КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

ВИПУСК 84

(ЧАСТИНА II)

КИЇВ – 2009

Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. Випуск 84 (у двох частинах). Частина II.
К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Інститут міжнародних відносин, 2009. – 344 с.

У збірнику розглянуто актуальні питання розвитку сучасних міжнародних відносин, міжнародного права, міжнародних економічних відносин та міжнародної інформації.

Розраховано на викладачів, наукових співробітників, аспірантів та студентів.

Редакційна колегія:

Губерський Л. В.,	д-р філософ. наук, проф., академік НАН України (головний редактор);
Вергун В. А.,	д-р екон. наук, проф.;
Дайнеко В. В.,	канд. філол. наук, проф.;
Денисов В. Н.,	д-р юрид. наук, проф.;
Довгерт А. С.,	д-р юрид. наук, проф., член-кор. АПрН України;
Кисіль В. І.,	д-р юрид. наук, проф.;
Копійка В. В.,	д-р політ. наук, проф.;
Коппель О. А.,	д-р істор. наук, проф.;
Крижанівський В. П.,	д-р істор. наук, проф.;
Крушинський В. Ю.,	д-р політ. наук, проф.;
Макаренко Є. А.,	д-р політ. наук, проф.;
Манжола В. А.,	д-р істор. наук, проф.;
Матвієнко В. М.,	д-р істор. наук, проф.;
Муравйов В. І.,	д-р юрид. наук, проф.;
Пахомов Ю. М.,	д-р екон. наук, проф., академік НАН України;
Перепелиця Г. М.,	д-р політ. наук, проф.;
Пирожков С. І.,	д-р екон. наук, проф., академік НАН України;
Пузанов І. І.,	д-р екон. наук, проф.;
Рижков М. М.,	д-р політ. наук, проф.;
Рогач О. І.,	д-р екон. наук, проф.;
Скороход Ю. С.,	д-р політ. наук, проф.;
Філіпенко А. С.,	д-р екон. наук, проф.;
Фурса С. Я.,	д-р юрид. наук, проф.;
Шемшученко Ю. С.,	д-р юрид. наук, проф., академік НАН України;
Циганов С. А.,	д-р екон. наук, проф.;
Шнирков О. І.,	д-р.екон. наук, проф. (заст. головного редактора).

Відповідальний редактор: **Римська Т.Ю.**

Адреса редакційної колегії: 04119, Київ, вул. Мельникова, 36/1,
Інститут міжнародних відносин; тел. 481-44-14.

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

© **Інститут міжнародних відносин, 2009.**

ПОЛІТИЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Дорошко М.С.[*], *Дорошко Т.*[**]

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ ЯК ПІДСТАВА ЇЇ ГЕОПОЛІТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ

The leading motif of the article is an argument that Russia with the help of energy policy tries to restore its status as a superpower lost due to the collapse of the Soviet Union

Крах СРСР у 1991 р. перетворив Російську Федерацію на найбільшу зону нестабільності. Тому перед Росією постало завдання сформулювати свої політичні цілі, адекватні новим реаліям, визначити свої інтереси в області національної безпеки. Природно, що Захід в цілому і США зокрема зацікавлені в подальшому ослабленні Росії. Одночасно Захід не може не усвідомлювати того, що Росія самим своїм існуванням забезпечує відповідний баланс сил. Найбільший інтерес Росії на глобальному рівні полягає в її активній і повноправній участі в побудові такої системи міжнародних відносин, в якій їй відводилось би місце, адекватне її політичному, економічному й інтелектуальному потенціалу, військово-політичним і зовнішньоекономічним можливостям і потребам. Про це йдеться в концепції зовнішньої політики Російської Федерації від 10 липня 2000 р., що пронизана ідеєю повернення Росії статусу наддержави, який вона втратила після розпаду Варшавського блоку і СРСР.

Попри те, що другий російський президент В. Путін вважає розпад СРСР найбільшою катастрофою XX століття, нинішній геополітичний статус Російської Федерації дозволяє їй претендувати на входження до когорти великих держав. Адже, як відомо, статус великої держави визначається комплексом факторів, найважливішими з-поміж яких є чисельність населення і розміри території, природні ресурси, економічні можливості, військова могутність, внутрішня політична стабільність і рівень компетентності керівників держави. Чи усім цим критеріям відповідає сучасна Російська Федерація? І чи не повторить вона шлях своєї попередниці – Радянського Союзу, що на відміну від США - справжньої наддержави - був однобокою наддержавою, що свою економічну слабкість компенсував політичною дисциплінованістю, військовою силою і значними природними ресурсами. Чи не стане така Росія загрозою для світу?

Зауважимо, що на сьогодні, як і на початку 1990-х рр., внутрішня загроза безпеці Росії за своїм значенням і можливими наслідками значно превалює над зовнішньою загрозою. Мова йде, передусім, про необхідність досягнення економічної, соціальної, політичної та

---

[*] доктор історичних наук, професор кафедри країнознавства Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

[**] студентка 4 курсу факультету «міжнародні економічні відносини» Московського державного Інституту міжнародних відносин (Університету)

© Дорошко М.С., Дорошко Т., 2009

ідеологічної стабільності всередині держави. Зважаючи на високий рівень підтримки російським населенням чинних президента Д.Медведєва та прем'єр-міністра В. Путіна, які фактично керують країною з однопартійною системою, перевівши опозицію на маргінес, і на досягнення ідеологічної монолітності російського суспільства, в основі якої ідея повернення Росії статусу наддержави, політичної та ідеологічної стабільності в Росії досягнуто. Чи досягнуто таких же результатів у соціально-економічній сфері? Спробуємо відповісти на це питання.

Відомо, що Росія володіє величезним природним та сировинним потенціалом, у тому числі найбільшими у світі розвіданими запасами природного газу й другими за величиною запасами нафти, а також такими стратегічними ресурсами як прісна вода, землі для сільськогосподарського обробітку. Багата Росія вугіллям, залізною рудою, бокситами, нікелем, оловом, золотом, алмазами, платиною, свинцем, цинком. Щоправда значна частина цих ресурсів перебуває в Сибіру, де великі відстані, малочисельне населення, суворий клімат і вічна мерзлота створюють значні труднощі для економічно ефективного видобутку й транспортування сировини до місць їх переробки й споживання.

Після розпаду СРСР Росія, як і інші колишні союзні республіки, вступила у фазу економічного, політичного і соціального регресу і опинилася відкинутою назад у своєму розвитку на десятки років. На початок 1992 р. Росія перебувала в кінці третього десятку країн за загальним обсягом ВВП, в 11 разів зменшився золотий запас країни, удвічі скоротився експорт нафти, значно зріс зовнішній борг, а загальна заборгованість Росії на початок 1997 р. становила понад 127 млрд. дол. США.

Попри низку позитивних зрушень в економічному розвитку РФ на початку XXI ст., ця колись значна економічна потуга є на сьогодні, за словами колишнього радника президента В. Путіна А. Ілларіонова, «карликом в економіці». Незважаючи на величезні розміри території, достаток природних ресурсів, розвинену промислову базу й високий рівень освіченості населення, частка російської економіки у світі незначна. За даними відомого російського економіста В. Кудрова, нині частка ВВП Росії від світового рівня становить усього 1,6 %, а від США – 7,5 %, країн Західної Європи – 8 %, у тому числі Німеччини – 32,5 %, Франції – 44,5 %, Великобританії – 47,5 % (у 1913 р. національний доход Росії становив 21 % від рівня США, 83 % - від рівня Німеччини, 97 % - від рівня Великобританії та 172 % - від рівня Франції).

Ще більш вражаючим є відставання у розвитку науково-технічного прогресу: за рівнем постіндустріальних технологій Росія відстала від розвинутих країн приблизно на 25-30 років. Рівень комп'ютеризації в країні становить менше 1 % від американського. В обсязі наукомісткої продукції світового ринку на частку Росії припадає лише 0,3 % (США – 20 %, Японії – 8,5 %). Головними причинами того, що Росія втратила XX століття для економічного розвитку, підкреслюють російські вчені та аналітики, стали панування в країні протягом семи десятиліть економічної системи централізованого планування, а також здійснення владою упродовж 1990-х рр., коли відбувся перехід до ринкової економіки, послідовно популістської політики. Усе це завдало великої шкоди державі.

Не зважаючи на доволі значні темпи зростання російської економіки на початку XXI ст., помітних зрушень в підвищенні життєвого рівня населення не відбулося. Це пояснюється передусім тим, що Росія й досі є, по суті, сировинним придатком Заходу. Згідно з даними Світового банку 80 % російського експорту у 2004 р. забезпечував паливно-енергетичний комплекс РФ, а 25 % ВВП становили надходження від продажу нафти і газу. Звісно, російська влада сьогодні може пишатися тим, що завдяки стабільно високій світовій ціні на нафту (до осені 2008 р.) і монопольне встановлення РАТ «Газпром» ціни закордонним споживачам російського газу, Росія значно скоротила розмір зовнішнього боргу, володіє значними золотовалютними резервами - близько 206 млрд. дол.

(станом на квітень 2006 р.) і навіть створила Стабілізаційний фонд у розмірі понад 100 млрд. дол. США. Одначе гарантій, що ці величезні кошти будуть використані для створення нових технологій і на реалізацію соціальних програм, а не на фінансування проекту під назвою «відновлення статусу наддержави», сьогодні не може дати навіть надпопулярний в народі В. Путін.

Сумніватися у цьому змушує надто активне використання Росією енергетичного чинника у більш широкій боротьбі за геополітичну розстановку сил. Як результат - зростання залежності Європи від постачання енергоресурсів з Росії, свідченням чого є не лише значні обсяги постачання на континент російських газу і нафти, а й розширення мережі трубопроводів до країн ЄС (вже реалізований газовий проект Ямал-Європа (газопровід територією Білорусі та Польщі до ФРН), трубопровідна система дном Балтійського моря до Німеччини, Нідерландів, Великобританії із відводами до Фінляндії, Данії та Швеції). Наслідком російсько-американського партнерства в галузі енергетики, що покликане диверсифікувати американські джерела отримання ресурсів, є збільшення частки Росії на американському нафтовому ринку, що сягає нині майже 10 %, і наступна переорієнтація російських нафтових потоків із західного напрямку – на північ і схід (експорт російської нафти і газу до США через Мурманськ і плани будівництва трубопроводів для експорту російської нафти зі Східного Сибіру на Далекий Схід – в Японію та США). Крім того, Росія веде наполегливу боротьбу за каспійську нафту, оскільки її транспортування російською територією означатиме збереження контролю над Центральноазійським і Закавказьким регіонами.

Про те, що енергетичний чинник перетворився на головний інструмент повернення Росії статусу великої держави, промовляє й свідоме ігнорування РФ Європейської енергетичної хартії (ЄЕХ), яка так і лишається нератифікованою Федеральними Зборами Російської Федерації. Основним противником ратифікації цього документа є «Газпром», оскільки приєднання РФ до Хартії означатиме реструктуризацію монополії та лібералізацію внутрішнього газового ринку. Водночас незалежні видобувачі отримають доступ до «труби» та право самостійного продажу газу, в тому числі і на експорт, а «Газпром» втратить можливість маніпулювати тарифами на транспортування.

Очевидно, що такі правила ліквідують монополію «Газпрому» та сприятимуть створенню конкурентного середовища на газовому ринку РФ. Це те, чого так наполегливо добивається від Росії Євросоюз. Приєднання РФ до Енергетичної хартії мусило б бути і вимогою України щодо Росії. Як відомо, Україна підписала та ратифікувала Хартію. Можливість участі «Газпрому» в приватизації чи концесії української газотранспортної системи доцільно ставити у залежність від приєднання/неприєднання РФ до ЄЕХ. Участь в Хартії створює загальноєвропейське правове поле з чіткими правилами гри для усіх суб'єктів та унеможливлює для окремих з них гру за власними правилами.

У непростій енергетичній грі, що її ведуть Захід і Росія, найсуттєвіших втрат може зазнати найбільший транзитер російських енергоносіїв до країн ЄС - Україна. Адже Європа, дистанціювавшись від вирішення українсько-російських суперечностей, що спорадично виникають у сфері енергопостачання, вже традиційно сповідує Realpolitik («реальну політику») – стратегію, що її Захід часто застосовував у своїх відносинах з Росією з метою збереження скоріше удаваної, аніж реальної політичної рівноваги. За неї, рівновагу, у XX сторіччі і Європа, і Росія найчастіше розплачувалися долею України. Тож Україна мусить сама подбати про захист своїх національних інтересів.

Звісно, що й у середовищі російської еліти є критики курсу Д. Медведєва - В. Путіна на відродження імперської Росії. Серед них - відомий учений і публіцист Ю.Афанасьєв, який свого часу наголошував на тому, що сьогоднішня Росія небезпечна передусім своєю

невизначеністю, а відтак стає небезпечною, як для самої себе, так і для інших[1]. Враховуючи те, що сучасна Росія визначилась зі своїми пріоритетами, головним з яких є відновлення колишнього російського впливу у світі, те у який спосіб вони реалізуються – не може не бентежити. Позаяк великодержавні амбіції Росії, на думку російського економіста А. Ілларіонова, не відповідають рівню її економічного розвитку, оскільки сімдесят років панування економічної системи централізованого планування і здійснення теперішньою російською владою послідовно популістської політики перетворили її на «економічного карлика»[2]. Солідарні з висновком А. Ілларіонова і його відомі колеги – М. Шмельов та В. Кудров[3].

Чи може Росія конкурувати на світовій арені на рівних з іншими великими державами? Сучасна Росія за своєю політичною значущістю і впливом на події у світі, в тому числі як постійний член Ради Безпеки ООН, безперечно, залишається однією з великих держав. Не випадково провідні країни Заходу, визнаючи політичну вагу і потенційну економічну могутність Росії, запросили її до чільної світової «вісімки». Поряд з геополітичним впливом і наявністю ядерних озброєнь до основних відзнак, які дозволяють в сучасних умовах вважати Росію великою державою, належать її потенційні можливості у сфері демографії, ресурсному забезпеченні, високому науково-технічному потенціалі тощо. Проте стан сучасного економічного розвитку Росії не дозволяє кваліфікувати її як наддержаву.

Прагнення Росії будь-що повернути собі імперський статус не знаходить часто належного розуміння у світової спільноти, оскільки офіційна Москва нерідко вдається до апробованих в недалекому минулому інструментів – тиску і шантажу. Мова йде про абсолютно реальні кроки, приміром, про вихід Росії 12 грудня 2007 р. із договору про звичайні озброєння в Європі, коли Росія де-факто відмовилася від моніторингу за звичайними озброєннями на своїй території й у зв'язку з чим отримала можливість нарощувати новий виток озброєнь. А ще сучасна Росія показала здатність до силового вирішення конфліктів на територіях, що їх Кремль вважає зоною своїх національних інтересів. Йдеться про збройне втручання Росії до грузинсько-південноосетинського конфлікту у серпні 2008 р. Усе це означає лише одне – сучасна російська політична еліта прагне повернення до часів «холодної війни», а відтак, страждає на історичну амнезію.

---

[1] Афанасьев Ю. Опасная Россия. – М., 2001. – С.21.
[1] Илларионов А. Как Россия потеряла XX век // Вопросы экономики. – 2000. - № 1. – С.25-26.
[3] См., например: Свободная мысль. – 2002. – № 2. – С.7.

Коппель О.А.**, Кісільова З.**

США, ЄВРОПА І БЛИЗЬКИЙ СХІД: СФЕРА МІЖЦИВІЛІЗАЦІЙНИХ ВЗАЄМОДІЙ

The article is dedicated to studying the general contents of the theory of civilization. Modern dynamics of civilizations is examined in the context of the issue of identification of US, Europe and the Middle East among other civilizations. Developed are systematic conception of interaction of Civilizations.

Сучасна ситуація в світі характеризується прискореною глобалізацією багатьох процесів в планетарному масштабі, що супроводжується одночасним посиленням унікальності в розвитку окремих людських спільнот. Сьогодні одним з найбільш актуальних наукових завдань міжнародно-політичної теорії є визначення ролі та впливу міжцивілізаційних процесів на сферу світової політики, оскільки в процесі розвитку глобальної системи міжнародних відносин простежується посилення впливу цивілізаційних факторів.

В сучасній українській міжнародно-політичній науці з'явилося чимало досліджень, в яких аналізуються проблеми цивіліології та міжцивілізаційних взаємодій, проблеми цивілізаційної ідентифікації України. Цими проблемами плідно займаються українські вчені О.А.Коппель, Ю.Павленко, Ю.Пахомов, В.Гура та інші. Ними підкреслюється необхідність врахування цивілізаційного виміру проблеми безпеки.

Мета автора – дослідження сфери міжцивілізаційних відносин США , Європи та Близького Сходу , під якими розуміється, як зазначає професор Університету Рейтаку М.Токіо Ш.Іто, «арена постійної і стійкої взаємодії цивілізацій в визначених територіальних межах і в певні проміжки часу». [1]

Необхідно враховувати, що ті культурно-історичні та географічні реальності, які визначаються термінами «США», «Європа» та «Близький Схід», історично являли собою сукупність різних цивілізацій. Систематикою цивілізацій за періодами та типами займається цивілізаційна таксономія. Критерії періодизації різняться в залежності від підходів до дослідження цивілізацій, головними з яких вважаємо як стадіальні теорії, так і проміжні їх варіанти – визнання існування груп синхронних цивілізацій, лінеарні теорії, коваріантні та постмодерністські теорії. Розглядаючи цивілізації як визначену стадію в циклічному розвитку суспільства в цілісності елементів, що її складають, виокремлюються 7 світових циклів-цивілізацій, об'єднаних в три суперцикли. Перший суперцикл – період становлення суспільства. Його епіцентри – Єгипет, Месопотамія, Індія та Китай, а також Греція та Рим. Другий суперцикл – період зрілості суспільства, його епіцентрами вже стають Західна Європа та Північна Америка. Третій суперцикл – постіндустріальна цивілізація, розпочинається в з другої половини XX століття. Його епіцентри – Японія, США, Китай, Європейський Союз.

Деякі дослідники вважають, що кожна локальна цивілізація має свій ритм розвитку.

* доктор історичних наук, професор кафедри міжнародних відносині зовнішньої політики Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

** студентка 4 курсу спеціальності «міжнародні відносини» Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Коппель О.А., Кісільова З., 2009

В той же час існує і інший підхід, згідно з яким цей ритм більш-менш синхронізований з ритмом світових цивілізацій. Суміжні цивілізації синхронізуються в своїй динаміці. Виокремлюються наступні групи синхронних цивілізацій: середземноморсько-близькосхідна; азійська; західноєвропейська; американська; африканська; східноєвропейські та північноазійські локальні цивілізації.

До першої групи належали держави Близького Сходу, а також Італія та Греція. На другому суперциклі вони опинились в другому ешелоні розвитку. Країни другої - Індія, Китай, Японія, Середня Азія. Вони були епіцентром цивілізації на початку другого суперциклу. До третьої групи належать країни Європи - Іспанія, Британія, Франція, які були колоніальними імперіями. Наприкінці індустріальної епохи вони починають втрачати свої позиції. В американській групі стародавні цивілізації були знищені, виникли нові, дочірні по відношенню до західноєвропейської цивілізації, які набули самостійного характеру.

Як зазначає російський філософ В.Соловйов, дихотомія Схід-Захід створена самою історією. Ще Геродот відносив її початок до часів напівісторичних: перші прояви протистояння між Європою та Азією він вбачав в викраденні фінікіянами жінок з Аргосу і Олени сином троянського царя Пріама Парісом. [2]

Методологічні підвалини порівняльно-типологічного дослідження цивілізацій західного та східного типу розвитку закладені ще в праці М.І.Конрада «Захід і Схід». Особливе значення в контексті дослідження міжцивілізаційних взаємодій Європи та Близького Сходу мають ісламо-християнські відносини, оскільки саме з розповсюдженням ісламу і створенням Арабського халіфату виникає релігійно-ідеологічне протистояння Європи та Близького Сходу. В цьому аспекті варто згадати і арабські завоювання під гаслами ісламу, і «зворотні процеси» - хрестові походи, колоніальні загарбання європейців.

Аналізуючи світ сучасних цивілізацій, можна помітити посилення диференціації у порівнянні з цивілізаціями четвертого покоління. Наприклад, західна цивілізація поділяється на материнську-західноєвропейську; дочірні - північноамериканську, латиноамериканську, океанічну, далекосхідну, китайську, японську та буддійську. У складі далекосхідної цивілізації виокремлюються китайська, японська, можливо буддійська. Продовжують існувати індійська і мусульманська цивілізації. Євразійська цивілізація знаходиться на стадії розпаду. Східноєвропейська цивілізація , ще остаточно не сформувалась, дрейфує від євразійської до західноєвропейської. У стані кризи знаходиться африканська цивілізація. [3]

Таким чином, можна говорити про те, що західна цивілізація, до складу якої входили як США, так і країни Європи, внаслідок посиення розбіжностей між ними, поділяється на декілька цивілізацій нового покоління, зокрема західноєвропейську та північноамериканську з центром в США. Країни Близького Сходу є ядром ісламської цивілізації.

Вибір шляхів розвитку та зовнішньополітичних орієнтирів залежить від культурно-цивілізаційних традицій. В межах дихотомного поділу на західні та східні цивілізації серед цивілізацій Сходу можна виділити декілька культурно-цивілізаційних блоків, зокрема арабо-мусульманський (ісламський).

В самій теорії систем закладена можливість розглядати її частини в якості підсистем, виходячи з того, що незважаючи на цілісність планетарної міжнародної системи, ряд міжнародних взаємодій не вписуються в неї і мають певну автономію. Існують певні закономірності, пов’язані з цивілізаційною, географічною, територіально-економічною, культурною, етнопсихологічною специфікою частин системи, або її підсистем. Ці більш вузькі закономірності описують функціонування регіональних та субрегіональних підсистем, тобто сукупності специфічних міжнародних взаємодій, в основі яких лежить спільна географічна та культурно-цивілізаційна приналежність.

В процесах формування та функціонування різних регіональних підсистем міжнародних відносин географічний фактор завжди грав важливу роль. Географічне середовище здійснювало вплив на характер та інтенсивність міждержавних відносин, грало значну роль в процесі системостворення, в структурі, функціонуванні та розвитку системи міждержавних відносин.

Серед різних рівнів структури системи міждержавних відносин, різних її складових можна виокремити такі, які в тій чи іншій формі відповідають цивілізаційним поняттям. Багато важливих міжнародно-політичних процесів, що є ключовими в усій системі міждержавних відносин, що визначають її структуру, функціонування та розвиток, інколи навіть на глобальному рівні, формуються під значним впливом факторів, які мають міжцивілізаційний характер.

Близькосхідний простір перетинається кордонами національних держав. В міжнародно-політичній науці поняття «Близький Схід» мало політичне забарвлення та модифікувалося в залежності від змін стратегічних настанов провідних країн Заходу щодо цього регіону. Будь-яких твердо і беззастережно встановлених меж цього регіону немає, проте існує певна домовленість щодо віднесення до нього держав, розташованих на території, що простягається від Єгипту до Перської затоки й від Туреччини та Ірану до Індійського океану. Значення терміну залежить від його конкретного вживання.

Різноманітні визначення поняття «Близький Схід» упродовж тривалого часу застосовувалися для різних цілей. В контексті дослідження проблеми міжцивілізаційних взаємодій доцільно використовувати наступне визначення: це усі держави-члени Ліги арабських держав , Ісламська Республіка Іран та Ізраїль. Таким чином, більша частина країн Близького Сходу самоідентифікують себе з ісламською цивілізацією.

Одним з найбільш розповсюджених факторів, який призводить до утворення регіональних та субрегіональних структур, є регіональні конфлікти. Близький Схід існує як відносно самостійна підсистема міждержавних відносин в тому числі і внаслідок наявності цілого комплексу, ієрархії тісно взаємопов'язаних конфліктних ситуацій, центральне місце серед яких займає близькосхідний конфлікт. Одним з найбільш тривалих конфліктів регіонального значення, що вплинув на військово-політичний розвиток регіону, був арабо-ізраїльський конфлікт, до якого у різні періоди часу були безпосередньо залучені країни, що належали до різних цивілізацій. Він є джерелом та каталізатором майже всіх інших конфліктів близькосхідного регіону. З точки зору свого внутрішнього змісту близькосхідне врегулювання має декілька тісно пов'язаних аспектів.

Перший аспект - національний, або безпосередньо палестинський. Це перш за все питання національного самовизначення палестинського народу.

Другий аспект - регіональний. Близькосхідний конфлікт на регіональному рівні був конфліктом між Ізраїлем, з одного боку, і арабськими країнами, об'єднаними в Лігу арабських держав.

Міжнародний, міжцивілізаційний аспект полягав в тому, що, враховуючи значення цього регіону, в конфлікті з самого початку були задіяні зовнірегіональні, в тому числі США і європейські держави.

На сучасному етапі регіон залишався уразливим та є ареною конфліктів двох типів: спричинених внутрішніми протиріччями країн регіону (арабо-ізраїльськими та арабо-іранськими протиріччями, ситуацією в іракському та турецькому Курдистані, проблемою Західної Сахари, розвитком ісламізму, конфліктів, спричинених розмежуванням країн регіону, суперечками навколо кордонів, розподілу водних ресурсів, нафтових родовищ тощо); міжцивілізаційних конфліктів, спровокованих позарегіональними державами, які прагнули гегемонії у регіоні шляхом використання будь-яких місцевих слабостей.

В сучасних умовах все більшу роль відіграють загрози, які спричинені релігійними проблемами та проблемами міжнародного тероризму.

У 1990-х роках однією з основних причин стурбованості у сфері безпеки стає тероризм. Після подій 11 вересня 2001 року виникла нова ситуація у сфері безпеки, політика в усьому світі знову стоїть під знаком безпеки, але по-іншому, ніж у часи холодної війни. Не виникає сумніву, що це безпосередньо пов'язано з розвитком ситуації на Близькому Сході, зокрема в сфері міжцивілізаційних взаємодій. Хоча ці теракти не мали однозначної політичної мотивації, їх розглядали і у контексті близькосхідного врегулювання, палестинської проблеми, і в зв'язку з присутністю американських збройних сил на території Саудівської Аравії, подій в Афганістані та Чечні, загалом конфлікту західної та ісламської цивілізації. Адже терористичні дії ісламських фундаменталістів, перш за все проти США та Ізраїлю, спрямовані, за їх твердженнями, проти західної цивілізації в цілому. Ці події стали свідченням розмивання кордонів між внутрішнім та міжнародним порядком.

Як зазначає американський вчений С.Хантінгтон, всі провідні вчені визнають існування окремої ісламської цивілізації. Іслам, який виникає на території Аравійського півострова в сьомому столітті нашої ери, швидко розповсюджується на Північну Африку та Піренейський півострів, а також на схід, в Середню Азію, Індостан та Південно-Східну Азію. Внаслідок цього в межах ісламу існує значна кількість окремих культур та субцивілізацій, включаючи арабську, тюркську, перську та малайську. [4] Той же С.Хантінгтон зародження західної цивілізації відносить до 700-800 років нашої ери, погоджуючись з виокремленням трьох головних її складових: Європа, Північна Америка та Латинська Америка [5].

Але на території Європи існують і взаємодіють не тільки західна (західноєвропейька), але й інші цивілізації. З точки зору російського дослідника Я.Г.Шемякіна, культурно-історична та географічна реальність, яка визначається терміном Європа, являє собою сукупність різних цивілізацій. [6] До їх складу відносили всю західну «субекумену» , яка включає крім країн Західної Європи, а також частково Північної, Центральної та Південної Європи, США, Канаду, Австралію і Нову Зеландію; [7] іберо-європейську цивілізацію (країни Піренейського півострова); балканську культурно-історичну спільність; російсько-євразійську цивілізацію, включаючи крім Східної та Північної Європи ще і азійські території; проміжна східноєвропейська цивілізаційна зона (куди Я.Шемякін відносить і Україну), яка швидко зближується з Заходом; анклави ісламу на європейському континенті: Боснія, Албанія, європейська частина Туреччини, колонії мусульманських емігрантів в містах Європи [8]. Таким чином, приходимо до висновку, що якщо «Європу» більшість дослідників розглядають як сукупність різних цивілізацій, то Близький Схід – як ядро мусульманської цивілізації.

В цивілізаційному просторі XXI століття зростає як значення цивілізаційної спільності, так і міжцивілізаційних розбіжностей; посилюється диференціація економічного та військово-політичного потенціалу окремих локальних цивілізацій, нарощується потенціал партнерства локальних цивілізацій, формується новий тип відносин між ними. Це дає підстави стверджувати про наявність двох груп цивілізацій. Перша – найбільш розвинуті цивілізації при незначній долі в чисельності населення (західноєвропейська, північноамериканська, японська), друга – цивілізації з більш низьким рівнем розвитку.

Відносини між цивілізаціями пройшли декілька етапів. На першому етапі, приблизно на протязі 3 тисяч років після виникнення цивілізацій, контакти між ними, за деякими виключеннями, мали обмежений характер. Основними проявами цих контактів були торгівельні зв'язки, війни та конфлікти. Цивілізації були розподілені простором та часом.

На другому етапі почала формуватись особлива західна цивілізація. Вона активно засвоювала здобутки інших цивілізацій. З ХУІ ст. розпочинається широкий, поступовий та

цілеспрямований вплив Заходу на всі інші цивілізації, джерелом якого стали його технічні переваги. Йде процес формування євроцентриського світу.

На третьому, сучасному етапі висловлюються різні погляди на як на проблеми взаємодії цивілізацій, так і на моделі глобальних взаємодій – віз «зіткнення цивілізацій» до «діалогу» між ними.

З точки зору американського вченого С.Хантінгтона, майбутні конфлікти між цивілізаціями – це завершальна фаза еволюції глобальних конфліктів в сучасному світі. На протязі майже двох століть після Вестфальського миру в західному ареалі конфлікти відбувались головним чином між государями – королями, імператорами, абсолютними та конституційними монархами. Починаючи з Великої Французької революції головні лінії конфліктів почали пролягати не стільки між правителями, скільки між націями.

Внаслідок Першої світової війни та російської революції на зміну конфліктам націй приходить конфлікт ідеологій. Міжнародна система набуває гетерогенного характеру. Сторонами такого конфлікту були спочатку комунізм, нацизм та ліберальна демократія, потім – комунізм та ліберальна демократія. Під час «холодної війни» цей конфлікт знайшов відображення в боротьбі двох наддержав жодна з них не була державою-нацією в класичному розумінні цього терміну. Їх самоідентифікація формувалась в ідеологічних категоріях.

С.Хантінгтон приходить до висновку, що з закінченням «холодної війни» на перший план висуваються цивілізаційні розбіжності [8]. В сучасних умовах важливого значення набуває проблема виявлення потенції та перспектив позитивного діалогу культур та цивілізацій, встановлення механізмів стійкої взаємодії між цивілізаціями як основи для регуляції міжнародних відносин та плідного розвитку. Позитивні кроки в цьому напрями були зроблені мусульманською цивілізацією.

В цьому контексті важливого значення набуває висунута в 1998 році ініціатива Ісламської Республіки Іран. Вона виступила на Генеральній Асамблеї ООН про внесення до порядку денного ГА ООН нового пункту - діалог між цивілізаціями.

Ця ініціатива знайшла підтримку серед держав-членів ООН. Питання діалогу між цивілізаціями залишається на протязі останніх років одним з основних питань порядку денного ООН, тому що саме діалог між цивілізаціями сприяє забезпеченню міжнародної та регіональної безпеки, розвиткові двосторонніх відносин між державами на міжнародному рівні.

Розвиток відносин між мусульманською та іншими цивілізаціями значно ускладнився внаслідок подій 11 вересня 2001 року. Після подій 11 вересня 2001 року виникла нова ситуація у сфері безпеки, політика в усьому світі знову стоїть під знаком безпеки, але по-іншому, ніж у часи холодної війни. Не виникає сумніву, що це безпосередньо пов'язано з розвитком ситуації на Близькому Сході, зокрема в сфері міжцивілізаційних взаємодій. Хоча ці теракти не мали однозначної політичної мотивації, їх розглядали і у контексті близькосхідного врегулювання, палестинської проблеми, і в зв'язку з присутністю американських збройних сил на території Іраку, подій в Афганістані та Чечні, загалом конфлікту західної та ісламської цивілізації. Адже терористичні дії ісламських фундаменталістів, перш за все проти США та Ізраїлю, спрямовані, за їх твердженнями, проти західної цивілізації в цілому. Ці події стали свідченням розмивання кордонів між внутрішнім та міжнародним порядком.

Наявність багатосторонньої системи безпеки на Близькому Сході, яка була б спрямована на нормалізацію відносин між арабськими країнами та Ізраїлем, мала б позитивний вплив на регіональне співробітництво та міжцивілізаційні відносини.

Значення сфери міжцивілізаційних відносин США, Європи і Близького Сходу як арени взаємодії цивілізацій в визначених територіальних межах полягає в тому, що вони

реалізують досвід діалогу основних цивілізаційних начал, які існують у світі і взаємодіють як зовнішні по відношенню один до одного сили. У їх взаємодіях простежуються загальні тенденції та закономірності, дослідження яких має важливе значення і для України, для якої гостро постає проблема цивілізаційної самоідентифікації, пов'язана з визначенням шляхів її зовнішньополітичної орієнтації.

Література

1. Ш.Ито О диалоге цивилизаций и сферах мtжцивилизационных отношений \\Синтез цивилизации и культуры. Международный альманах. М.:2003. – С.123.
2. А.В.Журавський Християнство и ислам. Социокультурные проблемы диалога. – М.: Наука. Главная редакция восточной литературы. 1990. – С.8.
3. Яковец Ю.В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций. М.:Экономика, 2003. – С.47-48.
4. Хантингтон С Столкновение цивилизаций / С.Хантингтон; Пер. с англ. Т.Велимеева, Ю.Новикова. – М.:ООО «Издательство АСТ», 2003. - С.56.
5. Там же.
6. Шемякин Я.Г. Европа и Латинская Америка: взаимодействие цивилизаций в контексте всемирной истории. – М., Наука, 2001. – С.7.
7. Померанц Г.С. Теорія субэкумен и проблема своеобразия стыковых культур // Померанц Г.С. Выход из транса. М., 1995. Кн..2. С.69.
8. Huntington S. The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order. – N.Y., 1996. – p.87.
9. С.Хантінгтон. Новий світовий порядок у ХХ1 столітті: глобальні тенденції та їх значення для України \\ Національна безпека і оборона. №7, 2000. – С. 7-8.

Ткач О.І.*

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА МЕКСИКИ У ФОРМУВАННІ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Особливість розвитку Мексики полягала в тому, що вже в перехідний період від промислового до інформаційного виробництва визначила електронну промисловість як першу дійсно високотехнологічну галузь. У порівнянні з автомобільною промисловістю витрати на сировину в електронній промисловості на порядок менше, а складні технології і «знання» відіграють величезну роль.

Електронна промисловість Мексики представлена двома типами підприємств. Перший виник в ході реалізації політики імпортозаміни, інший - «макіладорас». Невеликі національні підприємства в електронній промисловості з'явилися в 40-х рр., тобто на півтора-два десятиліття раніше, ніж «макіладорас». Вони почали виготовлення радіоприймачів, потім - телевізорів. Нова галузь інтегрована з національною економікою, захищена протекціоністськими бар'єрами, мала низький рівень конкурентоздатності і тривалий час виробляла лише споживчі товари. Інакше процес лібералізації здійснювався національними підприємствами: виробництво споживчих електронних виробів було замінено імпортними товарами, за період з 1985 по 1988 р. співвідношення вартості товарів місцевого виробництва до імпорту з устаткування зменшилося з 92 до 36%, з запчастин - з 70 до 29%. Частка постачань національних комплектуючих у місцевій електроніці скоротилася з 85-90 до 10%, що означало для неї справжній колапс.

«Макіладорас» в галузі електроніки стали виробничим сектором, орієнтованим на експорт до США. Таким чином, залежали від економічного циклу північного сусіда. Щорічний середньорічний приріст був до 10%. Незабаром «макіладорас» перетворилися в першого виробника електронних товарів у країні. У 1991 р. вони експортували електро- і електронні товари на 9,3 млн. дол., у той час як підприємства національного сектора - на 1,2 млн. дол. Виробництво на «макіладорас» почало диверсифікуватися. Поряд зі зборкою вони освоюють випуск матеріалів і компонентів для електротехніки та електроніки.

Усе це створило сприятливі умови для перетворення Мексики в потенційну експортну платформу нової електроніки, і для виконання такої ролі вона мала унікальні умови, з яких було сусідство зі США. Крім того, витрати в електронній промисловості Мексики були менше через низьку заробітну плату зайнятих у галузі за високого рівня їхньої кваліфікації, що забезпечувало високу продуктивність праці. Деяке значення мала двомовність населення, що мешкає з обох боків кордону Мексики і США, традиції розвитку мексиканської системи середньої і вищої освіти.

Вступ Мексики в НАФТА в 1994 р. безумовно розширив можливості республіки з розвитку електронної промисловості. Союз надавав учасникам можливість безмитного товарообміну, а третім країнам, зацікавленим в експорті на американський ринок, - можливість використовувати «правила країни виробника» (60% вартості експортного товару доводилося на працюючі в Мексиці підприємства). Результатом стало перетворення елект-

* доктор політичних наук, професор кафедри політології Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Ткач О.І., 2009

ронної галузі у ведуче джерело промислового експорту (до 23%). У 1991-2000 р. вартість продажів електроніки та електротоварів на зовнішньому ринку («макіладорас» і національних підприємств) зросла з 1 до 15 млрд. дол., а середньорічний коефіцієнт зростання був до 30%. У 2000 р. електронна промисловість перетворилася у ведучу галузь країни, обігнавши за вартістю виробництва (33 млрд. дол.) автомобілебудування і випуск автозапчастин (32,3 млрд. дол.). Мексика перетворилася в 11-го експортера електронних товарів у світі і фактично компонент північноамериканської економіки, «країну-платформу». Це сприяло перетворенню Мексики у важливий полюс зростання в Латинській Америці (Меркосур).

Борділовська О.А.*

ВІДНОСИНИ РЕСПУБЛІКИ ІНДІЯ З ЄВРОПЕЙСЬКМ СОЮЗОМ

It is a very new topic in the sphere of international affaires – relationship between European Union and The Republic of India, despite of its urgent importance. Both sides now are huge actors on the global arena, according to economical and scientific potential and great political ambitions. They share many principal positions relating to the development of multi-polarity and present aspirations to be more influent centers of international agenda. Since 2004 India and EU consider each other as strategic partners and such kind of relationship concerns various types and perspectives of cooperation.

Аналіз відносин Республіки Індія з Євросоюзом – взагалі доволі нова для фахівців-міжнародників тема: хоча ці відносини мають тривалу історію, про їхній особливий статус ідеться лише протягом останніх п'яти років. Для цього існують об'єктивні причини. По-перше, інституційний характер самого Європейського Союзу – об'єднання країн, а не окремої держави. По-друге, той факт, що ця організація знаходилася в процесі свого розширення; євроінтерграція постійно змінює «обличчя ЄС», впливає на його внутрішню та зовнішню політику. Існує своєрідне сприйняття «старої Європи», з країнами якої Індія вже давно і плідно співпрацює, і «нової Європи» - країн центральної та східної частини континенту, які поки що лише виборюють своє місце як всередині Євросоюзу, так і в участі в міжнародному співробітництві. По-третє, з точки зору європейських фахівців, в самій Індії тривалий час не визнавали Євросоюз як пріоритет з точки зору міжнародної діяльності країни. І навіть на початку ІІІ тисячоліття, коли в індійській зовнішній політиці вже існували орієнтири на розбудову відносин стратегічного партнерства з великими державами, такими як Російська Федерація та США, відносини з ЄС не були чітко окреслені. Більш того, вони не були остаточно зрозумілими для індійської сторони – саме через специфіку цієї організації.

Стосунки Індії з європейською спільнотою сягають самих початків об'єднання провідних європейських країн. Республіка Індія започаткувала зв'язки з Європейським Союзом ще у 60-і роки XX ст.. Індія була однією з перших країн, які встановили дипломатичні відносини з ЄЕС. На цьому етапі позиція Індії багато в чому залежала від Великої Британії, яка не одразу сприйняла ідею європейської інтеграції. Хоча Індія була однією з перших країн, що відкрили свої місії у Брюсселі, пропозиції індійської сторони щодо підписання Угоди будь-якого типу не підтримувалися ЄЕС, аж поки її членом не стала Велика Британія[1]. І лише після формального приєднання цієї країни до ЄС (1 січня 1973 р.) південно-азійські країни отримали змогу розвивати стосунки з європейським співтовариством. Це був справжній крок уперед, оскільки до того часу Індія, так само, як Пакистан, Бангладеш та Шрі-Ланка зазнали значних збитків, оскільки втратили так звані

* докторант кафедри міжнародних відносин та зовнішньої політики Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

[1]Sundaram G. India and EU. – p.167

© Борділовська О.А., 2009

імперські преференції (пізніше – преференції Співдружності). Певною мірою ці преференції могло компенсувати Співтовариство, на що й розраховували колишні британські колонії, тим більше, що такий досвід вже існував. На початок 70-х років ЄЕС підписало цілий ряд преференційних угод з різними країнами – Австрією, Іспанією, Югославією, Ізраїлем, Мальтою, Ліваном, ОАЄ та ін. До того ж, крім двосторонніх угод, згодом ЄЕС встановило відносини з різного роду організаціями, наприклад – регіональними угрупуваннями в Латинській Америці, такими, як Андський пакт (угода 1984 року) та Центральноамериканський Спільний Ринок (1986), які були замінені новими Угодами про співпрацю у 1993 році. У 1994 році Європейська Комісія, усвідомлюючи важливість цього напрямку співпраці, затвердила нову політику Євросоюзу щодо країн Меркосур.

Отже, в ЄС існує великий досвід розбудови відносин з «далекими партнерами», як дво-, так і багатосторонніх. Після ряду значних зусиль (з боку азійських країн передусім) та подолання формальностей такі відносини поступово стали складатися в ЄС із партнерами у Південній Азії. Зокрема, після довготривалого переговорного процесу (біля 2 років) у 1981 р. було підписано Угоду про економічну та торговельну співпрацю між Євросоюзом та Індією. (Дещо пізніше її було взято за основу для укладання подібних документів з Пакистаном, Бангладеш та Шрі-Ланкою.) Окрім розвитку торгівлі, Угода окремо розглядала економічне співробітництво, зокрема у галузі сільського господарства та харчової промисловості, передбачала допомогу з боку європейських країн у розбудові життєво важливих галузей, співпрацю в наукових проектах і дослідженнях, сприяння індустріальному розвитку, і навіть заснування спільних підприємств у третіх країнах. Угодою розглядалися можливості координації роботи фінансових інституцій обох сторін, у тому числі з метою переведення фінансів із Європейського Союзу до Індії з дотриманням усіх необхідних правил та вимог. Отже, це був значний крок у розвитку відносин між двома сторонами, оскільки відтепер вони регулювалися документом значної сили дії.

Аналізуючи розвиток відносин Індії з європейською спільнотою, слід зауважити, що протягом тривалого часу Індія, як і інші країни субконтиненту, не була фаворитом у стратегії Євросоюзу на азійському напрямку. Пріоритетним партнером вважалася Японія, пізніше – Китай, а серед організацій таку ж пріоритетну позицію зайняв АСЄАН. Це цілком природно, з огляду на політичні та, над усе, економічні інтереси Євросоюзу. Взагалі, економічний підйом в Азії був досить великою несподіванкою для європейців, Євросоюз не міг ігнорувати розвиток господарства у цій частині світу, що й спричинило досить швидку переорієнтацію на розбудову відносин по лінії ЄС – АСЕАН. Такі нові індустріальні країни, як Тайвань, Південна Корея, Гонг Конг, Малайзія та Сінгапур перетворилися на пріоритетних партнерів для Євросоюзу. Проте це аж ніяк не вплинуло на покращення стосунків ЄС з Індією, навпаки, вона залишилася у тіні більш успішних країн Південно-Східної Азії.

Якщо загалом країни Азії у першій половині 90-х років становили 80% від усього імпорту ЄС, майже половина припадала на Китай, 30% посідав АСЄАН, лише 12% - СААРК[2] . Економічні фактори зумовили особливу позицію АСЄАН у структурі відносин Євросоюзу, так само передусім економічні чинники пояснюють важливість двосторонніх відносин європейської спільноти з такими потужними країнами Азії, як Японія, Корея та Китай. Натомість офіційна доповідь ЄС щодо стратегії організації в Азії 1994 р. майже не брала до уваги країни СААРК, а лише побіжно згадувала про них. При цьому автори посилалися на те, що Південна Азія не так швидко розвивається, як Східна та Південно-Східна. До того ж, в регіоні мешкає найбільша у світі кількість бідного населення. Отже,

[2]Там само – р.17[1]

перспективною ця частина Азії не здавалася. У Доповіді спеціальної групи експертів щодо відносин ЄС – АСЕАН (червень 1996 р.) взагалі не містилося жодних посилань на СААРК та Індію, не зважаючи навіть на доволі високі темпи розвитку економічної та культурної співпраці між Індією та АСЕАН у ці роки.

Проте до уваги слід брати той факт, що протягом трьох десятиріч, 1963 – 1993 рр., відносини між Європейським Союзом та Республікою Індія все одно розвивалися – передусім у торговельно-економічній площині. Принципові двосторонні угоди було підписано 1973, 1981 та 1993 р., разом з останньою було проголошено Спільну Політичну Заяву, яка стала основою постійного політичного діалогу. По закінченні холодної війни, разом з поширенням впливу ЄС на країни Центральної та Східної Європи і Балтії зростає вагомість європейської спільноти як політичного фактора, а не лише економічного союзу. Євросоюз запропонував іншим націям світу універсальну модель господарського та суспільно-політичного співіснування, і такий досвід, безумовно, вартий уваги. Натомість Індія в цей період, як уже зазначалося, прагнула розширення своїх зовнішньополітичних зв'язків, залучення до активної співпраці всіх основних гравців міжнародної ситуації, до яких належав і ЄС. Індія вітала розширення Євросоюзу та завжди підкреслювала позитивні сторони такого процесу у зв'язку саме з можливостями подальшого широкого співробітництва.

Поступово картина індійських відносин з Євросоюзом почала змінюватися, особливо від середини 90-х років, коли темпи розвитку Індії набрали нових обертів. У грудні 1993 р., між Індією та Європейською Комісією була підписана Угода про співробітництво, партнерство і розвиток, яка фактично розпочала новий етап у відносинах. Нова Угода була вже більш передовим документом про співпрацю, в ній окремо наголошувалося на перспективах економічного співробітництва, необхідності інвестування приватного сектору, йшлося про права інтелектуальної власності, передачу технологій. У цій посиленій Угоді окреме місце посідав аналіз подальшої диверсифікації економічних і торговельних відносин, окремо наголошувалося на необхідності дотримання прав людини в будь-якому ракурсі. Саме це питання стало центральним і під час переговорів щодо означеної Угоди, оскільки права людини та соціальні гарантії в країнах Південної Азії, та Індії зокрема, потребують, з точки зору європейців, особливої уваги[3] .

У липні 1994 р. Європейською Радою був виданий принциповий документ «Назустріч новій стратегії щодо Азії», в якому головні позиції посіли схеми, націлені на захист демократії, а також зорієнтовані на розвиток взаємовигідних стосунків європейської спільноти з країнами Азії у галузі торгівлі та інвестицій. Насамперед бралися до уваги проекти, які могли би забезпечити допомогу країнам, що розвиваються, у підвищенні рівня життя населення, і цей підхід був остаточно прийнятий Європейською Радою в грудні 1994 р.

Для розробки стратегії відносин Євросоюзу з Індією до уваги бралися такі об'єктивні чинники, як спільність соціальних принципів організації та відданість демократії; поширеність англійської мови в Індії та в усьому регіоні, а також використання португальської та французької мов у деяких частинах країни, отже – певний ступінь знайомства з європейською культурою. Враховувалося й те, що Індія мала на той час уже досить великий досвід ринкової економіки, її плановий метод господарства не можна було ставити в один ряд з економіками соціалістичних країн Європи, а індійська фондова біржа – одна з найстаріших в Азії. Але потенціал Індії не був оцінений достатньою мірою в цій стратегії, тож країна не посіла пріоритетного місця.

Проте Індія та ЄС у 90-х роках визначилися з тим, що вони мають наміри в подальшому розбудовувати партнерство у політичній та економічній сферах, про що неоднора-

[3]Dutt V.P. India's Foreign Policy since Independence. New Delhi, 2007 – p.227

зово йшлося під час зустрічей на найвищому рівні. Згідно з двосторонньою угодою 1993 р. було започатковано роботу постійних Спільних Комісій, які контролюють співпрацю. Три фахові підкомісії – з питань торгівлі, економічного співробітництва та розвитку - забезпечують механізм кооперації. Особливої інтенсивності діалог набув після засідання Спільної Комісії Євросоюзу та Індії у 1997 р., коли було визначено основні напрями розвитку відносин, що передбачали постійні консультації та регулярний обмін думками й необхідною інформацією. Крім зустрічей на офіційному рівні, працювали також спеціальні групи фахівців у галузях озброєння, експортного контролю, експертів з питань тероризму, відбувся ряд наукових семінарів.

За словами індійського експерта Алока Мукхопадх'яйа, «партнерство Індії та ЄС знаменує близькість позицій двох впливових регіональних акторів, які бажають грати відповідну до їхньої зростаючої важливості роль на міжнародній арені»[4]. Економічне співробітництво між Індією та Євросоюзом набуло принципово нового рівня у зв'язку з процесами глобалізації, швидким розвитком передових галузей промисловості і технологій в Індії від кінця 90-х років XX ст. Поступово, в процесі подальшого «вживлення» індійської економіки в глобалізаційні схеми та зростання успіхів індійських технологій, науки й економіки, відбувається зближення двох сторін, зацікавлених у співпраці. Політичною передумовою такого зближення є спільне концептуальне бачення майбутнього світового устрою: як Індія, так і ЄС вважають себе потужними полюсами у багатополярній конфігурації міжнародної системи і претендують на високу місію у світових справах. Наприкінці ІІ тисячоліття Індія остаточно визначилася щодо стратегічної мети – до 2020 р. перетворитися на високорозвинену країну, один з потужних світових центрів сили, основними індикаторами чого були визнані у концепції державного розвитку «Індія 2020» наступні показники: багатство країни, добробут її населення та достойна позиція на міжнародному рівні[5] . Країна наполегливо претендує на підвищення власного статусу, і такі амбіції та реальні зміни всередині не лишаються поза увагою експертів ЄС.

Початок ІІІ тисячоліття відзначений започаткуванням нового рівня діалогу Республіки Індія з Євросоюзом: з метою координації співробітництва в усіх напрямах – політичному, торговельно-економічному, військово-технічному, гуманітарному - впроваджений механізм щорічних самітів у форматі Індія – ЄС. У червні 2000 р. у Лісабоні пройшов І саміт ЄС та Індії на найвищому рівні, під час якого було відзначено спільність поглядів на основні актуальні світові проблеми, зокрема – на загрозу тероризму. Відтоді такі саміти стали регулярними, вони проходять по черзі в індійській та одній із європейських столиць.

В 2003 р. було прийнято важливий документ – «Європейську стратегію безпеки», яким передбачалась боротьба та запобігання проти п'яти актуальних загроз сучасного світу: тероризму, зброї масового знищення, регіональних конфліктів, провальної політики окремих держав і організованої злочинності. Загальним гаслом цього документу стало: «безпека є запорукою розвитку»[6] . Відзначаючи важливість Європейського Союзу як впливового міжнародного актора, стратегія також вказувала на те, що досягнення справді безпечного середовища можливе лише за умов так званого «ефективної багатосторонності», тобто залучення всіх важливих гравців до цього процесу, зокрема тих країн, що знаходяться на підйомі, в тому числі – Індії.

Саме європейською стратегією безпеки Індія, разом з іншими впливовими країнами Азії, Китаєм та Японією, була визначена як можливий стратегічний партнер Євросоюзу.

---

[4]Mukhopadhyay A.R. Need for Multiple Bridges // Indian Foreign Affairs Journal. Vol.2, No.4, 2007. – p.26
[5]India 2020: A Vision for the New Millenium. New Delhi, 1998. – p.1
[6]The European Security Strategy 2003 – 2008 // Studia Diplomatica. Vol.LXI, 2008, №3 – p.9

IV саміт у форматі Індія – ЄС відбувся вже після такого офіційного визнання наприкінці листопада 2003 р. в Делі. Індійська сторона була представлена прем'єр-міністром країни А.Б.Ваджпаї та міністром закордонних справ Я.Сінха. Делегація Євросоюзу була не менш репрезентативною, в роботі саміту взяли участь Р.Проді, Х.Солана та К.Паттен. Сторони висловили задоволення з приводу результатів розвитку двостороннього співробітництва з часу останнього саміту в Копенгагені у жовтні 2002 р. Окремою темою для обговорення стали актуальні проблеми азійського регіону – ситуації в Афганістані, Іраку, на Близькому Сході, в Непалі та Шрі-Ланці. Особливої уваги було надано дискусіям щодо ролі ООН у сучасній системі міжнародних відносин, запобіганню загрозі тероризму, захисту прав людини та сприянню розвитку демократії і плюралізму у світовому масштабі. ЄС вітає мирні пропозиції Індії до Пакистану, було висловлено надію щодо можливого подальшого мирного індійсько-пакистанського діалогу, що відповідає потребам сьогодення не лише на континенті, але й у світі. Сторони підтвердили бажання співпраці з питань безпеки, для чого мають відбуватися двосторонні консультації у галузі зовнішньої політики, безпеки та оборони. Так само пріоритетним є співробітництво у межах СОТ, що передбачає взаємовигідний торговельний режим, який сприятиме зростанню добробуту сторін.

Важливість партнерських стосунків з Євросоюзом було підкреслено під час візиту до Женеви та зустрічі з головами індійських місій у європейських країнах міністра закордонних справ Республіки Індія К. Натвар Сінгха у червні 2004 р. – після приходу до влади нової коаліції на чолі з Індійським Національним Конгресом. Він наголосив на особливій ролі Євросоюзу в міжнародних справах на сучасному етапі та підтвердив зацікавленість Індії у подальшому активному співробітництві. На думку індійської сторони, саме країни Євросоюзу разом мають відігравати роль провідного полюса в новій конфігурації сил, відповідати на виклики часу та координувати свої зусилля з іншими полюсами.

Вагомим чинником зближення та розвитку партнерських відносин є те, що Індія має багато спільних з ЄС поглядів на сучасні проблеми світового розвитку. Це стосується, наприклад, урегулювання ситуації в Іраку, подальших реформ та перспектив діяльності ООН, розвитку діалогу між різними цивілізаціями тощо. На теперішньому етапі як в Індії, так і в Європі добре усвідомлюється широка палітра економічних зисків та нових можливостей, що їх обіцяє взаємовигідне двостороннє економічне співробітництво. Щоправда, сторони мають деякі розбіжності в питаннях такої співпраці, і це стало причиною дискусій на так званих раундах Дохи - обговорень проблем під егідою СОТ. До таких дискусійних питань належать розбіжності щодо скасування обмежень на окремі групи товарів, а також «соціальний пакет» - стандарти праці, навколишнє середовище тощо. Відомо, що Індія прагне зберегти лідерство серед країн колишнього «третього світу» і всіляко намагається боротися проти обмежень, які наразі існують для таких країн у просуванні на західні ринки.

Проте наявність деяких спірних питань не знижує темпів розвитку партнерських відносин з Євросоюзом. На думку індійських політологів, швидкий поступальний розвиток дійсно спостерігається протягом приблизно п'яти останніх років, коли в ЄС остаточно було визнано важливість співробітництва з Індією – «новою зіркою Азії», потужною країною, яка розвиває «економіку знань». Важливо пам'ятати, що Євросоюз планує свою діяльність в інших регіонах відповідно до декількох основних критеріїв, і якщо раніше за основний виступала географічна близькість (наприклад, розвиток стосунків з середземноморськими країнами), надалі одним з визначальних критеріїв є «можливість поширення політичної та економічної стабільності»[7] . Таке розуміння віднайшло своє відображення

[7]Soetendorp B. Foreign Policy in the European Union. Theory, history and practice. Longman, London – New-York, 1999. – p.81

не лише в активізації спільних економічних проектів, але й у більшій політичній підтримці з боку ЄС принципово важливих для Індії питань, передусім – боротьби з транскордонним терором у Кашмірі. Також для Європи, з її багатоетнічним населенням, надзвичайно цікавим є індійський досвід розбудови демократії в плюралістичному суспільстві.

Важливим кроком на шляху до розвитку плідного співробітництва сторін стало прийняття у червні 2004 р. Комунікації ЄС щодо розбудови відносин стратегічного партнерства з Індією[8]. Саме відтоді обидві сторони надають пріоритетну увагу двосторонній співпраці, намагаються спрямовувати її на вирішення глобальних питань. Також більшого значення набувають питання економічного співробітництва, оскільки і Республіка Індія, яка вже має досвід торговельно-економічної співпраці з провідними країнами Євросоюзу, і ЄС зацікавлені в ньому і мають неабиякий потенціал для співпраці. Зокрема, Європейський Союз є одним з найбільших торговельних партнерів Індії, двосторонній товарообіг у 2004 р. становив 33 млрд. євро, проте частка Індії в імпорті та експорті Євросоюзу поки що залишається доволі низькою і не перевищує 2%. Для принципових змін потрібно, на думку фахівців, ширше залучення приватних організацій та бізнесу як у самій Індії, так і в індійській діаспорі в Європі до розвитку співробітництва. Тим більше, що поруч з вже засвоєними галузям співробітництва (інформаційні технології) існують багато нових перспективних напрямків співпраці: сфера послуг, аеронавтика, біотехнологія та генна інженерія, нанотехнології, криміналістик та ін.

V саміт ЄС–Індія відбувся у листопаді 2004 р. в Гаазі і був присвячений передусім розгляду нагальних питань міжнародного розвитку. У спільній заяві сторони підкреслили, що їхня відданість ідеалам демократії, плюралізму, законності, визнання багатогранності міжнародних відносин є фактором стабільності та миру в глобальних масштабах. Було висловлено задоволення з приводу продуктивності роботи саміту, який визначив найближчі перспективи співробітництва в галузі торгівлі та інвестицій, науки та технологій, розвитку космічних програм, охорони здоров'я та навколишнього середовища, освітнього і культурного обміну. Також сторони підкреслили важливість подальшого співробітництва на міжнародній арені, зокрема йшлося про спільні зусилля у підвищенні ролі ООН, боротьбі з тероризмом, підтримці Кіотського протоколу тощо. Індія, зазначалося у спільній заяві учасників саміту, вітає розширення Євросоюзу і приділяє значну увагу розвитку подій на європейському континенті. Так само в Європі ретельно стежать за розвитком ситуацій в Азії, Афганістані, М'янмі, Непалі, Шрі-Ланці зокрема. Сторони обговорили також останні події на Близькому Сході і в Іраку. До учасників саміту звернувся з промовою прем'єр-міністр Індії М.Сінгх, який очолив індійську делегацію.

Наступний саміт Індія–ЄС був проведений у вересні 2005 р. в індійській столиці. Ця подія мала широкий розголос в Індії та Європі, оскільки політичний діалог «двох великих демократій» супроводжувався тижнем європейської культури, який проходив під гаслом «Об'єднані в різноманітності», співзвучним індійському принципу плюралізму, так само як ідеї європейської єдності. Вже у перший день роботи VI саміту Індія-ЄС почесному гостю британському прем'єр-міністру Тоні Блеру та його дружині було запропоновано відвідати історико-культурні пам'ятки Делі. Наступного дня пройшли двосторонні переговори британського та індійського прем'єрів, які відбулися в штаті Раджастхан, у місті Удайпур, відомому центрі мистецтв. Метою такої різнопланової програми було ознайомлення з багатою культурною спадщиною Індії та, водночас, демонстрація її новітніх досягнень. Натомість індійці дістали можливість долучитися до європейського класичного й сучасного мистецтва і музики. Основним політичним наслідком роботи саміту стало прийняття Спільного плану дій Індія-ЄС щодо розвитку стратегічного партнерства, ого-

[8]Dutt V.P. India's Foreign Policy since Inependence – p.227

лошеного на попередньому саміті в Гаазі. Тим самим відносини між «двома демократіями» отримали найвищий статус і здобули конкретний план досягнення високого ґатунку співробітництва.

На початку роботи цього форуму у своєму інтерв'ю газеті «Гінду» почесний гість саміту голова Єврокомісії Ж.М. Баррозу визначив основні чинники великих перспектив розвитку стратегічного партнерства ЄС з Індією. Передусім він наголосив, що дуже мало у світі інших держав, які, подібно до Індії, мали би стільки ж спільного з ЄС: обидві сторони є прикладами живої, різноманітної демократії, яка націлена на забезпечення прав людини, незалежно від расового, етнічного походження та релігійної належності, декларує свободу і розвиток, має незалежні засоби масової інформації. Індія та ЄС поділяють підходи до сучасних проблем світового рівня широкого спектра: питання безпеки та антитерористичної боротьби, діяльність провідних міжнародних організацій (СОТ, ООН), диверсифікація енергоресурсів та охорона навколишнього середовища. Нарешті, економічні зв'язки, що вже мають досить тривалу традицію, повинні бути активізовані з огляду на те, що ЄС – потужна сила світової економіки, яка забезпечує 20% світової торгівлі, а Індія є новим економічним гравцем, що зараз знаходиться на підйомі. Тому розвиток багатогранного взаємовигідного співробітництва відповідає життєвим інтересам обох сторін[9] .

VII саміт Індія - ЄС був проведений у жовтні 2006 р. в столиці Фінляндії Гельсінки. Цей форум продовжив і закріпив успіх попереднього саміту, підтвердив двосторонню зацікавленість у розбудові відносин стратегічного партнерства. Не лише Євросоюз посилює свою увагу до Індії, але і в Індії існує нагальна потреба збільшення економічного, політичного, культурного співробітництва з європейською спільнотою. М. Сінгх та лідери країн-членів ЄС знайшли спільну мову під час обговорення різних питань, починаючи від торговельних стандартів і закінчуючи проблемою боротьби з міжнародним тероризмом.

Наступний саміт проходив у Делі наприкінці листопада 2007 року і мав урочистий характер, оскільки був присвячений 60-річчю незалежності Індії та 50-річчю Римського договору. Індійська сторона була представлена прем'єр-міністром країни М.Сінгхом, міністром закордонних справ П. Мукхерджі та міністром торгівлі К. Натхом, європейська – прем'єр-міністром Португалії (головуючої в ЄС країни) Жозефом Сократесом, президентом Єврокомісії Ж.М. Баррозу та П. Мандельсоном – єврокомісаром з питань торгівлі. VIII саміт Індія – ЄС розпочав свою роботу із заяви про підтвердження вірності принципам стратегічного партнерства, що означає рівність позицій сторін, які поділяють розуміння цінностей демократії та плюралізму, верховенства права та багатополюсності як необхідної міжнародної політичної архітектури. Під час VIII саміту сторони підписали Меморандум щодо Стратегічного плану для Індії на 2007 – 2010 рр. із загальним бюджетом 260 млн євро, який спрямований на підтримку програми Цілей розвитку тисячоліття та імплементацію Плану спільних дій Індія–ЄС. Індійська сторона привітала пропозицію про заснування в країні Європейського центру бізнесу і технологій, завданням якого є сприяння приватному та державному партнерству в таких особливих галузях, як енергетика, охорона навколишнього середовища, зміни клімату.

Окремою темою, вже традиційною під час проведення самітів Індія – ЄС, стало обговорення питань миру та безпеки. В цьому контексті сторони високо оцінюють діалог із безпеки Індія – ЄС, друга зустріч якого відбулась у травні 2007 р. в Берліні. Саміт підкреслив винятково важливу роль ООН як верховного міжнародного органу та вкотре наголосив на необхідності її реформування з метою адаптації до сучасних змін. Сторони дійшли згоди щодо кооперації співробітництва у зміцненні ролі Ради з прав людини та Комісії з розбудови миру. Окремо розглядалася ситуація в деяких проблемних регіонах

[9]The Hindu. New Delhi, 7.09.2005

світу – на Близькому Сході та в Африці зокрема, оскільки ЄС та Індія останнім часом приділяють багато уваги всебічній підтримці розвитку цього континенту. Відбулося також обговорення регіональних проблем у Південній Азії, а саме у Пакистані, Афганістані, Непалі, Шрі-Ланці та Бангладеш.

Саміт 2007 р. приділив велику увагу розвитку двостороннього співробітництва в галузі науки. Наголошувалося на важливій ролі науки і технології у розбудові економіки знань та висловлено задоволення з приводу результатів роботи Наукової конференції на рівні міністрів у лютому 2007 р., на якій вироблялися рекомендації для заснування спільних програм і наукових проектів. Так само уважно розглядалися перспективи культурного співробітництва та розвитку академічних і студентських обмінів між інститутами сторін. Ця галузь співробітництва набуває особливого значення в ракурсі важливості діалогу між культурами та цивілізаціями у III тисячолітті.

Наступний саміт Індія-ЄС відбувся наприкінці вересня 2008 р. в Марселі під гаслом «Глобальні партнери перед глобальними викликами». Як зазначалося в документах саміту, саме широкий спектр проблем та питань визначає необхідність злагоджених спільних дій. Прийнятий у 2005 р. План спільних дій Індія-ЄС, на думку учасників саміту, довів свою життєздатність: завдяки цьому документу забезпечений надійний механізм кооперації у різних галузях. Період після його прийняття характеризується посиленням взаємозалежності у сучасному світі, отже подолання труднощів можливе лише шляхом злагоджених дій та на базі спільних цінностей, визначених Планом 2005 р.

Учасники саміту в Марселі відзначили, що значним досягненням останніх трьох років стало посилення політичної кооперації сторін завдяки чіткому календарю самітів, зустрій на рівні міністрів та експертів. Відтепер потрібна подальша деталізація Плану, з метою чого на саміті були запропоновані як найактуальніші наступні напрями співробітництва:

- сприяння миру та безпеці у загальносвітовому масштабі, що може бути здійснено у постійній співпраці з Радою захисту прав людини ООН та шляхом посилення заходів з роззброєння та експортного контролю, координації діяльності Європолу та відповідних організацій в Індії, кооперації у вирішенні регіональних проблем;
- забезпечення поступального і стабільного розвитку людства, для чого необхідним є якнайшвидша імплементація Робочої програми зі співробітництва у галузях енергетики, навколишнього середовища та змін клімату;
- подальший розвиток науки і технологій, зокрема найближчим часом мають бути розроблені угоди між космічними агенціями сторін, Євроатомом та Ядерною енергетичною корпорацією Індії, а також зі співпраці у фармацевтичній галузі;
- активізація програм культурного обміну та у галузі освіти, розширення діалогу з обміну інформацією, проведення спільних експертиз[10] .

Окремо наголошувалося на тому, що бюджет у 470 млн євро, виділений Євросоюзом для Індії на період 2007 – 2013 років, має бути використаний насамперед для підтримки урядових програм з розвитку освіти та охорони здоров'я, а також для здійснення ініціатив Спільного плану дій. Таким чином, на саміті були розглянуті і здобутки співробітництва, і напрями подальшої діяльності в ракурсі викликів сьогодення. Серед основних результатів роботи саміту став запуск Спільної робочої програми з енергетики і збереження навколишнього середовища в умовах швидкого розвитку та кліматичних змін. Сторони висловили задоволення темпами розвитку співпраці і надію на її подальше посилення на основі збігу багатьох позицій, великого потенціалу і вже створеної бази співробітництва.

Слід зазначити, що в Індії існує критична думка щодо «ритуального характеру» по-

[10] www.mea.nic.in

дібних самітів, які начебто стали щорічною «галочкою» в щоденнику двосторонніх відносин і не сприймаються в Індії належним чином. Набагато більше уваги індійські засоби масової інформації надають офіційним зустрічам з лідерами провідних європейських країн, співробітництво з якими має конкретне наповнення і є більш зрозумілим для населення країни[11] . Перед тим як започаткувати стратегічне партнерство з ЄС, Індія вже мала досвід розбудови такого партнерства з провідними європейськими країнами – Великою Британією (1993 р.), Францією (1998 р.) та Німеччиною (2000 р.). З багатьма провідними країнами Євросоюзу Індію пов'язують традиційно міцні партнерські стосунки і двосторонній діалог.

Тож можна говорити, що партнерські відносини з Євросоюзом взагалі перебувають на початковому етапі розвитку, проте вони мають великий потенціал, з огляду на збіг багатьох принципових позицій сторін та існуючий досвід двосторонньої співпраці з європейськими партнерами. Вони також характеризуються принциповими розбіжностями з відносинами з іншими стратегічними партнерами Індії, такими як Росія чи США. І нарешті, відносини з ЄС визначає доволі новаторський характер, не тільки через організаційну форму самого ЄС, а й зважаючи на специфіку співробітництва. Це стосується передусім таких передових галузей, як новітні технології: мається на увазі, наприклад, індійська участь із 2006 р. в європейській навігаційній системі «Галілео» – спільному проекті Єврокомісії та Європейської космічної агенції, у проекті Міжнародного термоядерного реактора, співпраця у галузі авіаційних технологій, що стала темою окремого обговорення під час Авіаційного саміту ЄС-Індія в 2006 р. Саме у таких передових галузях і індійські, і європейські фахівці вбачають найбільші перспективи розвитку стратегічного партнерства, оскільки вони відповідають як потенціалу, так і можливостям сторін.

Важливим напрямом співробітництва залишається співпраця у галузі безпеки, адже обидві сторони стають перед проблемою тероризму. Останні саміти Індія-ЄС пройшли саме під гаслом активізації співпраці з антитерористичної діяльності. Ще у 2005 р. Спільним планом дій Індії – ЄС запроваджена кооперація антитерористичних центрів двох сторін, також Індія є постійним активним учасником Спільної робочої групи з питань тероризму. Лише за період 2003-2005 рр. Індія та Європейський Союз витратили приблизно 200 мільйонів євро на різноманітні антитерористичні заходи[12] .

Підсумовуючи, можна зазначити, що Індія і Європейський Союз підтримують зараз постійний багатосторонній діалог як рівні партнери, що поділяють багато підходів до глобального розвитку. «Важливість відносин Індії з ЄС оцінюється їх потенціалом та швидкими темпами розвитку в останні 6-7 років», справедливо визначають індійські фахівці[13]. Обидві сторони є потужними регіональними центрами сили і зростаючими провідними акторами світового масштабу, що мають великі економічні, демографічні, стратегічні і науково-технічні потенціали та, відповідно – спільні інтереси, і зацікавлені у динамічному розвитку відносин. Зараз вже можна сказати, що індійський досвід розвитку передових галузей знайшов належну оцінку в Європі, так само вивчаються індійські економічні реформи та соціальні перетворення, досвід розвитку демократичних інститутів. Стратегічне партнерство, задекларoване сторонами, є важливим показником, проте справжньої сили воно набуде лише за умов регулярного дотримання механізмів реалізації всіх домовленостей і планів. Для цього, у свою чергу, потрібно розуміння як індійською, так і європейською спільнотою важливості і перспектив співробітництва.

---

[11]Mukhopadhyay A.R. Need for Multiple Bridges // Indian Foreign Affairs Journal Vol. 2, No. 4. October – December 2007. - p.2

[12] www. icfdc.com

[13]Dutt V.P. India's Foreign Policy since Independence. New Delhi, 2007 – p.229

Література

1. Abdul Kalam A.P.J. with Rajan Y.S. India 2020. A Vision for the New Millenium. New Delhi, 1998
2. Dutt V.P. India's Foreign Policy since Independence. New Delhi, 2007
3. Mukhopadhyay A.R. Need for Multiple Bridges // Indian Foreign Affairs Journal. Vol.2, No.4, 2007
4. Soetendorp B. Foreign Policy in the European Union. Theory, history and practice. Longman, London – New-York, 1999
5. Sundaran G. India and the European Union. New Delhi, 1997
6. The European Security Strategy 2003-2008. Review and Implementation // Studia in Diplomatica. The Brussels Journal of International Relations. Vol.LXI, 2008, №3.
7. www. icfdc.com
8. www.mea.nic.

Ковальова А.Д.*

СОЦІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК МЕКСИКИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ

The article examines some social changes in modern Mexico with particular emphasis on integration impact. Poverty, migration, employment, environment and social partnership issues are studied. Some hindrance factors and challenges are also indicated.

Вибір соціальної стратегії для багатьох країн ускладнюється декількома чинниками. Серед них – виклики, пов'язані з інтеграційними процесами. З цієї точки зору цікавим є досвід Мексики, що увійшла до складу Північноамериканської угоди про вільну торгівлю, або НАФТА (North American Free Trade Agreement – NAFTA), чинної з 1994 року. Мексиканська модель соціальної політики демонструє в цих умовах широкий спектр проблем, характерних для перехідних країн, в тому числі й для української держави.

Наукові студії з означеного питання сфокусовані переважно на проблемах трудових відносин і міграції, про що свідчать публікації Р. Делгадо, К. Міддлбрука, Е. Сепеди [11;12] та інших науковців північноамериканського регіону. Серед країн СНД найбільш вагомим є доробок російських вчених, передусім завдяки плідній діяльності Інституту Латинської Америки РАН. Мексиканській тематиці присвячені роботи Д. М. Бородіна, Ю. І. Візгунової, О. А. Шевакіної [1;2;8] тощо. З українських дослідників можна згадати праці Т. В. Семигіної, В. О. Шевчука та інших [6;9]. Водночас, спеціальних робіт, зосереджених безпосередньо на темі соціальної системи Мексики з акцентом на інтеграційному впливі, не зустрічається.

Виходячи з вказаних обставин, автор вважає метою своєї роботи стислу наукову розвідку сучасної соціальної стратегії Мексики в інтеграційному контексті. Джерелами дослідження слугують нормативно-правові документи країн НАФТА, статистичні матеріали та аналітична література з відповідної проблематики.

Розробка соціальної стратегії має в Мексиці давню історію. В науковій літературі зазвичай підкреслюється, що Мексика була першою в світі країною, що внесла до Конституції (1917 р.) положення про соціальний захист громадян. Зокрема, ст. 123 – «Про працю і соціальне забезпечення» – передбачала низку заходів соціального спрямування, які стосувались інвалідів, вагітних жінок, людей похилого віку тощо [10, p. 89-96]. Втім, подальший соціальний розвиток країни не виявив стрімкого і послідовного поступу. Слід підкреслити, що віднедавна Мексика офіційно внесена до переліку країн ОЕСР (Організації економічного співробітництва і розвитку), що означає належність її до економічно розвинутих країн. Однак, її модель суттєво відрізняється від соціальних систем країн велферу. Соціальну політику Мексики можна позиціонувати як рудиментарну, яка має тенденцію до динамічного розвитку. Визначення рудиментарної моделі було надано декількома дослідниками у ракурсі вивчення перехідних суспільств. Так, згідно з У. Лоренцом, до цього типу відносять соціальні системи країн, що відзначаються традицій-

* докторант кафедри нової та новітньої історії зарубіжних країн історичного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка, кандидат історичних наук

© Ковальова А.Д., 2009

ними підходами до соціального захисту [4, с. 35-37]. Відповідно до цього, захисні функції держави зведені до мінімуму, а соціальний захист громадян здійснюється здебільшого через родинні зв'язки та приватну благодійність. Варто додати, що вказаний тип соціальної політики має перехідний характер, тяжіючи до однієї з систем країн сталого розвитку – скандинавської, ліберальної чи корпоративної. Що стосується Мексики, то у цьому контексті її варіант соціальної політики ідентифікують частіше як корпоративний. Водночас, дослідники вказують на слабкість мексиканських профспілок, що не відіграють активної ролі у суспільстві, як це має місце у державах добробуту. Відтак, говорити про корпоративний характер соціальної політики Мексики можна скоріше умовно [6, с.151].

Сучасна соціальна модель Мексики являє собою досить складну і суперечливу систему. Населення, яке за останніми даними становить 103,2 мільйона [17], відзначається поліетнічністю та багатомовністю. Суб'єктами соціальної політики у Мексиці виступає передусім держава. Поруч з цим, віднедавна частину її соціальних функцій перебирають на себе неурядові організації (НУО). Статус цих структур підвищився внаслідок їх залучення до переговорного процесу під час утворення НАФТА. Особливістю неурядових організацій Мексики вважають те, що значна частина їх представлена бізнесовими структурами: саме вони домінували під час дебатів стосовно НАФТА [3, с.17]. Інші зацікавлені НУО, передусім етнічного та екологічного напрямків, теж пожвавили активність у зв'язку з підписанням Північноамериканської угоди, хоча їх діяльність була спрямована не на пряму підтримку даного договору, а на запобігання його потенційних негативних наслідків [3, с. 22,27]. Попри наявність жорстких антиклерикальних законів, відчутний і вплив католицької церкви, яка почасти зберегла свої колишні соціальні функції.

Відсоток державних капіталовкладень після вступу до НАФТА, попри значне покращення макроекономічних показників, скоротився з 16 % у 1994 до 10% у 2000 (дані подальших років відсутні)[17]. Це пов'язано з наслідками неоліберальних реформ. Їх соціальною ціною стали традиційні для перехідних суспільств явища – майнове розшарування, пауперизація і маргіналізація значної частини населення, збільшення безробіття, масовий відтік робочої сили у неформальний сектор економіки, зростання рівня корупції та кримінальності. Про поляризацію мексиканського суспільства свідчить величина індексу Джині. У до інтеграційний період даний показник становив 46,26 у 1984 р., підвищився до рівня 55,14 у 1989 р., а потім зменшився до 51,06 у 1992 р. Після входження до НАФТА величина індексу в Мексиці спочатку зменшилась до 48,54 у 1996 р., а потім підвищилась (відповідно до 49.68 у 1998 р. и до 51,87 у 2000 р.). Далі відбувалось його поступове зниження спочатку до позначки 49,68 у 2002 р., потім до 46,05 у 2004 р. [17], що становило найменше значення індексу за всі попередні роки вимірювання. Пояснення такої динаміки, вочевидь, слід шукати в економічних циклах і зміні соціальної стратегії. Так, у 1994-95 рр. Мексика переживала економічну кризу, що посилила негативні наслідки ліберальних реформ. Що ж до зменшення майнового розшарування, то його можна пов'язати не тільки з покращенням економічних показників, а і з ефективною соціальною політикою президента В.Фокса (2000-2006), представника колишньої опозиції. Натомість, абсолютна величина даного індикатора є завеликою навіть з урахуванням традиційно великого розриву в доходах у самій Мексиці та ліберально-поблажливого ставлення до нерівності у Сполучених Штатах, не кажучи вже про Канаду, що є більш соціально однорідною (у 2000 р. в США і Канаді індекс Джині дорівнював відповідно 40,81 та 32,56) [17].

Паралельно з економічними реформами Мексика зазнала неоднозначного впливу політичної модернізації. Необхідність останньої була викликана кризою державної моделі, що склалася і функціонувала з 30-х до 70-х років XX століття. Правляча Інституційно-революційна партія вичерпала свій інтегруючій суспільство потенціал. У

сукупності з економічними зрушеннями це призвело до ерозії традиційних корпоративних і клієнтельських відносин у країні [1]. Процес демократизації суспільства за визначенням передбачав необхідність переорієнтації державної стратегії у соціальному напрямку. Того ж вимагала і політична мобілізація, розгорнута на підтримку нового державного курсу. Тому уряд ініціював соціальну політику, що мала забезпечити населенню певні здобутки, особливо в умовах масового зубожіння під час економічних реформ.

З метою протидії соціальній поляризації, особливо стрімкому зросту «нової бідності», були розроблені і впроваджувались відповідні стратегії та державні програми. Так, у 1997 році був ініційований проект під назвою «Programa de Educación, Salud y Alimentación» (у перекладі з іспанської – «програма освіти, здоров'я і харчування»), відома під іспанським акронімом «PROGRESA». Її основною метою була цільова допомога бідним родинам, в першу чергу дітям і їх матерям. Наступницею «PROGRESA» стала програма під назвою «Oportunidades» («можливості»). Розрахована на чотири роки, вона мала забезпечити допомогу найбіднішим верствам суспільства у навчанні та інших областях життєдіяльності. Низка програм функціонувала в межах стратегії «CONTIGO» («з тобою»). Дана стратегія передбачала два рівні – універсальний, розрахований на все населення та адресну допомогу злиденним верствам. Оцінка ефективності даної політики варіюється у літературі від досить критичної [2, с. 144] до більш схвальної [7, с. 33-34]. Нині у Мексиці діє ціла низка соціальних програм, докладна інформація про які розміщена на сторінках президентського сайту [16]. Нарешті, не можна обійти увагою Національний план розвитку країни, розрахований на 2007-2012 рр. Соціальне спрямування даного проекту кореспондується з виконанням зобов'язань згідно з положеннями Північноамериканської угоди [15].

Соціальна політика щодо корінного народу країни – індіанців – вимагає від мексиканського уряду комплексного підходу з поєднанням екологічної та соціальної складової [5, с. 256]. Оскільки життя індіанців тісно пов'язане з навколишнім середовищем, вони у першу чергу потерпають від екологічних негараздів. Водночас, індіанці мешкають у найменш розвинутих сільських регіонах, де рівень життя набагато нижчий, ніж в цілому по країні. В умовах неоліберальної економічної політики відбувається руйнування традиційного способу життя індіанських громад, їх маргіналізація.

Не можна сказати, що держава стоїть осторонь вказаних проблем. Уряд офіційно визнає внесок індіанської цивілізації в культурну спадщину країни і пропонує певні кроки у вирішенні соціально-екологічних проблем корінного населення. Так, президент В.Фокс висунув цікавий План Пуебла-Панама, що передбачав розвиток відсталих південних районів. Парадоксально, але саме індіанці виступили проти цього проекту. Причину спротиву вбачають у великих розбіжностях в ціннісній шкалі і уявленнях про перспективи розвитку між верхівкою країни і індіанцями. Традиції і ментальність останніх суперечать амбітній програмі уряду, реалізація якої зблизить відсталий південь і індустріальну північ, але погіршить стан корінного населення країни [5, 256].

У зв'язку з цим слід згадати вельми суперечливе ставлення індіанців до інтеграційного проекту мексиканської влади. Відомо, що етнічний склад кожної з держав НАФТА включає певний прошарок корінного населення. Первісні мешканці Північної Америки, на перший погляд, могли б стати органічним чинником регіональної інтеграції. Адже для американських індіанців національні кордони споконвіку вважались небажаними зовнішніми перешкодами. Корінне індіанське населення було об'єднане спільним почуттям належності до єдиного народу, представленого декількома субетносами. Втім, різна частка індіанців у складі населення країн НАФТА, неоднакові умови життя, розбіжності у державній стратегії разом з іншими чинниками спричинили неоднозначне ставлення місцевих етносів до інтеграційних зусиль. Більш того, деякі непопулярні серед індіанців урядові заходи пов'язувались ними саме з регіональною інтеграцією і призводили до три-

валого опору. Так, 1 січня 1994 року у провінції Чьяпас розпочалися збройні сутички під проводом Сапатистської армії, приурочені до дати набуття чинності Північноамериканської угоди. Повстанці, невдоволені новим аграрним законом, що полегшував приватизацію їх земель, вважали його прийняття виконанням однієї з умов вступу до НАФТА. Хоча уряд поставився до конфлікту з розумінням і запропонував конструктивні заходи для вирішення проблеми, врегулювання конфлікту остаточно не завершено.

Багато уваги в країні привертає і екологічне питання. Взагалі, слід відзначити, що в цьому плані Мексика вигідно виділяється серед інших країн Латинської Америки. Про це свідчить підписання і ратифікація Мексикою низки важливих міжнародних угод природоохоронного характеру. Серед них – Кіотський протокол, спрямований на збереження клімату у світі. Не менш важливим є Картахенський протокол, присвячений проблемі генетично модифікованих продуктів. Значення останнього для Мексики пояснюється тим, що вона визнала свою особливу відповідальність за долю багатьох сільськогосподарських культур. Адже Мексика є батьківщиною цілої низки рослин, які відіграють чималу роль у вирішенні продовольчого питання на планеті. Більш того, Мексика стала ініціатором утворення Співтовариства країн мегарізноманітності, метою якого є збереження видового розмаїття, перешкоджання зникненню рідких представників флори і фауни.

Не менш важливим кроком у природоохоронній області стало підписання країнами НАФТА угоди про співпрацю в екологічній сфері. Варто звернути увагу на те, що вказаний акт становить один з трьох основних договорів, які поклали початок існуванню Північноамериканської зони вільної торгівлі. Угода про співпрацю у сфері довкілля має чітке соціальне спрямування. У преамбулі окремо наголошується на зростанні соціальних зв'язків між Мексикою, Канадою та США, через що формулювання цілей діяльності країн НАФТА в екологічній сфері (ст. 2 Угоди) виходить за межі простої консервації, захисту і збагачення довкілля. Стаття договору пояснює, що поліпшення екологічного стану територій країн НАФТА орієнтовано на добробут нинішніх та майбутніх поколінь, сталий розвиток суспільства [13].

Найбільш болючою соціальною проблемою в Мексиці нині є питання зростаючої еміграції, переважно до Сполучених Штатів. Найдовший у світі спільний кордон (3 тис. км), що перетинається переважно в один кінець, тобто мексиканцями, які становлять у США найбільший відсоток мігрантів і розселяються вже не тільки в прикордонних штатах, а й на всій їх території, – все це у сукупності створює серйозні виклики для мексиканського і американського суспільств. Проблема міграції виникла у Мексиці багато років тому і зазнала певної еволюції. Все ж, сталі міграційні потоки сформувалися пізніше, під впливом інтенсивного економічного розвитку США, коли нові робочі місця почали займати мексиканці, особливо з тих регіонів, що внаслідок трансформаційних процесів відчували надлишок робочої сили. В залежності від кон'юнктури на ринку праці змінювалась політика США щодо мігрантів (від сприяння до суворих імміграційних обмежень), в той час як позиція мексиканського уряду відзначалась пасивністю. Ситуація змінилася на краще лише після вступу Мексики до Світової організації торгівлі (1986) і до НАФТА (1994). Членство в означених організаціях надало деякі юридичні гарантії мігрантам. Однак, навіть легалізація мільйонів мігрантів не призвела до вирішення проблеми через їх величезну кількість і продовження стрімкого зросту міграції. В цих умовах в Мексиці склались характерні соціально-економічні моделі, що отримали назви «модель експорту робочої сили» (labor export-led model) та «модель розвитку на основі грошових переказів» (remittance-based development model) [11, p. 125-142]. У зв'язку з цим важливою ініціативою мексиканського уряду стали переговори президента В. Фокса (2000-2006) з адміністрацією США щодо лібералізації міграційного режиму (проект «НАФТА +). Відомі

події 11 вересня 2001 р. поклали їм край, утвердивши пріоритет безпеки над системою свободи пересування.

Не менш значущою для Мексики є проблема зайнятості, оскільки міграція у країні має переважно трудовий характер. Рівень безробіття на мексиканському ринку праці традиційно був нижче, ніж у інших латиноамериканських країнах. Із вступом до НАФТА ринок праці зазнав деяких зрушень. За даними Світового банку рівень безробіття у Мексиці до 2003 р. включно був постійною величиною у 3 %. Наступні два роки відбувся зріст до 4 та 6 %. Далі відсоток знижувався, коливаючись між 3 та 2 %, а у 2005 відбулося збільшення до 4 % [17]. Дану динаміку можна пояснити залученням господарства Мексики до ліберальних ринкових відносин з їх коливаннями внаслідок економічних спадів та супутніх їм звільнень. Особливо вразливими виробничими ланками виявились «макіладорас» – підприємства переважно збірного характеру, утворені спочатку в прикордонних зонах, а потім розповсюджені по всій території Мексики. Слід зазначити, що вказаний відсоток безробітних практично не перевищує так званої природної норми і не становить загрози для суспільства. Втім, деякі науковці вважають, що необхідно врахувати і частково зайнятих та тих, що працюють неповний тиждень, що у сукупності становить 20% [8, с. 205]. Північноамериканська угода передбачала деякі заходи стосовно вирішення проблеми надлишкової робочої сили у Мексиці, в першу чергу шляхом взаємних угод між США та Мексикою. Втім, як вже згадувалось, після 11 вересня 2001 року ці домовленості законсервувалися.

Окремо слід зупинитись на питанні соціального партнерства, що постало під час проведення ліберальних реформ в господарстві. Економічні труднощі перехідного періоду вилилися у несприятливу для уряду політичну ситуацію. Новий політичний цикл, пов'язаний з президентськими виборами 1988 року, змусив уряд вдатися до радикалізації економічних перетворень. Останнє вимагало певної політичної стабільності, яку планувалося забезпечити шляхом підписання відповідного соціального пакту. Внаслідок цього наприкінці 1987 року був ухвалений документ, що отримав назву Пакт економічної солідарності (скорочено – Pacto). Його метою стало узгодження дій уряду, профспілок та підприємців в умовах лібералізації цін, поступового знецінення песо та суттєвого зменшення урядових видатків. Даний пакт, розрахований на півроку, досяг своєї мети. Тому пізніше він був неодноразово продовжений, що супроводжувалось також переглядом і уточненням окремих його пунктів.

Огляд основних параметрів соціальної моделі Мексики в інтеграційному контексті підводить нас до наступних висновків. В умовах інтеграції і супутніх транзитивних заходів Мексика демонструє загальний поступ у соціально-економічній сфері. Гальмуючими факторами у цьому напрямку є брак соціально орієнтованої стратегії в межах НАФТА, несприятлива зовнішня ситуація після вересневих подій 2001 р., кумулятивний ефект наслідків неоліберальних економічних реформ і політичної модернізації, успадковані нинішньою владою складні соціальні проблеми всередині держави разом з концептуальною невизначеністю у соціальній політиці. Через ці обставини інтеграційний процес неоднаково позначився на соціальній складовій країни. Пов’язане зі вступом до НАФТА покращення макроекономічних показників не супроводжувалось збільшенням частки на соціальні витрати. Завдяки дебатам щодо НАФТА активізувалась роль НУО як суб’єктів соціальної політики. Пакетні договори НАФТА про співробітництво в сферах трудових відносин і навколишнього середовища концептуально визначили діяльність країн Угоди в даних областях. Натомість, їх реалізація просувається дуже повільно попри досить конструктивну позицію мексиканської держави у сфері екології та ініціативи щодо мобільності робочої сили в межах НАФТА. Непрямий вплив НАФТА відбився на прискоренні економічних реформ та демократизації суспільства. Якщо остання позитивно позначи-

лась на соціальній складовій Мексики (нові соціальні проекти і програми), то неоліберальні заходи в економіці поруч зі здобутками супроводжувались нагромадженням нових соціальних проблем, які чекають на своє рішення.

Література

1. Бородин Д. М. Проблемы модернизации в современной Мексике / Д. М. Бородин // Латинская Америка: проблема модернизации в контексте устойчивого развития. [сб-к докладов науч. конф-и] – М : ИЛА РАН, 2007. – С. 272-283.
2. Визгунова Ю. И. Гражданское общество в Мексике / Ю. И. Визгунова // Гражданское общество: теория, история, современность [отв. ред. З. Т. Голенкова] – М. : Изд-во Ин-та социологии, РАН, 1999. – С. 139-151.
3. Клименко О. А. Партії та неурядові організації в політиці лібералізації торгівлі НАФТА / Клименко О. А. – К. : Наук. світ, 2005. – 45 с.
4. Лоренц У. Социальная работа в изменяющейся Европе / Лоренц У. – Амстердам; К. : Асоціація психіатрів України, 1997. – 200 с.
5. Проценко А. Е. Устойчивое развитие Мексики: декларации и реальность / А. Е. Проценко // Латинская Америка: проблема модернизации в контексте устойчивого развития [сб-к докладов науч. конф-и] – М : ИЛА РАН, 2007. – С. 284-293.
6. Семигіна Т. В. Порівняльна соціальна політика: [навч. посіб.] / Семигіна Т. В. – К. : МАУП, 2005. – 276 с.
7. Фокс В. От крайнего либерализма к экономическому гуманизму / В. Фокс // Латинская Америка. – № 11. – 2002. – С. 30-37.
8. Шевакина О. А. Воздействие НАФТА на трансформацию экономики Мексики / О. А. Шевакина // Латинская Америка: проблемы модернизации в контексте устойчивого развития [сб-к докладов науч. конф-и] – М : ИЛА РАН, 2007. – С. 198-283.
9. Шевчук В. О. Економічні реформи в Латинській Америці: від фінансової стабілізації до стійкого економічного зростання : [монографія] / Шевчук В. О. – Львів : Каменяр, 1999. – 319 с.
10. Constitucíon Política de Los Estados Unidos Mexicanos. – 155 p. – Режим доступу : http://pdba.georgetown.edu/Constitutions/Mexico/textovigente2008.pdf – Заголовок з екрану.
11. Delgado Wise R. The Mexico-United States Migratory System: Dilemmas of Regional Integration, Development and Immigration / Delgado Wise R., Covarrubias H. // Migration and Development: Perspective from the South. – P. 113 – 142 Режим доступу : http://www.heindehaas.com/Publications/Castles%20and%20Delgado%20Wise%20-%20ed%20-%202008.pdf – Заголовок з екрану.
12. Middlebrook K., Zepeda E. Confronting Development: Assessing Mexican Economic and Social Policy Changes. – San Diego : Center for U.S. – Mexican Studies, University of California, San Diego, 2002. – 576 p.
13. North American Agreement on Environmental Cooperation. – Режим доступу : http://www.cec.org/pubs_info_resources/law_treat_agree/naaec/index.cfm?varlan=english – Заголовок з екрану.
14. North American Agreement on Labor Cooperation. – Режим доступу : http://www.worldtradelaw.net/nafta/naalk.pdf – Заголовок з екрану.
15. Plan Nacional de Desarrollo. – Режим доступу : http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/pdf/PND_2007-2012.pdf – Заголовок з екрану.

16. Programas del Gobierno Federal. – Режим доступу: http://www.presidencia.gob.mx – Заголовок з екрану.
17. World Bank, 2008. World Development Indicators [Електронний ресурс] Published by the World Bank – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM) ; 12 см – Систем. вимоги : Pentium 32 MB RAM. Windows 98/NT 4.0 – Назва з контейнера.

Литвиненко Н.П.*[*],Шамбір К.[**]

ЗАГАЛЬНІ СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗАСОБІВ МАСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

This article deals with the issue of freedom of the press in the world. It describes how political, economic and legal aspects can influence the conditions of work for the journalists.The article gives criteria by which countries are referred to those with free, partly free or not free mass media. The general world press freedom development tendencies are described.

Кожна особа має право на свободу думки та самовираження. Це право включає право на власну думку та право пошуку, отримання та передачі інформації та ідей через засоби масової інформації незалежно від кордонів.

Сучасний перебіг політичних, економічних, соціокультурних та інших процесів обумовлює природне прагнення політичних кіл, фінансово-промислових груп, державного апарату тощо справляти прямий чи опосередкований вплив на ЗМІ з метою спрямування їхньої інформаційної діяльності у потрібному руслі та досягнення у такий спосіб суттєвих переваг у різних сферах суспільного життя.

Суспільства більшості країн світу за останні кілька років досягли помітних успіхів у сфері обмеження зовнішніх впливів та безпосереднього тиску на засоби масової інформації. Все ж проблема обмеженості свободи преси та відповідних прав громадян залишається, хоча її ступінь та форми є відмінними у кожній країні.

Запорука незалежності ЗМІ — це цілий набір факторів:

- чинне законодавче забезпечення (зокрема, антимонопольне, що дозволяє слідкувати за тим, хто яку частку того самого ринку ЗМІ контролює фактично),
- механізми, що забезпечують невтручання власників у контент ЗМІ,
- захист журналістів, засобів масової інформації від свавілля фіскальних органів
- демократичні традиції у державі і в суспільстві [13].

На сьогоднішній день фундаментальними системними дослідженнями проблеми тиску на засоби масової інформації займаються такі неурядові організації: Дім Свободи (Freedom house), Репортери без кордонів (Reporters without borders), Міжнародна Асоціація з Захисту Свободи Слова, а також Світовий Комітет Свободи Преси (World Press Freedom Committee). Кожна з цих організацій щорічно проводить моніторинг рівня незалежності ЗМІ в кожній окремо взятій країні. Критерії оцінки рівня свободи преси в них різні. Так, організація Репортери без кордонів основним критерієм має кількість фізичних розправ над журналістами, кількість арештів працівників «4-ї влади». Організація Дім Свободи досліджує діяльність ЗМІ по трьом категоріям: правове середовище, політична обстановка, економічні аспекти.

[*] кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародна інформація Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

[**] студентка ІІІ курсу спеціальності «Міжнародна інформація» Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Литвиненко Н.П., Шамбір К., 2009

Дослідження *правового середовища* включає розгляд законів та підзаконних актів, що можуть впливати на контент медіа, а також чи не використовує держава ці закони та правові інституції з метою обмеження поля діяльності медіа-засобів.

Отже в цій категорії оцінюють: вклад законних та конституційних гарантій свободи вираження, потенційно негативні аспекти правозахисного законодавства, кримінальний кодекс та інші карні статути, покарання за наклеп, існування та можливості застосування законодавчої підтримки свободи інформації, незалежність судової системи та офіційного регулюючого з питань медіа органа, вимоги по реєстрації медіа видань та журналістів, можливість об'єднань журналістів діяти відкрито та вільно.

В категорії дослідження *політичної обстановки* оцінюється рівень політичного контролю за контентом новинних ресурсів. Аспекти, що досліджуються: незалежність від особистих поглядів редактора як державних так і приватних ЗМІ, доступ до інформації та інформаційних ресурсів, наявність та рівень офіційної цензури та внутрішньої цензури видань, різноманітність доступних новинних ресурсів всередині кожної країни, можливість як національних, так і іноземних репортерів висвітлювати інформацію вільно та без посягань на свободу, наявність факту залякування та тиску на журналістів з боку державних та міжнародних акторів, включаючи безпідставні затримання та арешт, напади та інші загрози.

В категорії дослідження *економічних аспектів* розглядається: структура права власності на медіа, вартість утримання медіа-ресурсу, випуску та розповсюдження медіа-продукції, селективне утримання рекламної продукції та матеріальних дотацій державою та іншими акторами, вплив корупційної діяльності та хабарництва на конвент медіа, масштаб впливу економічної ситуації в країні на розвиток та життєздатність медіа ресурсів[2].

Цілі і завдання політики у сфері засобів масової інформації та системи її законодавчого регулювання майже діаметрально протилежні. Новинні ЗМІ можливо і створювалися для висвітлення реакції на політичні та соціально-культурні проблеми суспільства, але зараз вони здебільшого постають у ролі бізнесових структур, які фінансуються за рахунок приватних інвестицій та споживачів і метою яких є одержання прибутку. Навіть там, де окремі сектори та інституції у сфері засобів масової інформації є власністю держави, вони змушені додержуватися певних норм фінансової дисципліни і діяти за умов конкурентного середовища індустрії ЗМІ [3,7,8].

Як юридична особа будь-який засіб масової інформації є об'єктом податкового, митного, трудового законодавства, ліцензування певних видів діяльності та інших правових та економічних відносин. Крім того, він може брати участь у конкурсах щодо розподілу частот, отримання державних замовлень на певні види продукції тощо. Держава також володіє вагомими важелями у сфері встановлення поштових тарифів, плати за користування ретрансляційними станціями та іншими засобами і мережами зв'язку, що є ключовими для повноцінного функціонування ЗМІ. Зазначене надає органам державної влади можливість використання цілої низки економічних інструментів для блокування або обмеження роботи того чи іншого засобу масової інформації, коригування його інформаційної політики, створення фінансових бар'єрів або інших серйозних перешкод на шляху появи нових ЗМІ. Ці інструменти можуть бути застосовані в інтересах як самої держави, так і окремих зацікавлених груп та осіб, що мають вплив на ухвалення державних рішень [4].

Свого часу здійснювалися різноманітні, хоча і невдалі спроби впровадити єдину систему законодавчого регулювання міжнародних комунікацій. 1978 року спроби ЮНЕСКО спонукати уряди різних країн до прийняття єдиних стандартів подання новин, викликані стурбованістю станом справ з демократичними свободами і свободою слова у країнах, що розвиваються, зазнали невдачі. Міркування «свободи журналіста» та принцип свободи

інформаційних потоків переважили. Натомість існують різноманітні добровільні угоди з економічних, законодавчих та політичних питань, як, наприклад, угода про розподіл радіочастотних каналів та головні положення про експорт та торгівлю комунікаційними продуктами. Виняток становлять країни Європейського Співтовариства, які домовилися про підтримку на законодавчому рівні мінімальних стандартів у сфері реклами з метою встановлення засад «доброї практики» у журналістиці.

ЗМІ відіграють ключову роль в висвітленні політичних конфліктів. Часто засоби масової інформації та їх працівники стають мішенню під час чергових політичних змін. Обмеження діяльності включають закриття передових або опозиційних видань, а також інші форми безпосередньої цензури. Так зокрема відбувалося в останні роки на Кавказі, в Південній та Центральній Азії. Також не в такій сильній формі втручання в діяльність ЗМІ, редакторський тиск спостерігається в країнах Європи та карибського регіону.

Насилля по відношенню до журналістів та безкарність по давнім справам є важливими факторами в оцінці рівня незалежності ЗМІ країн. Рівень насилля та фізичних розправ над журналістами продовжує зростати в багатьох країнах. В зонах конфлікту, таких як Ірак та Сомалі, преса завжди під загрозою.

Діяльність засобів масової інформації значною мірою обмежена законами, що засуджують окремих журналістів та цілі видання за критичні статті. Як державні установи так і окремі діячі продовжують впливати на ЗМІ, використовуючи національне законодавство, що забороняє «розпалення ворожнечі» тими хто пише коментарії на етнічні та релігійні теми, тим самим «загрожуючи національній безпеці».

Серйозними важелями впливу на інформаційну політику засобів масової інформації» є *економічні інструменти*. Дискусія щодо механізмів економічного впливу, їхньої ефективності та способів нейтралізації у західних науково-експертних колах розпочалася ще у міжвоєнний період і на сьогодні не завершена. Вплив економічних чинників на ЗМІ розглядається фахівцями у двох основних площинах. Першою є взаємодія ЗМІ із середовищем, у якому вони функціонують, тобто із державою, її апаратом, нормативно-правовою базою, а також з суспільством та ринком. Другою площиною є взаємовідносини творчих колективів ЗМІ із їхніми власниками [5].

Із найзагальнішої економічної точки зору політичні новини - це товар. До нього можна застосувати поняття виробництва, збуту та одержання прибутків. Завдяки перетворенню новин на товар засоби масової інформації стали суб'єктом такого ж ринкового тиску, який спостерігається у будь-якій іншій галузі капіталістичної економіки і передбачає необхідність пошуку нових ринків збуту та прагнення скоротити виробничі витрати з метою підвищення прибутків [1].

Власне бізнес на новинах, особливо у разі існування монополії на дрібних ринках або у випадку великих міжнародних конгломератів, загалом є достатньо прибутковим порівняно з іншими галузями економіки. Обмеження втручання держави у ринок ЗМІ і зростання впливу індустрії комунікацій (мається на увазі обмін інформацією, розвиток обладнання і технологій та їх взаємний вплив) сприяють підвищенню прибутковості цієї галузі. До того ж за межами ринку власне новинних ЗМІ як таких лежить досить об'ємний ринок «політичного менеджменту», який охоплює фірми, що займаються зв'язками із громадськістю, політичним консультуванням органів влади та політичних партій, дослідженнями громадської думки та іншими різновидами діяльності, які намагаються відстежувати новини політичного життя за допомогою засобів масової інформації [1,6].

Ще однією особливістю новинних ЗМІ є великі витрати на виробництво. Витрати на обладнання, інфраструктуру, заробітну плату, необхідні для випуску першого екземпляра товару - газети або, наприклад, компакт диска, - надзвичайно великі. Це робить галузь дуже чутливою до коливань попиту, змушує гнатися за масштабною економією та сприяє

утворенню тенденції до концентрації власності. Високі капітальні витрати створюють вступний фінансовий бар'єр для тих, хто бажає діяти на інформаційному ринку, і обмежують доступ до засобів комунікації тим, хто не має необхідного капіталу. Фактично одна інформаційна інституція може утримувати віртуальну монополію у своєму секторі ринку як наприклад це склалося секторі щоденних газет у Північній Америці.

Високі витрати на виробництво і необхідність підвищення прибутковості та використання масштабної економії, як уже зазначалося, сприяють появі сучасних тенденцій у структурі власності на засоби масової інформації. Останні двадцять років спостерігається підвищення концентрації власності, тобто ситуація, коли кілька фірм контролюють значну частку сектора ЗМІ. Більше того, на ринку ЗМІ починають переважати транснаціональні корпорації. Такий надмірний рівень концентрації власності спостерігається зокрема у секторі щоденних газет у США та Канаді, у секторі загальнонаціональних видань у Великобританії, Франції та Японії, а також на італійському телебаченні [7].

Наслідком цього є зміна пріоритетів у діяльності ЗМІ щодо пропаганди та поширення певних ідей, цінностей та думок у бік досягнення максимальної економічної ефективності. В цих умовах зростаючу роль у визначенні інформаційної політики ЗМІ відіграють рекламодавці, які, купуючи рекламний час рекламну площу, можуть впливати на вибір каналами потенційної аудиторії, а отже, і змістового наповнення інформаційних програм, визначення тематичних пріоритетів у друкованих ЗМІ тощо.

Як зазначають американські дослідники К. Крос та Р.А. Гакет, з огляду на те, що представлені у засобах масової інформації рекламодавці є переважно виробниками товарів широкого вжитку, їхніми вимогами стають максимальне розширення аудиторії ЗМІ передусім за рахунок громадян із середньою та низькою купівельною спроможністю. Наслідком цих вимог стає помітне коригування інформаційної політики ЗМІ у бік зменшення частки аналітичних програм на користь політичних ток-шоу та «театралізації» програм новин. Таким чином відбувається не «підтягування» населення до певних цінностей, що пропагуються ЗМІ, а «прив'язування ЗМІ» до цінностей аудиторії. У телепросторі зазначеним тенденціям значною мірою сприяє система піпл-метрії та телевізійних рейтингів, що зводять фактичний попит аудиторії до певного середнього рівня, а згодом призводить до зниження інтелектуального наповнення телепростору, натомість пріоритетами роботи ЗМІ стають сенсаційність, «театралізація» тощо [3]

Ще одним джерелом внутрішньої різноманітності є фрагментація засобів масової інформації і створення вузько спеціалізованих інформаційних продуктів, зорієнтованих на «обмежені групи». Ці групи можна визначати за демографічними ознаками (домогосподарки, підлітки, національні меншини) або за уподобаннями (прихильники певних напрямків у музиці, спортивні уболівальники або любителі куховарити). Наприклад, процес «мультиплікації» телебачення (створення спеціалізованих телевізійних каналів) набув особливого розвитку в США; тому тут ЗМІ доводиться боротися за увагу дедалі вужчих груп споживачів. Втім, на думку науковців Бламлера та Гуревича, рівень фрагментації аудиторії не варто переоцінювати, оскільки переважна більшість людей, як і раніше, віддають перевагу тим самим головним інформаційним продуктам [8].

Нові форми засобів масової інформації – супутникове телебачення та Інтернет-видання, блоги та соціальні мережі виникли як важлива сила в боротьбі за відкритість в обмеженому просторі діяльності ЗМІ . В боротьбі між державним контролем та свободою ЗМІ, відносна доступність цих ресурсів розширила різноманітність доступних новин та думок. В той же час все більша кількість країн –особливо країн колишнього радянського союзу, Центрального сходу, Азії та Африки – використовують та розширюють методи контролю на цими потенційно руйнівними для державної системи контролю медіа-ресурсами. Поряд з поширеним безцеремонним блокування та фільтруванням веб-сайтів,

деякі авторитарні країни профінансували та розробили про-державну пропаганду спеціально для нових форматів цих ресурсів [1].

Таким чином, у переважній кількості зарубіжних та вітчизняних досліджень відповідної проблематики робиться висновок про те, що цілковитої незалежності ЗМІ, тобто повної автономії журналістської та редакційної діяльності на сьогодні не існує у жодній країні, що пов'язано насамперед зі специфікою інформаційної роботи та наявністю цілої низки інструментів прихованого управління або спрямування журналістської та редакційної діяльності з боку держави та впливових економічних кіл. З появою нових форм поширення інформації з'являються і нові форми контролю за діяльністю медіа-ресурсів. Що ставить під сумнів реалізацію в повній мірі одного з фундаментальних прав людини на вільний доступ до інформації та вільне висловлення власних думок.

Література

1. Altheide, David L. and R. Peter Snow. Media Worlds in the Postjournalism Era. New York: Aldine/de Gruyter, 1991, ст.178-190
2. Freedom House, Map of press freedom, annual reports [електронний ресурс] // http://www.freedomhouse.org/ , 2007
3. Крос К., Гакет Р.А. Політична комунікація та новинні медіа у демократичних країнах: суперечливі підходи. – Київ: «Основи», 2000, ст. 48-50, 102-105
4. Mass Media and Society. Second Edition. (edited by J. Curran and M. Gurevitch) – London: Arnold, 1996 , ст.40
5. Gurevitch, M., and E. Katz. The Secularization of Leisure; Culture and Communication in Israel. London: Faber and Faber, and Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1976 , ст. 79-92
6. Зернецька О. В. Глобальний розвиток систем масової комунікації і міжнародні відносини. – Киев: Освіта, 1999, ст. 128-134
7. McQuail, Denis. Mass Communication Theory: An Introduction. Third edition. London: Sage Publications, 1994, ст. 154
8. Blumler, Jay G. and Michael Gurevitch. «The Political Effects of Mass Communication.» In Michael Gurevitch, Tony Bennett, James Curran and Janet Woollacott, eds., Culture, Society and the Media. London: Methuen, 1982, ст.47

Шамраєва В.М.*

УКРАЇНА ТА США: ОСТАННІ ТЕНДЕНЦІЇ У МІЖДЕРЖАВНИХ ВІДНОСИНАХ (2005-2008р.)

In the article basic directions of bilateral collaboration are analyzed between Ukraine and the USA. The done attempt to consider the results of intergovernmental co-operation for the last period in separate industries. Strategic for Ukraine directions of cooperation are separated with the USA on an international scene and in industry of reformation of the Ukrainian state.

Key words: foreign policy, national interests, intergovernmental collaboration, strategic partnership, the system of international relations, regional relations.

Актуальність. За останні роки у світі відбулося багато змін, як і у середині нашої держави. Після Помаранчевої революції багато аналітиків відзначили справжній прорив в українсько-американських відносинах. За останній період США підтримували Україну у її прагненнях інтеграції до європейських та євроатлантичних структур. У 2005 році, за результатами візиту українського Президента до США було скасовано дію поправки Джексона-Веніка, яка раніше ускладнювала розвиток українсько-американських торгівельних відносин. США активно підтримують Україну у проведенні переговорного процесу по приєднанню нашої держави до НАТО. Сьогодні у міждержавному економічному співробітництві вирішується завдання більш активного залучення в Україну американських інвестицій. У політичній сфері американські експерти-аналітики радять Україні зменшити кількість заяв на міжнародному рівні, а впроваджувати більше конкретних заходів особливо щодо проведення внутрішніх реформ, що значно покращить позиції України при її інтеграції до ЄС та НАТО. На їх думку Україна повинна визначити обмежену кількість стратегічно важливих завдань у своїй міжнародній політиці і докладати максимальні зусилля для їх досягнення.

Аналіз історіографії та джерельної бази. Основу дослідження складають офіційні документи, міжурядові угоди, промови провідних політиків України та Сполучених Штатів. Окремо слід підкреслити значення двох документів, які були підписані протягом 2008 року: Пріоритети українсько-американського співробітництва (Дорожня карта) від 1 квітня 2008 р. та Хартія Україна — США про стратегічне партнерство від 20 грудня 2008 р. [1-2].

Мета статті. Метою даної публікації є аналіз сучасного стану українсько-американських відносин, підведення підсумків чергового етапу їх розвитку та визначення стратегічно важливих галузей співробітництва.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні перед Україною стоїть ціла низка важливих зовнішньополітичних завдань, вирішення яких сприяло б покращенню іміджу нашої держави на світовій арені та реалізації її національних інтересів. Серед них особливе місце займають відносини з нашими стратегічними партнерами. Нажаль, відкидаючи політичні заяви, можна констатувати факт, що двосторонні стосунки лише з чотирма державами, а

* доцент кафедри європейської та євроатлантичної інтеграції і національної безпеки Харківського регіонального інституту державного управління НАДУ при Президентові України

© Шамраєва В.М., 2009

саме: Росією, США, Німеччиною і Польщею, реально наближаються до рівня стратегічного партнерства.

Аналізуючи відносини стратегічного партнерства, слід зазначити, що вони можливі лише між державами, чиї національні інтереси здебільшого співпадають з основних міжнародних та регіональних проблем. До зовнішньополітичних інтересів України можуть бути віднесені наступні тези:

1) забезпечення сприятливих зовнішніх умов для динамічного соціально-політичного розвитку держави, утвердження її як повноправного суб'єкта європейського співтовариства та світової спільноти;

2) убезпечення від виникнення зовнішніх загроз через активну участь у створенні загальноєвропейської архітектури безпеки з поступовим входженням (як повноправного члена) до провідних безпекових євроатлантичних інституцій;

3) зміцнення відносин стратегічного партнерства з державами, які мають зацікавленість і можливість допомагати Україні у здійсненні нею пріоритетних стратегічних завдань, активно й ефективно лобіювати інтереси Києва у його стосунках зі світовою спільнотою;

4) підтримання дружніх, взаємовигідних стосунків з країнами-сусідами, утвердження держави як автономного регіонального партнера [3-4].

Міждержавне співробітництво з США завжди займало особливе місце у зовнішній політиці України. Це об'єктивно зумовлено роллю США у світі, а також спільними довгостроковими інтересами обох держав. У Дорожній карті, яка була підписана 1 квітня 2008 р. були визначені основні галузі співробітництва, які повністю відповідають означеним вище пріоритетам української зовнішньої політики.

Як стратегічні партнери, США та Україна, згідно з положеннями Дорожньої карти тісно співпрацюють з широкого спектру питань, які становлять взаємний інтерес. Ця співпраця заснована на спільних цінностях та взаємних інтересах, включаючи поширення економічної свободи та демократії, забезпечення безпеки, посилення верховенства права, сприяння інноваціям та технологічному розвитку, розвиток системи охорони здоров'я.

Першим напрямком співробітництва визначено поглиблення інтеграції України до європейських, євроатлантичних та глобальних інституцій. У цьому контексті Україна і надалі поглиблюватиме співробітництво з Північноатлантичним альянсом та проводитиме узгоджену інформаційну кампанію щодо НАТО, продовжуватиме надавати активну підтримку міжнародним операціям з підтримки миру, зокрема що стосується допомоги в рамках спільної операції Африканського союзу та ООН в Дарфурі. Зі свого боку Сполучені Штати й надалі підтримуватимуть прагнення України набути членства в НАТО [1].

Другим напрямком міждержавного співробітництва визначено посилення верховенства права в Україні, сприяння реформі правової системи, правоохоронних та безпекових структур, а також посилення заходів з боротьби з корупцією та торгівлею людьми. Україна і надалі втілюватиме законодавство у сфері судової реформи, впроваджуватиме реформи, спрямовані на боротьбу з корупцією, за підтримки «Порогової програми» корпорації «Виклик тисячоліття». Сполучені Штати запропонують інші програми допомоги, спрямовані на утвердження верховенства права, надаватимуть Україні технічну допомогу та сприяння в організації підготовки для українських суддів та фахівців у сфері боротьби з торгівлею людьми та посилення захисту свідків.

Третім пріоритетним напрямком українсько-американського співробітництва визначено покращення інвестиційного клімату України та сприяння тіснішій економічній та комерційній співпраці. У даній галузі з метою сприяння зростанню торгівлі та інвестицій Україна впровадить чітку систему реєстрації, ліцензування і митних процедур, зробить

прозорим механізм реалізації прав власності та покращить адміністрування податків. США і Україна співпрацюватимуть у сфері розв'язання невирішених бізнесових проблем.

У сфері розбудови енергетичної безпеки України, покращення енергоефективності, диверсифікації джерел постачання, прозорості ринку Сполучені Штати та Україна погодилися інтенсифікувати енергетичний діалог, в тому числі в рамках Двосторонньої робочої групи з питань енергетичної безпеки, також визначено можливість започаткування тристороннього діалогу з енергетичних питань за участю України, Сполучених Штатів та Європейського Союзу.

США, разом з іншими донорами, через спільну з Урядом України Робочу групу надаватимуть допомогу в модернізації муніципальних опалювальних систем з метою збільшення їхньої енергоефективності й зменшення залежності від імпортованого газу.

Обидві сторони визнають важливість забезпечення регіональної та глобальної міжнародної безпеки і тому окремий підрозділ Дорожньої карти присвячено інтенсифікації роботи у напрямку сприяння реалізації завдань у сфері нерозповсюдження ЗМЗ, контролю над озброєннями і роззброєння.

Сполучені Штати та Україна розвивають співробітництво з метою змістовного наповнення ініціативи «Групи Восьми» «Глобальне партнерство проти розповсюдження зброї та матеріалів масового знищення» і «Глобальної ініціативи у боротьбі з ядерним тероризмом», сторони продовжують співпрацю зі зменшення біологічної загрози шляхом зміцнення біологічної безпеки і покращення системи нагляду за захворюваннями; проводять активні консультації з метою успішного завершення процесу знищення надлишкових озброєнь та боєприпасів у відповідності до проекту Трастового фонду ПЗМ НАТО; продовжують діяльність у сфері належного екологічного зберігання і знищення твердого ракетного палива для двигунів РС-22 технічно та фінансово виправданим способом. Частка США у покритті фінансових витрат визначена у листі Міністра оборони США Р.Гейтса на ім'я Віце-Прем'єра А.Клюєва від 3 квітня 2007 року [1].

Крім цього у рамках українсько-американського міждержавного співробітництва виокремлено наступні галузі: продовження реформ в оборонній та військовій сферах в Україні; розгляд нових сфер співпраці в галузях високих технологій, космічної і протиракетної оборони; продовження співпраці щодо розв'язання Придністровського та інших регіональних конфліктів, а також щодо заохочення поширення демократії в Білорусі; розвиток регіональних організацій; посилення двосторонньої співпраці шляхом обмінів та візитів; вшанування пам'яті Голодомору в Україні 1932-33 років; боротьба з ВІЛ/СНІДом та туберкульозом.

Україна зацікавлена у тому, щоб за підтримки США ефективно реалізувати заходи, спрямовані на зміцнення безпеки та стабільності довкола України, розширити її участь у міжнародних організаціях, укріпити засади демократії, громадянського суспільства, розширити економічні можливості.

Визначені галузі співробітництва не були новими для українсько-американського співробітництва. Так приймаючи участь у боротьбі з міжнародним тероризмом, організованою злочинністю, іншими новітніми загрозами безпеці Україна здійснила важливі кроки у контексті політики нерозповсюдження зброї масового знищення, зокрема, у вересні 2005 р. із США підписано Угоду про співпрацю у сфері зменшення загрози від біологічної зброї.

У контексті зміцнення безпеки у Чорноморському та Чорноморсько-Каспійському регіоні прикладом конкретних ініціатив України є запропонований Президентом України План Придністровського врегулювання, який отримав схвальну оцінку усіх причетних сторін і міжнародної спільноти (ОБСЄ, ЄС, США).

Україна при реалізації своєї внутрішньої та зовнішньої політики прагне сприяти укріпленню демократії у регіоні і стати прикладом успішних демократичних перетворень

розраховуючи на підтримку США у розбудові регіональних інституцій та ініціатив, таких як ГУАМ і Спільнота Демократичного Вибору.

Підтримка України у міжнародних організаціях з боку Сполучених Штатів, як світового лідера має велике значення для нашої молодої держави. Насамперед це стосується впливу США у таких організаціях, як СОТ, НАТО, МВФ тощо. Україна високо цінує й можливості США бути ефективним посередником у вирішенні суперечливих питань у відносинах з іншими країнами світу.

На сьогодні США є найбільшим донором технічної допомоги Україні. Зокрема із 5,8 млрд. доларів, які Україна отримала як технічну допомогу, близько 3 млрд. припадають на США. У 2005 р. в Україні впроваджувалося 78 проектів американської технічної допомоги. Україна зацікавлена у широкому залученні американського бізнесу до розробки на власній території нових нафтогазових родовищ, формуванні нових маршрутів транспортування енергоносіїв і розбудови енергетичної інфраструктури країни. Не менш важливе значення має участь американської сторони у проектах з освоєння енергозберігаючих технологій та альтернативних видів енергії.

Потрібно активізувати потенціал двосторонніх відносин між Україною і США у площині практичних домовленостей і конкретних справ. Важливим кроком на цьому шляху стала квітнева (2005 р.) зустріч президентів України та США і підписання спільної заяви «Порядок денний нового століття для українсько-американського стратегічного партнерства».

Важливим аспектом відносин України і США має бути комунікація між виробничими, фінансовими, комерційними, інформаційними структурами та між громадянами обох країн. Україна готова взаємодіяти у рамках широкого спектра програм, насамперед тих, що заохочують співпрацю між недержавними організаціями обох країн у сфері освіти, місцевого самоврядування, розвитку незалежних ЗМІ, вдосконалення управління, охорони здоров'я та довкілля тощо. Заради цього Україна скасувала візи для громадян США і сподівається на відповідні кроки з лібералізації візового режиму для українських громадян з боку американської сторони. Складаються сприятливі умови для активізації наших контактів з українською діаспорою США.

На останньому періоді свого президентства Дж.Буш доклав багато зусиль до активізації співробітництва з Україною. Ці кроки пояснюються визнанням важливої ролі нашої держави у розбудові регіональної системи безпеки, важливістю підтримання інтеграційних устремлінь України в контексті американських зовнішньополітичних інтересів на європейському континенті.

Наступним кроком після підписання Дорожньої карти стали переговори про підготовку та підписання Хартії про стратегічне партнерство. Документ було підписано у Вашингтоні на зустрічі Міністра закордонних справ Володимира Огризка з держсекретарем Кондолізою Райс [2]. У документі було визначено провідні галузі українсько-американського співробітництва та підтверджено заяви американської сторони про підтримку України в її прагненні приєднатися до Північноатлантичного альянсу.

За своєю сутністю Хартія Україна-США про стратегічне партнерство є лише заявою про наміри та не має прямої юридичної сили. Не дивлячись на це документ має надзвичайне значення бо визначає сфери співробітництва між Вашингтоном і Києвом та підтверджує прихильність США до інтеграційних устремлінь української сторони.

Хартія про стратегічне партнерство розкриває широке коло сфер співробітництва у різних галузях, включаючи економічний розвиток та оборону, і містить гарантії Сполучених Штатів щодо підсилення навчання та спорядження української армії через програми НАТО.

Надаючи підтримку Україні, як стратегічному партнеру, та підтримуючи її у справі виведення Чорноморського флоту РФ з Криму, США запропонували відкрити там своє дипломатичне представництво з метою сприяння економічному розвитку Криму і мінімізації негативних наслідків такого кроку для регіональної інфраструктури.

Даний документ підтверджує безперервність відносин США та України і прагнення активізувати їх розвиток і поглиблення. У першому розділі Хартії підтверджується незалежність, суверенітет та територіальна цілісність сторін, непорушність кордонів. Ці принципи визнані як фундаментальні в українсько-американських відносинах. Документ підтверджує гарантії безпеки, які були зафіксовані у тристоронній заяві президентів України, США та Російської Федерації від 14 січня 1994 року, а також Будапештському меморандумі про гарантії безпеки від 5 грудня 1994 року у зв'язку з приєднанням України до договору про нерозповсюдження ядерної зброї [2].

Другий розділ Хартії, присвячено сфері оборони та безпеки. Він проголошує, що сторони зацікавлені у сильній, незалежній та демократичній Україні. Поглиблення її інтеграції до європейських структур є взаємним пріоритетом. У цьому ж розділі підкреслюється, що Україна буде членом Північноатлантичного альянсу. Сторони проголосили прагнення до поглиблення співробітництва України та Сполучених Штатів у питаннях оборони та безпеки для попередження глобальних загроз стабільності у світі, що повністю відповідає інтересам сторін та регіону в цілому. Визнаючи зростаючу загрозу розповсюдження зброї масового знищення, Україна і Сполучені Штати Америки зобов'язалися проводити боротьбу з розповсюдженням зброї масового знищення та небезпечних технологій шляхом дотримання міжнародних стандартів нерозповсюдження та ефективної реалізації і посилення режиму експортного контролю.

У третьому розділі підкреслюється, що Україна та США мають наміри розширити співробітництво з метою сприяння створенню робочих місць, економічному зростанню, підтримки реформ та лібералізації економіки, розвитку сприятливого для торгівлі та інвестицій бізнес-клімату і удосконалення доступу на ринки товарів та послуг. У цьому напрямку Україна і Сполучені Штати Америки домовилися запровадити кілька ініціатив. Сторони провели перше засідання Ради з питань торгівлі й інвестицій Україна-США 2 жовтня 2008 року в м. Київ. США продовжують підтримувати кроки України по виконанню зобов'язань в рамках СОТ, зусилля щодо посилення захисту інвесторів. Інші напрями, де планується активізувати спільні дії, включають розширення доступу до ринку, розв'язання невирішених суперечок та сприяння захисту прав інтелектуальної власності.

На розвиток Дорожньої карти пріоритетів українсько-американського співробітництва Україна та США започаткували діяльність двосторонньої групи з питань енергетики. У відповідності до Декларації Саміту США-ЄС від 10 червня 2008 року сторони мають намір поглибити тристоронній діалог з Європейським Союзом щодо посиленої енергетичної безпеки. Важливим напрямком економічних відносин визнано і співпрацю у сфері партнерства між державними і приватними секторами в регіонах України, спрямованого на підтримку малого та середнього бізнесу.

Четвертий розділ Хартії присвячено гуманітарним питанням і проблемі зміцнення демократії. У цьому контексті Україна та США активізують співпрацю для зміцнення судової системи, підвищення професіоналізму, відкритості та незалежності разом з покращенням правової освіти та доступу до правосуддя для усіх українців; шляхом покращення взаємодії правоохоронних органів і судової влади планують протидіяти спільним транснаціональним кримінальним загрозам – тероризму, організованій злочинності, торгівлі людьми та контрабанді наркотичних засобів, відмиванню грошей та кіберзлочинності.

США мають наміри надавати подальшу технічну допомогу Україні для підтримання зусиль українських органів виконавчої та судової влади у боротьбі з торгівлею людьми, включаючи посилення системи захисту свідків; підтримують збільшення допомоги на здійснення демократичних перетворень та ефективного державного управління з метою продовження Україною політичного прогресу та відданості демократичному розвитку.

Останній, п'ятий розділ Хартії присвячено заходам з активізації контактів між людьми та культурних обмінів. У подальшому сторони мають намір і надалі сприяти культурним та соціальним обмінам та діяльності в рамках таких ініціатив, як Програма Фулбрайта, Програма обмінів для майбутніх лідерів (FLEX), студентські обміни (UGRAD), Науково-практична програма з питань законодавства (LEAP), Програма відвідання для міжнародних лідерів, Програма з викладання та вивчення англійської мови, Програма «Відкритий світ».

Закріплення таких пріоритетних напрямків співробітництва у українсько-американських відносинах чека на своє практичне наповнення.

Таким чином, зовнішня політика українського керівництва з метою посилення ролі країни у глобальній та регіональній системах міжнародних відносин має спрямовуватися за такими напрямами: розбудова та повноцінне використання усіх переваг двосторонніх контактів з основними партнерами (США, Росія, Польща, Чеська Республіка, Литва та ін.); активізація міждержавної взаємодії з іншими країнами в межах існуючих та нових міжнародних і регіональних організацій. За тими самими напрямками Україні необхідно і розбудовувати взаємовигідне співробітництво зі Сполученими Штатами.

У напрямку розбудови євроінтеграційної політики Україна досягла з США повного розуміння сторін, і на сьогодні є офіційно закріпленою підтримка з боку американської адміністрації повноправного членства у Північноатлантичному альянсі. Що стосується діяльності в рамках регіональних міжнародних організацій, слід підкреслити - до найважливіших досягнень організації ГУАМ за останній період можна віднести активізацію контактів ГУАМ–США в рамках Віртуального Центру по боротьбі з тероризмом, організованою злочинністю, розповсюдженням наркотиків та іншими небезпечними видами злочинів, Програму підтримки транспорту та торгівлі, формування Другої Рамкової Програми співробітництва ГУАМ–США.

Важливою для побудови простору безпеки і стабільності на європейському континенті є проблема розміщення тут американських ПРО. Для України питання розміщення елементів ПРО в Європі існує не у військовій, а у політичній площині [5]. По–перше, національним інтересам України відповідають партнерські стосунки між РФ та США. По–друге, через загострення ситуації Росія денонсувала угоду з Україною щодо використання її радіолокаційних станцій у власній системі раннього попередження про ракетний напад (СПРН). Сьогодні РЛС залишились без фінансування і, ймовірно, в майбутньому можуть бути просто закриті та демонтовані. Україна має активно шукати нові шляхи співробітництва з НАТО і США, однією з форм якого може стати залучення України до розробки нової європейської системи протиракетної оборони. Рішення про створення спільної із США архітектури ПРО, здатної захистити Європу від ракет середньої та меншої дальності, прийнято на Бухарестському саміті НАТО. У цьому ракурсі Україна може запропонувати використання своїх РЛС в Мукачевому та Севастополі в якості елементів загальноєвропейської системи інформаційного забезпечення[6] .

З огляду на подальше загострення світової фінансової кризи та проблему диверсифікації джерел енергопостачання, надзвичайної ваги для України набуває розбудова співробітництва з країнами Близького Сходу. Важливе значення у створенні сприятливих політичних умов для реалізації економічних інтересів України на Близькому і Середньому Сході, передусім у енергетичній сфері, має активна участь України у миротворчих опе-

раціях ООН та НАТО в регіоні. Під час роботи Бухарестського саміту НАТО (1–4.04.2008 р.) президент США Дж. Буш зазначив, що разом з військовослужбовцями 14 країн НАТО, українські військові спеціалісти беруть участь у Тренувальній місії НАТО в Іраку [7]. У 2008 р. Україна розширювала свою миротворчу діяльність в Іраку. В Указі Президента України №337/2008 «Про направлення миротворчого персоналу для участі України у Місії Організації Об'єднаних Націй з надання допомоги Республіці Ірак» від 11.04.2008 р. визнано доцільною участь України у Місії Організації Об'єднаних Націй з надання допомоги Іраку і йдеться про направлення миротворчого персоналу військовослужбовців та працівників Збройних Сил України загальною чисельністю до 15 осіб для участі України у Місії ООН з надання допомоги Іраку [8]. При цьому зазначається, що розвиток довгострокового співробітництва України з Іраком сприятиме зміцненню міжнародного миру і безпеки та відповідатиме національним інтересам держави.

З урахуванням того значення, яке сьогодні надається Близькосхідному регіону у стратегічних планах трансатлантичної спільноти, близькосхідний напрям координації дій та співпраці України із США, ЄС та НАТО має розглядатися як один із найбільш перспективних та пріоритетних у реалізації Україною стратегії європейської та євроатлантичної інтеграції.

Висновки. Головним здобутком в українсько-американських відносинах на кінець 2008 – початок 2009 років стало юридичне закріплення рівня стратегічного партнерства у міждержавних відносинах. Протягом минулого року було підписано Дорожню карту пріоритетів українсько-американського співробітництва, Хартію Україна-США про стратегічне партнерство; вжито ефективних заходів щодо послідовної підтримки США євроатлантичних устремлінь України; започатковано роботу Ради з питань торгівлі та інвестицій; підписано угоду про співробітництво в торговельно-економічній та інвестиційній сферах.

Важливими завданнями на майбутнє є: забезпечення практичної реалізації Дорожньої карти пріоритетів українсько-американського співробітництва та Хартії Україна-США про стратегічне партнерство.

Практичному наповненню українсько-американських відносин буде сприяти і створення дієвого механізму підтримання позитивного іміджу України на міжнародній арені, який би включав у себе: розробку реальної стратегії позиціонування України за кордоном; забезпечення координації інформаційної діяльності центральних органів виконавчої влади у сфері формування позитивного іміджу нашої країни на міжнародній арені; активне використання потенціалу закордонного українства з метою піднесення позитивного іміджу України за кордоном, а також просування українських ініціатив на міжнародній арені.

Головними пріоритетами України в розбудові українсько-американських відносин на 2009 рік мають стати: налагодження співпраці з новою Адміністрацією США з подальшого поглиблення стратегічного партнерства та узгодження перспективного графіку двосторонніх візитів; подальша імплементація положення Дорожньої карти українсько-американського співробітництва, підписаної 1 квітня 2008 р.; забезпечення практичної реалізації положень Хартії Україна-США про стратегічне партнерство, підписаної 19 грудня 2008 р.; активна співпраця в межах Міжвідомчої координаційної групи.

Література

1. Пріоритети українсько-американського співробітництва (Дорожня карта) // http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/news/detail/11920.htm
2. Хартія Україна — США про стратегічне партнерство // http://uk.wikisource.org/wiki/%D0%A5%D0%B0%D1%80%D1%82%D1%96%D1%8F_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B0_%E2%80%94_%D0%A1%D0%A8%D0%90
3. Закон Украины «Об основах национальной безопасности Украины» // Відомості Верховної Ради України. – К., 2003. - № 39.
4. Закон України «Про основні напрями зовнішньої політики України» // Голос України. – 1993. – 24 липня.
5. Кавкасидзе Георгий. Итоги Бухарестского саммита // http://www.apsny.ge/analytics/1207877326.php.
6. Україна в 2008 році: щорічні оцінки суспільно–політичного та соціально–економічного розвитку: Монографія / За заг. ред. Ю.Г. Рубана. – К.: НІСД, 2008. – 744 с.
7. President Bush Visits Bucharest, Romania, Discusses NATO. National Bank of Savings. Bucharest, Romania, April 2, 2008 // http://www.whitehouse.gov/new/releases/2008/04/print/20080402–2.html
8. Про направлення миротворчого персоналу для участі України у Місії Організації Об'єднаних Націй з надання допомоги Республіці Ірак: Указ Президента України №337/2008 від 11.04.2008 р. // http://www.president.gov.ua/documents/7729.html.

Седляр Ю.О.*

КОМПОЗИЦІЙНІ СКЛАДОВІ ЗОВНІШНЬОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

The article deals with the traditional conceptual background of foreign policy analysis. The main accent is made on internal and external factors which form the content of state foreign policy.

Як відомо, міжнародні відносини складаються з політичних, економічних, правових, дипломатичних, ідеологічних, соціально-психологічних, культурних, науково-технічних, торгівельних, військових та інших зв'язків і взаємовідносин між світовими системами, державами, народами, класами, соціальними групами, партіями, організаціями, індивідами на міжнародній арені. Однак, попри дискусійність питання, основним суб'єктом міжнародних відносин у сучасному світі залишається держава, яка реалізує свою діяльність на світовій арені через свою зовнішню політику.

Зовнішньополітичний аналіз посідає вагоме місце у міжнародно-політичній науці як у межах вітчизняної, так і зарубіжної школи. Серед усіх робіт фундаментальністю відрізняються наукові розвідки Зб. Бжезинського, Г. Кіссінджера, Дж. Ная, К. Уолтса. З'ясовуючи стан розробки проблеми не можна не відзначити роботи російських науковців, зокрема А. Богатурова, К. Гаджиєва, М. Лєбєдєвої, О. Панаріна, Д.Треніна, А. Уткіна, Д. Фельдмана, М. Хрустальова, А. Циганкова, П. Циганкова. У межах розвитку досліджень у сфері аналізу зовнішньої політики в України глибиною теоретичного розкриття проблематики відзначаються праці Є. Камінського, В. Копійки, О. Коппель, В. Манжоли, Г. Перепелиці.

Перед тим як переходити безпосередньо до викладу матеріалу, необхідно зробити декілька уточнень, які дозволять чіткіше окреслити параметри нашого дослідження. По-перше, ми будемо виходити з нетотожності функціонування внутрішнього і зовнішнього середовища, хоча і будемо мати на увазі їх діалектичну взаємопов'язаність. Даний підхід бере свій початок з Вестфальських угод, за якими було розподілено сфери внутрішньої та зовнішньої політики і надалі уточнені їх характеристики канонічними парадигмами в теорії міжнародних відносин, передусім реалізмом. По-друге, виокремлення факторів, що зумовлюють зовнішньополітичну діяльність держави залишається відкритим для дискусії у міжнародних відносинах через такі причини: зовнішньополітична діяльність держави представляє собою явище багатогранне і досить широке. У зв'язку з цим жодний, навіть досить широкий набір складових не може охопити всі чинники, які пояснюють зміст зовнішньої політики. І далі, пізнання зовнішньої політики здійснюється, як правило, за допомогою узагальнення емпіричного матеріалу. У свою чергу, кількість фактів в кожному конкретному випадку різна, звідси і відмінності у підходах до розуміння та обґрунтування сутності і структури зовнішньополітичної діяльності держави. По-третє, сучасний світ змінюється надзвичайно динамічно. З'являються нові сфери міжнародної взаємодії, що доповнюють зміст зовнішньополітичної діяльності. Це породжує постійне удоскона-

* доцент кафедри європейської та євроатлантичної інтеграції і національної безпеки Харківського регіонального інституту державного управління НАДУ при Президентові України

© СедлярЮ.О., 2009

лення і розширення підходів щодо вивчення природи зовнішньої політики у цілому і кожної окремої країни, зокрема.

А отже, у даній статті автор ставить за мету розглянути головні детермінанти зовнішньої політики держави, що застосовують провідні учасники світового політичного простору для аналізу змісту зовнішньої політики. При цьому ми не задавалися ціллю надати вичерпний виклад всього масиву структурних елементів зовнішньої політики держави, що напрацьовані міжнародно-політичною наукою, а через це фокусування уваги на тій чи іншій складовій залежало передусім від того, яке місце вона посідає у міжнародно-політичних дослідженнях.

До першої групи факторів, що визначають зміст зовнішньої політики держави відносять об'єктивні (фізичні) чинники: географічні характеристики держави, її природні ресурси, демографічну ситуацію [1].

Географічні фактори включають в себе розташування, топографію, розмір та клімат.

Розташування держави, особливо по відношенню до інших країн, є визначальним фактором. Так, наприклад, важливість китайської армії як чинника сили є різною по відношенню до США та до Росії. Численна китайська армія мало чим загрожує США, які знаходяться далеко за Тихим океаном. А от Росія має з Китаєм спільний кордон, і китайські військові можуть пішки дістатися Сибіру. Розташування може бути як перевагою, так і недоліком. Іспанія мала змогу уникнути втягнення у світові війни через свою відносну ізольованість від решти європейських країн. Польща, затиснута між Німеччиною та Росією, і Корея, яка знаходиться між Китаєм та Японією, мають невигідне розташування. Ізраїльтяни почувалися б значно краще, якби Ізраїль було розташовано десь в іншому місці. Населення Кувейту також потерпає через вкрай вразливе геополітичне розташування.

Топографія країни – її гори, ріки та долини – є також важливими. Альпи формують бар'єр, який допоміг захистити Швейцарію від її більших європейських сусідів під час світових воєн. Великі гори в Афганістані були перешкодою британським та радянським завойовникам у минулому, а на початку XXI ст. вони часто заважають США та коаліційним військам знешкодити рештки сил Аль-Каїди.

Топографія також може працювати проти країни. Широка європейська рівнина, що простягається від німецького Рейну до Уральських гір в центральній Росії була легкою мішенню для зовнішнього вторгнення. Ця територія була багато разів завойована, у тому числі Наполеоном, кайзером Вільгельмом II, Гітлером.

Розмір країни є важливим. Зазвичай чим більше, тим краще. Величезний розмір Росії часто рятував її від завоювань. Хоча інколи російські армії зазнавали поразок, вони мали змогу відступити в глиб своєї території та віднайти час, потрібний їм для перегрупування. Для порівняння, територія Ізраїлю є замалою для розігрування подібного сценарію.

Клімат країни є також достатньо важливим чинником, який потрібно враховувати у зовнішньополітичній діяльності [2]. Так, тропічний клімат В'єтнаму з його мусонними дощами та щільною рослинністю у великій мірі позбавили США технічних переваг, якими вони володіли. Холодна зима у поєднанні з великою російською територією створюють значний захисний бар'єр для Росії. Багато наполеонівських солдат буквально замерзли на смерть під час відступу з Москви, а у XX ст. німецька армія була знищена холодом і льодом під час облоги Ленінграду та Сталінграду. «Російська зима» є настільки важливим чинником у розбудові схем взаємодії країни з іншими державами, що цар Микола I казав: «Росія має двох генералів, яким можна довіряти – генерал Січень і генерал Лютий» [3].

Другим елементом фізичних факторів є демографічна ситуація. Демографічні характеристики країни формують соціальну базу її зовнішньої політики. Вони, у свою чергу, поділяються на вимірювані, та такі, що не піддаються кількісному обрахуванню.

Вимірювані демографічні показники включають кількість населення, вікову структуру і такі кількісні фактори як здоров'я та освіта; до невимірюваних факторів відносять, наприклад, моральний стан населення.

Кількість населення, так само як і розмір території країни, може бути або позитивним, або негативним фактором. Через те, що велика кількість населення формує кадровий потенціал, у тому числі постачає воєнний персонал та працівників промисловості, держави з великим населенням потенційно можуть претендувати на ключові позиції на міжнародній арені, як наприклад, Китай. Однак, з іншого боку, велика кількість населення може бути недоліком, якщо вона не збалансована з кількістю ресурсів. Індія з населенням понад 1 млрд. чоловік є однією з найбільших країн у світі за чисельністю населення, але через свою бідність ($460 ВВП на душу населення) країна витрачає більшу частину своєї енергії та ресурсів на стабілізацію внутрішньої ситуації, щоб хоча б на мінімальному рівні задовільними потреби численного населення [4].

Вікова структура населення. Країні вигідно мати велику кількість та відсоток свого населення у продуктивних роках (15–64 за міжнародними стандартами). Деякі країни з кількістю населення, яка швидко зростає, мають великий відсоток дітей, які потребують підтримки. В інших країнах з короткою тривалістю життя багато людей помирають до закінчення своїх продуктивних років. Врешті-решт деякі нації «старіють», збільшується кількість людей похилого віку, які споживають більше ресурсів, ніж вони виробляють.

В усьому світі, станом на 2000 рік, 30% населення Землі було молодшим за 15 років; 7% мали 65 років або більше; 63% були у працездатному віці (15-64) [5]. Аналітики зауважують, що Південна Корея знаходиться у відносно вигідному становищі зважаючи на велику кількість працездатного населення, а от Уганда з її великою кількістю дітей та Італія із значним відсотком людей похилого віку знаходяться у відносно невигідному становищі.

Зростаюча кількість населення похилого віку також значить, що вартість виплачуваних пенсій та інших послуг населенню обмежить ресурси країни, а значить її зовнішньополітичні можливості. На 2015 рік, наприклад, приблизно 28% населення Японії буде мати вік 65 років або старше, а до 2050 року третина японського населення складатимуть пенсіонери. Більшість європейських країн також матиме велику і постійно зростаючу кількість пенсіонерів. І хоча пропорції пенсіонерів у США є дещо меншими (13% зараз, 19% у 2025 р., 21% у 2050 р.) ніж у більшості інших економічно розвинутих країнах, американська система соціального забезпечення та медицини зіткнеться з величезним викликом [6].

Освіта. Наявність освіченого населення є важливим фактором, що позначається на спроможності держави реалізувати свої національні інтереси на міжнародній арені. Зрозуміло, хоча й існує різниця між освітою в усіх країнах, в особливо невигідному становищі знаходяться все ж таки країни що розвиваються, у порівнянні з економічно розвиненими. Буде важко, наприклад, для країн що розвиваються створити освітні програми, які дозволять їм позбутися розриву в кількості вчених та дослідників, яких в економічно розвинених країнах нараховується 41 на кожні десять тисяч населення, і всього 4 на десять тисяч в країнах що розвиваються. До того ж, багато країн що розвиваються страждають на так званий «відтік мізків», або відтік високоосвічених фахівців за кордон через кращі можливості працевлаштування.

Якість освітньої системи країни є також важливою. Наприклад, майже всі американці мають освіту, але зростає занепокоєність тим, що американська освітня система недостатньо добре готує студентів до роботи в умовах сучасного світу.

Охорона здоров'я. Проблеми зі здоров'ям також можуть позбавити націю можливостей до реалізації своїх інтересів у зовнішньому середовищі. СНІД, наприклад, є захво-

рюванням всесвітнього масштабу, але в Африці його поширення просто вражає. Близько половин з 40 мільйонів хворих на СНІД, які існують у світі, живе в Африці. Сенегал є досить здоровою країною, маючи трохи менше 2% населення ВІЛ інфікованих, порівняно з іншими 16 країнами регіону, які мають більше ніж 10% їх населення віком від 15 до 49 років інфікованих ВІЛ. Хвороба в цьому регіоні вбиває близько 2 мільйонів чоловік щорічно. До того ж, 11 мільйонів дітей стали сиротами через СНІД, при цьому деякі з них також є ВІЛ-інфікованими [7].

Алкоголь та інші атаки на здоров'я носять руйнівний характер в Росії да деяких інших країнах. Паління, погане харчування та руйнівна дія алкоголю зменшують чоловіче населення Росії.

Дві третини всього дорослого населення Росії палить (в 2.5 рази більше ніж у США). Приблизно 60% російських чоловіків, які зловживають алкоголем, помирає від хвороб, пов'язаних з надмірним вживанням алкоголю та нещасних випадків через сп'яніння. Інші вбивають себе у розпачі – російські чоловіки мають лідерство у світі за кількістю самогубств на рік (73 на 100000), порівняно з 14 для російських жінок та 28 для американських чоловіків. В результаті тривалість життя російських чоловіків значно скоротилася, тепер тільки 59% російських чоловіків (порівняно з 79% російських жінок) доживає до 60-65 років. Навіть у республіці Бангладеш більший відсоток чоловіків доживає до пенсійного віку. Загроза національній безпеці Росії є настільки очевидною, що російські урядові дослідження називають її «найбільш можливою загрозою національній безпеці» [8].

Моральний стан населення. Останній фактор, який впливає на населення – це моральний дух громадян країни. Друга світова війна показала могутність сильного морального духу громадян. На початку війни Велика Британія та СРСР похитнулися під приголомшливими атаками нацистських сил. Але союзники трималися. 9 жовтня 1940 року, в один з найпохмуріших днів війни для британського народу, У.Черчілль промовив у парламенті: «Смерть та смуток будуть нашими компаньйонами у цій мандрівці; злидні будуть нашим вбранням; твердість та хоробрість – нашим єдиним щитом. Ми маємо бути об'єднаними, ми маємо бути безстрашними, ми маємо бути незламними» [9]. Британці відповіли на заклик свого лідера. Вони залишались незламними, вони трималися, вони перемогли. Тут варто пригадати тезу Б.Х. Ліделла Харта, який переконливо доводить у своїй праці «Стратегія», що будь-яку перемогу приносить сила волі [10]. Розглядаючи моральний стан суспільства як невід'ємний ресурс зовнішньополітичної діяльності держави, слід зазначити, що у науковій літературі зустрічається диференційований набір його характеристик. Так, до морального стану суспільства відносять: ідеологію, мораль, патріотизм, рівень національної злагоди, що формується на основі цивілізаційних особливостей держави, тобто все те, що взаємопов'язане з наступною групою чинників.

До другої групи факторів, що визначають зміст зовнішньої політики держави відносять суб'єктивні (нефізичні) чинники: тип політичної системи, якості осіб, що приймають зовнішньополітичні рішення, політичну культуру тощо.

Тип політичної системи. Однією зі змінних, які впливають на зовнішньополітичний процес, є тип політичної системи країни. Поділ політичних систем на, скажімо, демократичні та авторитарні, є першим кроком до вивчення того, як відрізняється їх зовнішня політика, оскільки різниця у самому процесі обрання та розробки зовнішньополітичного курсу призведе до різниці й у сутності зовнішньої політики.

Існує стандарт, який відрізняє демократичні та авторитарні системи – це кількість людей, які можуть приймати участь у прийнятті зовнішньополітичних рішень і те, хто ці люди є. У таких країнах, як Канада участь у політичному процесі приймає велика кількість людей, а відсоток дорослих, виключених з процесу є незначним. В інших країнах, таких як Китай, участь у політичному процесі доступна лише еліті [11].

Набір доступних форм участі в зовнішньополітичному процесі є другим критерієм. Політичне вільнодумство у Сполучених Штатах є публічним, часто спричиняє багато шуму та охоплює все від зовнішньої та внутрішньої політики президента до його особистого життя. Китай, для порівняння, майже не дозволяє відкритого виявлення невдоволення його політикою, те ж саме ми спостерігаємо й у Росії.

Однак, казати, що демократія передбачає більш високий рівень участі населення у зовнішньополітичному процесі не означає, що за умов демократії політичний вплив учасників процесу є однаковим. Насправді те, яка зовнішня політика обирається будь-якою державою, у тому числі й демократичною, залежить від кількості людей, які можуть якісно впливати на процес прийняття зовнішньополітичних рішень та від того, хто є ці люди [12]. Дослідження впливу учасників на зовнішньополітичний процес відкривають для нас поняття «розриву» між учасниками. Щоб з'ясувати різницю між ідеальним «ми, народ» та реальним станом речей, розглянемо два таких «розриви»: розрив між громадянами та їх лідерами, а також гендерний розрив.

Розрив між лідерами та пересічними громадянами. Одним із показників демократичності зовнішньополітичного рішення є рівень відображення поглядів громадян у зовнішній політиці країни. Важливо це розуміти, тому що у США та у багатьох інших демократичних державах погляди лідерів (політичних, бізнес еліти тощо) часто відрізняються від поглядів пересічних громадян. Це призводить до розриву між лідерами та їх народом. Наприклад, відповідно до опитування, проведеного у 1995 році у США, більшість американців висловились за страту терористичних лідерів, а більшість лідерів країни висловилась проти. Еліта підтримала виділення американських грошей Міжнародному Валютному Фонду як допомоги у боротьбі з міжнародною економічною кризою, громадськість не погодилась. Більшість громадян наклала б економічні санкції на Китай за порушення прав людини, лідери не підтримали цю ініціативу [13].

Гендерний розрив. Незважаючи на певний прогрес у цій сфері, якого останнім часом досягли жінки, чоловіки продовжують займати домінуючу позицію у прийнятті політичних рішень, у тому числі й у сфері зовнішньої політики. Соціологічні опитування свідчать про те, що часто політичні погляди чоловіків та жінок не збігаються. Насправді, інколи більшість представників однієї статі підтримує певного кандидата або певну політику, при цьому більшість представників іншої статі має протилежні погляди. Деякі вчені заявляють, що недостатня кількість жінок, які беруть участь у політичному процесі, має значний вплив на зовнішню політику. Доречним буде запитати, наприклад, наскільки збалансованими у гендерному плані є погляди лідерів країн Великої Вісімки (сім наймогутніших держав світу плюс Росія), оскільки майже всі вони є чоловіками?

Наступне питання стосовно гендерного розриву полягає в тому, чи є чоловіки агресивнішими за жінок. Існують емпіричні докази, які підтверджують цю думку. Опитування, проведені ще за часів Другої світової війни у США показали, що жінки менш схильні вдаватися до війни або ж продовжувати її ніж чоловіки [14]. Якщо говорити про нещодавні кризи, то гендерний розрив був очевидним у 1999, коли США вирішували форму участі у врегулюванні ситуації на Балканах. Так, 49% чоловіків висловились за нанесення авіаційних ударів, з ними погодились лише 38% жінок, 46% чоловіків підтримали ідею введення сухопутних військ, і тільки 36% жінок підтримали цю ідею. Після терористичних атак, що відбулися 11 вересня 2001 року, жінки знову виявились менш схильними до застосування сили у відповідь, хоча цього разу більшість як жінок, так і чоловіків підтримали воєнний варіант розвитку подій. На питання, чи повинні США застосовувати силу проти терористів, навіть якщо «можуть загинути тисячі ні в чому не винних цивільних» 74% чоловіків та лише 62% жінок дали позитивну відповідь. Зважаючи на той факт, що воєнна відповідь США призвела б до «загибелі тисяч американських військових», 79%

американських чоловіків та лише 65% американських жінок все одно підтримали війну [15].

Гендерний розрив у поглядах можна спостерігати не лише у Сполучених Штатах. В кінці вересня 2001 року у Великій Британії було проведено опитування стосовно того, чи потрібно відсилати британські війська до Афганістану. 53% чоловіків та лише 36% жінок відповіли так [16]. Раніше, у 1990 було проведено ще більше за масштабом опитування в 11 країнах. Опитування стосувалось війни у Перській затоці, і в усіх державах, окрім однієї, відсоток чоловіків, які схвалювали застосування сили був вищим за жіночий показник [17].

Якості осіб, що приймають зовнішньополітичні рішення є також важливим компонентом зовнішньої політики держави. Наприклад, образ прем'єр міністра добре послужив Великій Британії під час Другої світової війни. Для порівняння, президентство Бориса Єльцина, яке почалося героїчно, поступово перетворилося на некомпетентність як хворобу, часто сп'янілий Єльцин ставав дедалі сумнішою карикатурою на самого себе в минулому.

Роль якостей лідера у зовнішньополітичній діяльності держави може бути критичною в кризові часи. Загальновідомим є те, що характерною рисою зовнішньополітичного процесу під час кризи є те, що рішення мають тенденцію прийматися невеликими групами людей на вищому державному рівні. Громадська думка має тенденцію підтримувати будь-які дії лідерів у кризовій ситуації [18]. У свою чергу, лідери зазвичай намагаються приймати раціональні рішення протягом кризи, але їх здатність мобілізуватися та аналізувати інформацію ускладнює гостра обмеженість у часі. Неспокій або гнів, породжені кризою, часто збільшують емоційний вміст рішень. Володіючи обмеженою інформацією, маючи обмежений час на роздуми, і з піднятими емоціями, творці рішень спираються на вже існуючі шаблони зовнішньополітичної поведінки.

Держава не є єдиною структурою. Навіть авторитарні держави є складними політичними організмами. Тому всі рішення зовнішньої політики приймаються в специфічному внутрішньому контексті, що включає й політичну культуру суспільства. Політична культура включає два головні аспекти: національний історичний досвід: сума подій і методів, які сформували країну та її громадян; національний елемент. Фахівці, які вивчають політичну культуру, схильні визнати, що, продемонструвати у переконливій манері незалежний вплив культури на зовнішньополітичну поведінку держави достатньо складно. Щоб почати долати цей виклик і, щоб з'ясувати її вплив на зовнішню політику, поділимо політичну культуру на відносини до (1) захисту території країни та її населення; (2) створення і підтримки сприятливого зовнішнього середовища (3) проектування цінностей, тобто оцінка інших за своїми цінностями та обернення інших у свою ціннісну систему. Ці три аспекти можуть використовуватися, щоб розглядати роль політичної культури у формуванні зовнішньої політики будь-якої держави.

Останню групу факторів, що визначають зміст зовнішньої політики, формують характеристики зовнішнього середовища. До них відносять: тип міжнародної системи, ступінь залучення у довготривалі міждержавні об'єднання, розстановка сил у регіоні розташування держави та особливості взаємодії між полюсами сили у ньому, характер відносин з безпосередніми сусідами тощо.

Таким чином, зовнішня політика не формується за єдиною схемою. Натомість, природа цього процесу залежить від ряду факторів внутрішнього та зовнішнього походження, ступінь впливу яких залежить як від об'єктивних, так і суб'єктивних чинників.

Література

1. Rourke J.T. International Politics on the World Stage. – McGraw-Hills/Dushkin Companies, 2003. – p. 267-268.
2. Eichengreen B. Geography as Destiny. A Brief History of Economic Growth // Foreign. Affairs. - March/April. - 1998. – PP. 128-139.
3. Цит.: Rourke J.T. International Politics on the World Stage. – McGraw-Hills/Dushkin Companies, 2003. – p. 268.
4. Ibid. – p. 269.
5. Ibid.
6. Ibid.
7. Ibid. – p. 271.
8. Ibid. – p. 272.
9. Цит.: Rourke J.T. International Politics on the World Stage. – McGraw-Hills/Dushkin Companies, 2003. – p. 272.
10. Див.: Hart B.H. Liddell Strategy. – A Meridian Book, 1991
11. Nathan A. China's Transition. - N.Y., 1998
12. American foreign policy and process. - N.Y., 1992
13. Rielly John E. Americans and the World: A Survey at Century's End // Foreign policy. – 1999. – Volume 1. - P. 114.
14. Rourke J.T., Carter R.G., Boyer M.A. Making American Foreign Policy. – Benchmark/Dushkin, 1996. – p. 376
15. Rourke J.T. International Politics on the World Stage. – McGraw-Hills/Dushkin Companies, 2003. – p. 88
16. Ibid.
17. Ibid. – p. 89
18. Див.: James P., Rioux J-S. International Crisis and Linkage Politics: The Experiences of the United States, 1953-1994. – // Political Research Quartely. – 1998. – Volume 3. - PP. 781-812.

Осташ Н.І.*

УЧАСТЬ КАНАДИ У ВІЙНІ В АФГАНІСТАНІ В КОНТЕКСТІ КАНАДСЬКО-АМЕРИКАНСЬКИХ ВІДНОСИН

This article will outline the connection between Canadian military presence in Afghanistan and Canada-U.S. relations; provide analysis of the key opinions on the matter in the Canadian society; define major challenges for the Canadian foreign policy against the background of events in Afghanistan.

Участь Канади у війні в Афганістані, безумовно, є найпомітнішою зовнішньополітичною подією країни початку XXI століття, а також найбільшою військовою операцією з часів Корейської війни. Присутність Канади в регіоні логічно вплетена у контекст канадсько-американських відносин.

Метою пропонованої статті є визначити, яким чином причини та етапи військової місії Канади в Афганістані пов'язані з відносинами Оттави та Вашингтона, який резонанс цих подій у громадській думці Канади, які важливі зовнішньополітичні наслідки вони можуть мати для країни.

Від початку війни, у 2001 році, в Канаді точаться дискусії серед політичних кіл, а також серед громадськості, стосовно канадської військової місії; цьому питанню присвячено ряд публікацій наукового та загального характеру. Серед книг, в першу чергу, ватро відзначити працю Дж.Лексера «Нерозсудлива місія. Канада та Афганістан» [1], де досить об'єктивно викладено причини та основні етапи канадської участі у цій війні, а також наведено аргументи на користь того, щоб якомога швидше відкликати канадські війська. Серед інших публікацій на цю тему - стаття «Нездатність захистити: безпека особистості та канадська закордонна політика в Афганістані», де автор - У.Ґрівз - розглядає співвідносність канадських дій в регіоні із зовнішньополітичною доктриною «безпеки особистості» [2]. У статті «Канада та війна в Афганістані: «самітник» НАТО переймає ініціативу» [3] відомі канадські дослідники в галузі військової сфери Дж.Джокел та Ж.Сокольскі також розглядають питання участі Канади в Північноатлантичному альянсі. «Парадокс Афганістану. Операції зі встановлення стабільності та відновлення міжнародної політики безпеки Канади?» – публікація Д.С.МакДона [4], в якій автор розглядає питання участі Канади у війні в Афганістані у контексті нової політики безпеки країни.

На пострадянському просторі вищезгадані питання розглядаються у публікаціях Інституту США та Канади Російської Академії Наук, найґрунтовнішою серед яких є стаття Д.А.Володіна «Канада і проблеми миробудівництва в Афганістані» [5], в якій автор чудово висвітлює причини, етапи, концептуальні засади, вплив на внутрішньополітичну ситуацію країни та нові підходи до канадської військової операції в Афганістані.

Як бачимо, існує достатня кількість наукових досліджень, присвячених тематиці участі Канади у війні в Афганістані, особливо безпосередньо стосовно Північної Америки. Проте, на жаль, українська наука поки що не представлена серйозними дослідженнями зі згаданого питання. Це обумовлює актуальність теми канадської військової місії в

* аспірант кафедри міжнародних відносин та зовнішньої політики Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Осташ Н.І., 2009

Афганістані для української школи канадознавстсва, в тому числі у контексті канадсько-американських відносин.

Безпосереднім приводом до військової операції в Афганістані стали терористичні акти у США 11 вересня 2001 року. Одразу після цих трагічних подій міністр оборони Канади Арт Еґлтон заявив, що у відповідь на удари 9/11 його країна візьме участь у будь-яких діях Сполучених Штатів, спрямованих проти Аль Каїди та Талібану. Сьомого жовтня 2001 року прем'єр-міністр Жан Креть'єн підтвердив наміри Канади взяти участь в американських військових діях, і вже наступного дня А. Еґлтон зробив заяву про запуск операції «Аполлон» на підтримку американської «Нездоланна свобода».

Однією з причин такого рішення стало усвідомлення канадцями вразливості Північної Америки після дій терористів у США, а «континентальна вразливість може частково бути послаблена операціями передової оборони, що підривають та/чи нейтралізують підпільні терористичні мережі за кордоном, особливо в районах укриття (чи централізації) таких мереж» [4, 622].

Проте, як зазначає доктор Д. Чартерс, «внаслідок подій 9/11 виникло дві потенційні загрози: для канадської безпеки з боку можливих актів тероризму; і для суверенітету Канади внаслідок дій США у відповідь на події 9/11» [6, 4]. Йдеться про класичну для малих та середніх держав стратегію «оборони проти допомоги», згідно з якою невелика держава може переконати велику державу-сусіда у здатності себе захистити від будь-якого потенційного зовнішнього ворога великої держави, щоб таким чином уникнути військової присутності останньої на своїй території під приводом «військової допомоги» [7, 228]. У випадку канадсько-американських відносин після 11 вересня 2001 року «співпраця розширилася за межі звичайної оборони, включаючи тепер і невійськові аспекти безпеки» [8, 81]. В першу чергу, це означало запевнення Канадою США в тому, що вона здатна зашкодити проникненню терористів на її територію, а звідти – в Сполучені Штати. У разі, якщо Вашингтон буде вважати канадські заходи в цій сфері недостатніми, американці можуть односторонньо вдатися до дій зі зміцнення свого північного кордону, що боляче вдарить по перебігу торгівлі між сусідами. Беручи до уваги асиметричну економічну залежність Канади від США, запевнення Вашингтону в тому, що Оттава є вірним союзником останнього у боротьбі з міжнародним тероризмом як на території північноамериканського континенту, так і за його межами, є практично питанням збереження національного суверенітету Канади.

Іще одним фактором, що вплинув на рішення канадського уряду щодо відправки військ до Афганістану, стала громадська думка в Канаді. Справа в тому, що це рішення приймалося на фоні безпрецедентного почуття солідарності канадської нації зі Сполученими Штатами після подій 9/11. Багато експертів зазначають, що на той час уряд Канади, практично не маючи уявлення про те, скільки військ і на який термін може бути відправлено до Афганістану, розраховував, що ця місія буде, подібно до попередніх – в Косово та Перській затоці – короткотерміновою операцією із переконливою перемогою союзників. «Спочатку військова місія, а вже потім – логічне обґрунтування», - так охарактеризував дії уряду Дж.Лексер [1, 2].

У квітні 2003 року війна в Афганістані, напевне, вперше змусила пересічних канадців серйозно задуматися над доцільністю участі в ній їхньої країни. Смерть чотирьох та поранення вісьмох канадських солдат в результаті «дружнього обстрілу» американськими військами стали першим шоком для канадського суспільства.

До кінця 2002 року уряд Канади відкликав основну частину своїх військ із Афганістану, на чому закінчився перший етап участі країни у війні [5]. Це могло б бути і кінцем канадської участі в регіоні загалом, проте події двосторонніх канадсько-американських відносин підготували ґрунт для наступного етапу військової місії в Афганістані.

Про початок другого етапу оголосив новий міністр оборони Дж.МакКалум у лютому 2003 року, а вже 17 березня 2003 року Жан Креть'єн заявив про те, що Канада не братиме участі у війні в Іраку, обґрунтувавши це відсутністю відповідного мандату ООН, проте насправді й інші чинники, такі як відсутність офіційної підтримки НАТО, опозиція Франції та Німеччини, а також громадська думка в країні й майбутні вибори в пацифістському Квебеку, - вплинули на прийняття такого рішення.

Беручи до уваги неоднозначну позицію уряду Креть'єна з питання участі у анти-іракській коаліції аж до останнього моменту, а також спосіб, в який про це було оголошено – під оплески парламенту – таке рішення стало болючим ударом для США [3, 105]. Згідно з теорією асиметрії однією із передумов успішності асиметричних відносин є дотримання хисткого балансу поваги меншої країни до авторитету більшої та поваги останньої до автономії першої. У разі якщо більша країна вважає повагу меншої країни недостатньою, вона може спробувати нагадати останній про асиметричність відносин, демонструючи свою силу шляхом тиску або прив'язки проблемного питання до інших, хоч безпосередньо непов'язаних з ним, проте життєво важливих для меншої держави [9, 84]. Так, після прийняття канадським урядом рішення по Іраку, представники Вашингтону нагадали Канаді про її асиметричну залежність від південного сусіда, попередивши, що канадська поведінка може мати серйозні економічні наслідки для Оттави.

Таким чином, відновлення канадської військової присутності в Афганістані стало способом забезпечення «м'якого ґрунту» для «іракського рішення» як в політичному, так і чисто практичному плані: адже було очевидним, що Канада не може собі дозволити утримувати військові контингенти в обох країнах одночасно. В результаті, «Афганістан стає заміною Іраку» [3, 105].

З літа 2003 року по літо 2005 року, під час другого етапу військової участі Канади в Афганістані, канадська місія зосередилася на операції «Афіна» в рамках Міжнародних сил сприяння безпеці (ІСАФ), створених 20 грудня 2001 року резолюцією Ради Безпеки ООН під початковим керівництвом Великобританії, а згодом, з серпня 2003 року, – НАТО.

У 2005 році події канадсько-американських відносин знову вплинули на дії Канади в згаданому регіоні. 24 лютого 2005 року прем'єр-міністр Пол Мартін офіційно заявив про відмову Канади від участі в американській програмі протиракетної оборони. Цей крок був негативно сприйнятий у Вашингтоні, тож, подібно до іракського рішення, в якості компенсації канадський уряд продовжив зміцнювати військову присутність в Афганістані. Після наради міністрів оборони країн НАТО у лютому 2005 року міністр оборони Канади Б.Ґрем оголосив про те, що влітку 2005 року буде створено «Регіональну групу з відбудови» (РГВ), до складу якої, окрім військових, увійдуть офіцери Королівської канадської кінної поліції, представники Канадського агентства з міжнародного розвитку та Міністерства закордонних справ.

На третьому етапі військової участі Канади в Афганістані – з кінця 2005 року – канадська місія зосередилася у новому, небезпечному регіоні – Кандаґарі. На середину 2006 року близько 2,500 канадських військовослужбовців перебували в цій провінції. Цікаво, що це місце розташування РГВ дісталося Оттаві «практично випадково». Канаді було надано на вибір РГВ по всій території Афганістану, проте внутрішні суперечки в Оттаві відкладали прийняття рішення до тих пір, поки Кандаґар, найгарячіша точка в Афганістані, не дісталася Канаді за залишковим принципом [4, 626].

Місія в Кандаґарі виявилася абсолютно новим і важким етапом для збройних сил Канади, який приніс багато жертв не лише серед військових, а й серед дипломатів.

У травні 2006 року новий консервативний уряд на чолі із «найбільш проамериканським прем'єр-міністром Канади» Стівеном Гарпером продовжив термін канадської військової операції в Афганістані на два роки, у такий спосіб відмовившись від попередніх

планів вивести війська у 2006 році. У березні 2008 року консервативний уряд за підтримки деяких лібералів ще раз продовжив термін канадської військової присутності в провінції Кандаґар (тепер до 2011 року), наголосивши, проте, на зміні пріоритетів на користь відбудови регіону.

Зростаючі втрати серед канадських військових викликали гострі дискусії у суспільстві та політичних колах країни. Представники військового лобі продовжують наполягати на необхідності зміцнення відносин зі Сполученими Штатами, на збільшенні військових витрат країни у зв'язку з присутністю в Афганістані. Яскравим представником цього табору є Дж.Ґранатстайн, відомий канадський науковець, Голова Дорадчої ради Канадського інституту оборони та закордонних справ. У своїй книзі «Чия це війна? Як Канада може вижити у пост-9/11 світі» він наводить аргументи на користь участі країни в афганській операції, представляючи війну з тероризмом та підтримку свого головного партнера – Сполучених Штатів Америки (від яких Канада економічно залежна) – одним із найважливіших національних пріоритетів Канади. «Врешті-решт, війна проти ісламського тероризму – це наша війна» [10, 74], - пише Дж.Ґранатстайн. Цікавими є також наступні аргументи автора: «діючи спочатку під командуванням США, а тепер у складі сил НАТО, [канадські] солдати бачили достатню кількість військових дій, щоб пройти «хрещення кров'ю»... Це дорогий, але безцінний урок, який необхідно засвоїти кожній армії» [10, 216]. І далі: «Думка про те, що канадці лише носили голубі берети, має також бути вибита із голів військових» [10, 217].

Одним із представників антивійськового табору є Л.МакКуейґ, відома журналістка, автор багатьох бестселерів. У своїх книзі «Тримаючи піджак хулігана» вона гостро критикує участь Канади у війні в Афганістані як частину нової, проамериканської зовнішньої політики канадського уряду. На думку автора, наслідками спроб «догодити» південному сусіду стали такі зовнішньополітичні кроки Канади як участь в афганській військовій кампанії, відмова від традиційної ролі миротворця і «чесного брокера», опозиція світовим зусиллям у сфері охорони навколишнього середовища та зміцнення міжнародного права. Л.МакКуейґ уміє бути досить іронічною, якщо не саркастичною: «Ми не агресори, ми всього-на-всього допомагаємо агресорам, щоб захистити наш торгівельний баланс» [11, 105].

Інші противники військової присутності канадців в Афганістані спростовують офіційну версію необхідності операції, за якою нанесення удару по терористах забезпечує безпеку Північної Америки. На їхню думку, присутність іноземних військ в регіоні якраз стимулює терористичну діяльність, направлену проти західних країн, і, таким чином, тільки посилює загрозу національній безпеці Канади [1, 6].

Окрім однозначної позиції «за» і «проти», в Канаді висловлюються також і поміркованi погляди. Так, наприклад, багато експертів, поділяючи думку про необхідність зміцнення зв'язків зі Сполученими Штатами, при цьому ставлять під питання доцільність методів та засобів, якими керуються представники Заходу в Афганістані.

На сьогоднішній день, за даними опитувань, ставлення канадців до участі їхньої країни у військовій операції в Афганістані, є в основному негативним. Така думка зміцнюється після кожного повідомлення про зростання втрат серед канадських військових, про те, що ситуація в Афганістані практично не покращується, про випадки застосування тортур до військовополонених союзниками Канади, про втрати серед місцевого населення тощо.

Тиск з боку громадськості та політичних опонентів призвів до того, що Стівен Гарпер, який колись докладав величезних зусиль для зміцнення суспільної підтримки війни, під час виборчої кампанії у вересні 2008 року офіційно заявив, що 2011 рік стане кінцевою датою присутності канадських військ в Афганістані. Водночас спеціалісти відзнача-

ють, що прихід до влади в США президента від демократів Барака Обами, який зробив ставку на посиленні західної присутності в Афганістані, ставить під питання характер подальшої участі Канади у долі регіону.

Перед канадським урядом постала складна дилема: як залишитися головним союзником США, при цьому вивівши війська до 2011 року. Адже саме зараз, на шалено популярного в Канаді Б.Обаму покладаються величезні надії стосовно покращення канадсько-американських відносин. Це стосується не тільки двостороннього аспекту. Як зазначає Б. Уомек, у двосторонніх асиметричних відносинах одним із трьох найголовніших питань, які цікавлять більшу державу, є відповідність політики меншої держави її загальним зовнішнім пріоритетам та діям [9, 82]. Саме це часто створювало складнощі для канадського уряду: коли дії Сполучених Штатів на міжнародній арені йшли в розріз із традиційними канадськими цінностями, неоднозначно співвідносилися із міжнародним правом або викликали обурення світової спільноти, тоді Оттава поставала перед важким вибором щодо підтримки чи не підтримки південного сусіда. За часів президентства Дж. Буша молодшого такий вибір Канаді доводилося робити особливо часто, саме тому канадці дуже сподіваються на те, що відтепер нова зовнішня політика демократичної адміністрації США не йтиме в розріз із канадськими цінностями.

При цьому основою зовнішньої політики Канади має бути її власна модель, яка коригуватиметься, але аж ніяк не залежатиме повністю від рішень у Вашингтоні, і в цьому плані перед Оттавою стоять серйозні завдання. В її плани входить відновлення престижу та впливу країни на міжнародно-політичній арені. На думку автора національного бестселера «Поки Канада спала» [12] Е.Коена, провідна роль та вплив, які мала Канада після Другої світової війни, поступово втрачаються в усіх сферах: дипломатичній, військовій, допомоги третім країнам, торгівельній.

Позиція Канади щодо війни в Афганістані стала серйозною заявкою на відновлення активної ролі країни у вирішенні важливих міжнародних проблем. Значна військова присутність в регіоні сприяла зростанню канадського авторитету серед союзників по НАТО. «Канада перестала бути країною, яку критикують і повчають союзники. Тепер її черга критикувати і повчати» [3, 101]. Зростання впливу країни в Північно-Атлантичному альянсі має важливе значення для Оттави, адже участь в цій організації послаблює асиметрію відносин із США у військово-політичній сфері.

Разом з тим бажання Канади відігравати вагому роль у врегулюванні проблем міжнародної безпеки вимагає від уряду серйозних рішень у зовнішньополітичній та військовій сферах. Новий характер міжнародних загроз і операцій з їх усунення, а також необхідність ефективно взаємодіяти із союзниками по НАТО, передусім США, вимагають подальшого збільшення фінансування канадських збройних сил, а також їхню адаптацію до нових реалій.

Не менш важливою є проблема доктринального забезпечення відповідних зовнішньополітичних дій. Потребує подальшого вдосконалення концепція проведення міжнародних операцій, опублікована у квітні 2005 року в «Білій книзі із зовнішньої політики», де зазначається, що «із врахуванням складності нових місій... канадські збройні сили візьмуть на озброєння комплексний підхід – поєднання миротворчих, гуманітарних та військових дій в рамках однієї операції» [5, 46]. Як свідчить нинішня ситуація в Афганістані, нова концепція проведення міжнародних операцій поки що не принесла суттєвих результатів у досягненні миру, стабільності й розвитку регіону. Більше того, західні країни не зуміли також втілити в життя ключові принципи доктрини «безпеки особистості», яка є, до речі, однією із засад зовнішньої політики Канади. На думку У.Ґрівза, співробітника одного із проектів Центру військових та стратегічних досліджень, «Канадська політика і дії в Афганістані не відповідають проголошеним цінностям безпеки особистості і захисту

афганського населення. Нездатність забезпечити безпеку особистості має дві складові: по-перше, міжнародні сили не зуміли дати адекватну відповідь загрозам цивільному населенню з боку Талібану та інших, пов'язаних з ним терористичних груп. По-друге, тактика, якою керувалися міжнародні військові сили, виявилася нездатною провести розмежування між цивільними та комбатантами, що призвело до прямих наслідків – зростання втрат серед мирного населення» [2, 2].

В аспекті канадсько-американських відносин чіткі критерії проведення нових видів міжнародних операцій в рамках доктрини «безпеки особистості» позбавили б канадський уряд від необхідності придумувати «за» та «проти» участі у військових операціях очолюваних Сполученими Штатами.

Таким чином, асиметричний характер відносин між США та Канадою став одним із ключових факторів, що вплинув на рішення Оттави про участь у військовій операції в Афганістані. Він же в подальшому визначав і характер етапів канадської місії в регіоні. Це викликало гострі дискусії серед канадської громадськості та в політичних колах. На сьогодні, коли оголошено остаточну дату виведення канадських військ з регіону, широко обговорюється питання розвитку канадсько-американських відносин після приходу до влади в США демократичної адміністрації Б.Обами, одним із зовнішньополітичних пріоритетів якої є зміцнення західної присутності в Афганістані. На фоні афганських подій проявилися проблеми зовнішньої політики Канади, які потребують подальшого вирішення. Одним із пріоритетних завдань в цьому аспекті є удосконалення нової концепції проведення міжнародних операцій.

Зважаючи на актуальність дослідження тематики розвитку канадсько-американських відносин у аспекті глобальної політики США, можна зробити висновок про необхідність подальшого вивчення питання участі Канади у інших військових операціях під керівництвом Сполучених Штатів.

Література

1. Laxer J. Mission of Folly: Why Canada Should Bring its Troops Home From Afghanistan. - Toronto: Between the Lines, 2008. – 192 p.
2. Greaves W. The Failure to Protect: Human Security and Canadian Foreign Policy in Afghanistan // Journal of Military and Strategic Studies. – Summer 2008. – Vol.10, Issue 4. – P.1-34.
3. Jockel J.T., Sokolsky J.J. Canada and the War in Afghanistan: NATO's Odd Man Out Steps Forward // Journal of Transatlantic Studies. – April 2008. – Vol. 6, No. 1. – P.100-115.
4. McDonough D.S. The Paradox of Afghanistan: Stability Operations and the Renewal of Canada's International Security Policy? // International Journal. – Summer 2007. – Vol. 62, Issue 3. - P.620-641.
5. Володин Д.А. Канада и проблемы миростроительства в Афганистане // США-Канада: экономика, политика, культура. – 2007. – №10. – С.41-56.
6. Charters D. "Defence Against Help»: Canadian-American Cooperation in the War on Terrorism // ISA 2004 Conference Papers. – P.1-17.
7. Ørvik N. Defence Against Help – a Strategy for Small States? // Survival. - September/October 1973. – Vol. 15, Issue 5. – P.228-231.
8. Barry D., Bratt D. Defense Against Help: Explaining Canada-U.S. Security Relations // American Review of Canadian Studies. – Spring 2008. – Vol.38, Issue 1. - P.64-89.
9. Womack B. China and Vietnam: the Politics of Asymmetry. – New York: Cambridge University Press, 2006. – 281 p.

10.Granatstein J.L. Whose War Is It? How Canada Can Survive in the Post-9/11 World. – Toronto: Harper Perennial, 2007. – 248 p.
11. McQuaig L. Holding the Bully's Coat. Canada and the U.S. Empire. – Scarborough, Ontario: Doubleday Canada, 2007. – 304 p.
12.Cohen A. While Canada Slept: How We Lost Our Place in the World. - Toronto: McClelland & Stewart, 2003. – 220 p.

Черінько І.П.*

ПОЛІТИКА ЛЕЙБОРИСТСЬКОГО УРЯДУ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ ЩОДО БОЛГАРІЇ ТА РУМУНІЇ ЯК ПРЕТЕНДЕНТІВ НА ЧЛЕНСТВО У ЄС

The present article is dedicated to the research of the policy of the Labor government of Great Britain towards Bulgaria and Romania as EU candidate states. Occupying antifederalist positions in the process of European integration, Great Britain is in favor of further EU enlargement, which differs it from other states of Western Europe.

Актуальність даної теми обумовлена необхідністю всестороннього вивчення особливостей політики лейбористського уряду Великої Британії щодо розширення Європейського Союзу в світлі європейських устремлінь України.

В той же час розглядувана автором проблематика є доволі малодослідженою. Серед українських науковців європейську політику Великої Британії ґрунтовно вивчали В.Крушинський, Н.Яковенко [1,2], окремі її аспекти та періоди – О.Неприцький, Л.Ямпольська, В.Дударьов, О.Романова[3-6]. Особливсоті політики лейбористського уряду Великої Британії досліджував вітчизняний науковець А.Соколов[7]. Серед російських вчених видаються помітними праці А.Валуєва, Н.Капітонової, В.Ломакіна, Л.Бунькова, Л.Кузьмічьової, І.Бартановської [8-13]. Проте питання розширення ЄС у зовнішній політиці Сполученого Королівства є на сьогодні розкритим доволі мало, а проблематика стосунків Великої Британії з Болгарією та Румунією як кандидатів на членство у ЄС є ще менш висвітленою темою.

Велика Британія послідовно підтримує подальше розширення Європейського Союзу через відповідність цього процесу своїм національним інтересам, що обумовлено кількома причинами.

По перше, розширення ЄС послаблює федералістські настрої у цій організації, що є вигідним для Сполученого Королівства, яке не припускає федералізації ЄС. Крім того, співпрацюючи тісно з США, яким також не є вигідною поява нової наддержави, глобального конкурента на світовій арені, якою може стати європейська федерація, британські лейбористи балансують між двома пріоритетами своєї зовнішньої політики.

По друге, включення нових держав до складу Європейського Союзу дозволить більш ефективно вести боротьбу з тероризмом, транскордонною злочинністю, торгівлею людьми та наркотиками, забрудненням навколишнього середовища, а саме ці питання лейбористський уряд Великої Британії ставить у главу кута своєї політики.

По третє, визначивши критерії членства у ЄС, ця організація мусить приймати до свого складу ті держави, що відповідають таким критеріям, і причиною підтримки такого положення є не тільки курс лейбористів на «етичну зовнішню політику», а й прагматичні побоювання що у разі незадоволення їхніх європейських аспірацій, держави – європейські

* аспірант кафедри міжнародних організацій і дипломатичної служби Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Черінько І.П., 2009

сусіди ЄС можуть вдатися до дрейфу до іншої сфери впливу, ставши загрозою європейській безпеці і стабільності прямо на її кордонах.

Керуючись своїм традиційним підходом до розширення Європейського Союзу, Велика Британія продовжила свою політику, спрямовану на підтримку його подальшого розширення, і після приєднання до ЄС десятки нових його членів у 2004р. З метою логічного завершення включення до ЄС країн Центральної та Східної Європи, Сполучене Королівство взяло курс на просування до європейської спільноти Болгарії та Румунії. При цьому Велика Британія використовувала як багатосторонній інструментарій, так і двосторонній потенціали.

6 листопада 2001р. міністр закордонних справ Великої Британії Дж.Стро та голова уряду Румунії та А.Насташе зустрілись у Лондоні, та під час офіційного візиту керівника румунського уряду до Сполученого Королівства, обговорили участь країн Центральної та Східної Європи у боротьбі з глобальним тероризмом, а також проблематику європейської та євроатлантичної інтеграції. Уряд Великої Британії відзначив зростання ролі Румунії у європейській та світовій безпеці, що після подій 11 вересня в США зазнала нових викликів. Було відзначено, що розширення НАТО та Європейського Союзу є надзвичайно важливим для майбутнього європейської безпеки, і Велика Британія однозначно підтримує членство Румунії у обох цих організаціях [14].

Зміцненню британської позиції щодо розширення ЄС сприяли і наявні позитивні наслідки від розширення ЄС – 2004р., як імператив до посилення Європейського Союзу. Так, виступаючи 26 червня 2006р. у Варшаві, британський міністр у європейських справах Д.Александр зазначив, що нові держави – члени принесли оптимізм до Європейського Союзу. Адже кон'юнктура світової економіки створює для Європейського Союзу серйозні виклики. Так, за період 2002-2005рр. експорт Китаю до ЄС зріс на 100%. За період 1995-2005рр. уп'ятеро зріс експорт до ЄС країн, що розвиваються. Крім того, до 2015р. наполовину зросте ринок азійських країн у Європейському союзі. Крім того, щороку загострюються і такі проблеми, як тероризм, міжнародна злочинність. Відповіддю на такі виклики, на думку представника британського уряду, має стати розширення Європейського Союзу. Розширення робить ЄС сильнішим і здатним адекватно відповідати на виклики глобалізації. Д.Александер наголосив, що без такого члена, як Польща, Європейський Союз не зміг би настільки ефективно діяти під час помаранчевої революції в Україні [15].

Вищезазначені події засвідчили потугу Європейського Союзу на міжнародній арені, а також здатність демократичних цінностей впливати на еволюцію держав. Дж. Хун, міністр у Європейських справах Великої Британії, виступаючи у Інституті європейських справ у Дубліні в листопаді 2006р., підкреслив, що 1989 р. став переламним для європейської спільноти. Завершення Холодної війни кардинально змінило обличчя ЄС. Європейський Сою успішно зріс за рахунок вдалих розширень. Кордони ЄС розтягнулися далеко за попередні його межі. ЄС дедалі посилюється й посилюється. Свого часу і ми були новим членом, що був щасливим отримати запрошення до Європейського співтовариства. Кожне розширення додає нам користі й благополуччя. Адже понад 300тисяч робочих місць було створено по усьому ЄС внаслідок розширення-2004р. ЄС має бути пристосованим до нових реалій, адже Європа - 2007 доволі відмінна від Європи – 1957 [16].

Як і з кожною з десяти держав, що приєдналися до ЄС у 2004р., Велика Британія вдалася до укладення відповідних планів дій і з новими претендентами на членство у Євросоюзі. У 2001р. Велика Британія уклала з Болгарією план дій, у якому Велика Британія зафіксувала свою однозначну підтримку входженню Болгарії до Європейського Союзу та демократичним реформам ,які в цьому контексті відбуваються у Болгарії. Між зовніш-

німи міністерствами мали бути налагоджені тісні зв'язки Адже уряд Великої Британії наголосив, що з нетерпінням чекає на той день, коли Болгарія увійде до ЄС. Просування до європейських структур, згідно цього плану, мало відбуватися згідно до інших програм зближення з ЄС. Уряд Великої Британія наголосив, що найближчі п'ять років від укладення цього плану для ЄС немає кращої альтернативи своєму розвиткові, як розширення, адже лиш так можна подолати виклики глобалізації та штучний розділ Європи, нав'язаний Радянським Союзом. Крім того, уряд Великої Британії відзначив економічне зростання, макроекономічну та валютну стабільність у Болгарії, що дозволяє зробити висновок, що ця держава готова до активної роботи з іншими членами ЄС. Через відкритість ринків та прозорість значною мірою зросли торгівельні відносини між двома державами. Цьому сприяли такі заходи ,як організація регіональних форумів, нарад, конференцій, бізнесових контактів, що адекватно розкривали ті можливості, що їх має Болгарія, активність конкретних британських компаній, взаємні продуктивні візити тощо [17].

Уряд Болгарії зобов'язався звернути увагу громадськості на необхідність ефективної боротьби зі злочинністю, зміцнювати судову гілку влади та боротися з корупцією на всіх суспільних рівнях. Велика Британія гарантувала у цьому свою підтримку наступним чином:

- призначення на двохрічний термін британського радника у Болгарії у тамтешнє міністерство внутрішніх справ;
- організацією семінарів, різних заходів по обміну досвідом для державних службовців обох країн;
- співпрацею між правоохоронними органами двох держав;
- допомогою в імплементації угоди про реадмісію;
- взаємними візитами.

Співпраця двох держав у боротьбі з незаконним обігом наркотиків стала активно розвиватися після візиту до Болгарії Кейта Хеллавелла, британського координатори боротьби з наркотиками. Сполучене Королівство згодилося надати Болгарії своїх радників та тісніше співпрацювати між відомствами відповідного профілю.

Європейська Комісія, на момент укладення спільного плану дій між двома державами, вже відзначила відповідність Болгарії Копенгагенським політичним критеріям, і Велика Британія виявила прагнення допомагати Болгарії у виконанні Римської рамкової програми щодо забезпечення прав національних меншин, зокрема:

- допомагати в організації семінарів з приводу висвітлення національних меншин у засобах масової інформації;
- вивчати ситуацію з національними меншинами у Болгарії з метою надання конкретних рекомендацій;
- допомагати в організації дошкільних болгарсько-циганських дитячих садків для виховання з молодого віку толерантності та терпимості;
- заохочувати співпрацю Болгарії з британською Комісією з расової рівності;

Велика Британія також запропонувала Болгарії свої консультаційні послуги у сфері роботи з дітьми та імплементації Акту захисту дітей.

Велика Британія і Болгарія погодили, що для Болгарії є надзвичайно важливим створення державної служби у такий спосіб, щоб вона відповідала вимогам Європейського Союзу, а також держави зійшлися на неприпустимості масових шкідливих викидів в атмосферу. Велика Британія зголосилася направити до Болгарського міністерства аграрної політики свого радника з сільськогосподарських питань а також надавати допомогу у сертифікації їжі.

У 2001р. дві держави уклали між собою угоду з питань освіти та культури, і спільний план дій передбачав значне розширення положень цієї угоди, зокрема щодо наукових обмінів, візитів та програм. Велика Британія також взяла на себе обов'язки надавати підтримку Болгарії у вивченні англійської мови й надавати фінансову підтримку цій державі. Визнаючи ту велич масиву законодавства, що його належало прийняти та удосконалити болгарському парламентові, держави зобов'язалися регулярно обмінюватися досвідом [18].

У 2001р. Велика Британія запустила спільний план дій щодо членства Румунії у ЄС, що ознаменувався підписанням відповідної декларації між європейським міністром Великої Британії К.Ваз та закордонним міністром Румунії Мірсео Гоана. У плані дій були викладені політичні ініціативи щодо прискорення вступу Румунії до Європейського Союзу. Румунія зобов'язалася всіляко сприяти покращенню інвестиційного клімату на своїй території, зміцнювати інституційні можливості для проведення аудитів та судових розслідувань, надалі поглиблювати співпрацю з Великою Британією у роботі над покращенням сфери юстиції і соціальної політики, боротьбі з організованою злочинністю, торгівлею людьми, нелегальною міграцією. Велика Британія зголосилася сприяти імплементації Румунією угоди про реадмісію та Меморандуму з взаєморозуміння та взаємодопомоги у боротьбі з організованою злочинністю. Румунія висловила намір підвищувати зацікавленість серед суспільства питаннями прав людини, забезпечити повне виконання міжнародно-правових угод у цій сфері, а Велика Британія допомагати – через Британську Раду та інші засоби – в організації відповідних тренінгів та заходів.

Держави виявили прагнення обмінюватися досвідом у сфері вдосконалення румунської системи державної служби, адміністративного реформування, посилення верховенства права, реформування судової системи. Уряд Великої Британії висловив прагнення надавати фінансову допомогу Румунії на створення системи допомоги дітям, подолання бідності, побудови розгалуженої мережі соціальних послуг, допомагати Румунії у її боротьбі за збереження навколишнього середовища, а також у розвиткові сучасного і конкурентоспроможного ринку електроенергії у Румунії та розвиткові сфери охорони здоров'я цієї держави. Румунія взяла на себе зобов'язання покращувати якість своєї освіти і широко впроваджувати вивчення англійської мови на своїй території, боротися з бідністю та соціальної відсутністю деяких верств населення, а також зміцнювати можливості для сільськогосподарського та регіонального розвитку. Велика Британія та Румунія вирішили інтенсифікувати свій двосторонній діалог з цілої низки питань, що становлять спільний інтерес, у дусі спільної політики безпеки і оборони Європейського Союзу, Велика Британія висловила готовність допомагати Румунії шляхом представлення цій державі компетентних радників у сфері оборони та зовнішньої політики. Держави висловили готовність поглиблювати свою співпрацю через такі ініціативи, як міжпарламентські контакти, стипендіальні програми, загальноєвропейські семінари та конференції [19].

Продуктивними були і візити британських урядовців до Румунії. Так, британський міністр у європейських справах Д.МакШейн, виступаючи 6 жовтня 2003р. в Бухаресті, заявив, що Велика Британія з нетерпінням чекає на румунських міністрів, які б сиділи у Раді Міністрів Європейського Союзу, а також на румунських парламентарів, які мають зайняти свої місця у Європарламенті. Він підкреслив, що процес подальшого розширення Європейського союзу є неминучим [20].

У жовтні 2004р. Комітет у Європейських справах Палати Громад подав свою річну доповідь стосовно перспектив розширення Європейського Союзу. Головним пунктом у ній були переговори з Болгарією та Румунією, що мали завершитися 1 січня 2007р. Комітет відзначив своє задоволення розумінням міністерством того, що Болгарія та Румунія мусять ще добре попрацювати над своєю відповідністю критеріям членству у ЄС. До за-

планованого часу вступу у цих держав лишається біля двох років, а передбачувані часові рамки, схвалені урядом Великої Британії. Комітет висловив побажання ретельно вивчати ситуацію з Румунією. Комітет також зважив прийнятними. Комітет також висловив побажання ретельно вивчати ситуацію з Румунією до розгляду її Європейською Радою [21].

Виступаючи 6 грудня 2006р. перед Палатою громад, Маргарет Беккет, закордонний міністр Великої Британії, заявила, що усі офіційні гілки влади Великої Британії підтримують розширення Європейського Союзу, оскільки це відповідає як інтересам Великої Британії, так і Європи в цілому. Результати референдумів, що проходили в більшості країн Євросоюзу, переконливо свідчать, що якщо не брати до уваги деякі окремі держави, то більшість населення ЄС каже «так» об'єднаній Європі і подальшому її розширенню, оскільки воно підніматиме рівень життя не лише держав-потенційних кандидатів, а й нинішніх держав-членів. Історичний досвід показує, що кожна хвиля розширення ЄС додає все більше добробуту до життя європейців. Так ,розширення ЄС – 2004р. додало до спільного ринку 74млн. нових споживачів, зробивши ЄС найбільшим спільним ринком у світі. Ми чекаємо нових здобутків від входження до Європейського Союзу Болгарії та Румунії.

М.Беккет наголосила, що Румунія та Болгарія зробили надзвичайно прогресивні перетворення з тих пір, як Європейський Союз натякнув їм на членство у 1999р. У цих державах з'явилися вільні засоби масової інформації, спостерігаються вільні демократичні вибори. Це є великим плюсом особисто для Великої Британії, адже за останні десять років її експорт до Румунії утроївся, а до Болгарії лиш за 2005р. зріс на 41%. Очевидно, що в економічному плані ці держави стали дедалі менш ризикованими. Однак це зовсім не означає, що процес розширення ЄС і набуття відповідності критеріям членства у ЄС є доволі прости процесом. Болгарії та Румунії слід ще багать працювати над низкою важливих питань ,ключовим з яких є боротьба з організованою злочинністю [22].

Британський міністр у справах Європи Деніс МакШейн, виступаючи у столиці Болгарії 7 жовтня 2003р., заявив, що з того часу, як він вперше побував у Болгарії – у 1982р. у світі і Європі особливо пройшли кардинальні зміни. Поява єдиної європейської валюти й скасування мита на кордонах змінили обличчя європейських держав, що увійшли до ЄС. МакШейн заявив: перш ніж балканізувати Європу потрібно європеїзувати Балкани, маючи на увазі, що перш ніж приймати балканські держави до лав ЄС, Європейська Спільнота мусить допомогти цим державам досягти відповідності європейським стандартам [23].

Велика Британія тісно співпрацювала Болгарією у миротворчій галузі, що є доволі важливим в контексті прагнення ЄС набути більш потужного голосу у світі. Так, на момент переговорів з Болгарією щодо вступу до ЄС батальйон із 480 болгарських вояків перебував в Іраку, 200 її солдатів були у Сараєво, ще 60 у Косові, і ще 60 військовослужбовців у Кабулі. Європейський Союз вимагає потужної безпеково-оборонної політики. За словами Д.МакШейна, ЄС являє собою іншу НАТО для захисту своїх громадян, і з приєднанням до ЄС Болгарії та Румунії ця організація стане дедалі сильнішою [23].

Виступаючи на нараді міністрів країн ЄС, присвяченій 50-тій річниці римського договору, міністр у європейських справах Великої Британії Дж.Хун позначив, що європейська інтеграція є гуртуючим фактором, що єднає політичні сили держав і є стимулом для демократичних прогресивних реформ у них, фактором, що не дозволить країнам повернутися назад до тоталітаризму. Відкриття дверей Європейського Союзу для країн Залізної завіси остаточно сформувало майбутнє Європи. Членство в ЄС дозволяє жити у безпеці й добробуті у кожній його країні, а рівень життя в Євросоюзі є високим як ніколи [24].

Велика Британія вітала входження Болгарії та Румунії до ЄС 1 січня 2007р. Британський міністр у європейських справах Дж.Хун, 10 січня 2007р. у своїй заяві з приводу приєднання Болгарії та Румунії до ЄС зазначив, що досягти відповідності європейським стандартам доволі непросто, однак Болгарії та Румунії це вдалося зробити за доволі невеликий період часу. Ці дві держави зробили неймовірний прогрес з тих пір ,як у 1999р. з ними почалися переговори щодо набуття членства у Європейському Союзі. Рівень життя в цих державах значно зріс, натомість кількість безробітних зменшилася, а економічне зростання є не менше 5% щороку. Кожне розширення Європейського Союзу приносило нові ринки, нові робочі місця і нові можливості для інвестування. Попереднє розширення, що мало місце у 2004р. принесло 74млн. нових споживачів і економічне зростання по всій Європі. Велика Британія невпинно збільшувала свою бізнес-присутність у Румунії та Болгарії. Гармонізація до Європейських стандартів зумовлює зменшення ризиків, що призводить до зростання бізнес-можливостей. Тому, на думку лейбористського уряду Великої Британії, подальше розширення є вкрай необхідним для ЄС, адже завдяки попереднім розширенням ВВП Європейського Союзу майже наблизилося до ВВП США, а Європейському Союзові необхідно нарощувати свої можливості в світла загострення світової конкуренції, особливо в контексті зростання економічних потужностей азійських країн[24].

В цілому ж готовність держав-потенційних претендентів на членство у Європейському союзі приєднатися до ЄС була пропорційною підтримці Великої Британії таких процесів. Чим більшою мірою країни відповідали критеріям, тим більшою мірою Сполучене Королівство активізовувало свою політику на цій ниві.

З прийняттям до лав ЄС Болгарії та Румунії завершився логічний процес включення до ЄС держав центральної та східної Європи, що свого часу перебували в комуністичному таборі. Таким чином Великій Британії в цілому вдалося реалізувати своє прагнення остаточного повалення берлінської стіни та доручення європейських країн, що стали на шлях ринкової економіки та демократії до європейських спільних цінностей.

Однак лишилися й інші країни, що на практиці довели сповідування вищезазначених принципів, і їхні європейські устремління не змогли не позначитися на подальшій політиці Великої Британії.

Література

1. Крушинський В.Ю. Британська Європа чи європейська Британія : Великобританія в європ. інтеграц. процесах. / Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. — К., 2003. — 214 с
2. Яковенко Н.Л. Велика Британія в сучасній системі міжнародних відносин: заявка на європейське лідерство: Монографія. – К.: Наук.світ, 2003. – 227с
3. Ямпольська Л.М. Інтеграційні процеси в Європі та Велика Британія (1973-1997 рр.) : Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. іст. наук. 07.00.02. / Харк. нац. ун-т ім. В.Н.Каразіна. — Х., 2004. — 20 с.
4. Неприцький О.А. Велика Британія та європейська інтеграція (90-ті рр. ХХ ст.) : Автореф. дис... канд. іст. наук: 07.00.02. / Харк. нац. ун-т ім. В.Н.Каразіна. — Х., 2003. — 20 с.
5. Дударьов В. Зовнішня політика європейської середньої держави за умов глобалізації (на прикладі Великої Британії, Польщі і України) : Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. політ. наук. 23.00.04. / Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин НАН України. — К., 2003. — 16 с.

6. Романова О. Зовнішньополітичні стратегії Франції, Німеччини та Великобританії у контексті розвитку й імплементації СЗБП ЄС : автореф. дис. канд. політ. наук: 23.00.04. / Романова Ольга Володимирівна; Одес. нац. юрид. акад. — О., 2008. — 19 с.
7. Соколов В. Английский лейборизм: вчера и сегодня (историко-политологический анализ) / В.Н.Соколов, А.С.Соколов. — Одесса: Маяк, 2007. — 254 с.: табл.
8. Валуев А. В. Европейское направление внешней политики Великобритании при «новых лейбористах». Автореферат на соискание ученой степени кандидата исторических наук. СпБ, 2007. 23с.
9. Бунькова Л.А. Социальная программа "новых лейбористов" Великобритании : подготовка, приоритетные направления, реализация (1994 - 2001 гг.): Авт. дисс... к.и.н. - М.: Нижневартовский педагогический ин-т, 2005.
10. Бартановская И.Э. История и современная роль Великобритании в Европейском Союзе. Возможности для России: Автореф.дисс. … к.э.н. - СПб.: Ун-т экономики и финансов, 2004.
11. Кузьмічева Л.О. Великобритания и европейская интеграция: подход британских лейбористов (1988-2001 гг.): Авт. дис.к.и.н. -Ярославль: Пед. ун-т, 2002.
12. Капитонова Н.К. Приоритеты внешней политики Великобритании (1990-1997 гг.) / [Редсовет: А.В.Торкунова (пред.) и др.]; Моск. гос. ин-т междунар. отношений (Ун-т) — М.: РОССПЭН, 1999. — 141, [2] с. — (Научные труды МГИМО).
13. Ломакин В. Внешнеэкономическая политика Британии / [Гл. ред. Н.Д.Эриашвили] — М.: ЮНИТИ, 2004. — 286, [1] с.: ил., табл.
14. Jack Straw meets Romanian Prime Minister Adrian Nastase // http://www.fco.gov.uk/en/newsroom/latest-news/?view=PressR&id=2019427
15. Alexander, Douglas. The EU is stronger and better for enlargement // http://www.fco.gov.uk/en/newsroom/latest-news/?view=Speech&id=1894059
16. 50 Years on – the EU in a globalised world // http://www.fco.gov.uk/en/newsroom/latest-news/?view=Speech&id=1893252
17. UK-Bulgaria Action Plan // http://www.fco.gov.uk/en/newsroom/latest-news/?view=News&id=2177566
18. Launch of UK-Romania EU accession action plan // http://www.fco.gov.uk/en/newsroom/latest-news/?view=PressR&id=2020727
19. MacShane, Denis. Romania and Britain: sharing a new partnership in a new Europe // http://www.fco.gov.uk/en/newsroom/latest-news/?view=Speech&id=1897711
20. European Commission 2004 Regular Reports on Bulgaria's and Romania's progress towards accession // http://www.publications.parliament.uk/pa/cm200304/cmselect/cmeuleg/42-xxxvii/4209.htm.
21. Beckett, Margaret. Pre-European Council statement // (07/12/2006) http://www.fco.gov.uk/en/newsroom/latest-news/?view=Speech&id=1893220
22. McShane, Denis. Bulgaria: an integral part of a revitalized Europe // http://www.fco.gov.uk/en/newsroom/latest-news/?view=Speech&id=1897721
23. Opening “Rome 50” lecture by Minister for Europe Geoff Hoon. http://www.fco.gov.uk/en/newsroom/latest-news/?view=Speech&id=1893307
24. Hoon, Geoff. Romania and Bulgaria EU accession // http://www.fco.gov.uk/en/newsroom/latest-news/?view=Speech&id=1893186

Цибуляк А.Г.*

ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ ВІЙСЬКОВО-ПОЛІТИЧНОЇ СИТУАЦІЇ В СВІТІ

The article is devoted to the study of world military and political situation, its peculiarities and trends in development.. The author defines that the re-structuring of the present-day international relations system is a key trend in the political and military development. There is obvious the formation of new axes of relations among great powers, the appearance of new types of risks and ways of their prevention on multilateral basis.

Key words: political and military situation, security, international system structure, co-operation.

Світовий розвиток на сучасному етапі характеризується гострими соціально-економічними конфліктами та політичними суперечностями. Триває суперництво традиційних та нових геополітичних центрів сили. Відбувається формування якісно іншого світоустрою, що супроводжується появою нових ризиків та загроз.

Основною метою статті є дослідження впливу особливостей сучасної військово-політичної ситуації на національну безпеку держави. Визначена мета потребує вирішення наступних завдань: через визначення тенденцій розвитку сучасної військово-політичної ситуації проаналізувати потенціал безконфліктної розбудови нової структури світової системи; визначити потенційні конфліктні поля взаємин між великими державами та визначити вплив цього потенціалу на міжнародну безпеку; визначити позиції основних акторів щодо принципів побудови нової багато центричного світоустрою.

В основу дослідження покладено розгалужену джерельну базу, основу якої складають документи США, Росії та Китаю в сфері військово-політичних відносин та військової політики. Автором ретельно вивчені та проаналізована роботи Кокошина А., Конопатова С., Шумиліна А., Сізова Н., Лейна Ч., Кагана Р., Хааса Р., Фергюсона Н., Бжезинського З., Маначинського А., Богдановича В. Методологічну основу дослідження склали системний аналіз та міждисциплінарний принцип, що дозволяють комплексно визначати тенденції та напрямки розвитку сучасної військово-політичної ситуації.

Всупереч численним оцінкам світової військово-політичної ситуації після розпаду біполярного протистояння, значення військової сили так і не зменшилося. Система, в якій значення військової сили було б мінімізовано та її функції зводилися б до завдання стримування збройних конфліктів, так і не була створена. Більше того, на початку XXI ст. визначилися процеси підвищення ролі військової сили для забезпечення економічних та політичних інтересів держав, а політичні інститути в сфері міжнародної безпеки переживають кризовий період.

Головна особливість сучасної військово-політичної ситуації, що формується, полягає в тому, що під впливом складного процесу глобалізації міжнародних політичних та економічних відносин та об'єктивної взаємозалежності різноманітних країн все більше ви-

* аспірант кафедри міжнародних відносин та зовнішньої політики Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Цибуляк А.Г., 2009

мальовується дві суперечливі тенденції: з одного боку, абсолютно очевидно, що характер і масштаб економічних, екологічних, енергетичних, соціально-політичних та духовних проблем, з якими людство зіштовхнулося, вимагає забезпечення надійної безпеки, існує потреба в формуванні більш справедливої системи міжнародних відносин, що складає основу багатополярного світу; з іншого боку, в світі є сильними позиції становлення та закріплення монополярного світу на чолі із США. Наявними є спроби розглядати міжнародну безпеку як похідну від національної безпеки США, а американські уявлення про форми поширення демократії — як нормативні для всього світу. У військово-політичному аспекті формується ідея «американської переваги», і в цьому контексті глобалізація представляється як експансія сфери військової відповідальності США на весь світ. Більше того, тенденції переходу до застосування збройних сил на основі «національних рішень» лише однієї потужної держави оцінюється автором як небезпечна тенденція, яка здатна применшити значення та ефективність політичних інструментів вирішення кризових ситуацій та значно знизити поріг застосування збройної сили.

Важливо, що потенціал США вести дві крупномасштабні військові операції на далекій відстані від національної території — в Афганістані з 2001 р. та в Іраку з 2003 р. — підводить міжнародне наукове співтовариство до висновку про те, що війна в тій формі, в якій вона ведеться США, перетворюється на звичайний інструмент політичної мобілізації всередині країни, а також засобом надання життєздатності діючим багатостороннім та двостороннім політичним союзам з американською участю за межами країни.

Новизна ситуації в тому, що війна перетворюється на «звичайну» форму організації зовнішньої політики країни-лідера і відносин між ведучими світовими гравцями. Таким чином, очевидною є формування протягом 2000-х рр. у свідомості політико-військових еліт сприйняття обмеженої війни як прийнятного інструменту міждержавної взаємодії [1]. Соціологи називають цей процес «рутинізацією війни».

Важливою особливістю сучасного етапу військово-політичної ситуації в світі є зростання на початку XXI ст. процесів підвищення ролі військової сили для забезпечення економічних та політичних інтересів держав. Як наслідок, відбувається подальша «економізація» зовнішньополітичних пріоритетів держав. В результаті суттєво змінюється розуміння урядами умов, що припускають застосування військової сили. Зростає жорсткість у боротьбі за ринки та доступ до сировинних ресурсів, що об'єктивно розширює сферу зовнішньополітичної потреби у військовій силі.

Військово-політична ситуація в сучасному світі переважно обумовлена геоекономікою. З кінця XX ст. боротьба за сфери впливу почала вестись в основному за допомогою геоекономічних стратегій, під якими розуміють методи контролю над різного роду ресурсними потоками й управління міжнародними виробничими цілями в масштабах планети, метою яких є участь суб'єктів міжнародних економічних відносин у перерозподілі світового валового продукту. Таким чином, ресурси планети, держави, що ними наділені, транспортні коридори, що забезпечують доставку цих ресурсів, є базовими факторами економічної, політичної, а відтак і військової ситуації.

Російський дослідник Конопатов С. вважає основним протиріччям сучасної військово-політичної ситуації геоекономчіні суперечності сучасного світу [2]. Поряд із ним численні дослідники погоджуються, що основним економічним та воєнно-політичним фактором в світі є США, які фактично виступають опонентом всьому світові, є двигуном його трансформації, джерелом та рушійною силою основних процесів в світі.

Автор погоджується із тим фактом, що інтереси США щодо розбудови однополюсної світової системи є рушійними силами формування політичних та економічних взаємин між державами світу, які використовують економічні, військово-політичні та ідеологічні фактори для просування власних цілей.

З огляду на це, автор вважає за доцільне дослідити сучасні підходи до структурування сучасної системи міжнародних відносин і вплив цих процесів на військово-політичну ситуацію. В сучасному світі статус, місце й ступінь впливу кожної держави в світовому співтоваристві визначається в значній мірі масштабами економічної та військової могутності. З цієї точки зору, США у багатьох аспектах можуть претендувати на статус єдиної наддержави, здатної в тій чи іншій формі втручатися у події, що відбуваються в будь-якому регіоні світу. Американська присутність здійснюється у формі сталої мережі міжурядових та транснаціональних зв'язків між високорозвиненими державами та регіонами світу. В цьому контексті актуальною є дослідження процесу зростання реабілітації імперської тематики. З другої половини 2000-х років в США щомісячно виходить велика кількість робіт, присвячених виникненню «Американської імперії», її прогресивної ролі в процесі поширення демократії та забезпечення стабільності [3]. До речі, можна відзначити тенденцію, що фактично поняття імперії, на відміну від негативно відтінку Радянської імперії, набуває позитивних рис.

В основі створення світ-імперії Pax Americana лежить принцип контролю над світом без володіння ним, й альтернативою силовому підкоренню є встановлення залежності в декількох формах. По-перше, технологічна залежність. Високий рівень життя розвинених країн забезпечується низькою конкуренцією у сфері високотехнологічних товарів, чим більше рівень високих технологій — тим менше товарів за цими технологіями випускається і закуповується у країн, що монополізують ринок високих технологій. Елементи технологічного панування США очевидні: з-поміж 1200 найбільш видатних вчених світу 700 працює в США, в університетах США навчається більше 600 тис. іноземних студентів, близько 1 млн. іноземних студентів залишилося в США протягом 1990-х рр.; на освіту США витрачають близько 700 млрд.доларів, що в 1,5 разів перевищує військові витрати.

По-друге, ресурсна залежність. Найактуальнішими ресурсами в контексті становлення залежності є енергоресурси (нафта і газ). Тому монополізація світових запасів нафти й газу створює потужну прив'язку до монополіста, крім того, на США припадає до 50% світового споживання енергоресурсів, а в самих США видобувається менше 20% [7]. Відповідно, військово-політична активність США сконцентрована на нафтогазоносних районах світу, а також шляхах транспортування вуглеводнів. Оскільки шлях прямої агресії є коштовним в матеріальному і в політико-психологічному контексті, то стратегічний шлях отримання контролю над енергоресурсами — дестабілізація обстановки в них, підконтрольна нестабільність, санкції тощо.

В основі фінансово-економічної кризи США і світу в цілому покладена нестабільність долара як світової резервної валюти, що обумовлена: надлишковою масою доларів, що знаходяться в обігу; її зростанням внаслідок емісії, що необхідна для економіки США; недостатністю механізмів віртуальної економіки вирішити цю проблему [8]. Тактичним засобом подолання гостроти кризи є інфляція основних валют світу. Шляхом вирішення проблеми може виступати підвищення витрат світового виробництва за рахунок підвищення цін на енергоресурси, до глобального управління якими США прагнуть вже тривалий період. Збільшення цін на енергоресурси означає відповідне зростання потреби світової економіки в доларах, як у засобі забезпечення обігу енергоресурсів. Відповідно, США отримають можливість додаткової емісії доларів. Найефективніший спосіб підняття цін на енергоресурси в сучасних умовах — це зменшення їхнього видобутку через дестабілізацію обстановки країн-виробників цих енергоресурсів, створення умов для «боротьби із злом», тероризм, «боротьба із недемократичними режимами» тощо.

Цим пояснюється безпрецедентне військове приготування США за рахунок бюджетного дефіциту, штучне нагнітання ситуації навколо країн-експортерів та країн-транзитерів цих ресурсів на Близькому та Середньому Сході, в Центральній Азії,

Чорноморсько-Каспійському регіоні тощо. Теоретичним обґрунтуванням виступають концепції «цивілізаційного розлому», «дуги нестабільності», «війна цивілізацій» С.Хантінгтона, «демократизація» режимів Перської затоки Дж.Буша тощо. Таким чином, загострення дискусій навколо проблематики енергетичної безпеки в основі має військово-політичний контекст.

Різновидами ресурсної залежності є і економічна, боргова, що забезпечують механізми політичного та торговельного управління більшістю країн світу. Ще двома формами залежності від США є залежність в сфері безпеки та управлінська залежність через формування центрів сили у формі потужних військових угрупувань для забезпечення контролю над сферами впливу й систему оперативного проектування сили з цих центрів в першому варіанті, та володіння механізмом призначення керівних осіб держав, що дозволяє контролювати політичні й економічні процеси в країнах під контролем (кольорові революції на пострадянському просторі) — в другому.

Із військово-політичними цілями та енергетичною стратегією США численна низка дослідників пов'язує дестабілізацію на Близькому Сході. Як відмічає Тодд Е.: «Америка не бажає врегулювати ізраїльсько-палестинське питання, хоча має для цього всі необхідні можливості» [9]. В цьому контексті Близькосхідний конфлікт: відіграє роль генератора й постачальника джерел тероризму й напруги; дестабілізує ситуацію в світі, особливо в життєво важливих регіонах для США.

Відповідно, низка авторів відзначає, що «миротворча» діяльність США переслідує далеко не миротворчі цілі. Ця думка знайшла свій розвиток у книзі З.Бжезинського: «Небажання визнати історичний зв'язок між зростанням тероризму та присутністю Америки на Близькому Сході надзвичайно ускладнює вироблення формули ефективної стратегічної відповіді на терористичний виклик» [10]. Він же констатує, що «у Америки є значні економічні та стратегічні інтереси на Близькому Сході, що обумовлені наявністю тут колосальних енергетичних ресурсів… Тому її ключова роль в забезпеченні «безпеки» цього регіону надає їй непрямі, але в політичному сенсі вирішальні важелі впливу на економіку європейських та азійських країн, яка… залежить від експорту енергоносіїв з цього регіону» [11]. Побоювання щодо нестабільності в цьому регіоні змушують інших споживачів енергоресурсів серйозно шукати альтернативні джерела сировини поза межами цього регіону, що природно збільшує увагу до Чорноморсько-Каспійського простору, в якому інтереси США та інших ключових гравців сучасних регіональних та міжнародних відносин не збігаються і складають поле конфліктності інтересів в даному регіональному просторі.

На початку XXI ст. військова політика США стала важливим фактором, що визначає військово-політичну ситуацію в сучасному світі. Військова політика Сполучених Штатів базується на економічній, технологічній та воєнній перевазі США над іншими країнами. Поєднання цих факторів із ідеологічним месіанерством — прагнення нав'язати іншим країнам ліберальну демократію в якості єдино вірної ідеології розвитку на основі доктрини «поширення демократії в світі» — визначає наступальний характер воєнної політики.

Численні документи в сфері оборонної та військової політики США, такі як «Національна стратегія безпеки» (2002, 2006), «Національна військова стратегія» (2005), «Національна оборонна стратегія» (2005, 2008) визначають ризики, загрози та механізми здійснення військової політики США.

Власне національні інтереси США оголошувалися глобальними в усіх регіонах світу і на всіх функціональних рівнях. Основним принципом забезпечення військової політики проголошувалося «всеохоплююче домінування», під яким мова йшла про комплексну концепцію застосування сили в сучасних умовах, яка визначає контури спільних військових

операцій на майбутнє. Відповідно до цієї концепції, збройні сили США мають володіти можливостями для ведення одночасно операцій в різних регіонах світу, обмеження варіантів дій супротивника та його рішучому розгрому на випадок необхідності [12].

Характер документів у сфері оборонної та військової політики США свідчить про те, що важливим фактором, який здійснив вплив на зміст цих керівних документів, стала зміна ролі США у світовій політиці. Ця держава не змогла самотужки вирішувати головні проблеми глобальної безпеки, світ припинив бути однополюсним, США почали шукати колективні підходи до вирішення завдань безпеки. Хоча водночас постановка збройним силам США завдання досягти всеохоплюючого домінування у військовому конфлікті будь-якого масштабу й типу провокує інші держави на адекватні дії у відповідь.

Таким чином, автор приходить до висновку, що військово-політична доктрина «всеохоплюючого домінування» закладає основу конфліктогенності в окремих регіонах. США неоднозначно сприймають формування регіональних центрів сили, як наприклад, Індія, Бразилія, Росія, Китай. Складніше ситуація із необхідністю усвідомлення переломного періоду в процесі формування багатополюсного світу, про що все більше згадується в роботах американських, російських, європейських, китайських дослідників. Більше того, в останній «Національній оборонній стратегії – 2008» Росія та Китай представлені як більш потужні держави, можливі виклики з боку яких вимагають особливого урахування у військовій стратегії Сполучених Штатів, власне у такому контексті саме Росія і Китай представляють собою головний виклик військовій безпеці США [13].

Очевидною є тенденція зміни ролі Китаю та Росії для військово-політичної стратегії США. Так, в Стратегії 2005 р. Росія разом із Китаєм були віднесені до «ключових держав» (key states), відносини із якими викликали к США деякий оптимізм, хоча США і не відкидали можливість поновлення конкуренції великих держав. У 2008 р. ці дві країни перетворилися на головних індивідуальних об'єктів воєнної політики США.

Тобто, елемент конфронтації посилюється і контури посткризового світу набувають все більше ознак напруженості й посилення боротьби за сфери впливу. А відтак і сама воєнна політика США перетворюється на фактор нестабільності в Євразії і в світі в цілому.

Сполученим Штатам на офіційному рівні важко погодитися з тезою про завершення ери американської гегемонії. Факт однополярності світової системи (unipolar moment) визнавався як ліберальними, так і неоконсервативними політологами й політиками. У 1999 р. було проголошено про встановлення стабільної однополярної системи [14]. Щодо проблематики укріплення ознак багатополюсного світу, то провідниками цієї ідеї виступають такі американські дослідники як К. Лейн, Ч.Мейнс, Дж.Айкенберрі, Ч.Купчан, згодом Г.Кісінджер, Ф.Фукуяма.

У 2008 р. Р.Хаас, автор концепції «США як світового шерифа», визнав, що період однополярності завершився, а світ вступив в епоху «безполюсного порядку, що характеризується дифузією сили й впливу, зростанням кількості активних гравців, включаючи недержавних» [16].

Окремі автори, яким важко відмовитися від ідеї американського домінування у світовому розвитку, продовжують теоретичні пошуки концепції «складного ядра», де США все ще будуть центром сили. Не втратити шансів збереження визначеної лінії при конструюванні колективного керівного ядра, нейтралізація інших сильних гравців (або обмеження їх потенціалу для маневрування) — це основні завдання американського керівництва та працюючих на нього експертів.

Факторами, що прискорюють формування поліцентричності Р.Хаас назвав: 1) помилки політики США, які створили підґрунтя для інших країн вважати Америку у якості загрози їхнім інтересам і безпеці; 2) зростання ролі енергопостачання, завдяки чому країни-експортери енергоресурсів отримали більший вплив; 3) послаблення американ-

ської економіки через витрати на війни в Іраку та Афганістані; 4) стихійність глобалізації, яка несподівано дозволила різко посилитися окремим державним і недержавним гравцям.

Таким чином, назріла необхідність усвідомлення потреби в координації дій між різними «великими» державами, яка і буде визначати політику США. Визнання регіональних центрів впливу, у якості таких, що не відповідають американському політичному та ідеологічному проекту співпраці, призводить до нагнітання конфронтаційний полів й загострення військово-політичного протистояння.

Американські автори сьогодні все наполегливіше радять керівництву країни визнати факт множинності центрів сили й спробувати повернути існуючу структуру світу собі на користь, щоб не втратити можливості здійснити це надалі. Стару моноцентричність пропонують перетворити на «безполюсний концерт» великих держав. Ця ідея співзвучна із запропонованою раніше американським експертом Т.Барнетом концепцією розширеного ядра (functioning core), куди мають увійти всі ведучі світові держави [17]. Концепцією передбачається, що Сполученим Штатам слід погодитися з обмеженням американського впливу заради інтересів стабільності системи.

Стурбований глобальною стратегією і американський консервативний аналітик Ч.Лейн, який визнає, що політична філософія американського лібералізму, яка суворо сприймає інші політичні ідеології, є не «теорією миру», а скоріше теорією «хрестового походу», тому ця глобальна стратегія США, в основі якої ліберальні ідеї, це не стратегія миру, а стратегія конфлікту [18]. Вихід вбачається у поверненні до реалізму, вільному від ідеологічної неприйнятності, який дозволяє іншим центрам сили брати участь у розбудові нового світового порядку разом із США. При такому підході «вільне балансування» між різними центрами сили у вирішенні різних загальносвітових й регіональних проблем дозволяє США не тільки економити сили, але й уникнути провокування інших держав на протидію Сполученим Штатам.

В аналогічному напрямку розмірковує і Р.Кейган, який визнає, що момент для свободи дій США минув. Світовий порядок XXI ст. визначатиметься тими, хто сильніше, з ними доведеться рахуватися. На думку Р.Кейгана, майбутнє обговорюватиметься в Пекіні, Москві та Вашингтоні [19].

Що стосується готовності Сполучених Штатів шукати діалогу з іншими регіональними лідерами в сфері розбудови нового світового порядку, то як ми мали змогу переконатися з «Національної оборонної стратегії — 2008» Росію і не виключають з переліку можливих учасників розбудови нового світового порядку, але очевидно, що Росію прагнуть залишити поза межами тих міжнародних структур, які Вашингтон вважає важливими. У сприйнятті російської політики з'явилася так звана «ресурсна призма» [20], що є новим в американській політології. Росію все більше нарікають за амбіційність та наміри конкурувати із США. Експерт з «Фонду спадщина» А.Коен відзначає, що «міжнародна політика Росії стала помітно жорсткішою й в досягненні цілей все більше покладається на силу, а не на міжнародне право… Москва посилила антиамериканську риторику й готова кинути виклик інтересам США всюди, де це можливо, включаючи Крайню Північ» [21]. Фактично це ті звинувачення, що все частіше звучать від Росії в бік США після операцій в Іраку та Афганістані, Югославії, Косово, Грузії тощо.

Зростання прагнень російського керівництва обмежити диктат США в міжнародних справах і в Євразії зокрема, дійсно очевидне. Об'єктивно це призводить до зростання конкуренції в міжнародному середовищі, але зменшення її можливе через усвідомлення важливості взаємовигідного співробітництва й поступок всіма державами, що прагнуть до розбудови стабільної міжнародної системи.

Автор даного дослідження відмічає, що окремі американські спеціалісти закликають США бути стриманими. К.Лейн вважає, що Сполученим Штатам не варто втручатися у внутрішні справи Російської Федерації, йти на конфронтацію з нею через проблеми з демократичним режимом чи порушенням функціонування ринкової економіки в середині країни. Америці варто визнати право Росії на сферу впливу у «близькому зарубіжжі», в Центральній Азії, вважаючи найбільш вигідною стратегію «вільного балансування» [22]. Політолог переконаний, що США мають бути зацікавлені у добрих відносинах із Росією, що є геостратегічним ключем до підтримання балансу між трьома регіональними центрами сили: ЄС, Китаєм та регіоном Перської затоки й Центральної Азії. Лейн зауважує про ненадійність Китаю як партнера міжнародної стратегії США, оскільки Китай здатний оспорювати американську могутність.

Такий підхід кореспондується із поширеною з моменту виходу роботи Ф.Закарии концепції «неліберальної демократії» [23], що розбудована на основі досвіду дослідження специфіки політичного розвитку Південно-Східної Азії, Індії, подій в Іраку. Сутність концепції — в можливості існування політичних форм правління в державах, відмінних від американської моделі ліберальної демократії, які не складають загрози світовому порядку та стабільності.

Оцінки можливості Китаю разом із США визначати порядок денний розбудови світового устрою неоднозначні. Першочергово Китай для США визначається як джерело проблем в сфері торгівлі та фінансів, а також стратегічний суперник у Східній Азії, що народжує військово-політичну недовіру між країнами й не відповідає планам спільного управління світовою економікою.

Директор Інституту США при Китайському інституті сучасних міжнародних відносин професор Юань Пен вважає, що тепер перед китайською дипломатією стоїть завдання створення стратегічної довіри між Пекіном й Вашингтоном, розширюючи простори для співробітництва. Головне питання, яке ставлять китайські аналітики, — чи достатньо економічної взаємозалежності для формування довіри в галузі політики й безпеки. В сфері безпеки більше факторів, що сприймаються Китаєм у якості викликів з боку США. До того ж прагнення Китаю деідеологізувати зовнішню політику не знаходить відклику в США. Юань Пен відмічає, що КНР та США дві сильні держави, у відносинах між якими односторонній тиск не дає результату [24].

Сучасні розмірковування про майбутнє партнерство із Сполученими Штатами в тій чи іншій мірі відштовхуються від американської тези про бажаність перетворення Китаю у «відповідального учасника» (responsible stakeholder), що була висунута у вересні 2005 р. тодішнім держсекретарем Р.Зеліком. Китайські експерти сприймають ці слова неоднозначно, вбачаючи не лише визнання міжнародної ваги КНР, але і небезпечне запрошення Китаю до відмови від національних інтересів на користь підтримання західної політики в тих сферах, де це шкодить Китаю — ревальвація юаню, поширення західних цінностей. Експерт Шанхайського інституту міжнародних проблем Ню Хайбінь вважає «теорію відповідальності» викликом для китайської дипломатії. Китаю недостатньо, щоб до нього ставилися як до «зацікавленої сторони» без надання йому статусу повноправного та дійсного партнера по глобальному управлінню.

Китайські експерти Нанкінксього університету Хуан Хе та Чжу Ши пропонують концепцію «спільного панування» США та Китаю в майбутній світовій системі. При розробці моделі співпраці Китаю та США перш за все ці автори вбачають необхідність створення механізму координації, при чому «в спільному пануванні Китаю та США обидві сторони обов'язково повинні прагнути поважати принцип підпорядкованості, тобто в кожній дії, що планується, дозволяти більш потужному в знаннях та економічній могутності

гравцю відігравати головну роль», і обґрунтовують претензії на китайське керівництво у «великій двійці» [25].

Водночас, російський дослідник Войтоловський Ф., досліджуючи умови нестабільності в новій посткризовій системі міжнародних відносин, робить висновок про те, що не може стати основою стабілізації виникнення альтернативи американоцентричній системі в особі ведучих регіональних держав, серед яких виокремлюється КНР [26]. Важливими факторами дестабілізації ситуації вважається також об'єктивний та суб'єктивно створюваний дефіцит ресурсів (сировинних, науково-технологічних, соціальних), що стимулюватиме скачкоподібне нарощування конкуренції між різними групами держав. Це конкуренція за вже освоєні ресурси й за ті регіони, що тільки починають включатися у господарський оборот: Арктика, Антарктика, Світовий океан, що неминуче проектуватиметься на політичну та військову сферу.

Військово-політична ситуація в сучасному світі обумовлюється і тенденціями припущення виникнення локальних та великих регіональних воєн, навіть за участі великих держав. Особливо про потенціал загострення військово-політичної ситуації в цій сфері свідчить ситуація в Євразії. Тут нова лінія розлому між Сходом і Заходом має не військовий або ідеологічний (хоча не без цих факторів), а геостратегічний характер. Відбувається боротьба блоків за трансрегіональну гегемонію на широкому євразійському просторі, при цьому кожна із великих держав підтримує держав-партнерів й веде війну чужими руками [27], як стверджує дослідник Ноттінгемського університету Пабст А. Сутність боротьби в тому, що подібно до США та їх європейських союзників, Росія та дружні їй авторитарні режими в Центральній Азії прагнуть укріпити та розширити сферу свого політичного, економічного та культурного впливу.

Після завершення «холодної війни» перед американською зовнішньою політикою постало нове завдання — встановлення американського воєнно-політичного контролю над глибинними районами Євразії, а для досягнення цього завдання офіційний Вашингтон має забезпечити абсолютну військову перевагу над своїми супротивниками в Євразії і перш за все над Росією. Американське воєнне проникнення в Євразію викликає супротив російської сторони, що посилюється з укріпленням потенціалу Росії у якості великої держави. Російсько-американські відносини знов розглядаються крізь призму військового протистояння із появою однієї важливої риси — пошук Росією асиметричних відповідей на військові загрози у формі енергетичного питання як фактору вирішення геостратегічних проблем в Євразійському просторі (у відносинах із ЄС, Китаєм, Індією, США, країнами Центральної Азії тощо).

Російський дослідник Багатуров А. звертає увагу на те, що «на початку XXI ст. стала чітко визначеною тенденція зсуву «епіцентру» американської політико-стратегічної активності до глибинних материкових частин Євразійського континенту, що означає для американської зовнішньої політики завершення двохсотлітнього періоду орієнтації на освоєння Євразії «з моря» [28].

В умовах однополярного світу у Сполучених Штатів з'явилася можливість зберегти та закріпити своє домінування в Євразії за рахунок просування подальшого розширення НАТО, послаблення й геополітичної ізоляції Росії, посилення прямої воєнної присутності США не лише на території країн євразійського «рімленду», але і вперше в історії — в межах «хартленду». При цьому американські правлячі кола роблять ставку на збереження й розширення воєнно-політичних структур в Євразії, в яких США відіграють керівну роль. Ті країни, що з різних міркувань відкидають американську гегемонію мають бути ізольовані й проти них посилюється воєнно-політичний тиск з боку Америки та її старих і нових союзників [29].

Американське воєнне проникнення на пострадянський простір викликає закономірну стурбованість Росії: скорочення чисельності американських військових в Європі супроводжується наближенням американської воєнної інфраструктури до державного кордону РФ, тим самим порушується буферна зона, що утворилася після завершення «холодної війни». Відповідно, зростає загроза прямого воєнного зіткнення між Росією та Америкою. Так, російський дослідник Косолапов М. стверджує, що ризик такого прямого зіткнення протягом 2000-х рр. зростає в першу чергу через порушення балансу стратегічного стримування в сфері ядерних та звичайних озброєнь [30]: вихід США з Договору по ПРО у 2002 р., воєнне вторгнення в Ірак у 2003 р., визнання незалежності Косово у 2008 р., збройне протистояння російських та американських армій у грузино-осетинському та грузино-абхазькому конфліктах серпня 2008 р., що супроводжується трьома етапами розширення НАТО на Схід (1997-2007 рр.) й підготовка четвертого за рахунок України та Грузії. Ситуація погіршується практичною відсутністю російсько-американських переговорних механізмів в області контролю над озброєннями, а основою російсько-американських відносин залишилося ядерне стримування. За ініціативи США не виконуються Договори СНО-2 (1993), СНО-3 (1997), не вступив в дію Договір про всеохоплюючу заборону ядерних випробувань (1996), заморожений ДЗЗСЄ з боку Росії у відповідь на невиконання його положень США та їх союзників НАТО, а також через розгортання елементів національної програми ПРО США на периметру кордонів Росії, а саме в Польщі та Чехії, невизначені перспективи ДРСМД (1987). Всі ці факти свідчать про розширення масштабу протиріч та посилення синдрому взаємної воєнної небезпеки для досягнення своїх цілей. Практичні можливості ведення конфлікту між США та Росією розширюються за рахунок переходу США та Росії протягом 2000-х років до активного типу ядерного стримування: на додаток до колишнього упора на відплату припускається можливість превентивного використання зброї, включаючи ядерну. Превентивне використання ядерної зброї передбачає сценарій дозованого вибіркового застосування замість обмінів масованими ядерними ударами. Між США і Росією відбувається більш інтенсивне суперництво з питань принципів, на яких будується міжнародно-політичний порядок глобального світу.

Фактично за таких умов формується політико-психологічне середовище, можливість виникнення воєнного конфлікту в якому тяжіє до підвищення.

Автор хотів би звернути увагу на те, що тенденції розвитку військово-політичної ситуації протягом 2006-2008 років свідчать про зміни у розвитку стратегічної думки США: тематика протистояння транснаціональному тероризму залишається важливою, але вона відходить на другий план перед концепціями ядерного стримування, що поступово відроджуються, й розгортання системи протиракетної оборони [31].

Дійсно новим викликом сучасного періоду стають відродження тематики територіальних конфліктів між великими державами за перерозподіл космічного, інформаційного, океанічного просторів та приполярних територій [34].

Таким чином, в найближчому майбутньому військово-політичне протистояння США й Росії визначає середовище взаємин держав в Євразії. Політичні цілі Росії та США в цьому районі несумісні: США прагнуть встановити своє домінування в регіоні, що означає ліквідацію Російської Федерації як самостійної одиниці на міжнародній арені. Росія протистоїть таким планам всіма заходами. Сучасний стан військово-політичного середовища вимагає пошуку нових переговорних механізмів всіма потужними та регіональними силами в інтересах розбудови дієвої і стабільної системи безпеки в масштабах Євразії та світу в цілому.

Література

1. Bacevich A. The New American Militarism. How Americans are Secured by War. — Oxford, New York: Oxford University Press, 2005
2. Конопатов С.Н. Военно-политическая ситуация в современном мире. — М.: URSS, 2005 . — С.40-93
3. Ferguson N. Hegemony of Empire? // Foreign Affairs. — 2003. — Vol.82. — No.4
4. The Price of American Empire. — New York, 2004
5. Run C.C. The Ideology of American Empire // Orbis. — 2003. — Vol.47. — No.3
6. Harvey D. The New Imperialism. — NY.: Oxford University Press, 2003, 230 p.
7. Шумилин А.И. Энергетическая стратегия России и США на Ближнем Востоке и в Центральной Азии. — М.: Международные отношения, 2008. — С.21-44
8. Ливи Л., Линден Ю. За кулисами Уолт-Стрит: Пер с англ. — М.: Издательский дом «Вільямс», 2004. — С.237
9. Тодд Э. После империи… — М.: Международные отношения, 200 4. — С.9
10. Бжезинский З. Выбор. Глобальное господство или глобальное лидерство / Пер. с англ., М.: Международные отношения, 2004. — С.50
11. Бжезинский З. Выбор. Глобальное господство или глобальное лидерство / Пер. с англ., М.: Международные отношения, 2004. — С.91
12. The National Military Strategy Of the USA. Joint Chiefs of Staff Released 18 March 2005 // http://www.defenselink.mil/ news/Mar2005/d20050318nms.pdf
13. National Defence Strategy. — Washington, D.C.: Department of Defence, June 2008. — P.2-3
14. Walforth W. The Stability of the Unipolar World // International Security. — 1999. — Vol.24. — No.1. — P.5-41
15. Mandelbaum M. The Case of Goliath. How America Acts as the World's Government in the 21st Century. — N.Y., 2006
16. Haas R. The Age of Nonpolarity. What Will Follow US Dominance // Foreign Affairs. — 2008. — May-June (http://www.foreignaffairs.org/20080501/fessay87304)
17. Barnett Th. The Pentagon New Map. War and Peace in the Twenty-First Century. — New York , 2004.
18. Layne Ch. The Peace of Illusions. American Grand Strategy from 1940 to the Present. Ithaca . — 2006. — P.118-122.
19. Kagan R. The Return of History // The Los Angeles Times. — 2007 August 5 (http://www.carnegieendowment.org/publications)
20. Шаклеина Т. «Порядок после Грузии» или «порядок при Обаме»? // Межународные процессы. — 2008. — Том 6. — № 3(18)
21. Cohen A., Szaszdi L., and Dolbow J. The New Cold War: Reviving the U.S. Presence in the Arctic. // Backgrounder. — 2008. —No. 2202. (The Heritage Foundation —http://www.heritage.org).
22. Layne Ch. The Peace of Illusions. American Grand Strategy from 1940 to the Present. Ithaca . — 2006. — P. 145-146, 188
23. Zakaria F. The Future of Freedom. Illiberal Democracy at Home and Abroad/ — NY, London: W.W.Norton and Co., 2003, 286 p.
24. Ломанов А.В. Многополярная гегемония // Россия в глобальной политике. — 2008. — №5 (http;//www.globalaffairs.ru/numbers/34/10441.html
25. Ломанов А.В. Многополярная гегемония // Россия в глобальной политике. — 2008. — №5 (http;//www.globalaffairs.ru/numbers/34/10441.html

26. Войтоловский Ф. Нестабильность в мировой системе // Международные процессы. — 2009. — №1(19)
27. Паст А. Берлинская доктрина // Россия в глобальной политике. — 2009. — №1 (http://www.globalaffairs.ru/numbers/36/11226.html)
28. Багатуров А. Время Центральной Азии // Международная жизнь. — 2005. — №3-4. — С.119
29. The National Military Strategy Of the USA. Joint Chiefs of Staff Released 18 March 2005 // http://www.defenselink.mil/ news/Mar2005/d20050318nms.pdf
30. Косолапов Н. Пороговый уровень и вероятность конфликта США с Россией // Международные процессы. — 2008. — Том 6. — №3(18). — С.15-30
31. Россия в современной системе обеспечения глобальной стабильности: политика и восприятие / Отв. Ред. А.А.Кокошин. — М.: Издательство ЛКИ, 2008 — С.44
32. Quesrar G. Nuclear First Strike: Consequences of a Broken Taboo. — Baltimore: The Hopkins University Press, 2006. — 307 p.
33. Lieber K. Press D. The Rise of US Nuclear Primacy // Foreign Affairs. — 2006. — Vol.85. — No.2. — P.12-29
34. Report of the Commission to Assess United States National Security Space Management and Organization, 2001 // www.globalsecurity.org
35. Moltz J. The Politics of Space Security: Strategic Restraint and the Persuit of National Interest. — Stranford: Stranford University Press, 2008
36. Freeze J. Space as a Strategic Asset. — NY.: Columbia University Press, 2007

Опімах Р.Є.*

АЗЕРБАЙДЖАНСЬКА НАФТА ТА ПЕРСПЕКТИВА ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ УКРАЇНИ

The urgent issue of Ukraine's energy security will come more and more important in the course of the national economic development process. In this context, a search for alternative supply sources and potential diversification routs represent urgent state task on the way to reinforce its energy security, increase political and economic independence.

Key words: segmentation of Azerbaijan crude production, crude producers, diversification of azeri oil export streams, scenario of developing mutual relations.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших складових економічної безпеки держави є її енергетична безпека. [1] У зв'язку зі зростанням потреб індустріальних країн у паливно-енергетичних ресурсах питання достатнього енергозабезпечення набуває все більшої важливості в сфері зовнішніх зносин, а сталість енергетичних потоків значно залежить від політичної та економічної стабільності в регіонах-продуцентах енергоносіїв.

Україна відноситься до держав частково забезпечених традиційними видами паливно-енергетичних ресурсів та відповідно вимушена їх імпортувати. Критична залежність від імпорту нафти та зволікання з диверсифікацією джерел і шляхів її надходження призводить до економічного та політичного тиску з боку монопольного постачальника сировини – Російської Федерації.

Виходячи з прогнозованого рівня внутрішнього виробництва нафти та перспективного попиту на неї, доля імпорту в подальшому залишатиметься на високому рівні [2]. Заради забезпечення стабільної роботи вітчизняного ПЕК та зміцнення енергетичної безпеки країни, невідкладним завданням для України є налагодження скоординованої зовнішньополітичної поведінки держави. Основним пріоритетом має виступити принцип економізації зовнішніх зносин – винесення на перший план у контактах з зарубіжними державами тематики всебічної торгівельно-економічної співпраці – а одним з першочергових завдань української дипломатії має стати активізація енергетичної складової зовнішньої політики.

Брак професійних кадрів міжнародників у даній сфері та, як наслідок, дефіцит зовнішнього політико-економічного аналізу та комплексного прогнозу, обмежує об'єктивне сприйняття подій в енергетичній сфері представниками державних профільних інституцій, не дозволяючи їм охопити ситуацію в необхідному масштабі, з урахуванням поточного стану речей за межами країни. Таке самопозиціювання позбавляє можливості тримати руку на «пульсі подій» та розпізнавати нові імпульси, приречуючи Україну на неможливість превентивного втручання та безпорадно-спонтанну, завжди спізнілу реакцію. Поміж тим, в умовах дефіциту власних енергоресурсів та критичної залежності від їх імпорту, торгівельно-економічний аналіз зовнішніх ринків та вивчення політичних настроїв у регіонах світу в межах єдиної комплексної системи моніторингу мають стати базовим дороговказом на шляху зміцнення енергетичної безпеки – запоруки економічного благополуччя держави.

* аспірант кафедри соціально-економічних стратегій Національного інституту стратегічних досліджень

© Опімах Р.Є., 2009

Невирішені раніше складові загальної проблеми. Питання енергетичної безпеки є особливо актуальним на етапі розбудови держави та інтеграції національної економіки до світового економічного простору. [3] Зміна пріоритетів у сучасному економічному житті України зумовлює необхідність прийняття адекватних управлінських рішень стосовно системи енергетичної безпеки та розробки прогресивної політики з її забезпечення як в масштабах країни, так і за її межами. Незважаючи на розширення наукових та науково-практичних досліджень у цій сфері, стержневі засади вітчизняної енергетичної дипломатії ще недостатньо опрацьовані, що створює умови для виникнення додаткових загроз сталому економічному розвиткові та національному суверенітету.

Підґрунтям енергетичної дипломатії України має стати належне використання транзитного потенціалу країни та поступове вирішення питання диверсифікації імпорту вуглеводів, що є наріжним каменем забезпечення енергетичної незалежності в умовах збереження значного дефіциту власних ресурсів.

На думку більшості вітчизняних експертів, у довгостроковій перспективі лише ресурси багатих на вуглеводні країн Каспійського регіону зможуть становити для України реальну альтернативу російській монополії [4, 5, 6]. Традиційно одну з ключових ролей у стратегії посилення своєї енергетичної безпеки Україна відводить багатому на енергоресурси Азербайджану, який становить невід'ємну частину будь-якої експертної дискусії, спрямованої на пошук можливих шляхів диверсифікації джерел надходження енергоносіїв.

З огляду на стрімке зростання нафтовидобутку в Азербайджані та інших прикаспійських державах, цілком своєчасною є спроба докладного вивчення питання перспективи українсько-азербайджанської співпраці в нафтогазовій сфері на засадах футурологічної методології з використанням підходу сценарного планування – забезпечуючи поєднання кількох фундаментальних принципів наукового пошуку (інституційної об'єктивізації, функціональності, структурності, системності та порівняльності).

Мета та цілі дослідження. Основна мета дослідження полягає у виокремленні пріоритетних напрямів енергетичної політики в умовах нових викликів і зовнішніх загроз економічній безпеці України. Головними цілями статті є:

- розгляд потенційного джерела постачання нафти та маршрутів її транспортування;
- виокремлення компаній-видобувачів та експортерів нафти;
- оцінка поточного стану двостороннього міждержавного співробітництва в енергетичній сфері та шляхів його подальшого розвитку.

Наведений у статті аналіз сегментування нафтовидобувної галузі Азербайджану відображає не лише цифрові показники, але й дає комплексне розуміння поточного стану справ на нафтовому ринку республіки, прогнозуючи подальшу динаміку його розвитку. В той же час, вивчення існуючих та перспективних транспортних маршрутів експорту азербайджанської нафти сприяє пошуку відповідей на низку актуальних запитань двостороннього порядку денного, допомагаючи сфокусувати програму дій на конкретних практичних кроках.

Нафтовий баланс Азербайджану. Одна з небагатьох країн, здатних похвалитися своїм більш ніж столітнім досвідом у нафтовидобувній галузі, Азербайджан вже багато років працює над поверненням колишніх позицій центру нафтової промисловості. Підписання численних контрактів із провідними іноземними нафтогазовими компаніями позначилося на становленні внутрішньополітичної стабільності та заклало основу економічному розвитку держави, сприяючи притензіям Азербайджану на місце країни-лідера регіону. Сьогодні вуглеводнева сировина визначає вектор розвитку сучасного Азербайджану, основними принципами енергетичної політики якого є задоволення потреб країни в енергетичних ресурсах, забезпечення енергетичної безпеки держави, а також

створення надійного енергетичного коридору «Схід-Захід» для постачання енергоносіїв на європейські ринки. [7]

Реалізації поставлених завдань сприяє стрімко зростаючий об'єм нафтовидобутку – якщо на початку XXI ст. валовий річний видобуток республіки складав 15 млн. т нафти і газового конденсату, то у 2008 році він досяг рекордної позначки 44,5 млн. т. [8] За прогнозними даними, позитивна динаміка росту збережеться й у короткостроковій перспективі – основні сподівання на приріст пов'язують з продовженням промислової експлуатації шельфового блоку родовищ Азері-Чираг-Гюнешлі (АЧГ).

Саме іноземні учасники міжнародного консорціуму AIOC (АМОК), що займається освоєнням блоку АЧГ, ділять між собою левову частку видобутку азербайджанської нафти. Найкрупнішим власником акцій консорціуму й оператором проекту є англійська компанія British Petroleum (34,1%), американські інтереси представлено Chevron Texaco (10,3%), Exxon Mobil (8,0%), Devon Energy (5,6%) та Amerada Hess/Delta (2,8%). Членами консорціуму виступають також японські Inpex (10 %) та Itochu (3,9%), норвезька Statoil (8,6%), а також турецька ТРАО (6,75%). Участь власне Баку в проекті вимірюється 10% долею Держнафтокомпанії Азербайджану (ДНКАР / SOCAR).

Найближчі два роки консорціум обіцяє збільшити видобуток із сьогоднішніх 36 до 55 млн. тонн на рік, що становитиме близько 85% від запланованого на 2010 р. валового нафтовидобутку країни, який у цей період досягне т.м. плато та коливатиметься на позначці 65-67 млн. т. нафти. [9] Решта нафти та газконденсату вироблятиметься промисловими структурами ДНКАР, її спільними підприємствами та операційними компаніями, а також учасниками консорціуму з розробки газоконденсатного родовища Шах-Деніз.

Оскільки внутрішні потреби республіки у нафті залишатимуться відносно незначними, основні об'єми видобутої сировини експортуватимуться. Експорт азербайджанської нафти на кінець декади та у подальший п'ятирічний період становитиме в районі 57 млн. тонн на рік. (див. схема 1) При цьому, існує можливість його збільшення за рахунок скорочення внутрішньої нафтопереробки (біля 1/2 вироблених продуктів нафтопереробки зараз експортується) та реалізації планів з заміщення азербайджанської сировини казахською а місцеві НПЗ. [10]

Нафтовий баланс Азербайджану

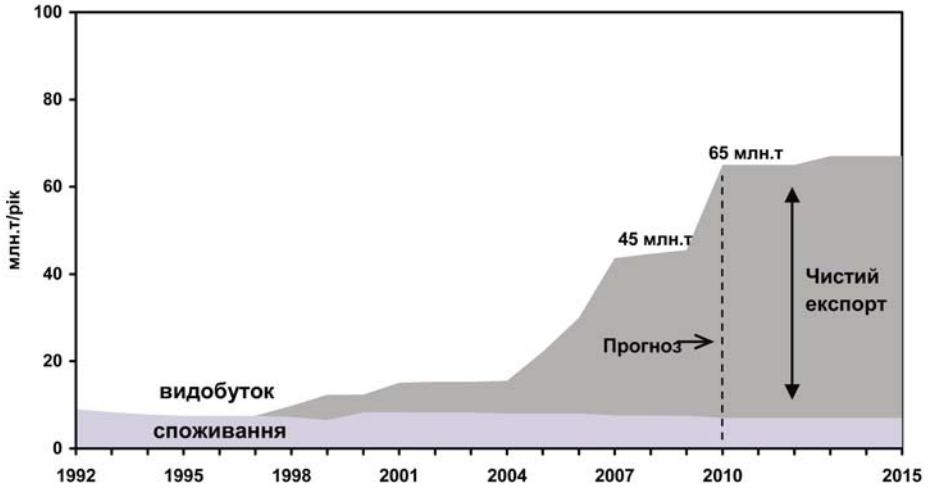


Схема 1. Джерело: офіційні данні ГНКАР.

Таким чином, об'єми сировини, що видобуваються в Азербайджані, за приналежністю можна поділяється на чотири групи:

- нафта іноземних учасників консорціуму AIOC в рамках розробки блоку нафтових родовищ АЧГ;

- конденсат іноземних учасників консорціуму з розробки газоконденсатного родовища Шах-Деніз;

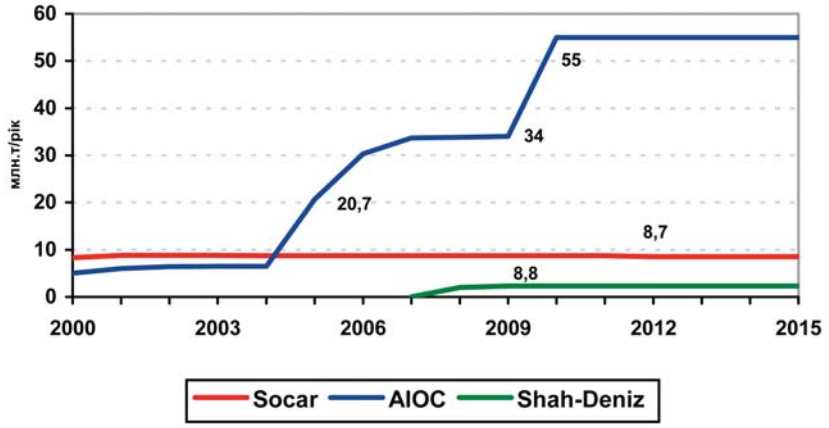
- нафта азербайджанської Держнафтокомпанії в рамках спільної розробки контрактних площ (10%-ві долі участі в міжнародних консорціумах з розробки родовищ АЧГ та Шах-Деніз);

- нафта азербайджанської Держнафтокомпанії в рамках роботи власних операційних структур та спільних підприємств, що розробляють сухопутні родовища.

Таким чином, після проведення розрахунків, на долю азербайджанської Держнафтокомпанії, наразі припадає 30% сукупного видобутку в республіці. У разі досягнення прогнозованого рівня видобутку і збереження поточного дольового поділу продукції на ринку, у 2010 році держчастка зменшиться майже до 1/5. При цьому, виділяючи місце держави в експорті нафти, понад 90% вивезеної сировини належить сьогодні іноземним нафтовидобувним компаніям, оскільки обидва місцеві нафтопереробні заводи перебувають на повному держзабезпеченні [11, 12].

Таким чином, повноцінне право розпоряджатися азербайджанською нафтою, а отже й вибирати першочергові маршрути її транспортування, мають Азербайджанська держава та іноземні нафтогазові компанії, які зайняли міцні позиції в нафтовидобувній галузі республіки. (див. схема 2)

Сегментування нафтовидобутку Азербайджану
(в т.ч. газконденсант)



	2008, млн.т	2010-2015, прогноз
Видобуток	44,5	65-67
AIOC	34	55
ДНКАР (ОК і СП)	8,5	до 8,5
Шах-Деніз (конденсат)	2	2,3
Переробка	7,6	до 9
Експорт	36,9	58
ДНКАР (сукупна доля)		
Видобуток	13	14-15
Експорт	5,4	6-7

Схема 2. Джерело: офіційні данні компаній та цінового агентства Argus Media [13].

Експортні маршрути. Завдяки досить розгалуженій транспортній інфраструктурі республіки експортери володіють достатньою маневреністю та гнучкістю під час вибору маршруту для азербайджанської нафти. На сьогодні диверсифікована система трубопроводів дозволяє вантажовідправникам прокачувати нафту нафтогонами Баку-Новоросійськ і Баку-Супса в чорноморські порти Росії та Грузії, а за допомогою системи Баку-Тбілісі-Джейхан (БТД) – доставляти її прямо в акваторію басейну Середземного моря, в обхід проблемних проток Босфор і Дарданелли. Крім того, частина азербайджанської нафти транспортується залізницею в порти Батумі та Кулеві на грузинському узбережжі Чорного моря. Аналіз режиму роботи основних маршрутів показує наступне.

За більш ніж десятилітню історію експлуатації рівень завантаженості трубопроводу

Мапа експортних нафтопроводів Азербайджану

Баку—Новоросійськ нечасто перевищував половину від максимально можливої позначки 5 млн. тонн на рік. Окрім ризику нестабільного чеченського регіону, явний мінус північного маршруту є відсутність т.зв. банку якості — грошової компенсації за втрату якісних параметрів легкої, низькосірчаної азербайджанської сировини при її змішуванні з російською експортною сумішшю у процесі транспортування. Вихідний продукт марки Urals коштує дешевше і має менш конкурентні показники.

Однак, попри гіршу економіку та присутність недовіри у російсько-азербайджанських відносинах через позицію Росії у Карабаському питанні та проамериканську політику Азербайджану, Баку не має наміру відмовлятися від новоросійського коридору. Цей маршрут необхідний для підтримки енергетичної безпеки країни, адже він зберігає можливість експорту сировини за появи форс-мажорних обставин на інших напрямках. Водночас, використання Баку-Новоросійськ не відрізнятиметься істотно від сформованого роками «звичного» рівня експлуатації.

Нафтопровід Баку—Супса використовується компаніями-учасницями AIOC виключно для транспортування азербайджанської нафти під маркою Azeri light. Завдяки збереженню якісних параметрів сировини і з огляду на досить низькі транспортні збори, із часу введення в експлуатацію 1999 року нафтопроводом прокачували максимально можливі об’єми – близько 7 млн. т на рік. Такий успішний показник роботи дав привід розг-

лядати в перспективі збільшення річної пропускної здатності системи до пікової проектної потужності – 12-15 млн. т.

Проте, відчутним недоліком трубопроводу Баку-Супса стала його часта зупинка через технічні несправності та аварії викликані сейсмологічними причинами, а також політичну нестабільність у Грузії. Так, з вересня 2006 по травень 2008 року система була зупинена на ремонт, а з середини серпня по жовтень минулого року експорт нею був припинений через військові події у Грузії. В цілому, за останні три роки система була задіяна на 20%, пропустивши усього біля 4 млн.т нафти.

Час показав, що маршрути Баку—Новоросійськ і Баку—Супса, хоча й характеризуються нижчими капітальними витратами, все ж вимагають подальшого транспортування нафти з акваторії басейну Чорного моря, що передбачало вирішення питання обмеженої пропускної здатності турецьких проток. З метою виведення каспійської нафти прямо в Середземне море був побудований нафтопровід Баку—Тбілісі—Джейхан (БТД). Інвестором проекту виступив міжнародний консорціум BTC Company, до складу якого ввійшла більшість учасників AIOC. Утрималися Exxon Mobil та Devon Energy, втративши таким чином можливість користуватися пільговим транспортним тарифом.

У 2008 році системою було транспортовано 32,8 млн. т нафти (з них 0,3 млн. казахської сировини) [14]. Очікується, що на проектну потужність — 50 млн. тонн на рік — БТД вийде протягом 2010 року. Однак ефективне завантаження трубопроводу в зазначені терміни лише азербайджанською нафтою з АЧГ, як планувалося раніше, виявилося неможливим через дефіцит ресурсної бази: зменшення прогнозів видобутку у порівнянні з попередніми очікуваннями та небажанням деяких нафтовидобувних компаній використовувати БТД для транспортування своєї нафти – надаючи перевагу Баку-Супса або залізничним перевезенням. Одна з таких компаній – Exxon Mobil законтрактувала в напрямку Чорного моря власну долю прогнозованого видобутку в рамках АЧГ до 2010 року, уклавши п’ятирічну угоду на транспортування нафти залізницею в порт Батумі. [15]

При загальній потужності трубопроводів та залізничних магістралей у 85 млн.т на рік, власне азербайджанським ресурсом вони завантажуються сьогодні на 45%, а на кінець декади цей показник становитиме 65%. Неповна завантаженість наявної інфраструктури, а отже — триваліша окупність високовитратних проектів не влаштовує державу та головних інвесторів. Для підвищення рентабельності роботи, передусім трубопроводу в напрямку турецького порту Джейхан, прокачувати свою нафту через Азербайджан умовили Казахстан. Сторони досягли домовленостей про створення відповідної транспортної інфраструктури, яка дозволятиме доставляти казахстанську нафту в Баку через Каспійське море. [16] Власне, міжнародний консорціум «ТенгізШевройл», що працює на казахському родовищі Тенгіз, вже використовує систему БТД для транспортування частини видобутої казахської нафти, а чотири компанії-учасниці проекту розробки казахського родовища Кашаган є акціонерами БТД. (див. схему 3) Зацікавленість до транзиту територією Азербайджану виявляє і нацкомпанія Казахстану «КазМунайГаз», особливо після придбання нафтового терміналу в Батумі.

Компанії-акціонери BTC Co. – учасниці консорціумів з розробки казахських родовищ Тенгіз і Кашаган, %

Компанія	BTC Co.	Тенгіз	Кашаган
ChevronTexaco	8,9	50	-
Lukoil	2,5	2,5	-
ENI	2,5	-	16,66
TotalFinaElf	5	-	16,66
ConocoPhillips	2,5	-	8,28
Inpex	2,5	-	8,28

Схема 3.

Джерело: офіційні данні компаній.

Отже, сьогодні Азербайджан володіє розвиненою транспортною інфраструктурою для експорту нафти, яка включає нафтопроводи, залізничні магістралі та нафтоналивні термінали. У найближчому майбутньому існує серйозні плани з розширення існуючих потужностей. Вибір вантажовідправниками того чи іншого маршруту залежить від розміру транспортних зборів, логістики перевезення, долі участі у транспортних проектах та, звичайно, рівня присутніх ризиків. (див. схема 4) Так, наприклад, ДНКАР має першочергове право на використання 25% пільгової квоти у БТД, 10% квоту у Баку-Супса, є оператором азербайджанської ділянки труби Баку-Новоросійськ, а також володіє нафтоналивним терміналом у Кулеві на грузинському узбережжі Чорного моря [17]. Сукупна цифра «права на транспортування» (більше 25 млн.т) у 5 разів перевищує експортні можливості держкомпанії. Такий надлишок потужностей сприятиме передачі в користування або продажу держчастки в інфраструктурних проектах іншим зацікавленим вантажовідправникам, а також, при потребі, обміну проектними квотами.

Розподіл експортних потоків азербайджанської нафти та оцінка ризиків

Маршрут	Пропускна потужність, млн.т	Об'єм транспортування, 2008 р., млн.т	Зацікавлені сторони	Транспортні збори, 2008 р. $/т	Оцінка ризиків
Баку-Новоросійськ	5	1,4	Росія	16,6	§ Транзит неспокійним Північним Кавказом; § Проблема проходження турецьких проток; § Залежність від проектів в обхід турецьких проток; § Відсутність банку якості нафти.
Баку-Супса	7,5	0,5	AIOC	10,7 (для акціонерів)	§ Транзит політично нестабільною Грузією; § Сейсмологічноактивна зона – загроза аварій; § Проблема проходження турецьких проток; § Залежність від проектів в обхід турецьких проток.
Баку-Тбілісі-Джейхан	50	32,8	BTC Co. AIOC (частково)	40,6 (для акціонерів) 55,4 (для неакціонерів)	§ Політична нестабільність в Грузії та Туреччині; § Транзит територією курдської меншини; § Сейсмологічноактивна зона – загроза аварій.
Залізничні магістралі Баку-Грузія термінал Батумі термінал Кулеві	 10 10	 2,2 -	 КазМунайГаз ExxonMobil ДНКАР	15	§ Транзит через нестабільну Грузію; § Монопольна цінова політика азербайджанської залізниці; § Проблема проходження турецьких проток; § Залежність від проектів в обхід турецьких проток.

У контексті зазначеного, інтереси України полягають у лобіюванні експортних маршрутів, які виходять до Чорного моря повз російську територію. Аналіз роботи нафтових

магістралей, що беруть свій початок в Баку, свідчить: наразі максимальні обсяги нафти, які можуть транспортуватися в чорноморському напрямку становлять до 30 млн. тонн на рік. При цьому, основними зацікавленими сторонами до транспортування сировини нафтопроводом Баку-Супса та залізничними цистернами у напрямку Батумі та Кулеві є представники консорціуму АІОС, азербайджанська Держнафтокомпанія, національна компанія «КазМунайГаз», а також сепаративно ExxonMobil.

Конкретні об'єми азербайджанської нафти, що постачатимуться в чорноморському напрямку, залежатимуть від розміру внутрішнього видобутку республіки та строків початку експлуатації інфраструктури в рамках Транскаспійського проекту, перший етап якого передбачає транспортування від 7 до 25 млн.т казахської нафти територією Азербайджану.

Українсько-азербайджанський порядок денний. Наслідком подолання Києвом дефіциту політичної гнучкості стало налагодження конструктивного діалогу в президентському форматі «Ющенко-Алієв». У спільних заявах обидві сторони підтверджують перспективність переговорів про транспортування азербайджанської нафти європейським споживачам українською територією та обопільну зацікавленість у наповненні сировиною й експлуатації нафтопроводу Одеса-Броди з подальшою його добудовою в північно-західному напрямку.

Проте, самих політичних декларацій та спільного ГУАМівського коріння є замало в українсько-азербайджанському діалозі. Наразі Держнафтокомпанія Азербайджану продає свою нафту в портах Джейхан, Новоросійськ та Батумі шляхом проведення тендерів (тендерна вартість на сиру нафту є найвища у світі). В той же час, компанія розглядає можливість укладення довготермінових контрактів на фрахт суден для постачання власної нафти на нафтопереробні заводи Європи. Бажаючи розширити географію бізнесу та збільшити додаткову вартість виробленої продукції ДНКАР прагне продовжити логічний ціпок та не лише постачати власну нафту покупцям, але й постачати її на власні нафтопереробні заводи за кордоном. Тобто Азербайджан хоче долучитися безпосередньо до процесу нафтопереробки та продажу нафтопродуктів споживачам на ліквідному ринку Європейського Союзу.

Натомість, Україна вбачає у входженні на внутрішній ринок крупної нафтової компанії з власною сировиною базою як гарантію посилення енергетичної незалежності держави. Сьогодні порядок денний української енергетичної дипломатії по відношенню до Азербайджану та іноземних нафтових компаній, які працюють в республіці, має включати в себе наступний спектр пов'язаних питань:

- пошук обопільної комерційної зацікавленості в модернізації українських нафтопереробних заводів або спорудженні спільними зусиллями нового НПЗ із високим рівнем переробки на території України;
- викликання бізнесового інтересу до придбання і будівництва мереж автозаправних станцій по країні, тим самим допустивши великих гравців на роздрібний ринок нафтопродуктів для підвищення його конкурентоспроможності;
- залучення до реалізації проекту з аверсної експлуатації та продовження трубопроводу Одеса-Броди, покликаного прокласти шлях каспійській нафті до перспективного регіону Центрально-Східної Європи і на великий внутрішній ринок Німеччини.

Отже, у багаторічних переговорах настає вирішальний момент для української ініціативи у процесі початку практичного енергетичного співробітництва з Азербайджаном. Після досить тривалого періоду невизначеності прийшов час зробити відповідальні кроки. Від того, чи буде їх зроблено і наскільки сміливими та обдуманими вони виявляться, залежить не лише подальша участь Баку в українських енергетичних проектах, а й реалізація стратегічного завдання з посилення енергетичної безпеки України.

Висновки. Залучення нафторесурсних і транзитних потужностей Азербайджану до українських енергетичних проектів має не лише збільшити об'єми транзиту вуглеців територією України, дозволивши місцевим НПЗ отримати сировину з альтернативних джерел й посиливши енергетичну безпеку країни у випадку форс-мажорних обставин, але й створити передумови для рівноправного співробітництва з Росією, зміцнюючи політичний суверенітет України та її роль на енергетичній мапі Європи.

Комплексний аналіз нафтового ринку Азербайджанської Республіки та нафтотранспортної інфраструктури регіону свідчить про наступне:

1. За результатами пошуково-оціночного буріння на каспійському шельфі Азербайджану з'ясувалося, що попередні оцінки запасів нафти виявилися перебільшеними. Декілька проектів були призупинені, а прогнозні темпи росту нафтовидобутку на довгострокову перспективу зменшенні, що впливає на загострення боротьби навколо азербайджанського ресурсу та підштовхує Азербайджан до розвитку свого транзитного потенціалу.

2. Протягом найближчих десяти років основними видобувачами нафти в Азербайджані залишатимуться міжнародні нафтогазові компанії-учасниці консорціуму AIOC, що займається розробкою нафтового родовища Азері-Чираг-Гюнешлі. На долю іноземних акціонерів консорціуму наразі припадає 70% валового видобутку республіки, яка незабаром зросте до майже 75%.

3. Беручи до уваги, що внутрішнє споживання республіки залишатиметься незначним, стаття експорту азербайджанської нафти збільшуватиметься. При цьому, в 2010 році доля азербайджанської Держнафтокомпанії в сукупному експорті республіки зменшиться до 10-15 %, що становитиме в районі 7 млн.т. нафти на рік. Решта експорту знаходиться у розпорядженні іноземних нафтогазових компаній.

4. Прагнучи мінімізувати надлишок потужностей добре диверсифікованої та розвиненої транспортної інфраструктури, Азербайджан зацікавлений у залучені сировини сусідніх прикаспійських країн, особливо Казахстану.

5. Виявляючи інтерес до створення додаткового маршруту транспортування нафти в Європу, офіційний Азербайджан виділяє проект «Одеса-Броди» серед інших маршрутів, пов'язуючи успіх його реалізації з позитивною економікою проекту.

6. Стратегічні інтереси України полягають у лобіюванні експортних маршрутів азербайджанської нафти, які виходять до узбережжя Чорного моря повз російську територію: нафтопровід Баку-Супса, залізничні магістралі в напрямку нафтоналивних терміналів Батумі та Кулеві. При цьому, з огляду на транзит азербайджанської нафти виключно грузинською територією, географічне положення Грузії відіграє ключове значення, що підкреслює значимість цієї кавказької країни в системі національних інтересів України.

7. Однієї з головних цілей Азербайджану є вихід на високо ліквідний європейський ринок власною вертикально-інтегрованою нафтовою компанією міжнародного масштабу. Незважаючи на різноманітні проекти побудови НПЗ в Туреччині та Грузії, наразі ДНКАР не має нафтопереробного комплексу поза межами країни. У цьому контексті, Україна володіє значним переговорним ресурсом – сторони вже уклали протокол про наміри щодо створення спільного підприємства між «Укрнафтою» та ДНКАР на базі нафтопереробних заводів НПК «Галичина» та ВАТ «Нафтохімік Прикарпаття» для переробки каспійської сировини.

8. Як свідчать наведенні показники видобутку, й особливо експорту азербайджанської нафти, спроба пошуку спільних позицій із іноземними компаніями, особливо, американською ExxonMobil або англійською British Petroleum, мають мати для Києва позитивні результати.

Сценарій.

Протягом останніх років на рівні двох держав була втілена в життя низка спільних домовленостей в енергетичній сфері, головними з яких стали приєднання Держнафтокомпанії Азербайджану до МТП «Сарматія», створеного для реалізації Євро-Азійського нафтотранспортного коридору, та затвердження компаніями-акціонерами підприємства Техніко-економічного обґрунтування ЄАНТК на базі нафтопроводу Одеса-Броди. Проте, хоча цілі сторін перетинаються та взаємодоповнюють одна одну, міждержавне співробітництво поки що не принесло відчутних результатів: переробки азербайджанської нафти на НПЗ України та її транзиту до країн Європейського Союзу українською територією. Така неквапливість свідчить не про відсутність необхідних об'ємів нафти в акваторії басейну Чорного моря, а про недостатню зацікавленість сторін, непереконливість наведених аргументів у переговорах та неоднозначність політики держав. Виходячи з розглянутих вище причин та проведеного аналізу, можна спрогнозувати, що міждержавне співробітництво між Україною та Азербайджаном у нафтовій галузі продовжуватиме розвиватися за позитивною траєкторією, що, у разі дотримання єдиної владної політики, має позначитися практичним успіхом вже у найближчому майбутньому.

Рекомендації.

Паралельно зазначеному вище сценарію посилення комплексного і взаємовигідного співробітництва на міждержавному рівні, Україні потрібно налагодити механізми взаємодії з провідними нафтовидобувними іноземними компаніями, які працюють в Азербайджані, володіють необхідними транспортними засобами та європейськими нафтопереробними потужностями, а також мають значний вплив на міжнародній арені.

Література

1. Геєць, В.М. Концепція економічної безпеки України / В. М. Геєць; НАНУ, Ін-т економічного прогнозування. – К.: Логос, 1999. – 55 с.
2. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. – 129 с., С.59
3. Шевцова, А.І Енергетична безпека України. Стратегія та механізми забезпечення. / А.І. Шевцова – Д.: НІСД. Пороги, 2002. – 264 с.
4. Результаты экспертного опроса, проведенного в рамках исследования Энергетический потенциал Украины / Центр социальных исследований "София". – апрель 2007 – 15 с.
5. Козак, О. Б.Соколовский «Нужен переход к коллективному механизму гарантий энергетической безопасности»./ Козак, Оксана / Главред. – 01.08.08.
6. Прейгер, Д. Співпраця країн – членів ГУАМ у транспортно-комунікаційній сфері / Д. Прейгер // «Проблеми та перспективи розвитку економічного співробітництва в рамках ГУАМ», «круглий стіл» (2007 ; Київ). «Круглий стіл» «Проблеми та перспективи розвитку економічного співробітництва в рамках ГУАМ», 14 черв. 2007 р. : матер. / Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки. – К. : НІПМБ, 2007. – С. 106-109.
7. Country Analysis Briefs: Azerbaijan Energy Data / Energy Information Administration U.S. official web site. – November 2007.
8. Oil Strategy of Azerbaijan: successes and perspectives. / SOCAR official web site. – 06.06.2008.
9. Алиев, Н. Стратегическое партнерство выходит на новый уровень / Н.Алиев // Мировая энергетика. – 2008. – №10
10. Владимиров, М. В новый дом с чужой кошкой / М.Владимиров // Независимой Газете. - 09.09.2008.
11. Смирнов, С. Азербайджан меняет ориентацию / С.Смирнов // Эксперт Казахстана. – №41. -20 октября 2008.

12. Фикирли, А. Реквием по НПЗ Азербайджана / А.Фикирли // Нефтегазовая вертикаль. – 2001. – №8.
13. Рынок Каспия Еженедельный обзор рынков нефти и нефтепродуктов стран Каспия и Средней Азии // Ценовое агентство Argus Media. – Выпуск I, № 25. – 10 декабря 2008.
14. Crude oil transportation activities // BOTAŞ Petroleum Pipeline Corporation official web site.
15. Алиев, Н. Добыча нефти в Азербайджане в 2010 г. достигнет 65 млн тонн / Н.Алиев // Виступление министра промышлености и энергетики АР в штаб-квартире ОПЕК. – 16.03.2009.
16. Алиев, Н.Стратегическое партнерство выходит на новый уровень / Н.Алиев // Мировая энергетика. – 2008 – №10.
17. Долинчук, С. Интервью с замминистром топлива и энергетики Украины Б.Алиевым / С.Долинчук // Экономические известия. – 4 июля 2008.
18. Рынок Каспия / Ценовое агентство Argus Media. - Випуск 2, №84. - март 2009.

Коноваленко Т.В.*

МІЖНАРОДНІ БЕЗПЕКОВІ ОРГАНІЗАЦІЇ КРІЗЬ ПРИЗМУ ТЕОРІЇ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МЕТАФОРИ

The article deals with linguistic and conceptual foundation of security mentality and with activity of such influential international security organizations as UN and NATO in the light of conceptual metaphor theory.

Постановка проблеми. Оскільки співробітництво України з міжнародними безпековими організаціями є нагальною потребою ефективного забезпечення національної безпеки, то вельми актуальним видається проаналізувати мовно-концептуальні основи *безпекового мислення* за П. Чілтоном (працює в Ланкастерському університеті), зокрема основні ідеологеми безпекової ідеології, яка визначає діяльність впливових міжнародних організацій, об'єктивацію за їх безпосередньої участі певних парадигм міжнародної безпеки. Посилює актуальність проблеми проведення її аналізу, що базується на концептуальних положеннях сучасної теорії політичного дискурсу та когнітивної теорії метафори, оскільки за відсутністю такого поєднання теоретико-методологічних підходів аналіз міжнародних безпекових організацій у контексті визначення перспектив та можливостей подальшої участі в них України буде обмежений контент-аналізом їх основних документів у сфері безпеки. Щодо сучасного політичного дискурс-аналізу, то варто зазначити, що концептуальні погляди дослідників на проблему впливу безпекового мислення на діяльність міждержавних структур характеризує обґрунтування ними зворотного впливу мовного чинника на формування соціально-політичної реальності, що, у свою чергу, відрізняє предметні поля сучасного політичного дискурс-аналізу, який має низку сутнісних відмінностей, та політичної лінгвістики.

Ступінь вивчення проблеми. При дослідженні даної проблеми використовувалися дослідження і публікації таких вітчизняних і зарубіжних дослідників, як В.Базілев, О.Барабанов, А.Баранов, Р.Бахем, А.Беблер, О.Білорус, О.Бодрук, Е.Будаєв, І.Валлерстайн, М.Гаврилова, П.Гайденко, М.Гайс, В.Дем'янков, В.Дікманн, Ю.Качанов, І.Лакатос, Н.Мухарямов, Л.Мухарямова, П.Паршин, А.Сергунін, Д.Хан, П.Циганков, М.Шапіро, Є.Шейгал та ін. Особливої уваги заслуговує низка статей російських авторів, розміщених на шпальтах журналу Політична наука. Політичний дискурс: історія та сучасні дослідження» та присвячених визначенню сутності політичного дискурсу як предмету політичної філології, відмінностей між політичною лінгвістикою і політичним дискурс-аналізом. Практичне застосування останнього обмежується даними вченими в основному аналізом висловлювань політиків. Утім, важливим є проведення аналізу соціально-політичної дійсності, одним з системо-утворюючих елементів якої є мова. Емпіричну основу політичної лінгвістики показово сформулював відомий російський дослідник А. Баранов, який зазначав: «Основні сфери застосування політичної лінгвістики в політології пов'язані з вивченням політичного мислення політиків за мовними даними… та моніторингом… по текстах засобів масової інформації. Для роботи з цими складними феноменами були розроблені спеціальні методики — метод контент-аналізу та методика когнітивного картог-

* аспірант Національного інституту проблем міжнародної безпеки при РНБО України

© Коноваленко Т.В., 2009

рафування» [1, с. 246]. Щодо ж до дискурс-аналізу, то він має справу з мовою не стільки політиків, скільки з проявами власне політики, можливостями трансформації мови в саму реальність. Ці можливості проаналізовано російськими вченими В. Герасимовим і М. Ільїним, авторами статті «Політичний дискурс-аналіз», розміщеної на шпальтах зазначеного вище журналу. При цьому вони цитують Дж. Міда, який зробив «фундаментальний висновок» про те, що символізація неможлива поза рамками конкретного соціального контексту»: «…ця символізація створює об'єкти, які тільки й існують в цьому контексті». Певною мірою, можливе й зворотне судження, що ці об'єкти самі створюють цей контекст: соціальні інститути «виробляють специфічні модуси мовлення по відношенню до певних сфер життя суспільства». Частина вчених притримується думки, що людське мислення здійснюється на основі систем мовної комунікації. Ці системи допомагають конституювати концептуальні світи мовної комунікації, тісно пов'язані із структурами влади та соціумами. Концептуальні та соціальні світи, на їхню думку, є контекстами один одного» [2, с. 61-71].

Метою статі є проаналізувати мовно-концептуальні основи безпекового мислення, діяльність таких впливових міжнародних безпекових організацій, як ООН і НАТО, крізь призму теорії концептуальної метафори, одним з розробників якої є сьогодні зарубіжний вчений П. Чілтон.

Виклад основного матеріалу. До осмислення соціоутворюючої функції мови вдавалися не тільки професійні лінгвісти та представники політичного дискурс-аналізу, але й письменники та філософів, які, зокрема, аналізували феномен «ідеологічної свідомості», яка розглядалась ними не просто як «хибна свідомість», що спотворює реальність, але й як така, що цю спотворену реальність створює. Іншими словами, простежується наступний ланцюжок причин та наслідків: *мовна реальність — реальність, яка осмислюється (або ідеологічна реальність) — соціальна реальність*. Цей ланцюжок демонструє певним чином мовні конструкції, які мають не тільки пізнавально-комунікативний вимір, але й вимір онтологічний.

При обґрунтуванні впливу мовно-концептуальних основ безпекового мислення на діяльність міжнародних безпекових структур важливими є розробки зарубіжного дослідника П. Чілтона, який, досліджуючи клас антимов, поєднав методологію дискурс-аналізу з теорією когнітивної метафори Дж. Лакоффа. За П. Чілтоном, когнітивні схеми складають основи різних політичних дискурсів, у тому числі присвячених проблемам національної і міжнародної безпеки. Одна з його ранніх розробок має назву «По той бік безпеки: метафора біля межі політичної думки» (опублікована 1990 року у п'ятому номері журналу «Рабочий класс и современный мир»). Серед останніх праць відмітимо книгу «Аналіз політичного дискурсу» (російський переклад здійснено 2004 року). В роботі «Метафори безпеки: Дискурс «холодної війни» від стримування до спільного дому» П. Чілтон стверджує, що в основі «метафоричної концептуалізації міжнародних відносин, оборони та безпеки» лежать чотири наступні схеми:

1. Схема «КОНТЕЙНЕРА» (CONTAINER). Згідно з цією схемою «контейнер» містить в собі три базових елементи — внутрішня частина (з центром та периферією), прикордонна поверхня та зовнішнє середовище. Така схема, на думку П. Чілтона, є основою для позиціонування в просторі як людини, так й такого утворення як національна держава. Неважко помітити, що саме з цією схемою асоціюються концепт *оборони* і концепт *захисту.*

2. Схема «ТРОПИ» (PATH). За П. Чілтоном, ця схема пов'язана з асоціативним сприйняттям руху, в якому присутня певна висхідна точка, тропа цього руху, напрямок до мети призначення, визнання своєї *місії (призначення)*.

3. Схема «СИЛИ» (FORCE). Особливість цієї схеми полягає в тому, що вона, за П. Чілтоном, базується на суттєвому сприйнятті тиску й опору. Таким чином, простежується низка аналогій з фізичними явищами (рівновага, протидія силі, усунення такої протидії тощо). В політичному дискурсі дослідник вбачає за доцільне застосування цієї схеми до аналізу проблем, пов'язаних з обороною, опором, стримуванням, нападом, тиском.

4. Схема «ЗВ'ЯЗКУ» (LINK). Головним концептом цієї схеми є наявність взаємозв'язку між «живими істотами та предметами». На думку П. Чілтона, ця схема в політичному дискурсі може застосовуватися при описі як соціальних відносин, так і міждержавних відносин (угоди, міждержавні союзи, традиції певного типу відносин на кшталт «дружніх відносин» тощо) [3].

Спробуємо застосувати основні положення концепції П. Чілтона до аналізу такої міжнародної безпекової структури, як Північноатлантичний альянс (для певної частини населення уособлює «парадигму війни»), а також до аналізу ООН (ілюструє основні ідеологеми «парадигми миру»).

Основні метафоричні схеми та когнітивні метафори, які можуть бути застосовані при аналізі діяльності Північноатлантичного альянсу відповідно до парадигми колективної безпеки та її складової — колективної оборони. Основні метафоричні схеми безпеки відповідають конфігурації таким складовим метафоричної концептуалізації міжнародних відносин, оборони та безпеки, якими є КОНТЕЙНЕР, СИЛА і ЗВ'ЯЗОК. Ситуативний характер Альянсу обумовлює редукцію схеми ТРОПИ (ШЛЯХУ), яка передбачає довгострокову історичну перспективу. Водночас, ключовим словом, яке характеризує сутність воєнних союзів та підкреслює їх ситуативний характер, є слово *реагування*. Таким чином, *концепт сили* з самого початку діяльності Альянсу символізує *ідею стримування* та ідею *удару у відповідь*. У цьому контексті *ідея рівноваги* за часів «холодної війни» знайшла своє відображення в *концепції взаємно гарантованого знищення* в результаті обміну ядерними ударами. За такої ситуації реалізація *ідеї балансу* забезпечувалася двосторонніми угодами в ядерній сфері між країнами — членами Альянсу, з одного боку, та СРСР, іншого [4, с. 121-124]. Все це відповідає схемі КОНТЕЙНЕРУ, яка реалізовувалася за рахунок розширення числа країн-членів Альянсу та за рахунок створення образу просторового збільшення зони безпеки. Загалом *концепт розширення* є вкрай важливим для аналізу еволюції Північноатлантичного альянсу. З точки зору дотримання базової символіки КОНТЕЙНЕРА дуже симптоматичним видається проведення Празького саміту НАТО 2002 року, на якому було прийняте рішення про *розширення* НАТО на Схід, та приєднання 2004 року до Альянсу низки постсоціалістичних країн (Литва, Латвія, Словаччина, Словенія, Румунія, Болгарія та Естонія). Водночас, метафорична схема ЗВ'ЯЗКУ мала дуже обмежений характер, оскільки була обумовлена потребами колективної оборони. Цю схему характеризує етика солідарності *своїх* перед загрозою агресії з боку чужих; моральні зобов'язання підкріплені юридичними положеннями Вашингтонської угоди. Так, ст. 5 цієї Угоди передбачено колективну відповідальність за надання допомоги будь-якій країні Альянсу у випадку воєнної агресії проти неї будь-якої держави, яка не є членом Альянсу.

Основні метафоричні схеми та когнітивні метафори, які можуть бути застосовані при аналізі діяльності ООН, спрямованої на запобігання світовим та регіональним війнам і конфліктам. Саме тому цей міжнародний інститут є яскравим уособленням *онтології миру та парадигми глобальної безпеки*, в якій суб'єктом цієї безпеки виступає не національна держава (з її приватно егоїстичним інтересом) і не група національних держав (з їх не менш егоїстичними корпоративними інтересами), а вся сукупність держав, незалежно від розмірів їх територій та рівня розвитку. Припустимося думки, що створення ООН можна вважати втіленням в життя теорії (концепту) суспільного договору, до

розробки якою приклав чимало зусиль англійський філософ Томас Гоббс. Основні ідеологеми цієї теорії характеризували наміри світової спільноти щодо необхідності утворення ООН: угода про утворення цієї міжнародної інституції виникла внаслідок усвідомлення світовою спільнотою трагічних і катастрофічних наслідків Другої світової війни, необхідності надання новому суб'єкту світової політики ексклюзивних функцій *суверена* та повернення до просвітницької парадигми «вічного миру», відходу від практики «війни всіх проти всіх». Якщо проаналізувати основні положення одного з основоположних документів цієї інституції, яким є Устав ООН, то ми побачимо, що концепт миру є основним концептуальним положенням цього документу. В Преамбулі до Уставу ООН зазначається, що метою утворення цієї міжнародної організації є звільнення майбутніх поколінь від трагічних наслідків війн. В цій стислій формулі бачимо радикальну відмову від війни як різновиду міжнародних відносин або як *форми продовження політики* (за німецьким військовим теоретиком та істориком Карлом фон Клаузевіцем). Відповідно до цієї формули війна як інструмент вирішення міжнародних суперечок та конфліктів є «неполітикою». Імпліцитно у цій формулі присутня теза про те, що війна суперечить як нормам міжнародного права, так і правам людини. Пріоритет принципу права (так само, як принципів справедливості та рівності) знайшов своє помітне відображення в положенні Преамбули щодо необхідності утвердження віри в основні права людини, цінність та гідність людської особи, рівноправ'я чоловіків та жінок, рівність прав великих та малих націй. Як відомо, знаменита «Декларація прав людини та громадянина» побачила світ в епоху Просвітництва, вважається втіленням ідеалів Просвіти. Повертаючись до базових світоглядних засад основоположних документів ООН, зробимо наголос на тому, що в розділі «Цілі та принципи» Уставу ООН зазначено: метою цієї міжнародної інституції є підтримання миру як ідеального й належного стану існування міжнародної спільноти. Отже, війна засуджується у будь якому випадку.

Виходячи з безпекової філософії ООН та парадигми миру, які визначають базові засади діяльності цієї організації, вважаємо за необхідне охарактеризувати базові схеми концепції безпекового мислення, які відповідають цій філософії. Навіть побіжний розгляд цих схем дозволяє стверджувати про наявність всіх метафоричних схем, визначених П.Чілтоном — схем КОНТЕЙНЕРА, ТРОПИ (ШЛЯХУ), СИЛИ, ЗВ'ЯЗКУ.

Метафорична схема КОНТЕЙНЕРА. На відміну від традиційного розуміння КОНТЕЙНЕРА як національної держави або ж групи держав, яке притаманне «блоковому мисленню» та на відміну від «глобалізаційної міфології», яка передбачає руйнацію мікроконтейнерів, схема КОНТЕЙНЕРУ при аналізі діяльності ООН набуває іншого змісту. Оригінальність цього розуміння полягає в тому, що, з одного боку, зберігається модель суверенних держав (забезпечується системою міжнародного права); з іншого, — суверенна держава не є основним КОНТЕЙНЕРОМ забезпечення міжнародної безпеки. У ролі такого КОНТЕЙНЕРУ виступає вся *світова спільнота,* що, безумовно, віддзеркалюється у безпековій ідеології: порушення суверенності однієї держави не є загрозою національній безпеці тільки цієї держави, а є викликом для всієї *світової спільноти.* Подане вище розуміння КОНТЕЙНЕРУ позбавляє смислу типові для «блокової ідеології» позиції «внутрішнє/зовнішнє», «свої/чужі». Щодо останньої позиції, то вважаємо за необхідне зазначити, що в рамках інституту ООН всі члени цієї організації спільноти є «своїми». Набути статусу «чужих» вони можуть тільки, якщо не будуть дотримуватися базових міжнародних угод, принципів колективної відповідальності за долю людства, а також принципу суверенітету, інших норм та положень міжнародного права. За таких принципових для КОНТЕЙНЕРівської *онтології* характеристик будь-яка загроза для безпеки *світової спільноти*, загалом для глобальної безпеки є по суті *внутрішньою загрозою*, яка повинна бути ліквідована або локалізована спільними колективними зусиллями всіх членів між-

народної спільноти. У випадку необхідності військового втручання з метою підтримання або відновлення миру основоположними документами ООН передбачено участь військових контингентів країн-членів ООН у складі міжнародних миротворчих сил та створення *колективних збройних сил*. Таке розуміння КОНТЕЙНЕРУ та форм колективних дій суттєво відрізняється від характеристик парадигми *колективної безпеки*, в рамках якої КОНТЕЙНЕР розуміється занадто звужено, внаслідок чого *ідеологема інтересу* позбавляється свого універсального змісту та відображає не всезагальний інтерес членів *світової спільноти*, а лише приватний, корпоративний інтерес певної країни або групи країн.

Метафорична схема ТРОПИ (ШЛЯХУ). На відміну від НАТО інституція ООН базується на місіонерській та, навіть, на месіанській ідеології, яка, у свою чергу, базується на ідеях Просвіти. Перш за все, мова йде про концепт «вічного миру», який тісно пов'язаний з міфологемою «кінця історії». Подібне утопічне історіософське бачення виходить з уявлення про те, що стан війни є універсальною характеристикою історії, яка у певному теологічному вимірі може асоціюватися зі станом гріхопадіння. На відміну від «гріховної» історії людства ідеологеми Просвіти виступають секуляризованим аналогом християнської ідеї «кінця світу». Подібні просвітницькі світоглядні позиції характеризують морально-етичний вимір ідеології ООН. Так, в основних документах ООН подано перелік основних цінностей, на яких базується базова Угода між країнами-членами ООН. Йдеться про права людини, людську гідність, справедливість тощо. Суттєвою ознакою звернення інституції ООН до просвітницької спадщини є її *космополітична домінанта*, тобто визнання вищої цінності людства по відношенню до цінності конкретного етносу, нації, окремої національної держави.

Метафорична схема СИЛИ. Для зрозуміння відмінностей, що існують у практичному застосуванні схеми СИЛИ стосовно інституції ООН та НАТО у контексті заміни сьогодні *концепту війни на концепт поліцейської акції*, важливу роль відіграє усвідомлення відсутності поділу на внутрішній та зовнішній простори застосування сили. Слід підкреслити, що метафорика СИЛИ значною мірою живиться образами буття. Так, *парадигма балансу сил* пов'язана зі сферою фізичної статики, де два або більше центрів сили урівноважують один одного. Очевидно, що таке розуміння центру сили базується на просторовій онтології «внутрішнє/зовнішнє». Інакше кажучи, для кожного з центрів сили інший аналогічний центр є зовнішнім. Водночас, якщо маємо його самототожнення, інший центр сили набуває вже ознак внутрішнього центру сили. Повертаючись до схеми СИЛИ в рамках реалізації парадигми миру та до практичної діяльності інституції ООН, важливо зазначити, що за відсутністю позиції «внутрішнє/зовнішнє», центр сили є тільки один. І такий центр сили ототожнюється зі всією світовою спільнотою.

Потенційний агресор в рамках даної схеми не сприймається як суверенний центр сили, оскільки він вважається порушником тільки у сфері внутрішнього центру сили. Саме тому застосування до нього заходів покарання обмежується поліцейськими акціями в межах окремих країн. Вектор застосування сили йде в зворотному напрямку по відношенню до блокових парадигм безпеки, зокрема до парадигм колективної або кооперативної безпеки. Характерною особливістю метафорики сили в рамках інституції ООН є відсутність концепту колективної оборони в ідеологіях та технологіях застосування сили. Натомість, такі ідеології характеризує редукція власне воєнної метафорики, на користь метафорики суто юридичної. Мова йде про більш широке використання в програмно-цільових міжнародних документах термінів *злочин* і *кара*, аніж термінів *нападі* і *оборона*.

Метафорична схема ЗВ'ЯЗКУ. Для усвідомлення специфіки застосування цієї схеми при аналізі діяльності інституції ООН вважаємо за необхідне вказати на відсутність поділу між «своїми» і «чужими», що можна пов'язати з основними ідеологемами епохи Просвітництва. Все це обумовлює специфічну лексику, притаманну сучасному політичному

дискурсу щодо ООН, що має безпосереднє відношення до схеми ЗВ'ЯЗКУ. Якщо в «блокових ідеологіях» лексика, пов'язана з метафорикою «своїх», поширюється тільки на союзників або «стратегічних партнерів», то в ідеології ООН ця лексика має відношення до всіх без винятку членів світової спільноти. Ця лексика містить такі словосполучення як «дружні відносини» між країнами, які треба «всіляко розвивати», а також такі слова, як «солідарність», «співробітництво», «узгодженість дій».

Підсумовуючи сказане, зробимо такі **висновки**. Усвідомлена експлікація метафоричних схем П. Чілтона може мати неабиякий евристичний ефект для розробки безпекових теорій, оскільки вона може сприяти позбавленню від примітивних міфологізованих уявлень, а також визначенню меж раціональності в безпековому мисленні.

Будь-яка концепція (парадигма) міжнародної безпеки (загалом будь-який безпековий дискурс) може бути адекватно інтерпретована та осмислена за допомогою поєднання цих схем. При цьому особливу роль відіграють схеми КОНТЕЙНЕРУ і ЗВ'ЯЗКУ.

Важливо відмітити, що відомий зарубіжний лінгвіст П. Чілтон дуже грунтовно, послідовно та системно проаналізував основні метафоричні конструкції національної та міжнародної безпеки. Базуючись на цих теоретичних конструкціях, окреслив можливі сценаріїв їх реалізації ц політичній практиці та міжнародних відносинах. Екстраполюючись від концептуальних поглядів цього дослідника, можна припустити, що всі архітектурні метафори («спільний європейський Дім», «німецький Дім»), які вчений протиставляє метафорі КОНТЕЙНЕРА, в дійсності є нічим іншим, як модифікацією того ж КОНТЕЙНЕРУ. За такою логікою, можна певним чином пояснити, чому Європейський Союз сьогодні налаштований на те, щоб «огородити» себе міцним «інституційним парканом» від певних зовнішніх впливів (низки держав), а також зрозуміти нинішню політику ЄС щодо України.

Практичне застосування концепції П. Чілтона, безумовно, сприятиме вирішенню питання щодо доцільності набуття Україною членства у такій міжнародній безпековій структурі як НАТО; може певним чином вплинути на суспільну думку з цього питання, а також послугувати спростуванню аргументів тих, хто активно виступає проти реалізації євроатлантичного курсу України. У цьому контексті зазначимо, що базові цінності дискурсу миру (такі, наприклад, як утвердження стану миру як найважливішої міжнародної норми, принципів рівності прав великих та малих націй, суверенітету, верховенства права у вирішенні будь-яких питань міжнародних відносин тощо) виступають сьогодні в ролі регулятивного ідеалу міжнародних відносин. На перешкоді практичному втіленню цього ідеалу — фундаментальні інтереси потужних світових гравців. Розбіжність їхніх інтересів обумовлює обмеження сфери дії та реальні можливості поширення безпекового мислення на процеси вироблення рішень міжнародними безпековими структурами.

Література

1. Баранов А. Н. Введение в прикладную лингвистику / Московский гос. ун-т им. М.В.Ломоносова. Филолог. факультет. — М.: Эдиториал УРСС, 2001. — 358 с.
2. Герасимов В. И., Ильин М. В. Политический дискурс-анализ // Политическая наука. Политический дискурс: История и современные исследования. — 2002. — № 3. — С. 61-71.

3. Chilton P. A. Security metaphors: Cold war discourse from containment to common house. N.Y. etc. Lang, 1996. — 468 p.; основний зміст цієї книги подано в журналі «Политическая наука. Политический дискурс: История и современные исследования» (2002, № 3, с. 125-139).
4. Пионтковский А. Кризис институтов международной безопасности в свете иракского конфликта // Ядерный контроль. — 2003.— № 2. — С. 121-124.

Бойченко О.М.*

ПОЗИЦІЇ ЦЕНТРАЛЬНОЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН ДО ФОРМУВАННЯ БЕЗПЕКОВОЇ ТА ОБОРОННОЇ ПОЛІТИКИ ЄС (НА ПРИКЛАДІ ПОЛЬЩІ, СЛОВАЧЧИНИ ТА ЧЕХІЇ)

The offered article lights up the problem questions of Central European countries participation in the process of forming of EU's Common Security and Defence Policy, their positions and contribution to the noted processes, and also future hopes, coming from their own national interests.

Політика безпеки та оборони Європейського Союзу наразі перебуває в постійній динаміці розвитку, зважаючи на позитивні зміни, які відбулись протягом останніх років внаслідок європейської політики інтеграції і, відповідно, збільшення кількісного складу об'єднання. Разом з тим, з'являються нові виклики та загрози, реагувати на які потрібно з максимальною ефективністю силами всієї європейської спільноти. Саме тому позиції країн Центральної Європи, як порівняно нових членів Європейського Союзу, мають дуже важливе значення в формуванні силового компоненту альянсу.

Загалом, **актуальність** даної проблеми визначається тим, що країни Центральної Європи, ставлячи, насамперед, пріоритетом своєю зовнішньої політики розбудову атлантичних зв'язків, поступово намагаються збільшити свій вплив й на формування взаємовідносин всередині Європейського Союзу, в тому числі і на безпековому рівні, тому дослідження їх позицій цікаве, передусім, через багатовекторність зовнішньополітичних напрямків у становленні чітко визначених стратегічних перспектив на майбутнє.

В даній публікації автор намагається дослідити, **по-перше** специфіку підходів саме нових членів Європейського Союзу до формування безпекової та оборонної політики, їх позиції та інтереси, відповідно до своїх власних національних пріоритетів, і **по-друге**, їх можливий рівень вкладу в зазначений процес та ступінь впливу на нього.

Що стосується зазначених питань, зауважу, що наразі існує певний брак вітчизняних джерел стосовно досліджень позицій центральноєвропейських країн стосовно розбудови оборонної політики ЄС, що можна пояснити лише недостатнім висвітленням у вітчизняних наукових джерелах. Стосовно вищезгаданих пунктів дослідження варто виокремити праці таких науковців, як Е.Нечай, В. Тарасович, Р. Хол, Я. Тимків, К.Міщак, С.Дюк та ряд інших.

Цікавим фактором позицій центральноєвропейських країн є те, що вони, фактично, ведуть передусім пріоритетну пронатовську (вважай проамериканську) політику, являючись таким собі "троянським конем" США, як вважають, наприклад, Франція та Німеччина, зважаючи на неодноразові заяви згаданих сторін, що базувались на різноманітних прикладах вирішення загальних питань Європейського Союзу (наприклад, відношення до війни в Іраку). Та ж **Польща** однією із перших приєдналась до антиіракської коаліції, що відразу ж внесло значний дисбаланс в відносини всередині Євросоюзу. Натомість привілегією для Польщі, як третього окупанта Іраку разом з США та Великобританією,

* здобувач кафедри міжнародних відносин та зовнішньої політики Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Бойченко О.М., 2009

стало отримання окремої окупаційної зони і як наслідок, наступні значні фінансові інвестиції на польські підряди для відбудови Іраку. Також, що звичайно не сприяло зміцненню проєвропейських відносин, в процесі здійснення програми НАТО по модернізації армії починаючи з 2003 року Польщею було вирішено в кілька етапів здійснити закупівлю 48 найновіших американських літаків-винищувачів F16, що викликало величезне обурення європейських партнерів, особливо французів (які, в свою чергу, розраховували побачити на місці американських винищувачів свої "Міражі") через начебто зраду загальноєвропейських інтересів через не підтримку власного ВПК [1] Викликає і значне незадоволення у теперішніх союзників і відверто скептичні погляди Польщі на розбудову ЄПБО. Звичайно ж, неможливість європейських країн виробити чітку спільну позицію по відношенню до Російської Федерації та величезні проблеми у спроможності ЄС автономно планувати військові операції з так званих петерсберзьких місій (наприклад, операція ALHEA в Боснії та Герцеговині, де ЄС майже повністю користувався військовою підтримкою НАТО, хоча в майбутньому передбачається співпрацювати на політичному рівні та в деякій мірі в плануванні та логістиці) враховуючи те, що США не бажає більше надавати свої війська для миротворчих операцій у Європі не сприяє зміцненню польської довіри до "другого стовпа політики ЄС" – ЄПБО.

Хоча всі можливості для значного польського вкладу в розбудову безпекової та оборонної політики ЄС є і держава може і повинна виходити на лідируючи позиції на цьому напрямку. По-перше, це найбільші за кількістю сухопутні війська, що вже саме по собі є важливим чинником, по-друге, значний бойовий досвід багатьох польських та спільних підрозділів (наприклад польсько-український батальйон чисельністю близько 2000 осіб, який отримав найвищі похвали під час війни в Іраку та під час миротворчих місій на Балканах), по-третє, величезні зусилля Польща направляє на реорганізацію та модернізацію власного апарату забезпечення безпеки та оборони (технічне переоснащення армійського технічного парку та роздроблення великих військових формувань шляхом створення більш мобільних та боєздатних одиниць) [2]. До того ж Польщі, для забезпечення стабільності своєї безпеки, слід виробити чітку, виважену та сильну позицію всередині ЄС, звичайно ж врахувавши специфіку своїх відносин з США, а також, як додатковий бонус, використати свої сильні позиції у східній політиці і взявши на себе відповідальність за реалізацію східного напряму політичного курсу Європейського Союзу. Вирішення даних задач, перехід з позиції "споживача" безпеки (англ. net security consumer) на позицію її "творця" (англ. net security provider), дозволить Польщі перейти на щабель однієї з провідних країн Європейського Союзу, змусить інших рахуватись з її інтересами, хоча і потягне за собою значний фінансовий тягар [3].

Багато схожих з Польщею позицій мають також і **Чехія** зі **Словаччиною**. Вступивши в 2004 році до Європейського Союзу, вони відразу ж зіткнулися з низкою викликів, які їм відразу надала європейська спільнота. Все ж таки, хоч і в меншій мірі, ніж Польща, але вони також сприймалися як виразники американських інтересів на європейському континенті. А з розміщенням елементів ПРО на своїй території **Чехія** ще більше зміцнила дане уявлення. Що ж до спільної політики безпеки та оборони, більш-менш чітко виражені є два підходи у чеській політиці. Перший – пасивна підтримка ЄПБО, фактично споглядання на процес розвитку та становлення та взаємодія лише в моментах зіткнення інтересів ЄС та Чехії; другий – активний підхід до спільної розбудови безпекового компоненту ЄС шляхом особливого співробітництва на найбільш перспективних стратегічних напрямах. Також багато питань виникає з суто практичних міркувань, наприклад географія інтересів та пріоритетів ЄС, чеський вклад в ЄПБО (це, звичайно, залежить від того, яку роль візьме на себе Чехія - "споживача" безпеки чи "творця"), стабілізація зовнішніх кордонів ЄС з Чеської сторони, розробка технологій пояснення чеській громадськості не-

обхідності участі країни в тих операціях ЄС, де немає чітко визначених її інтересів, проблема інтенсивної підготовки персоналу для таких місій з визначенням їх юридичного та соціального статусів, а також умов страхування і т.д.

Слабкою ланкою чеського вкладу в другу опору ЄС можна визначити також і слабку матеріально – технічну основу збройних сил через неможливість достатньо фінансувати бажані параметри оснащення. В цьому плані Чехія прагне до якнайтіснішого співробітництва по таких напрямах, як наприклад участь у створенні спільних літаків-заправників, стратегічного повітряного транспорту (військово-транспортна авіація), супутникова розвідка та системи комунікації, безпілотна авіація, що звичайно ж тільки підніме рівень спільних європейських оборонних можливостей. До того ж, все більшої зацікавленості набувають дебати стосовно спеціалізації збройних сил кожної окремо взятої країни – члена ЄС. І тому чеські політичні, економічні, військові та академічні кола мають зосередити свою увагу на конкретних напрямках розбудови ЄПБО та виробити свій національний підхід з забезпеченням росту своєї ваги в даному процесі [4].

В **Словаччині** також не стоять осторонь загальноєвропейського безпекового процесу, хоча в країні існує теж кілька поглядів на зазначену проблематику. "Проєвропейська" точка зору виходить з того, що нинішня проатлантична (вважай проамериканська) позиція короткозора, проте за умови, якщо світ піде іншим шляхом розвитку, ніж сьогоденна прихована холодна війна.

"Пронатовська" (проатлантична) позиція Словацької Республіки базується на нинішній орієнтації держави, як члена НАТО, де безпека гарантується всім учасникам Альянсу. Прибічники цієї позиції наголошують на недопущенні набуття так званого "подвійного мандату", намагань форсувати більш тісне співробітництво між ЄС та НАТО, а зосередитись на вирішенні спірних питань шляхом переговорів в рамках, приміром, ініціативи "Берлін-Плюс" та більш тісного співробітництва в підготовці операцій.

Третя група, найбільш багаточисельна, т.зв. "прословацька", пропонує такий собі принцип балансування на межах інтересів НАТО та ЄС, враховуючи як і величезний вплив Атлантичного Альянсу (США), так і все зростаючу політичну та безпекову інтеграцію Європейського Союзу з тим, щоб не втратити можливості активної участі в процесах становлення обох організацій і не залишитись осторонь через необачно обрані пріоритети [5].

Звичайно, питання розбудови власних збройних сил на європейський зразок, технічна модернізація, участь у загальноєвропейських військових проектах, визначення словацьких інтересів у розрізі спільних миротворчих операцій – це все питання, які, безумовно, виходять на перший план, при активному залученні Словаччини до розбудови ЄПБО, тому що нинішня пасивна політика "споживача" безпеки не зовсім те, до чого прагне від своєї участі у європейському інтеграційному процесі молода держава.

Узагальнюючи вищесказане, зазначаємо наступні особливості країн Центральної Європи в царині інтеграції з Європейським Союзом. **По-перш**е, приклади наведених країн чітко показують багатогранність національних інтересів в контексті розбудови спільних безпекових європейських інституцій, але, все ж таки, з позицій більшої прихильності до атлантичних поглядів (сподівання гарантій безпеки насамперед від США), з чим не можна не погодитись, виходячи з незрівнянного поки що рівня як матеріально-технічних, так і організаційно - планових можливостей. Тому посилення ролі ЄС як узагальнювача ролі європейських оборонних можливостей можливо лише після активного залучення всіх країн-членів, в тому числі і названих, до створення спільного безпекового процесу. **По-друге**, рівень вкладу. Потрібно розуміти, що кілька десятиліть центральноєвропейські країни йшли абсолютно різним в порівнянні з західноєвропейськими шляхом розвитку, тому можливості країн дуже різняться. Це як і технічна відмінність (різноманітність стандартів, в багатьох випадках моральне старіння та невідповідність вимогам часу), так і в

деякій мірі ментальна, особливо серед старших вікових груп (колишні союзники наразі гіпотетично можуть виступити в ролі ворогів). Тому їх влад, насамперед, на думку автора, виражатиметься саме в людських ресурсах (особливо Польща), а також в активній підтримці та участі у миротворчих операціях ЄС (для набуття досвіду та авторитету). Саме через такі дії позиції країн будуть зміцнюватись до того рівня міждержавних відносин, коли з ними почнуть по справжньому рахуватись.

Література

1. Я. Тимків. "Республіка Польща як новий актор в європейській політиці безпеки і оборони"// Політичний менеджмент. - листопад 2006. - № 5 (20). - С. 22-30.
2. Dr. Simon Duke. "The Enlarged EU and the CFSP" // Centrum Stosunkow Miedzynarodowych. - Reports and Analyses. – 2004. - № 5. – S. 8 – 9.
3. Miszczak K. "Niemcy i Polska wobec europejskiej polityki bezpieczenstwa" // 2005. - № 1 (LVIII). - Styczen – martec. - S. 79 – 109.
4. Khol R. "Chech Republik and EU's Common Security and Defence Policy"// EU (IIR). - Research for EPF-Europeum. Режим доступу до журналу: www.ulb.ac.be , khol@iir.cz
5. Necej E, Tarasovic V. "European Security and Defence Policy. Opinion of Slovak Experts"// Evropa. – 2007. -Issue: 3 (24). – P. 53-70. Режим доступу до журналу: www.ceeol.com

Гримська М.І.*

ЕВОЛЮЦІЯ ДИПЛОМАТІЇ КНР ЗА ДОБИ «ЧОТИРЬОХ МОДЕРНІЗАЦІЙ»: НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ

The article spotlights dramatic process of the Chinese diplomacy adaptation to the contemporary global challenges and solution of the so-called «territorial problems», which aimed at country's consolidation as a great power.

Політика безпеки та оборони Одним із найцікавіших, але недостатньо досліджених аспектів урегулювання міжнародної кризи, спричиненої північнокорейською ракетно-ядерною програмою, стала активна й, часом, провідна роль дипломатії КНР у цьому процесові. Покінчивши з роками традиційної пасивності в сфері глобальної безпеки, Пекін не лише допомагав налагодженню діалогу між Пхеньяном і Вашингтоном та Токіо від початку загострення ситуації, дивуючи навіть західних китайських критиків на міжнародній арені. В той час як улітку 2003 р., після офіційного виходу КНДР, занесеної Білим домом до «вісі зла», з Договору про нерозповсюдження ядерної зброї (ДНЯЗ) 1968 р. й вислання з країни інспекторів Міжнародного агентства з атомної енергії (МАГАТЕ), події набули загрозливого розвитку, й більшість поглядів аналітиків та політологів були сконцентровані на ключових постатях у столицях Північної Кореї й США, менш помітною, але набагато суттєвішою виявилася роль третього гравця – Пекіна.

Китай, що протягом тривалого часу по смерті Мао Цзедуна виявляв стриманість у питаннях зовнішньої політики, відважно кинувся у сутичку, призупинивши стратегічно важливі для режиму Кім Чен Іра поставки нафтопродуктів до КНДР, відрядивши до Пхеньяна високопоставлених дипломатів і активізувавши переміщення військ уздовж міждержавного кордону. Саме китайський уряд запропонував провести в столиці КНР переговори представників усіх зацікавлених держав щодо північнокорейської ракетно-ядерної програми й з того часу не припиняв тиск на Пхеньян.

Вперше за піввіку КНР не відрядила урядової делегації на святкування ювілею завершення Корейської війни 1950-1953 рр., призначений Кім Чен Іром керівник прикордонної вільної економічної зони - китайський бізнесмен - отримав 18 років ув'язнення після ганебної втечі до КНР, китайська влада затримала в одному з портів північнокорейське судно, а заступник міністра закордонних справ КНР - Дай Бінхуа вдався до «човникової дипломатії» між Пхеньяном і Вашингтоном, щоб посадити в Пекіні 27-29 серпня 2003 р. за стіл переговорів з ядерної проблеми КНДР заступників глав зовнішньополітичних відомств США, Японії, Російської Федерації, Республіки Корея, КНДР і, відповідно, КНР.

Звичайно, переговорний процес виявився надто конфліктним, суперечливим і тривалим, доки в ході дискусій 8-13 лютого 2007 р. Північна Корея твердо погодилася закрити й опечатати ядерний реактор у Йонгбйоні під контролем МАГАТЕ, а також надати список всіх робіт, пов'язаних із атомною тематикою (переданий офіційним представникам КНР 26 червня 2008 р.) в обмін на вилучення з переліку країн «вісі зла» (11 жовтня 2008

* здобувач кафедри країнознавства Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Гримська М.І., 2009

р. Сполучені Штати виключили КНДР зі списку країн, що підтримують тероризм) і вагому енергетичну та продовольчу допомогу. Безсумнівно, що дипломатичні ініціативи КНР протягом зазначеного відтинку часу не лише засвідчили цілковиту відмову від більш, ніж десятилітньої пасивності й уникання Пекіном обговорення корейської ядерної проблеми. Вони сигналізували про набагато серйознішу, хоча ще й не усвідомлену до кінця світовим співтовариством, трансформацію: появу КНР як активного гравця на міжнародній арені.

Пекін усе частіше демонструє менш конфронтаційний, більш витончений і довірчий, часом, конструктивніший підхід до регіональних і глобальних проблем. На противагу попереднім десятиліттям, найбільш населена держава й світ співпрацюють у рамках міжнародної системи, така співпраця охоплює більшість сучасних міжнародних інституцій, правил і норм як засобів просування національних інтересів. Не виключено, що саме це визначить еволюцію міжнародної системи за певними напрямками.

Протягом тривалого часу після проголошення 1 жовтня 1949 р. Китайської Народної Республіки Пекін регулярного критикував структуру ялтинсько-потсдамської системи міжнародних відносин і висловлював невдоволення тим, що інші великі держави маніпулюють його інтересами. Свідчення якісних змін почастішали з середини 90-х років, коли КНР значно збільшила кількість і піднесла рівень своїх двосторонніх відносин, що в поєднанні з різноманітними торговельними і безпековими угодами призвело до інтенсифікації участі Китаю у багатосторонніх організаціях і допомогло йому повернутися обличчям до глобальних проблем.

Прийняття зовнішньополітичних рішень стало менш персоналізованим і більш інституціоналізованим, а китайські дипломати водночас почали виявляти більше делікатності в реалізації державних інтересів. У ширшому сенсі, китайський дипломатичний істеблішмент став дивитися на Батьківщину як на велику державу з різноманітними інтересами і відповідальностями, а не як на жертовну націю, що розвивається, епохи Мао Цзедуна і Ден Сяопіна.

Щоправда, не всі політологи-міжнародники й синологи погоджуються з таким поглядом, чимало з них вважають, що обмежене втручання Пекіна в останню іракську кризу 2002-2003 рр. є підтвердженням переважно пасивного підходу китайських лідерів до світових справ. Дійсно, на перший погляд, причетність КНР до операції «Свобода для Іраку» обмежилася заявою МЗС країни «Про воєнні дії США проти Іраку» від 20 березня 2003 р., у якій наголошувалося на «серйозній стурбованості» з цього приводу китайського уряду, що «виступає за урегулювання міжнародних спорів політичними засобами й проти застосування сили чи збройної загрози в міжнародних справах». Пекін тоді «рішуче закликав відповідні країни припинити воєнні дії й повернутися на правильний шлях політичного вирішення іракського питання».

На погляд «скептиків», КНР усе ще прагне максимізувати свої інтереси шляхом мінімального втручання за кордоном, вільного стрибання по акціях інших великих держав, роблячи при цьому ставку на високі моральні принципи. Але такі критики ігнорують незаперечну реальність: протягом останніх півтора десятиліття китайська зовнішня політика стала набагато гнучкішою й привабливішою, аніж у будь-який інший період історії КНР. Ці зміни можуть бути повільними і невловимими, але можна бути певним у тому, що вони величезної ваги, і їхня реалізація буде вирішальною для відносин Китаю як зі США, так і світовим співтовариством у цілому.

До того ж, не лише КНР сприймає нині багато принципових міжнародних правил та інституцій, щороку збільшується число здібних і тямущих учасників дипломатичної гри. Коли існують можливості для співпраці, Пекін здатен принести за її стіл набагато більше, ніж раніше. Проте ці тенденції можуть мати й інший результат, який американські політики не повинні випускати з поля зору: в міру того як Китай поширює свій вплив і готов-

ність та винахідливість власної дипломатії, він буде краще захищати національні інтереси, навіть якщо вони суперечать стратегічним інтересам Сполучених Штатів.

В еволюційному сенсі залучення зовнішньої політики КНР до вирішення глобальних проблем людства почалося ще раніше, ніж півтора десятиріччя тому, а саме тоді, коли Ден Сяопін як вищий керівник ініціював найголовнішу дипломатичну трансформацію КНР, започаткувавши політику модернізаційних реформ наприкінці 70-х років минулого століття. Адже Мао Цзедун, як відомо, відкидав засадничі принципи потсдамсько-ялтинської міжнародної системи й шукав шляхів до її демонтажу, пропонуючи революційні зміни. Його закордонна політика відзначалася пихатою риторикою, стійкою опозицією до наддержав (як США так і СРСР), тісним зв'язком із країнами, що розвиваються, відносною ізоляцією від міжнародних організацій і економічною автаркією.

Ден Сяопін зорієнтував Китай у протилежному напрямкові. Щоб прискорити економічну модернізацію вдома, він сприяв залученню КНР у міжнародне співтовариство. Пекін розширив свій зовнішньополітичний профіль, значно активізувавши участь у міжурядових і неурядових організаціях, особливо фінансових, КНР поступово почала звільнятися від дипломатичної ізоляції ери Мао.

Однак трансформація Ден Сяопіна була лише частковою, китайська участь у міжнародному співтоваристві залишалася ще нестійкою під час його правління. Дійсно, Пекін прагнув до багатьох прав і привілеїв великої держави без сприйняття основної частини супутніх обов'язків і відповідальності. Ця динаміка була особливо очевидною у таких міжурядових організаціях як ООН та її спеціалізовані установи. Процес формування зовнішньої політики КНР за Ден Сяопіна також зоставався занадто централізованим, а китайський дипломатичний корпус – недостатньо підготовленим і зі слабким досвідом. Ще гіршим було те, що зміст китайських зовнішньополітичних кроків залишався недоступним і незрозумілим світовій громадськості.

Натомість сьогодні ситуація поліпшилася кардинальним чином, китайський підхід до двосторонніх відносин, багатосторонніх організацій і глобальних та регіональних проблем безпеки позначений новою гнучкістю й опрацьованістю. Зміни демонструють спробу сучасних лідерів КНР – представників «четвертого покоління» – остаточно покінчити з «ізоляцією після Тяньаньменя», відновити привабливий міжнародний імідж країни, захистити й далі просунути економічні інтереси КНР, зміцнити її безпеку. Ці зрушення також демонструють спробу Пекіна перешкодити домінуючому впливові США в світі.

Рельєфність цієї мотивації варіюється час від часу в китайських офіційних заявах, але зостається постійною в розрахунках Пекіна. Остання трансформація окреслилася на початку 90-х років зі спроби Пекіна розширити свої двосторонні зв'язки. Протягом 1988-1994 рр. КНР нормалізувала чи заново встановила дипломатичні відносини з 18-ма країнами, а також зі всіма державами-правонаступниками СРСР. Потім на їхній базі відбувалося становлення різноманітних рівнів партнерства для прискорення економічної й безпекової координації та копіювання американської системи регіональних альянсів. Кульмінацією цього процесу став Договір про добросусідство, дружбу і співробітництво між КНР та Російською Федерацією від 16 липня 2001 р.

Протягом зазначеного періоду Пекін також почав звільнятися від його попередньої антипатії до багатосторонніх інституцій, які, на думку Ден Сяопіна, завжди могли бути використані для покарання чи стримування Китаю. Представники «третього» (Цзян Цземінь і Лі Пен) та «четвертого» (Ху Цзіньтао і Вень Цзябао) поколінь керівників КНР почали визнавати, що такі організації здатні дозволити їхній країні захистити її торговельні та безпекові інтереси й обмежити американські апетити.

КНР започаткувала цей напрям дипломатії в другій половині 90-х років з оволодіння Асоціацією держав Південно-Східної Азії (АСЕАН). У 1995 р. Пекін розпочав проведення

щорічних нарад з вищими посадовцями АСЕАН, двома роками пізніше Китай допоміг ініціювати механізм «АСЕАН+3» – низку щорічних зустрічей представників десяти членів АСЕАН і КНР, Японії та Республіки Корея. Потім прийшов механізм «АСЕАН+1» – щорічні конференції між АСЕАН і КНР, які зазвичай очолюються китайським прем'єром. Китай також інтенсифікував свою участь в Азійсько-Тихоокеанському економічному співробітництві (АПЕК), зокрема запросив у 2001 р. до Шанхаю лідерів країн-учасників форуму на 9-ту зустріч. Тоді китайський уряд оприлюднив ідею формування зони вільної торгівлі між КНР і АСЕАН.

Водночас у Центральній Азії КНР ініціювала створення першого регіонального багатостороннього політико-економічного угруповання - Шанхайської організації співробітництва (ШОС), покликаної урегулювати давні територіальні суперечки і демілітаризувати міждержавні кордони. ШОС виникла на базі «Шанхайської п'ятірки», міждержавного форуму, що склався у зв'язку з підписанням Казахстаном, Киргизією, Китаєм, Росією та Таджикистаном угод про зміцнення довіри у військовій сфері (Шанхай, 26 квітня 1996 р.) та про взаємне скорочення Збройних сил у прикордонних районах (Москва, 23 квітня 1997 р.). На саміті в Алма-Аті в липні 1998 р. країни-учасниці домовилися про розширення процесу взаємних консультацій з проблем регіональної та азійської безпеки, налагодження широкого й довгострокового співробітництва в сферах торгівлі, економіки, енергетики, а також щодо спільної боротьби з міжнародним тероризмом, етносепаратизмом, релігійним екстремізмом, міжнародною злочинністю.

З 2000 р. в рамках «Шанхайської п'ятірки» проводяться регулярні зустрічі міністрів оборони та керівників органів охорони правопорядку і спеціальних служб («Бішкекська група»). А 14-15 червня 2001 р. на самміті керівників Казахстану, Киргизії, Китаю, Росії, Таджикистану та Узбекистану в Шанхаї було оформлено ШОС. У 2002 р. країни-учасниці ШОС підписали Конвенцію про боротьбу з тероризмом, сепаратизмом та екстремізмом, згідно якої створено Регіональну антитерористичну структуру (РАТС) - постійно діючий орган сприяння координації та взаємодії у боротьбі з цими загрозами.

Китай також звернув пильну увагу на поліпшення його зв'язків із об'єднаною Європою. В 1996 р. КНР стала співзасновником Азійсько-Європейської зустрічі – нарад глав держав кожні два роки й щорічних саммітів зацікавлених міністрів. Двома роками пізніше Пекін започаткував щорічний політичний діалог із Європейським Союзом, але найбільш вражаючим стало наближення Пекіна до НАТО в 2002-2003 рр. Серія переговорів була досить поміркованою, але водночас позначила важливу відмову від китайської традиції критицизму щодо очолюваних США альянсів. Звичайно, цей жест не може помилково сприйматися як нове бачення КНР колективної безпеки, а швидше як моніторинг і, можливо, використання розбіжностей усередині НАТО, особливо з огляду на проникнення Альянсу в Центральну Азію.

Протягом 90-х років Китай також далеко просунувся в справі вирішення низки територіальних проблем, що історично породжували напруженість між ним і сусідами. З 1991 р. Пекін урегулював прикордонні конфлікти з В'єтнамом, Казахстаном, Киргизстаном, Лаосом, Росією й Таджикистаном, навіть часом на менш вигідних умовах. Фактично, за більшістю відповідних угод, Китай отримав лише 50 % чи навіть менше площі «спірних територій». Наприклад, у результаті вирішення довготривалої суперечки щодо Памірських гір, які Таджикистан успадкував від СРСР, КНР одержала лише 1000 зі «спірних» 28000 кв. км.

Були навіть поліпшені відносини з Індією, одним із найдавніших супротивників КНР після прикордонної війни восени 1962 р. Хоча обидві сторони не змогли урегулювати розбіжності формально-юридично, напруженість на спірних кордонах зменшилася кардинальним чином, дякуючи конфіденційним і воєнним угодам, підписаним у 90-і роки. Ще

на початку 1990 р. було здійснено суттєве скорочення військ у прикордонних районах, а 7 вересня 1993 між Індією та Китаєм було укладено Угоду про підтримання миру і спокою на лінії фактичного контролю в Гімалаях, що запроваджувала систему заходів довіри. Сторони зобов'язалися поважати лінію фактичного контролю та утримуватися від застосування сили, спільно здійснювати контроль над ситуацією в зоні кордону й скоротити військову присутність там до мінімального рівня. Згідно з угодою, було створено експертну групу представників міністерств закордонних справ та оборони для уточнення лінії фактичного контролю.

У розвиток процесу 28 листопада 1996 р. в ході офіційного візиту до Індії Голови КНР Цзян Цземіня сторони підписали Угоду про заходи довіри у військовій сфері, що стала де-факто пактом про ненапад між двома державами. Разом з тим, реальних кроків з делімітації кордону здійснено не було. Таке становище відповідає китайським інтересам, оскільки протягом 90-х років активно розвивалося економічне співробітництво Пекіна та Делі, водночас територіальні проблеми відійшли на другий план. Фактично щодо спірних прикордонних районів реалізується сформульована Ден Сяопіном концепція «відійти від суперечностей щодо територій і почати їхнє спільне освоєння», що була покладена в основу підписаної Вень Цзябао й Манмоханом Сінгхом у Нью-Делі 11 квітня 2005 р. угоди про стратегічне партнерство. Як наголосили тоді обидва прем'єр-міністри, угода не лише сприятиме розвиткові дипломатичних та економічних зв'язків між КНР та Індією, а й допоможе обом державам протистояти «глобальним загрозам».

Подібні домовленості були досягнуті КНР і з Росією та державами Центральної Азії. В результаті майже 23-тисячокілометровий і найдовший у світі сухопутний кордон КНР, місце багатьох воєнних конфліктів, став юридично забезпечений як ніколи в минулому. Пекін виявив і більш прагматичний підхід до ведення морських територіальних суперечок із-за Парасельських і Спратлі (Наньшацюдао) островів у Південно-Китайському морі та архіпелагу Сенкаку у Східно-Китайському морі. Хоча КНР і досі висуває свої претензії на них (та фактично контролює знану частину), проте неодноразово підтверджує свій намір вирішувати проблеми мирним шляхом, спираючись на міжнародне право.

Після чотирьох років переговорів АСЕАН і КНР у 2002 р. підписали довгоочікувану декларацію про кодекс поведінки у таких справах. Цікаво, що підсумковий документ, покликаний покінчити з давніми страхами південно-східноазійських держав щодо втручання КНР у їхні внутрішні справи, містить більшість формулювань з проекту, представленого АСЕАН, і зовсім мало з китайського варіанту. Ще більш вражаючим є те, що Китай почав сприяти ініціативам з питань безпеки на форумах, де США відіграють важливу роль. На саміті АСЕАН у 2003 р. КНР запропонувала встановити новий механізм безпеки. Міністр закордонних справ Китаю Лі Чжаоцзінь висунув тоді ідею започаткування конференції зі зміцнення зв'язків між оборонними відомствами азійських держав під егідою Регіонального форуму АСЕАН – механізму для дискусій з питань безпеки. Ця пропозиція означала відвертий відхід Китаю від позиції, яку він займав лише десятиліттям раніше, коли офіційний Пекін уникав будь-яких дискусій з питань безпеки з АСЕАН, залишаючи їх лише військовим.

Разом з тим, КНР поглибила свою співпрацю з Радою Безпеки ООН. Аж до середини 90-х років Пекін регулярно утримувався від голосування за резолюції Ради Безпеки, що посилалися на главу VII Статуту ООН, яка уповноважує на використання сили. При цьому китайська дипломатія прагнула позначити свою опозицію до ерозії суверенітету, куди призвели б такі резолюції. Але останніми роками Пекін почав позбавлятися такої практики, зокрема, в листопаді 2002 р. він проголосував за Резолюцію № 1441 щодо збройних інспекцій в Іраку.

З моменту здобуття представництва в ООН у листопаді 1971 р. це був лише другий випадок, коли КНР підтримала заходи, передбачені главою VII Статуту. Навіть у 90-і роки Пекін, хоча і не блокував загалом дій ООН, продовжував утримуватися на подібних голосуваннях, включно з Війною в Перській затоці 1990-1991 рр. Останнім часом КНР висловилася на підтримку резолюцій щодо відбудови Іраку, Китай також посилив свою участь у миротворчих операціях, фінансово підтримуючи контингенти «блакитних касок» у Східному Тиморі, Демократичній Республіці Конго й інших країнах.

Увага й залучення КНР у справи глобального контролю над озброєннями та нерозповсюдженням зброї масового знищення також зазнали суттєвої трансформації. Китай тривалий час вважався країною, що приховано сприяла розповсюдженню ядерної зброї, постачаючи низці держав матеріали й технології, які прискорювали та полегшували завдання реалізації їхньої ядерної програми. Найбільш активною була співпраця КНР у цій сфері з Пакистаном, що розглядався як противага Індії – одному з головних регіональних суперників Пекіна з кінця 50-х років минулого століття.

Та започаткована Ден Сяопіном загальнополітична еволюція КНР, нова відкрита й ринкова господарська політика, що вимагала широкої співпраці з країнами Заходу в торговельно-економічній галузі, давали можливість США і їхнім союзникам ставити Пекінові умови такого співробітництва. Однією з найголовніших серед них була вимога скоригувати політику КНР у галузі нерозповсюдження ядерної зброї та ядерних технологій. Оскільки китайське керівництво вважало Білий дім ключовим зовнішньоекономічним партнером у забезпеченні успіху «чотирьох модернізацій», постійні спроби США вплинути на позицію Пекіна щодо нерозповсюдження почали приносити позитивні результати.

Під час офіційного візиту до Вашингтона в липні 1985 р. тоді ще заступника Голови Держради КНР Лі Пена було підписано двосторонню угоду між Китаєм та Сполученими Штатами про співробітництво у галузі мирного використання ядерної енергії. Вона створювала юридичну основу для поставок реакторів та палива для АЕС у КНР, а головною рисою угоди, за оцінкою американської сторони, було те, що перспектива домовленості «суттєво допомагала у поліпшенні політики Китаю щодо нерозповсюдження» [1].

Результатом радикальної зміни підходів до нерозповсюдження стали обіцянки уряду КНР не допомагати іншим країнам у набутті ядерної зброї. Китай вступив до МАГАТЕ й погодився поставити свій ядерний експорт до неядерних країн під гарантії Агентства. Адміністрація США висловила сподівання, що політика КНР у галузі нерозповсюдження «стане в основному такою, як спільна політика головних ядерних постачальників». Автори щорічного звіту Агентства США з контролю над озброєнням і роззброєнням вказували, що «за короткий проміжок часу в два роки Китай перейшов до політики та практики в галузі нерозповсюдження, яку він голосно відкидав на протязі чверті століття. Цей поворот має історичне значення в наших зусиллях з попередження розповсюдження ядерної зброї».

Проте ще до початку 90-х років минулого століття Пекін розглядав контроль над озброєнням і режимом нерозповсюдження в якості сфери відповідальності виключно Сполучених Штатів і Радянського Союзу, що, таким чином, намагаються обмежити китайський вплив на міжнародній арені. З того часу, однак, КНР підписала низку найважливіших угод з контролю над озброєннями і нерозповсюдженням, у тому числі 9 березня 1992 р. приєдналася до ДНЯЗ, на Нью-Йоркській конференції 1995 р. не ставила перешкод на шляху безстрокового продовження ДНЯЗ (але й, не бажаючи зашкодити своїм відносинам із країнами, що розвиваються, утримувалася від тиску на них), а 24 вересня 1996 р. підписала Договір про всеосяжну заборону ядерних випробувань, хоча й донині зберегла постійну потребу в них, пов'язану із зусиллями Пекіна модернізувати власні

ядерні боєголовки. КНР також погодилася дотримуватися базових положень Режиму контролю над ракетними технологіями.

Представник держдепартаменту США Р.Ейнгорн відзначав, що КНР уже тоді відіграла конструктивну роль, переконуючи КНДР погодитись на Рамкову угоду (була підписана в Женеві 21 жовтня 1994 р.), яка передбачала припинення ядерної програми Пхеньяна в обмін на спорудження міжнародним консорціумом двох легководневих реакторів до 2003-2005 років і щорічні поставки 500 тис. нафтопродуктів для потреб електроенергетики країни до моменту введення в дію першого реактора, а також офіційні гарантії США про незастосування ядерної зброї проти КНДР. На думку американського дипломата, це, поряд із приєднанням до головних угод у галузі нерозповсюдження ілюструє довжину шляху, який пройшла КНР з 60-х років, коли вона виступала за ядерне розповсюдження як засіб «знищення гегемонії наддержав» [2].

Приєднання КНР до основоположних документів, на яких базується діючий режим нерозповсюдження, тим важливіше, що на початку XXI ст. вона мала суттєвий ядерний потенціал, третій за потужністю у світі після США і Російської Федерації. Кількість ядерних боєзарядів КНР перевищує, за оцінками західних аналітиків, 400 одиниць, з яких 250 стратегічних і 150 – тактичних. Основу ядерного потенціалу КНР складають 130 балістичних ракет наземного базування та 120 стратегічних бомбардувальників. Серед ракетносіїв ядерної зброї виділяються, 37 міжконтинентальних балістичних ракет DF-5 і DF-5-II дальністю більше 8-13 тис. км та 20 ракет DF-4 з радіусом 3-8 тис. км. [3]. Крім того, в строю знаходиться ядерний підводний човен із 12-ма балістичними ракетами.

Цей потенціал планується модернізувати і за необхідності, спричиненої, наприклад, загостренням Тайванської проблеми, - наростити, застосовуючи, зокрема, недавно успішно випробувані боєголовки індивідуального наведення. Їх планується встановити на МБР нового покоління DF-31 дальністю 8 тис. км та DF-41 дальністю 12-13 тис. км [4].

Звичайно, розбіжності в інтерпретаціях режиму нерозповсюдження зброї масового знищення та проблем імплементації контролю за експортом чутливих технологій залишаються, але загальна тенденція виглядає обнадійливою. Зрештою, хоча китайські озброєння продовжують спричиняти певне занепокоєння щодо їхнього подвійного використання в окремих країнах (як Пакистан чи Іран), сфера, зміст і частота експорту Китаєм небезпечних технологій скоротилися і зменшилися.

З другої половини 90-х років уряд КНР почав інституціоналізувати свої обіцянки з нерозповсюдження запровадженням експортного контролю, що продовжується й останніми роками. Більше того, зростаюча спільнота китайських урядовців, науковців і військових, що залучені до контролю над озброєннями, досліджень із нерозповсюдження та вироблення оборонної політики, допомагає усвідомити вищим керівникам держави важливість зазначених проблем для зовнішньої політики КНР і її національної безпеки.

Навіть останні підходи Пекіна до Тайванської проблеми, найгострішої для гарантування безпеки країни й найболючішої в її зовнішній політиці, відкривають зростаючу гнучкість і відкритість сучасної китайської дипломатії. З середини 90-х років і до початку 2001 р. політика Пекіна щодо відносин через Тайванську протоку була небезпечною й реактивною, китайське керівництво настільки нервово сприймало можливе проголошення незалежності Тайванем, що розглядало багато дипломатичних питань, які не мали відношення до зазначеної проблеми (у тому числі й відносини з третіми державами, а серед них – і з Україною) саме крізь її призму. А щодо власне Тайбея, Пекін зосереджувався більше на недопущенні незалежності острова, ніж на підтримці возз'єднання чи пом'якшенні напруженості в двосторонніх відносинах. Китайські урядовці жорстко реагували на будь-яке зміцнення американо-тайванських воєнних зв'язків, острів був найбільш конфліктним місцем в американо-китайських відносинах.

Однак, такий галасливий підхід виявився непродуктивним. Зокрема, коли КНР здійснила наступальні ракетні випробування в Південно-Китайському морі у 1995-1996 рр. в надії залякати тайванське й американське керівництво, це мало протилежний результат: США відрядили два авіаносці до Тайванської протоки, а кандидат від Націоналістичної партії (Гоміндану) Лі Денхуей одержав абсолютну підтримку на перших загальнонародних президентських виборах у березні 1996 р. До того ж воєнно-морські маневри КНР і її войовнича дипломатія призвели до погіршення міжнародного іміджу країни в регіоні, зокрема серед членів АСЕАН.

Подібну помилку Пекін вчинив і через чотири роки, коли опублікував «Білу книгу» з Тайваню, в якій наголошувалося, що непоступливість острова відкладе поновлення перерваних у 1996 р. політичних переговорів щодо возз'єднання і може призвести до рішучих заходів КНР, включно з використанням сили. Однією з цілей Пекіна було встановлення часових рамок (щоправда, чітко так і не визначених) для возз'єднання, але знов таки наслідком подібного дипломатичного тиску стали прямо протилежні результати, коли 18 березня 2000 р. переконливу перемогу на президентських виборах на Тайвані здобув кандидат незалежницької Демократичної прогресивної партії Чень Шуйбянь.

Проте останніми роками КНР, здається, почала робити раціональні висновки з попередніх невдач у вирішенні Тайванської проблеми, змінюючи войовничу й примусову тактику на терпимість і поміркованість. Пекін полишив спроби скласти чернетковий розклад для возз'єднання і знизив тон у погрозах застосування воєнної сили. Натомість керівництво КНР виявляє зацікавленість у приваблені економічних можливостей Тайваню, щоправда жонглюючи силовими заходами. Більше того, Пекін більше не протестує з приводу кожного сплеску американо-тайванських воєнних стосунків, фактично, вищі китайські посадовці припинили згадувати тайванську проблематику щораз під час зустрічей із американськими партнерами.

Усе це не означає, що Пекін остаточно припинив ультимативні спроби возз'єднання з «бунтівним» островом. Важковаговий підхід КНР до епідемії SARS на Тайвані, як і вперті зусилля китайської дипломатії заперечити членство Тайбея у Всесвітній організації охорони здоров'я час від часу викликають питання про глибину ліберальних трансформацій. Але в більшості випадків тактика китайської дипломатії у вирішенні Тайванської проблеми сьогодні змінилася, з огляду на справжній вибух «китайсько-китайських» економічних зв'язків (Тайвань нині виступає головним інвестором КНР), фінансові проблеми острова, представники «четвертого покоління» керівників КНР висловлюють глибоку впевненість, що час на їхньому боці, а їхні важелі впливу на Тайвань зростають.

Навіть короткий огляд провідних тенденцій і зрушень у сучасній зовнішній політиці КНР дозволяє зробити низку принципових висновків щодо нового обличчя китайської дипломатії, яке невпинно змінюється. Однією з найдраматичніших трансформацій стала діяльна участь Пекіна у багатосторонніх інституціях. Ще на початку 90-х років китайське керівництво з обережністю ставилася до таких форумів як знаряддя критики й політичного стримування країни. Сьогодні ж КНР розглядає участь у них як спосіб формування правил міжнародного співжиття, поліпшення відносин із сусідніми державами (особливо Південно-Східної Азії) та обмеження глобального впливу США.

Аналогічним чином проведення китайської дипломатії стало більш виточеним, оскільки Пекін прагнув прихильності світової громадської думки. На індивідуальному рівні «третє» й «четверте» покоління китайських лідерів прагнуть персоналізувати дипломатію КНР, подорожуючи за кордоном набагато більше, ніж попередники. Більше того, Китай опублікував півтора десятка «білих книг», що висвітлюють офіційну урядову позицію з внутрішньополітичних та міжнародних питань. Веб-сторінки МЗС і Державної

Ради КНР містять вражаючі обсяги базової інформації щодо позиції КНР з ключових міжнародних проблем, нових політичних ініціатив і офіційних заяв. На додаток вищі посадовці КНР започаткували проведення міжнародних прес-конференцій у західному стилі «background briefings» напередодні й опісля важливих дипломатичних подій.

Протягом останніх років, особливо після трагічних подій 11 вересня 2001 р., ще більш кардинальні зрушення сталися в осмисленні Китаєм його ролі в міжнародній системі. Впливові пекінські аналітики стверджують, що КНР остаточно позбавилася «менталітету жертви» й натомість активно просувають сприйняття «великодержавницького менталітету».

Переконливою маніфестацією цих ідей є те, що розробники зовнішньополітичної стратегії КНР зі зростаючим переконанням асоціюють національні інтереси своєї країни як більш споріднені з великими державами, аніж із країнами, що розвиваються. Ця зміна також становить відчутне зрушення, порівняно з 90-ми роками, коли чимало китайців усе ще бачили свою країну обділеною й пригніченою глобалізацією, іншими великими державами та багатосторонніми форумами. Відбиваючи зазначену трансформацію, Голова КНР Ху Цзіньтао першого ж року перебування на посаді глави держави (2003 р.) став першим китайським лідером, що відвідав самміт «великої вісімки».

Китайські дипломати і державно-політичні лідери говорять нині про «спільну глобальну відповідальність» і поліпшення співпраці між «великими державами» (включно з КНР), щоб подолати загрози глобальній безпеці. Таке мислення разюче контрастує з вузьким попереднім китайським поглядом на національні інтереси й роль у світовому співтоваристві.

Нарешті, останнім важливим елементом нового китайського мислення є визнання (щоправда, зроблене з великою нехіттю) того, що світ на даний момент є монополярним і що перевага США проіснує десятиліття. Хоча китайські лідери публічно трактують багатополярність як провідну тенденцію сучасності (й засуджують американську монополярність), пекінські аналітики водночас усвідомлюють, що їхня країна найближчим часом не зможе змінити глобальне домінування США.

Звичайно, КНР залишається невдоволеною окремими аспектами міжнародної системи, передусім такими як зазначене домінування США й особливо статус Тайваню. Білий дім, зі свого боку, поступово усвідомлює цей факт (що засвідчив офіційний візит Голови Держради КНР Вень Цзябао до Вашингтона у грудні 2003 р., коли Президент США недвозначно висловився проти проголошення незалежності Тайванем) і починає формувати свої відносини з азійськими державами таким чином, щоб враховувати зростаючу регіональну роль Китаю.

Довготерміновим завданням усього міжнародного співтовариства є переконання в тому, що нова дипломатія Китаю невіддільна від регіональної стабільності й безпеки. Згідно рішень XVI з'їзду Компартії Китаю (листопад 2002 р.), наступні два десятиліття мають стати стратегічним проривом до побудови в країні «суспільства малого достатку» – сяокан. Відкритий розвиток країни для світового співтовариства як і відкрите вироблення нею зовнішньої політики, що зробить останню мудрішою й далекогляднішою, безумовно, спричинять появу Китаю як впливової дипломатичної потуги.

Література

1. U.S. Arms Control and Disarmament Agency 1985 Annual Report. Message from the President of the United States. March 1986. – Washington, 1986. – P.84.

2. Testimony of Robert J.Einhorn, Deputy Assistant Secretary of State for Nonproliferation before the Subcommittee on International Security, Proliferation, and Federal Services, Senate Committee on Governmental Affairs, April 10, 1997 // The Center for Nonproliferation Studies, Monterey Institute of International Studies, Washington Intensive Nonproliferation Seminar, June 23 – July 4, 1997. – P. 2-3.
3. Поддубный Т. Декоративный «длинный меч» Поднебесной (О ракетно-ядерном потенциале КНР) // Атташе. Военная дипломатия. – 2007. - № 3. – С.53.
4. Phillip C.Saunders and Jing-Dong Yuan. China's Strategic Force Modernization: Issues and Implications for the United States // Proliferation Challenges and Nonproliferation Opportunities for New Administrations. Michael Barletta, ed. Occasional Paper № 4. – Monterey: Center for Nonproliferation Studies, Monterey Institute of International Studies, 2000. – P.40-41.

Халаджи В.В.*

ПОЛЬСЬКО-ШВЕДСЬКА ІНІЦІАТИВА «СХІДНЕ ПАРТНЕРСТВО» (СП) – ЗАСАДИ ЇЇ ФОРМУВАННЯ, ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ТА МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ

The EU foreign policy in the framework of the European Neighbourhood Policy (ENP) has traditionally got two main vectors: the southern and eastern one. The EU leader on the southern direction has been France and now N. Sarcozy supports the idea of creation and strengthening of Mediterranean Union as a platform of cooperation between the EU and states of the region. Accordingly, advocate of the EU enlargement process on the eastern dimension has been Poland which is a strategic partner of Ukraine on many issues within EU.

The representatives of Poland and Sweden put on the European agenda the initiative on developing the so-called Eastern Partnership, the main goal of which should become balance of the southern and eastern dimensions. New initiative aims at approximation of all countries concerned including Ukraine, to the European Union but in the framework of acting mechanisms not to create new cooperation structures which could become an alternative to the EU membership.

На засіданні Європейської Ради в червні 2008 р. Польща та Швеція вперше офіційно виступили з пропозицією розвитку поглибленої співпраці з шістьма країнами Східної Європи (Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Молдова, Україна), яка полягає насамперед у поглибленні співробітництва між ЄС та його країнами-партнерами, що має сприяти налагодженню багатосторонньої співпраці в регіоні. Зазначена ініціатива була в цілому позитивно оцінена в Україні, оскільки була запропонована нашими стратегічними партнерами, та з самого початку мала на меті розширити рамки Європейської політики сусідства ЄС. Водночас, висловлювалась розчарованість відсутністю у ініціативі посилань на європейську ідентичність країн-партнерів, що могло б суттєво посилити їхній рівень стосунків з Євросоюзом.

Ініціатива «Східне Партнерство» (СП) стала своєрідним форумом як серед країн-членів ЄС, так і в країнах, що нею охоплюються, щодо необхідності приділення належної уваги східноєвропейському вектору зовнішньої політики ЄС, як запоруки стабільності в регіоні, та загалом у Європі. Завдяки такому активному обговоренню та популяризації польсько-шведської ідеї всередині Євросоюзу, СП зазнала істотних змін у своєму кінцевому варіанті, таким чином наразі містить низку пропозицій, які були запропоновані країнами-партнерами.

Свідченням цього стала міжнародна конференція, присвячена стану і перспективам зв'язків між Європейським Союзом та країнами–партнерами зі Східної Європи, що проходила 4-5 червня 2008 р. в Європейському Парламенті, в якій також взяли участь народні депутати України. В заключному документі засідання учасниками було привернуто увагу

* здобувач кафедри міжнародних організацій і дипломатичної служби Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Халаджи В.В., 2009

ЄК до нагальної потреби ЄС у диференціації двох вимірів сусідства – середземноморського та східноєвропейського, а також доцільності застосування індивідуального підходу до кожної країни регіону, що визначатиметься особливостями її розвитку та її баченням цілей європейської інтеграції.

Надзвичайне засідання Європейської Ради від 1 вересня 2008 р. закликало прискорити роботу над СП, відреагувавши на потребу в більш чіткому сигналі відданості ЄС цьому регіону після серпневих подій на Південному Кавказі та їх можливого резонансу у більшому масштабі. «До початку останнього конфлікту в Грузії було достатньо причин для розробки більш амбітних програм ЄС з підтримки інтеграції країн Східної Європи до ЄС, проте російська експансіоністська політика створила нову ситуацію, яка вимагає якісно нової політики ЄС для забезпечення миру і безпеки в регіоні» [5, с. 202].

Комунікація Європейської Комісії «Східне партнерство» була офіційно оприлюднена 3 грудня 2008 року. Згідно з регламентом опрацювання подібних документів, після обговорення у робочих групах Ради міністрів ЄС на рівні експертів держав-членів, на грудневому засіданні Європейської Ради (11-12 грудня 2008 р., Брюссель) її члени привітали факт підготовки Комісією концепції «Східне Партнерство».

У згаданому документі ЄК викладено загальний політичний контекст ініціативи СП, окреслено основні принципи, відповідно до яких мав би реалізовуватися новий вимір зовнішньої політики ЄС, а також визначено перспективні напрямки секторальної співпраці ЄС [4] та його східних сусідів. Особливістю СП є той факт, що співпраця пропонується як на двосторонній, так і на багатосторонній основі.

Обґрунтовуючи актуальність розробки концепції СП, Європейська Комісія посилається на радикальні зрушення, що відбулися на східному фланзі ЄС за останні 15 років. Географічна наближеність ЄС, що виникла із серією хвиль розширення 2004 та 2007 років, а також здійснення східними державами-партнерами внутрішніх реформ, що стало також можливим в результаті взаємодії в рамках Європейської політики сусідства, у політичному та економічному сенсі значно наблизили зазначені країни до ЄС. Визнається, що ЄС має дедалі зростаючу відповідальність за партнерів з тим, щоб допомогти їм ефективно подолати політичні та економічні труднощі та підтримати їхні сподівання на більш тісні відносини з ЄС [3].

Важливим компонентом СП стає гнучкий підхід до розвитку двосторонньої співпраці з кожною державою-партнером, що може стати запорукою перетворення майбутньої політики ЄС на дієвий механізм. Зокрема, у Комунікації визнається, що держави-партнери не мають ідентичних політичних цілей своїх відносин з ЄС, але усі вони мають спільне бажання поглибити ці відносини [3]. Таким чином, ЄС залишається адекватно це сприйняти і запропонувати вищий рівень політичної асоціації і прогресивну інтенсифікацію зв'язків у ключових сферах.

Для того, щоб Східна Європа увійшла та залишалася у центрі уваги зовнішньої політики ЄС, необхідно вигадати нову категорію країн-сусідів із правовою перспективою вступу до Євросоюзу. Такого роду політичної інтеграції можна досягти як шляхом посилення політичного діалогу на усіх рівнях, так і шляхом узгодження глибокої економічної та правової інтеграції. [5, с. 178, 203]. Отже, однією з найбільш прогресивних та важливих для України в рамках СП стала пропозиція оновити договірно-правову базу ЄС зі східними сусідами, замінивши угоди про партнерство та співробітництво на новий тип угод – угоди про асоціацію. Разом з цим, у Комунікації чітко фіксується, що зміст таких угод буде відрізнятися відповідно до цілей та спроможностей кожної з держав-партнерів. Варто також зазначити, що Україна стала першою країною-партнером, з якою Європейська Комісія розпочала переговори щодо розробки амбітної угоди нового типу, та у ході Саміту (9 вересня 2008р., Париж) сторони дійшли згоди, що нею стане Угода про асоціацію [6].

Позитивним елементом є те, що згадана Комунікація передбачає введення нового типу документів на заміну чинним планам дій, які б містили відповідні контрольні точки (benchmarks) та етапи (milestones). Такий підхід до нових інструментів є принципово відмінним від філософії планів дій, оскільки він включатиме чіткі елементи, що фіксуватимуть прогрес у тій чи іншій сфері відносин, а також визначатиме конкретні етапи такого розвитку.

Сьогодні одним із основних елементів економічної інтеграції залишається створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, надають оптимізму заяви українського політикуму щодо готовності України до виконання амбіційних зобов'язань з метою створення умов для її входження до спільного ринку Європейського Союзу. За прикладом України, у Комунікації щодо СП вводиться пропозиція про створення поглиблених та всеохоплюючих зон вільної торгівлі з кожною державою-партнером, залежно від ступеня готовності економік цих країн до лібералізації торгівлі з ЄС. Кінцевим результатом укладення такої серії зон вільної торгівлі має стати формування єдиної регіональної поглибленої ЗВТ, яка б об'єднувала країни Східного Партнерства та Європейського Союзу.

З досвіду вступу нових держав-членів до ЄС відомо, що полегшення подорожей до країн ЄС для пересічних громадян, зменшення обмежень щодо працевлаштування в цих країнах та розвиток міжлюдських контактів є одними з найважливіших з точки зору підтримки населення ідеї інтеграції країни до європейського співтовариства. Саме тому надзвичайно важливим є той факт, що розділ Комунікації «Пересування осіб та безпека» містить інноваційні елементи. Зокрема, у тексті Комунікації є пряме посилання на позицію України, що саме «амбітність положень СП щодо пересування осіб стане ключовим індикатором успішності ініціативи» [5].

Для того, щоб Угода про спрощення візового режиму між Україною та ЄС, підписана у 2007 році стала дієвою насправді, необхідною виявляється розробка чіткого переліку умов, яким має відповідати Україна, а також графіку виконання зафіксованих ЄС вимог. Таким чином, позитивним елементом Комунікації варто вважати пропозицію ЄК відкрити діалог про лібералізацію візового режиму з країнами-сусідами у форматі «дорожньої карти» (road map). На жаль, посилання щодо термінів запровадження безвізового режиму відсутні, водночас в якості наступного етапу візового спрощення пропонується розглянути можливість скасування візових платежів.

В Європейському Союзі розв'язання широкої низки питань щодо подолання відмінностей та зменшення розбіжностей між державами, регіонами та громадами охоплюється т.зв. політикою «вирівнювання регіонального розвитку 2007–2013» (Cohesion policy 2007–2013). Засади такої політики формуються не в столицях окремих держав-членів ЄС, а в Брюсселі – розподіл та надання допомоги конкретним регіонам здійснюється зі структурних фондів ЄС. Проте пріоритети витрачання цих грошей визначає місцева влада шляхом розробки і узгодження відповідних проектів. «Східне Партнерство» дозволяє удосконалити співпрацю на регіональному рівні та пропонує взяти за основу досвід та механізми політики вирівнювання (cohesion policy) та політики регіонального розвитку ЄС з тим, щоб забезпечити відносну однорідність рівня розвитку різних регіонів та груп населення у державах-партнерах. Наше завдання – належним чином використати запропоновані інструменти та механізми задля можливого поглиблення взаємодії між Україною та ЄС у сфері регіональної політики.

Одним з таких дієвих механізмів для України може стати укладення Меморандуму про взаєморозуміння і співробітництво у сфері регіональної політики, який має конкретизувати основні напрямки співпраці з Європейською Комісію у цій сфері. Важливою є також допомога європейських експертів у розробці пілотних проектів у сфері регіонального розвитку та налагодженні прямих зв'язків між регіонами країн-партнерів та країн-

членів ЄС (із залученням останніх до участі у відповідних програмах для Східної Європи в рамках Комітету Регіонів та Асамблеї Європейських Регіонів).

Специфікою ініціативи «Східне Партнерство» стало введення багатостороннього формату, як основи взаємодії з державами-партнерами в якості групи, що звичайно є дуже вигідним для ЄС і значно полегшить процес впливу і поширення своїх цінностей на регіон. Такий рівень співпраці сприятиме формуванню спільних позицій та дій між країнами-партнерами у сферах взаємного інтересу шляхом колективного обміну інформацією та досвідом щодо кроків держав-партнерів у напрямку реформ і перетворень. На практиці планується: кожних два роки – проведення самітів ЄС – країни СП; щовесни – зустрічей на рівні міністрів закордонних справ у форматі «27+5(6)» з метою здійснення загальної політичної координації. Передбачається також встановлення чотирьох тематичних платформ, що визначатимуть головні цілі та програму роботи на рівні високих посадових осіб, відповідно до головних сфер співробітництва.

Запропонований багатосторонній формат має на меті посилення такої чутливої сфери співпраці як енергетична. Події початку 2008 року із проблемами постачання російського газу до європейських столиць стали своєрідним уроком для держав-членів та керівництва Євросоюзу щодо необхідності спільних скоординованих дій та спільних зусиль разом з партнерами по СП для зміцнення енергетичної безпеки ЄС.

Отже, у багатосторонньому вимірі СП має намір підтримувати Бакинський процес щодо створення регіонального правового режиму видобутку та транзиту енергоносіїв. У цьому контексті Європейська Комісія має намір просувати нові, нестандартні підходи зміцнення безпеки транзиту за допомогою схем спільного управління чи власності нафто- та газопроводів компаніями країн-споживачів, транзитерів та виробників енергоносіїв. Планується сприяти інтеграції енергетичних мереж країн-партнерів та ЄС та регіональній гармонізації енергетичного законодавства, реабілітації енергетичної інфраструктури. Про це зокрема свідчить проведення міжнародної інвестиційної конференції про модернізацію газотранспортної системи України.

З іншого боку, важливим для України стала фіксація у Комунікації того факту, що багатосторонній формат співробітництва не буде впливати на розвиток двосторонніх відносин держав-партнерів з ЄС, які і надалі керуватимуться принципом диференціації. Отже, залишається сподіватися, що першочергову роль для нашої держави буде відігравати інтенсифікація двосторонньої співпраці України та ЄС із врахуванням тих широких можливостей, що містяться у «Східному Партнерстві».

Попри різні оцінки та прогнози, сам факт включення до зовнішньополітичної концепції Євросоюзу суттєвих доповнень з боку країни-партнера є безпрецедентним і, звичайно, позитивним. Тепер головне завдання для України – наповнити конкретними пропозиціями напрями тематичного (секторального) співробітництва. Безперечно, для нашої держави вага Східного Партнерства також може вимірюватися його спроможністю забезпечити адекватні фінансові ресурси, адже недосконалість старих механізмів, що передбачені політикою сусідства, не дозволяє вийти нам на якісно новий рівень співпраці.

Література

1. Emerson Michael, Gergana Noutcheva, Nicu Popescu European Neighbourhood Policy Two Years on: Time indeed for an ‘ENP plus’ // Associate Research Fellows at CEPS, No. 126 March 2007, Brussels, 323 p.
2. Polish-Swedish Proposal: «Eastern Partnership», 23 May 2008 // European Neighbourhood Watch, issue 39, 8 p.

3. Communication from the Commission to the European Parliament and the Council Eastern Partnership SEC, Brussels, 3 December 2008 COM(2008) 823/4.
4. Commission staff working document Brussels, 3 December 2008 SEC (2008) 2974/3.
5. Константинов В.Ю. Регіоналізація на схід від ЄС: системні чинники та динаміка // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2005. – Вип. 55. Ч. І.
6. Мехью А. Україна та Європейський Союз: фінансування прискорення інтеграції, Університет Сасекс, Велика Британія, листопад 2008 року. – 215 с.
7. Спільна заява щодо угоди про асоціацію між Україно та Європейським Союзом, Париж, 9 вересня 2008р. (підписана Президентом України В.А. Ющенком та Президентом Франції Н. Саркозі)

Троцький Я.О.*

МОЖЛИВОСТІ УКРАЇНИ У ПРОТИДІЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИМ ЗАГРОЗАМ: МІЖНАРОДНИЙ ТЕРОРИЗМ ТА МІГРАЦІЙНІ ВИКЛИКИ

Today's condition of human civilization development is specified by expansion and deepening of globalization processes which has conflagrated almost all countries of the world at present and determine the main tendencies of world economy and policy. World regions become more dependent on each other and Ukraine is not an exception. Challenges of globalization to national security such as international terrorism and illegal migration are analyzed in this article which our country deals with on the way of European integration and ways to resist them.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку людської цивілізації позначений розширенням та поглибленням процесів глобалізації, що охопили на цей час майже всі країни світу і визначають головні тенденції світової економіки та політики. У сучасному глобальному суспільстві, де звужується простір і час, зникають кордони, люди починають залежати один від одного набагато більше аніж ще десяток років тому, а процеси світового розвитку відбуваються набагато швидше. Регіони світу стають все більше взаємопов'язані, взаємозалежні, що у свою чергу призводить до поглиблення політичної взаємодії держав. Не є виключенням і Україна, яка на своєму шляху європейської інтеграції стикається з викликами, які несе з собою глобалізація для національної безпеки держави.

Ступінь вивчення проблеми. При дослідженні даної проблеми використовувалися дослідження і публікації таких вітчизняних і зарубіжних дослідників, як В.Горбулін, В.Грубов, О.Бодрук, Є.Камінський, Р.Куглер, Б.Парахонський, Г.Перепелиця, А.Возженіков, О.Маліновська, О.Хомра, І.Черленяк, І.Вашкеба, М.Товт та ін. Особливої уваги з тематики нелегальної міграції заслуговують роботи О.Хомри, О. Маліновської та Б.Парахонського. Разом з тим, процеси впливу глобалізації на національну безпеку потребують постійного аналізу та вивчення, особливо в контексті включення України у глобалізаційні процеси через механізми європейської інтеграції.

Метою статті є аналіз та пошук шляхів протидії глобалізаційним викликам національній безпеці України, таким як міжнародний тероризм та нелегальна міграція, з якими зіткнулася наша країна на шляху європейської інтеграції.

Виклад основного матеріалу. Національна безпека зараз не може бути гарантована без тісної співпраці з впливовими міжнародними структурами безпеки субрегіонального, регіонального, трансрегіонального та глобального рівня. Дбаючи про свою безпеку, кожна держава або група держав має більш інтенсивно включатися у процеси підтримання міжнародного порядку та стабільності, розцінюючи це як важливу складову власної національної безпеки.

На перший план міжнародної співпраці висуваються завдання укріплення взаємодії як з іноземними партнерами, так і координаційних механізмів на внутрішньодержавному

* здобувач Національного інституту проблем міжнародної безпеки при РНБО України

© Троцький Я.О., 2009

рівні. Особливу увагу України приділяє посиленню ролі міжнародних інституцій і, у першу чергу, Організації Об'єднаних Націй у боротьбі з міжнародним тероризмом.

Міжнародне співтовариство зосередило свої зусилля у питаннях нерозповсюдження ЗМУ та скорочення звичайних озброєнь на державах – головних суб'єктах міжнародних відносин – і не має жодних можливостей контролювати міжнародні терористичні організації чи міжнародну організовану злочинність. Інша річ, що держави, які сприяють «чорним», або «сірим» ринкам озброєнь створюють основу для існування міжнародного тероризму та міжнародної злочинності. Зважаючи на це, активізація міжнародних зусиль націлених на посилення контролю над нелегальною торгівлею зброєю та сучасними технологіями, які можуть використовуватись терористами, набуває особливого значення.

Інші типи глобальних загроз, такі як екологічні кризи, дестабілізація світової фінансової системи, наркобізнес, тощо, також навряд чи можуть бути подолані шляхом нарощуванням військової потуги та створення безпечних умов існування лише для окремої держави або для обмеженого кола країн. Своєрідний національний або груповий егоїзм у XXI столітті все більше втрачатиме свою ефективність внаслідок дії принципу неподільності безпеки.

Можна підсумувати, що в сучасних умовах могутність окремих держав має значення лише тією мірою, якою їх потенціал може бути поставлений на захист консолідованого світу порядку та закону.

Виходячи зі зміни парадигми тероризму, акції 11 вересня надали поштовх перегляду традиційних концепцій міжнародних відносин в їх, так би мовити, конфронтаційному сценарії, тобто побудованих на протистоянні світових потуг, балансі сил, оволодінні стратегічно важливими позиціями в різних регіонах світу тощо. Схема біполярного світового устрою після розпаду СРСР начебто була замінена на багатополюсну або, як вважають інші, - на монополярну. Дуже модними стали розмови про зіткнення цивілізацій як джерело майбутніх глобальних конфліктів. Зрештою, всі ці міркування знаходилися у межах старих конфронтаційних стереотипів бачення міжнародних відносин, коли потенційну загрозу одна держава очікує передусім з боку інших держав, розмірних з нею за потенціалом.

Є підстави сподіватися, що останні події у світі, належним чином осмислені, сприятимуть перегляду конфронтаційної моделі міжнародних відносин та формуванню нової системи світового порядку, яка будуватиметься вже не на протистоянні різних світових потуг, а на їх консолідації. Безумовно, що ця консолідація відбудеться під гаслами боротьби проти міжнародного тероризму, але цілком можливо, що поштовх в напрямку «консолідації проти» з часом перетвориться на більш глибинну, конструктивну консолідацію на основі позитивних гуманітарних цінностей.

Різні аспекти боротьби з міжнародним тероризмом регулярно обговорювалися на засіданнях Генеральної Асамблеї ООН та у її спеціалізованих органах. У 1999 році Рада Безпеки Організації Об'єднаних Націй прийняла резолюцію № 1269 [5], яка визнається стратегічною основою для боротьби з тероризмом. Резолюція № 1333 Ради Безпеки ООН [6], яка наклала додаткові санкції на рух «Талібан» стала великою перемогою міжнародного співробітництва в боротьбі з тероризмом. Ця резолюція, була прийнята через рік після попередньої резолюції 1267, продемонструвала ступінь готовності світового співтовариства до можливої ізоляції тих держав, що відмовляються дотримувати міжнародних норм.

28 вересня 2001 року РБ ООН було прийнято Резолюцію 1373 про боротьбу з міжнародним тероризмом, що передбачає конкретні заходи й активізацію багатостороннього співробітництва в цій галузі в рамках координуючої ролі ООН, зокрема РБ ООН [7]. Передбачені Резолюцією 1373 конкретні заходи на національному, регіональному і міжна-

родному рівнях, як обов'язкові для всіх держав, та в подальшому створення спеціального комітету і розширення повноважень РБ ООН щодо введення санкцій за порушення Резолюції.

Існує нагальна необхідність досягнення солідарних зусиль світового співтовариства з метою протистояння міжнародному тероризму, розробці плану дій у форматі ООН, НАТО, інших світових організацій на найближчу перспективу. Задля об'єднання зусиль у боротьбі з новою масштабною загрозою, США та країни Заходу вимагають підтримки своїм діям з боку інших держав світу, в тому числі і з боку України.

У перші ж години після терактів Україна взяла якнайактивнішу участь як непостійний член Ради Безпеки ООН у виробленні і прийнятті рішень Ради Безпеки. Україна ініціювала ідею проведення засідання Ради Безпеки на рівні міністрів закордонних справ з метою обговорення подальших кроків у боротьбі з міжнародним тероризмом, що знайшло одноголосну підтримку серед членів Ради Безпеки ООН. На засіданні Ради національної безпеки і оборони України схвалено Звернення Президента України до Українського Народу та невідкладні заходи щодо узгоджених дій центральних і місцевих органів виконавчої влади з метою посилення керованості суспільно-політичних процесів у державі, недопущення проявів тероризму та дестабілізації політичної і соціально-економічної ситуації на території держави; визначено стратегічні завдання щодо посилення координації міністерств і відомств у боротьбі з тероризмом з метою гарантування конституційних прав і свобод громадян, практичного запровадження демократичного громадянського контролю за діяльністю правоохоронних органів.

Було визнано, що жодна країна світу не застрахована від дій терористів, а державні механізми упередження загроз міжнародного тероризму є недосконалими. Тому боротьба з тероризмом потребує об'єднання зусиль більшості членів світового співтовариства та визначає інтенсивний розвиток політичного та силового співробітництва в цій сфері. Разом з тим, в умовах загострення міжнародної ситуації особливого значення набуває проведення виваженої зовнішньої політики, яка б мала змогу протидіяти сповзанню світу у третю світову війну і не провокувала терористичні організації до активізації своїх дій.

Як відомо, зараз на перший план міжнародної співпраці висуваються завдання укріплення як взаємодії з іноземними партнерами, так і координаційних механізмів на внутрішньодержавному рівні. Особливу увагу України приділяє посиленню ролі міжнародних інституцій і, у першу чергу, Організації Об'єднаних Націй у боротьбі з міжнародним тероризмом.

Міграційні виклики національній безпеці України. Нелегальна міграція, безумовно, становить загрозу національній безпеці будь-якою держави. Не складає виключення й Україна. Різко погіршується криміногенна ситуація в ряді регіонів, виникають важко контрольовані квартали з компактним проживанням мігрантів, активного поширення набувають наркоманія та проституція, виникають вогнища небезпечних інфекційних хвороб тощо. За відсутність роботи, нелегальні мігранти можуть вдатися до створення етнічних кримінальних груп. Крім того, збільшення притоку нелегальних мігрантів може спричинити сплеск ксенофобічних настроїв серед певної частини населення, спричинити активність радикальних націоналістичних організацій.

Незаконна міграція викликає занепокоєння насамперед тому, що тісно пов'язана з різними видами злочинності, зокрема контрабандою зброї, наркотиків, торгівлею людьми, поширенням тероризму. Нелегальна міграція стала невід'ємним елементом світу, що переживає стрімку глобалізацію. Повне подолання нелегальної міграції як протиправного явища є практично неможливим. В той же час ступінь поширення даного явища в Україні є настільки високим, що за рівнем міграційного навантаження Україна займає одне з найперших місць у Європі.

Наша країна постає свого роду містком для незаконних мігрантів, наркоділків, контрабандистів та злочинних угрупувань, які намагаються через її територію проникнути в країни Західної Європи. Найбільш складними напрямками, де затримується більша частина мігрантів, великі партії наркотичної сировини, зброї та вибухівки є кордони з Росією та Молдовою. Окремою проблемою є морський кордон, а саме - питання розмежування акваторії Азовського моря та Керченської протоки.

Розширення ЄС супроводжується впровадженням візового режиму сусідніми країнами-кандидатами, зміцненням прикордонного контролю, посиленням боротьби з нелегальною міграцією. Разом з тим жорстокі прикордонні та візові режими не вирішують у повному обсязі проблему усунення нелегальної міграції на території ЄС. Навпаки, перетворення України на державу-накопичувач нелегалів може призвести до дестабілізації її внутрішньої ситуації і тим самим - до утворення зони нестабільності безпосередньо на кордонах Євросоюзу.

Перетворення України на державу-накопичувач нелегалів може призвести до дестабілізації її внутрішньої ситуації і тим самим - до утворення зони нестабільності безпосередньо на кордонах Євросоюзу. Протидія нелегальній міграції в країни ЄС потребує не встановлення бар'єрів на західному кордоні України, а впорядкування, власне, всіх кордонів України, через які до України потрапляє основний транзитний потік нелегалів.

Найбільш небезпечні загрози, пов'язані з цієї проблемою:

- незавершеність договірно-правового оформлення державного кордону України;
- потенційна можливість втручання у внутрішні справи України в прикордонних районах з боку інших держав; провокування сепаратистських тенденцій в окремих прикордонних районах;
- невирішеність проблеми ресурсної, фінансової і технологічної незалежності національної економіки від інших країн; неконтрольований відплив за межі держави матеріальних і фінансових ресурсів;
- розкрадення національних багатств на державному кордоні України та у виключній (морській) економічній зоні. Активізація контрабандної діяльності, неконтрольоване ввезення капіталу і стратегічно важливих сировинних ресурсів і товарів;
- транскордонна організована злочинність і тероризм; нелегальна міграція; незаконне накопичення та розповсюдження зброї й наркотичних речовин у прикордонних регіонах.

Безумовно, що першою умовою дієвої боротьби з нелегальної міграцією є надійно захищені кордони. Так, на польсько-німецькому кордоні встановлено високу залізну сітку. На кордоні США з Мексикою створено контрольно-слідову смугу, встановлено трьохметрову сітку. Патрулюють кордон рейнджери.

З метою вирішення проблем нелегальної міграції у багатьох країнах світу створена так звана «третя захисна система». В США ці проблеми вирішує служба у справах імміграції та натуралізації; в ряді європейських країн створені окремі поліцейські підрозділи по роботі з іноземцями. В Україні функції такої «системи» «розпорошені» між прикордонниками, міліцією, СБУ, Департаментом у справах національностей та міграції.

В європейських імміграційних службах висококласні спеціалісти здатні визначити громадянство та країну, звідки прибув іммігрант, по фабричних мітках на брюках, татуюванню, акценту мови тощо. Крім того, що ці служби займають ся проблемами нелегалів (яких їм передали прикордонні служби), вони самостійно ведуть активний пошук іноземців-нелегалів на території своєї держави. Співробітників імміграційних служб можна зустріти де завгодно і коли завгодно: на ринках, в гуртожитках, в борделях тощо. Вони мають право заходити в квартири, допитувати домовласників та роботодавців, встановлювати достовірність шлюбу. В більшості європейських країн передбачена кримі-

нальна відповідальність за нелегальне перебування на території держави; притягнення роботодавців до кримінальної відповідальності за надання роботи нелегалам.

Нелегальну міграцію визнано одним з найгостріших факторів загрози безпеці у країнах Європейського союзу. Україна, внаслідок свого географічного положення та завдяки прозорому кордону з Росією, вже на протязі довгого часу виконує роль транзитної країни, через яку проходять шляхи переправки мігрантів з країн Азії до Західної та Центральної Європи. Крім того, завдяки щільному контролю на західних кордонах і відсутності реального механізму повернення (реадмісії) затриманих осіб, Україна невпинно перетворюється у країну накопичення незаконних мігрантів. Фактично Україна стримує транзитні міграційні потоки в інтересах Східно- і Західноєвропейських країн, тому ця проблема виходить за національні рамки нашої держави.

Україна належить до країн зі змішаними потоками нелегальних мігрантів: вона виступає як країною виїзду, так і країною прийняття нелегальних мігрантів. З України нелегально виїжджає за кордон як певна кількість населення, яка постійно проживає на її території, так і прибулі, що тимчасово нелегально перебувають у країні з метою подальшого (нелегального) виїзду за кордон. Негативні наслідки від нелегальної міграції, властиві країнам виходу і входу нелегальних мігрантів, в Україні не тільки виявляються з усією повнотою, але й значно посилюються. [3, с.107]

Є три головні шляхи проникнення нелегальних мігрантів до Європи: російський, середземноморський (через Португалію, Іспанію, Францію, влада яких активно виштовхує нелегалів до сусідніх країн) і балканський (головним чином через Туреччину, Боснію, Косово, Хорватію). Нелегали з старого (далекого) зарубіжжя проникають до РФ своїми шляхами. Чітко такі канали налагоджені в афганців. У Таджикистані і Туркменістані є злочинні групи, що займаються відправленням нелегалів з Афганістану до РФ. З фіктивними документами перетнути «прозорий» кордон РФ з Казахстаном можна досить легко. Проїзд територією РФ за наявності коштів теж не матиме особливих перешкод.

Серед причин вибору транзитними нелегальними мігрантами шляху до Західної Європи через Україну, крім головної (відсутності повноцінної системи імміграційного контролю), називають ще такі: можливість досить легко отримати статус біженця в Україні, порівняно невисокі ціни на основні споживчі товари, можливість підробітку у неформальному секторі економіки [2, с. 68].

Нелегальні мігранти, які транспортуються через Україну, розуміють, що навіть у випадку затримання вони майже не ризикують бути примусово повернутими у свої країни. Спеціальних установ в системі МВС для їх тримання, а також достатніх коштів для депортації немає. Після затримання, що триває від 10 днів до декількох тижнів, їм видають постанову про видворення в добровільному порядку і вони звільняються. Тому вкрай необхідним видається також розвиток програм добровільного повернення мігрантів із залученням допомоги європейських країн-донорів, зацікавлених у зменшенні тиску нелегальної міграції на їхні кордони.

Взагалі нелегальні перетини кордонів вихідцями з азійських та африканських країн – це власне проблема не тільки України і наших найближчих сусідів на Заході, вона виходить навіть за рамки українсько-російського кордону, хоча саме з території Російської Федерації в Україну і далі на Захід потрапляє основна кількість нелегалів і шукачів притулку, ця проблема вже давно набула загальноєвропейських масштабів. У цьому зв'язку цілком логічним і зрозумілим є бажання європейських країн поставити надійний заслін потоку незаконної міграції, але якщо країни Євросоюзу прагнуть зміцнити свої нові кордони на сході, зокрема з Україною, то вони повинні подбати і про те, як допомогти Україні у розв'язанні проблем нелегальної міграції та шукачів притулку на її території. Це й було б проявом спільної європейської відповідальності, про яку так часто говорять представ-

ники ЄС. Йдеться насамперед про допомогу у зміцненні кордонів України із Росією та Білорусією, в утриманні нелегальних мігрантів в спеціальних установах та розбудові пунктів тимчасового розміщення біженців тощо.

Зважаючи на реальну і зростаючу загрозу нелегальної міграції, Європейський Союз виділяє певні кошти на вдосконалення та зміцнення системи охорони своїх східних кордонів. Політика Євросоюзу щодо нових східних кордонів переважно зосереджена на технічному впорядкуванні нових кордонів (за кошти ЄС) та відповідна перекваліфікація та переоснащення Прикордонних військ України. Проте й Україна останнім часом досягла певного прогресу у законодавчому врегулюванні статусу іноземців та осіб без громадянства. Йдеться насамперед про прийняття нових редакцій Законів України «Про громадянство», «Про біженців», Закону «Про імміграцію» та ряду інших законодавчих актів у сфері міграції. У січні 2002 року Верховна Рада України ратифікувала Конвенцію Організації Об'єднаних Націй із захисту біженців 1951 року.

Однак існує низка об'єктивних труднощів та нерозв'язаних проблем. У міжнародній практиці широко застосовується процедура реадмісії, тобто повернення нелегальних мігрантів до тієї сусідньої держави, з території якої вони прибули. Таку практику нині запроваджено в Угорщині, Словаччині, Польщі та Румунії, з якими Україна має відповідні двосторонні угоди. Застосувати процедуру реадмісії стосовно Росії, з території якої прибуває більша частина нелегальних мігрантів, немає змоги, оскільки на сьогодні між Україною й Росією не розроблено практичні механізми реалізації процедури реадмісії. За таких умов органи внутрішніх справ нашої держави приймають рішення про видворення з України у добровільному порядку. Та добровільною може бути тільки репатріація, тобто повернення на батьківщину, а процедура видворення — це, насамперед, примусова дія і застосовується вона як адміністративне покарання. Тому нелегальні мігранти, користуючись цією ситуацією і знаючи, що реальна депортація їм не загрожує, на тривалий час можуть залишатися в Україні. [4, с. 126]

Фахівці сформулювали детальну класифікацію загроз, спричинених неврегульованістю проблем стосовно статусу кордонів та нерозвиненості їхньої інфраструктури. До таких загроз у політичній сфері, зокрема, належать: перманентна незавершеність договірно-правового оформлення державного кордону України; потенційна можливість втручання з боку інших держав у внутрішні справи України в прикордонних районах; наявність сепаратистських тенденцій в окремих прикордонних районах; відсутність ефективних механізмів забезпечення законності, правопорядку, боротьби зі злочинністю, особливо організованою, та міжнародним тероризмом. [1, с. 24]

Боротьба з нелегальною міграцією не може бути успішною поза процесом управління міграцією населення загалом: всі види міграції населення тісно взаємопов'язані, що передбачає як неодмінну умову взаємодію органів управління.

Відомчий підхід до управління міграцією населення не завжди збігається з загальнодержавним. Наприклад, Міністерство праці та соціальної політики України через те, що відповідає не тільки за управління процесом виїзду населення на роботу за кордон, а й організацію працевлаштування іноземців в Україні, об'єктивно зацікавлено у збільшенні кількості угод з працевлаштування та соціального захисту з іншими країнами. Однак укладання таких угод з країнами припливу нелегальних мігрантів в Україну суперечить національним інтересам України. [3, с. 115].

Отже, вирішення питань, пов'язаних з нелегальною міграцією, сьогодні залишається одним з важливих напрямів роботи багатьох державних структур, служб та відомств, бо це явище неухильно набуває масштабів кризи. Не буде перебільшенням стверджувати і те, що міжнародна міграція та її наслідки нині належать до найскладніших проблем, що стоять перед сучасною Європою.

Література

1. Возжеников А. В. Национальная безопасность: теория, политика, стратегия. — М.: НПО «Модуль». – 2000. – С. 58 – 60.
2. Малиновская Е. Проблема нелегальной миграции в западных приграничных областях Украины // Пограничные районы на постсоветском пространстве: нетрадиционные аспекты безопасности. Материалы семинара. – Киев: Феникс, 1997. – С. 66-74.
3. Хомра О. У. Нелегальна транзитна міграція як загроза національній безпеці України//Стратегічна панорама. – 2003. – № 1. – С. 107-117.
4. Черленяк І. І, Вашкеба І. М., Товт М. М. Трудова та нелегальна міграція в прикордонній області: приклад Закарпаття//Стратегічна панорама. – 2004. – № 2. – С. 122-129.
5. Резолюція РБ ООН № 1269 [Електронний варіант] – Режим доступу: http://www.un.org/russian/documen/scresol/res1999/res1269.htm
6. Резолюція РБ ООН № 1333 [Електронний варіант] – Режим доступу: http://www.un.org/russian/documen/scresol/res2000/res1333.htm
7. Резолюція РБ ООН № 1373 [Електронний варіант] – Режим доступу: http://www.un.org/russian/documen/scresol/res2001/res1373.htm

Цибульський С.І.*

ОСОБЛИВОСТІ ГЕОСТРАТЕГІЇ ДЕРЖАВ СУЧАСНОСТІ

TThe article deals with geostrategics as a practical component of geopolitics. In the article the peculiarities of modern geostrategics are shown, the means, used by the states in different forms for the realization of their geostrategics, are being researched.

Актуальність даної статті обумовлена загостренням протиріч між геополітичними центрами, які все більше ускладнюють сучасну міжнародну обстановку. Використовуються всі можливі засоби та форми впливу й контролю геополітичного простору одних держав іншими. При чому, такий вплив, як правило, не відповідає інтересам тих держав, на які він спрямований (в значній мірі до них можна віднести Україну). Тому, знання й розуміння положень геополітики та найважливішої її категорії – геостратегії щодо їх сучасних особливостей прояву й реалізації дозволить своєчасно напрацювати адекватні механізми захисту своїх національних інтересів.

Вихід із «підпілля» геополітики як науки, теорії й практики зовнішньої політики держав, викликав хвилю публікацій з цієї проблематики. Серед них варто виділити роботи Гаджієва К., Дергачова В., Дугіна А., Ісаєва Б., Нартова Н., Сироти Н., Сорокіна К., Тихонравова Ю., Цимбурського В., Мадіссона В., Шахова В. Безпосередньо питання геостратегії в своїх наукових дослідженнях піднімали Мехен А., Ратцель Ф., Хаусхофер К., Спайкмен Н., Бжезинський З., Корбет Дж., Проектор Д., Панарін А., Юрченко С., Храбан І., Ключко Д., Кирик В.

Мета статті полягає в тому, щоб розглянути геостратегію як практичну складову геополітики, розкрити особливості сучасної геостратегії, дослідити в яких формах використовуються державами основні засоби для її досягнення.

Для більш точного розкриття терміну «геостратегія» розглянемо поняття «геополітика». В сучасному розумінні геополітикою називають науку, що вивчає процеси, принципи і перспективи розвитку держав, регіонів, планети в цілому з урахуванням системного впливу географічних, політичних, економічних, військових, екологічних, етнічних та інших чинників, серед яких пріоритетними є державні інтереси конкретних державних утворень, що визначаються особливостями географічного простору [14, с. 59].

Коротко зупинимося на розумінні самого поняття «геостратегія». В своєму первісному значенні термін визначається як частина воєнного мистецтва, що охоплює питання теорії і практики підготовки та ведення війни [22, с. 59] тобто «стратегія» відносилась до воєнного середовища. Тому деякі дослідники у визначенні поняття «геостратегія» обмежуються лише воєнною складовою. Наприклад, А. Дугін визначає геостратегію як «воєнні аспекти геополітичного аналізу» [6, с. 902] а Т. Михайлов стверджує, що геостратегія – це «галузь практичного застосування воєнної сили за просторовими показниками» [12, с. 88]. Але більшість науковців «геостратегію» наповнюють дещо ширшим розумінням. Так, З. Бжезинський відзначає, що «геостратегія – стратегічне управління геополітичними ін-

* ад'юнкт Об'єднаного інституту при Національній академії оборони України

© Цибульський С.І., 2009

тересами» [1, с. 12], а В. Дергачов додає ще й «геоекономічними інтересами» [5, с. 8]. Таку тезу підтримує американський вчений Дж. Грессі, який стверджує, що «геостратегія розглядає значення природного середовища в застосуванні до розуміння проблеми економічного або політичного добробуту…» [28, p. 8.].

Інші вченні розглядають геостратегію, як обґрунтований геополітикою напрям діяльності держави на міжнародній арені [23, с. 33; 19, с. 13; 11, с. 14; 4, с. 22].

В післявоєнний період у США і Західній Європі геостратегія виступає як синонім геополітики у розв'язанні конкретних зовнішньополітичних та військово-стратегічних завдань [17, с. 100]. Схожої думки дотримується український науковець Д. Ключко, який, розглядаючи функції геополітики, доводить, що її доречніше називати геостратегією під якою він розуміє: «комплекс форм, методів, засобів здійснення геостратегічних процесів конкретними інститутами політики в межах того, чи іншого географічного простору» [10, с. 10, 92]

К. Сорокін, називає «прикладну» геополітику «геостратегією» (цю тезу підтримують багато вчених: Гаджієв К., Дергачов В., Тихонравов Ю., Ісаєв Б.) і вважає, що вона напрацьовує принципові рекомендації відносно генеральної лінії курсу держави або групи держав на світовій арені [20, с. 15]. А В. Цимбурський порівнює геостратегію із «мистецтвом практичної політики» і під цим терміном розуміє «вміння перевтілювати фундаментальні геополітичні картини світу в цілі й завдання конкретного гравця, що забезпечуються ресурсами й сценаріями» [25].

В своєму науковому дослідженні С. Юрченко говорить про геостратегію «як найважливішу категорію геополітики, яка характеризує діяльність держави на міжнародній арені, що спрямована на створення, підтримання й збільшення своєї могутності за рахунок володіння найбільш сприятливим просторовим положенням та досягається за допомогою військових і невійськових засобів» [27, с. 39]. Співвідносячи геостратегію із зовнішньою політикою, як загальним курсом держави в міжнародних справах, автор відзначає, що геостратегія виступає в якості фундаментальної основи зовнішньої політики та визначає її просторові пріоритети [26, с. 75].

Таким чином, підкреслюючи взаємозв'язок категорій «геополітики» та «геостратегії», на думку українського вченого І. Храбана, поняття «геостратегія» можна тлумачити як «практичний прояв геополітики у вигляді розробок принципових рекомендацій, доктринальних, державних і міждержавних документів щодо головної лінії поведінки держави (групи держав) на міжнародній арені та безпосереднє впровадження її у життя з метою реалізації своїх національних інтересів» [24, с.32].

Наслідуючи логіку класика геополітики американського адмірала А.Мехена, можна констатувати, що геостратегія має своєю метою створювати, підтримувати та збільшувати могутність країни й тому представляє інтерес при здійсненні зовнішньої політики. Акцентуючи увагу на економічному підґрунті геополітики, він наголошував на вирішальній ролі морської могутності для утвердження зверхності країни над іншими [цит. за: 13, с. 67-73].

Викладач Оксфордського університету Дж. Корбет, розвиваючи концепцію морської геостратегії А. Мехена, «намагається пристосувати тези Клаузевіца відносно принципів сухопутної стратегії до морського простору і морської стратегії, в завдання якої входять завоювання територій і комунікацій» [цит. за: 29, p.39].

В тому ж контексті висловив свою позицію геостратег доядерної епохи США Н. Спайкмен, який був прихильником застосування сили в міжнародних відносинах. „Сила, – вказував він, – в кінці кінців складає здатність вести успішну війну, і в географії лежать ключі до проблеми воєнної і політичної стратегії» [цит. за: 7, с. 55]. Судячи зі сказаного, автор вважає, що сила – необхідна складова всякого політичного порядку, тому в геост-

ратегії існує тільки один вирішальний чинник – воєнно-силовий, а дипломатія – це лише те, що забезпечує його визнання.

Німецькі геополітики Ф. Ратцель а згодом К. Хаусхофер теоретично обґрунтовують права держави в зовнішньополітичній діяльності на розширення «життєвого простору» за допомогою експансії проти інших, більш слабкіших сусідніх державних утворень і націй [цит. за: 8, с. 13; 2, с. 11].

Деякі сучасні дослідники в завданнях геостратегії держави вбачають забезпечення «прагнення до захисту своїх національних інтересів – збереження національного суверенітету, територіальної цілісності й недоторканності кордонів, збереження і підвищення конкурентоспроможності національної економіки, нарощування науково-технічного потенціалу, співпраця і взаємодія з іншими суб'єктами світового процесу тощо» [16, с. 224].

Д. Ключко в своєму науковому дослідженні вказує на вирішальну роль національних інтересів в здійсненні геостратегії. Для прикладу він наводить сучасну геостратегію США, що обґрунтовує свої дії тільки категоріями експансії та балансу сил в прагненні здійснити свою гегемонію над світом. Задля цього застосовуються в першу чергу інформаційні та воєнні чинники. Він стверджує, що економіка зумовлює сучасну геополітику і як засіб її досягнення – геостратегію [10, с. 61]. На нашу думку, автор даної тези занадто абсолютизує економічну реальність в її відношенні до простору, ігноруючи географічні, демографічні, етнокультурні, релігійні та інші чинники й засоби.

«В центрі уваги геостратегії, – стверджує С. Юрченко, – знаходяться такі проблеми: вибір і обґрунтування територіальної експансії, встановлення в тих чи інших формах контролю над простором (будівництво воєнних баз, анексія, використання сфер впливу, культурної переваги, економічне домінування і т. ін.), створення альянсів і коаліцій, визначення загроз, реальних і потенційних союзників і противників» [27, с. 39].

Багато інших науковців серед головних завдань геостратегії держав сучасності відзначають також здійснення та обґрунтування експансії (в даному випадку експансія – це розширення, розповсюдження сфер впливу [9, с. 58]) та встановлення контролю над геополітичним простором (простір – це середовище, яке впливає на формування відносин між державами [19, с. 12]). Серед них: Д. Проектор [17, с. 237], В.Кирик [9, с. 79], Н. Нартов. На думку останнього, різниця лише в тому, що одні – геополітичні сильні держави або їх група – хочуть все і одразу, інші по частинах і поступово. Одні намагаються реалізувати свої державні інтереси шляхом активної експансії, а інші – повзучої. А про принципи та норми права при відстоюванні державних інтересів Н. Нартов зауважує, що, як показує практика, на перший план виступають прагматичні інтереси, які досягаються силою без врахування яких-небудь норм і принципів моралі [13, с. 37].

Що стосуються шляхів, методів та засобів досягнення геостратегічних інтересів А. Панарін зазначає, що в сучасних умовах досягнення суб’єктом міжнародних відносин поставлених цілей не обов’язково включає війну в традиційному розумінні цього слова, оскільки мова йде про «застосування більш витончених технологій руйнування противника: вестернізація та підкуп центральної еліти, заохочення етнічного сепаратизму і тотальної регіоналізації, масової моральної деградації» [15, с. 350]. А американський воєнний учений Дж. Коллінз для досягнення бажаного рівня й виду контролю над протилежною стороною допускає використання «погроз, грубої сили, побічного тиску, дипломатії, хитрощів та інших засобів» [цит. за: 10, с. 71].

Виділяючи форми контролю геополітичного простору, Н. Нартов говорить про політичний, економічний, воєнний, демографічний, комунікаційний, релігійний, інформаційно-ідеологічний, технологічний і культурно-цивілізаційний контроль. Він вказує, що ці форми, як правило, використовуються в різних поєднаннях, так як геополітичний підхід потребує врахування всіх чинників в міждержавних взаємовідносинах, на передусім геог-

рафічних, економічних, політичних, воєнних, демографічних, культурно-релігійних, етнічних [13, с. 33-34]. Тобто, це ті чинники, широкомасштабним системним впливом яких, обумовлюється геополітика держав [3, с. 113; 19, с. 7].

Н. Сирота вважає, що «зовнішньополітична діяльність держави, яка обумовлюється відповідними інтересами, реалізується наступними засобами: політичними, економічними, воєнними, пропагандистськими» [19, с. 70]. Відповідно, ці засоби можна вважати прийнятними і для геостратегії.

Архітектором сучасної геостратегії можна по праву вважати Н. Спайкмена, який виділив десять критеріїв, що визначають геополітичну могутність держави. А саме: поверхня території, природа кордонів, кількість населення, наявність чи відсутність корисних копалин, економічний та технологічний розвиток, фінансова міць, етнічна однорідність, рівень соціальної інтеграції, політична стабільність, національний дух [цит. за: 13, с. 77]. Це ті критерії, використання яких в тих чи інших геостратегічних сценаріях дозволяє здійснювати вплив та контроль геополітичного простору інших держав.

Проведений аналіз вище викладеного матеріалу дозволяє зробити певне узагальнення й виділити наступні основні засоби, які можуть використовувати держави для реалізації своєї геостратегії: географічні, історичні, політичні, економічні, інформаційні, воєнні, демографічні, етнічно-культурні, релігійні. Крім того, засоби використовуються в тих чи інших формах, тобто способах, прийомах досягнення бажаного.

Коротко розглянемо в яких формах використовуються основні засоби державами (коаліціями) для реалізації своєї геостратегії:

1. Географічні.

Географічне положення, природні ресурси держави реалізуються у таких формах: використання географічного розташування держави щодо належності до тих чи інших регіонів, до комунікацій, шляхів транспортування (особливо енергоносіїв); використання природних ресурсів як товарної експансії, шантаж по відношенню до сировиннозалежних держав тощо.

2. Історичні.

Багата історична спадщина реалізується у таких формах: використання історичних подій, фактів, документів для обґрунтування сучасних експансіоністських намірів та для втручання у внутрішні справи інших держав; висвітлення суперечностей між історичними документами та намагання перегляду їх положень через міжнародні судові органи; ставлення під сумнів легітимність підписаних документів в минулому; призупинення виконання історичних домовленостей в односторонньому порядку тощо.

3. Політичні.

Розвиток політичної системи держави та її політична «вага» на світовій арені, дипломатія використовуються у таких формах: проведення переговорів, візитів, спеціальних конференцій і нарад з метою поширення впливу держави на простір інших акторів та обмеження їх суверенітету за допомогою підписання договорів, хартій, залучення до членства в союзах, міжнародних організаціях, блоках; політичний тиск (погрози введення санкцій, ультиматуми та ін); підкуп центральної еліти; підтримка сепаратистських рухів; тероризм як крайній прояв політичної боротьби; дроблення держав, їх регіоналізація; палацові та державні перевороти; спроби відкликати підписи своєї сторони під міжнародними договорами, резолюціями і т. ін. або затягування (відмова) їх ратифікації парламентом держави і т. ін.

4. Економічні.

Держава із розвинутою економікою використовує такі форми впливу й контролю геополітичного простору: створення в інших країнах координаційних, моніторингових та інших представництв, відкриття філій міжнародних економічних, фінансових організа-

цій, інформаційних аналітичних центрів, сумісних підприємств; будівництво на території інших країн промислових об'єктів і об'єктів інфраструктури, постачання їм устаткування (особливо важливо без надання можливості їх обслуговування самостійно, тобто без допомоги тієї країни, що будує чи постачає) та запасних частин; навчання для них кадрів з різних галузей економіки; режим сприяння торгівлі або навпаки, протекціоністські заходи, ембарго, економічне квотування, санкції, економічна блокада, торгівельна війна; укладення довгострокових договорів, або згортання програм співпраці та інших економічних зв'язків; припинення науково-технічного співробітництва; закриття повітряних наземних та морських кордонів; ввезення капіталу (для скупівлі комунікацій, підприємств, організацій, акціонерних товариств, що виробляють продукцію державного значення та придбання у власність засобів масової інформації), або його вивіз; концесія на розробку родовищ корисних копалин, посередництво у доставці енергетичних ресурсів; кредитування (і як наслідок у випадку заборгованості отримання власності або ексклюзивних прав на видобуток і переробку ресурсів у країнах-кредиторах у залік боргу), або навпаки, відмова у наданні кредитів, запозичень, інвестуванні; завдяки розвитку інформаційно-комунікаційних технологій ведення «мережевої» війни (хакерство, впровадження вірусів), контроль за виробництвом і реалізацією програмного продукту тощо.

5. Інформаційні.

Розвинуті інформаційні технології держав дозволяють здійснювати інформаційно-психологічний вплив на геополітичного супротивника у таких формах: проведення психологічних операцій спрямованих на розпалювання національної ворожнечі, націоналістичних і інших дестабілізуючих настроїв, дискредитацію керівників держави та підрив довіри до структур влади; створення і поширення міфів, як з позитивним, так і з негативним змістом; інформаційна диверсія; впровадження ментальних цінностей, зразків культури, мистецтва держави-експансіоніста в масову свідомість держави-реципієнта, активне розповсюдження відео- і аудіо-продукції; намагання переорієнтувати освітні системи і наукові напрями конкретної країни на цінності іншої тощо.

6. Демографічні.

Кількість та якість народонаселення (рівень освіти та виробничої кваліфікації, показники фізичного здоров'я, вікова структура населення) може слугувати ментальним обґрунтуванням геополітичного розширення й використовуватися у таких формах: міграції, силового захоплення фізичного простору сусідніх держав вищою ступеню якого є демографічна агресії (незаконне проникнення одного етносу на територію проживання іншого, що здійснюється у формі економічного й адміністративного закріплення); стимулювання «відпливу розумів», тобто від'їзд висококваліфікованих фахівців на постійну роботу і проживання у інші країни тощо. При чому мігранти нерідко стають провідниками геополітичних ідей матричних держав або етносів і чим більший приплив висококваліфікованих фахівців-мігрантів, тим потужніший геополітичний вплив країни-донора у «тілі» країни реципієнта.

7. Етнічно-культурні.

Держава-експансіоніст встановлює вплив і контроль над народами, з якими має спільне етнічне походження, споріднену мову, культуру та які проживають у інших країнах в таких формах: проведення із залученням їх представників форумів, конференцій, з'їздів, спільних культурних, мистецьких заходів, поширення радіомовлення, телебачення, друкованих видань на місця їх компактного проживання; заохочення до створення здобутків літератури й мистецтва цих народів на її цінностях; навчання їх національних кадрів у своїх навчальних закладах; переклад національної писемності на свій алфавіт; відстоювання та захист їх інтересів на загалі світової спільноти. Крім того, наявність таких меншин дозволяє впливати на ситуацію в країні, в якій вони проживають через їх внут-

рішньополітичну діяльність, настрої, тиск на керівництво держави щодо надання їм додаткових прав та свобод, звинувачення владних структур в їх пригніченні, що виступає обґрунтуванням застосування силових засобів, публічна або прихована підтримка (правова, матеріальна, фінансова, зброєю та військовою технікою) та стимулювання й підтримка тих чи інших прагнень цих народів (включно сепаратистських) тощо.

8. Релігійні.

Релігія використовується, в значній мірі, в тих самих формах, що і етнічно-культурний засіб, крім того, можна додати такі способи: місіонерство, релігійні дії (хрестові походи, джихад), навчання священнослужителів, будівництво храмів тощо.

9. Воєнні.

Воєнний потенціал держави використовується у таких формах: безпосереднє застосування військової сили (війна, збройний конфлікт, блокада) або погроза її застосувати; проведення «планових» і надзвичайних військових навчань у безпосередній близькості від кордонів геополітичного суперника або в спірному регіоні, маневри сухопутних військових підрозділів, літальних апаратів, військових кораблів і підвідних човнів у стратегічно важливих регіонах, випробування нових видів зброї, розміщення військових баз і засобів електронної розвідки, активна діяльність спецслужб тощо.

Безумовно, перерахувати всі засоби, які використовуються в геостратегії та форми їх реалізації дуже складно, адже вони мають властивість змінюватися, розширюватися в залежності як від історичного періоду та розвитку політичних й економічних систем загалом, так і від умов кожної конкретної ситуації зокрема.

Багато вчених-геополітиків хотіли б бачити час, коли на зміну воєнної чи іншої сили в геополітику прийдуть гуманні форми, не пов'язані з насильством. Серед них С. Юрченко, який переконаний, що «в нинішніх умовах в боротьбі за контроль над простором основним вектором процесу постійної модернізації й диверсифікації способів і методів його здійснення є рух від застосування «жорсткої сили» (воєнний компонент, прямий контроль над територією і т. д.) до все більшому застосуванню «м'якої сили» (економічний, культурний, інформаційний компоненти і т. ін.)» [27, с. 348]. Безумовно, сьогодні застосування економічних, фінансових форм за ефективністю не поступається військовому. Але останні події в Іраку, Афганістані, Грузії переконують нас в тому, що на даний час воєнна сила залишається вагомою складовою в реалізації своєї геостратегії провідними державами світу. Загалом, в тому чи іншому випадку передбачається силовий тиск. Варто лише зазначити, що засоби та методи застосування сили в сучасних умовах набули більш цивілізованих форм [10, с. 71].

Висновки.

Геостратегія виступає в якості фундаментальної основи зовнішньої політики держави й вирішує питання щодо напрацювання головної лінії поведінки держави на міжнародній арені та безпосереднього впровадження її у життя з метою реалізації своїх національних інтересів. На даний час, геостратегічний курс провідних держав характеризується певними експансіоністськими проявами (особливо в економічній та інформаційній сферах) й прагненням встановлення контролю над геополітичним простором інших країн. При чому, чинник воєнної сили залишається вагомим аргументом в сучасних міжнародних відносинах.

Геостратегія держави реалізується такими основними засобами: географічними, історичними, політичними, економічними, інформаційними, воєнними, демографічними, етнічно-культурними, релігійними, які застосовуються в тих чи інших формах.

У майбутньому, в зв'язку з вичерпаністю природних ресурсів (особливо нафти, прісної води), ростом населення Землі й необхідністю забезпечувати його зростаючі потреби в харчуванні та комфорті, стрімким розвитком інформаційних технологій, зовнішньопо-

літична діяльність із врахуванням адекватних геостратегічних положень буде необхідною умовою геополітичного виживання держави. Тому удосконалення існуючих та напрацювання нових методів і форм виявлення й протидії зовнішнім загрозам та викликам національним інтересам України, підготовка ефективних механізмів захисту від геополітичної експансії більш вагомих акторів на науковій основі повинно стати пріоритетом діяльності всіх суб'єктів забезпечення національної безпеки нашої країни.

Література

1. Бжезинський З. Великая шахматная доска. Господство Америки и его геостратегические императивы. – М.: Международные отношения, 1999. – 256 с.
2. Гаджиев К. Геополитика. – М.: Международные отношения, 1997. – 384 с.
3. Геополитика / Баришполец В., Баришполец Д., Манилов В.; под общей редакцией Манилова В. – М.: Терра-Книжный клуб, 2002. – 624 с.
4. Геополітика: Підручник / Кудряченко А., Рудич Ф., Храмов В. – К.: МАУП, 2004. – 296 с.
5. Дергачев В. Геополитика. – К.: ВИРА-Р, 2000. – 448с.
6. Дугин А. Основы геополитики. Геополитическое будущее России. Мыслить пространством. – 3-е изд., дополн. – М.: «АРКТОГЕЯ-центр», 1999. – 928 с.
7. Желтов В. Геополитика: Учеб. пособие. – Кемерово: Б.и., 2001. – 169 с.
8. Исаев Б. Геополитика: Учебное пособие. – СПб.: «Питер», 2006. – 384 с.
9. Кирик В. Геополітична експансія як державотворчий макропроцес: Дис. на здобуття наукового ступеня кандидата політичних наук: 23.00.02; - Захищена 14.12.2007; Затв. 09.04.2008. – К., 2007. – 208 с. – Бібліограф.: с. 188-208.
10. Ключко Д. Геостратегічна дилема України: теоретико-методологічний аналіз та інституціональні рішення: Дисертація на здобуття кандидата політичних наук: 23.00.02; - Захищена 09.12.2005; Затв. 11.05.2006. – Х., 2005. – 203 с. – Бібліограф.: с. 191-203.
11. Мадіссон В., Шахов В. Сучасна українська геополітика: Навчальний посібник. – К.: «Либідь», 2003. – 176 с.
12. Михайлов Т. Эволюция геополитических идей. – М.: Издательство «Весь мир», 1999. – 184 с.
13. Нартов Н. Геополітика: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Староверова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ- ДАНА, Единство, 2004. – 544 с.
14. Основи геополітики: навчальний посібник / Чирко В., Вашутін О., Позднишев Є. – К.: МО України, 1998. – 68 с.
15. Панарин А. Реванш истории: российская стратегическая инициатива в XXI веке. М.: Издательская корпорация «Лотос», 1998. – 392 с.
16. Політична географія і геополітика: навчальний посібник/ Яценко Б.П., Стафійчук В.І., Брайчевський Ю.С. та ін. – К.: Либідь, 2007. – 255с.
17. Політологічний енциклопедичний словник / Упорядник В.Горбатенко; За ред. Ю. Шемшученка, В. Бабкіна, В. Горбатенка. – 2-е вид., доп. і перероб. – К.: Генеза, 2004. – 736 с.
18. Проэктор Д. Мировые войны и судьбы человечества. – М.: Мысль, 1986. – 318 с.
19. Сирота Н. Геополитика: Краткий курс. – СПб.: Питер, 2006. – 176 с.
20. Сорокин К. Геополитика современности и геостратегия России. – М.: Международные отношения, 1996. – 168 с.
21. Стойкерс Р. Теоретическая панорамма геополитики // Элементы. – 1992. – №1. – С. 2-8.

22. Стратегічне управління військово-технічним співробітництвом в інтересах забезпечення воєнної безпеки України: Монографія. Бегма В., Загорка О., Косевцов В., Шемаєв В. / Під заг. ред. Руснака І. – К.: ІПНБ, НАОУ, 2005. – 228 с.
23. Тихонравов Ю. Геополитика: Учебное пособие. – М.: ЗАО «Бизнес-школа Интел-Синтез», 1998. – 368 с.
24. Храбан І. Конфігурація європейської безпеки в контексті реалізації національних інтересів України (воєнно-політичний аспект): Дис. на здобуття наукового ступеня доктора політичних наук: 21.01.01; – Захищена 23.04.2008; Затв. 02.07.2008. – К., 2008. – 462 с.: Бібліограф.: с. 421-462.
25. Цымбурский В. Геополитика как мировидение и род занятий/ Режим доступу: http://www.archipelag.ru/geopolitics/ osnovi/interpr/profession/.
26. Юрченко С. Геополітика і геостратегія США: походження та сутність понять: Зб. наук. пр. Інституту світової економіки і міжнародних відносин. – Київ: Інститут світової економіки і міжнародних відносин, 2001. – Випуск 15. – С. 72-77.
27. Юрченко С. Геостратегія США в процесі становлення глобальної держави: Дис. на здобуття наукового ступеня доктора політичних наук: 23.00.04; – Захищена 26.09.2001; Затв. 13.02.2002. – Сімферополь, 2001. – 430 с. – Бібліограф.: с. 374-430.
28. Gressey G.B. Asia's Lands and Peoples. – N.Y.: McGraw – Hill, 1994. – 357 p.
29. Lorot P., Trual F. La geopolitique. – P., 1997. – 468 p.

Ахундов Камал Юсиф-оглу*

АНАЛІЗ ПОЕТАПНОГО СТВОРЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ІМІДЖУ ІРАНУ ЯК АГРЕСОРА, ПІСЛЯ ІСЛАМСЬКОЇ РЕВОЛЮЦІЇ І РОЗГОРТАННЯ ІРАНСЬКОЇ ЯДЕРНОЇ ПРОГРАМИ

In the article, author is denying the created international image of Iran in US Media, as an aggressor-state. Such status is advantageous for many other states, who are interested in its creation. But as a matter of fact, contemporary image is not convincible.

Багато західних експертів по міжнародним відносинам, сьогодні озвучують Іранську Ісламську Республіку як, агресора для світової спільноти. цим вони викликають бурхливі наукові дискусії з даного питання, про актуальність якого свідчать також недавні політичні суперечки і міжнародні скандали, пов'язані з можливим виробництвом атомної зброї в Ірані. У США на даний момент одним з основних, питань для обговорення в пресі є питання відношення нового президента Барака Обами до Ірану. Зокрема Глен Кеслер в одній із своїх статей в «Вашингтон пост», писав про те, як зміниться стан політики США, якщо Обама не продовжуватиме політику Буша на Близькому Сході. У статті Фаріда Закарія в самому багатотиражному журналі бізнес кругів США «Ньюсвік» – також порушує це питання, що потребує більш грунтового наукового коментаря (1; 2).

Початок цієї проблеми маємо ще у 80 – х роках минулого століття, тобто, до ісламської революції коли, проблематика озброєння Ірану була актуальною, про що свідчать також праці таких відомих політичних аналітиків тих часів як Рішард Капущинський, Данієль Бломберг і загальна пильна увага до цієї проблеми періодичної преси. (3; 6) Цікаво що, на відміну від Афганістану, Іраку і В'єтнаму інтерес до Ірану, в американській пресі не згасає і до сьогодні, не дивлячись на те що, в країні за останнє століття декілька раз мінявся державний лад і його лідери. На наш погляд це було пов'язано з тим, що на відміну від вищезгаданих країн, Іран являє більший стратегічний інтерес для США, ніж інші країни. Це обумовлено наявністю в країні величезних природних ресурсів нафти, геополітичним розташуванням країни, особливостями етнічного складу населення і головним чином тим, що Іран сьогодні фактично є майже єдиним союзником Росії на Близькому Сході.

То ж природно що метою даної статті є аналіз деяких причин зміни монархії теократією в Ірані, з'ясування паралелей між озброєнням Іранської Ісламської Республіки і зміною відношення до неї західних країн. Зокрема аналіз подвійних стандартів США і факту зміни ставлення США до деяких держав, до числа яких входить Іран.

Для того щоб усвідомити суть і особливості зміни політики США по відношенню до Ірану, слід нагадати хронологію подій, які сприяли зміні влади в Ірані. Так до революції 1979 року Іран був одним з найближчих союзників США, коли влада в цій країні перейшла від монархів до революціонерів - ісламізму. А точніше від шаха Мохаммеда Рези Пяхляві (династія Пяхляві), до аятолла (релігійний чин) Хомейні. Завдяки підтримці США, вва-

* здобувач кафедри політології Українсько-Арабського інституту міжнародних відносин та лінгвістики ім. Аверроеса, Міжрегіональної Академії Управління Персоналом

©Ахундов Камал Юсиф-оглу, 2009

жають багато політологів, (З. Алізале, Ст Гулузаде), це повинно було запобігти революції. Виходячи з цього, Іран не повинен був відходити від політики союзництва зі США. Така точка зору, однак не враховує деяких принципових причин і обставин. Серед таких причин, що спричинили ісламську революцію, вказують на такі найголовніші. В першу чергу це зміна влади в сильній політиці «Вестернізації» (впровадження західного менталітету у всі сфери суспільного життя) монарха і тісне поєднання його самого із політикою Заходу, не дивлячись на те що шиїти Ірану були абсолютно проти цього. Така політика передбачала, допомогу у відновленні трону Союзних Сил і ЦРУ в 1953, використання американських військових радників і техніки, надання американцям дипломатичної недоторканості і т. ін. Все це також провокувало націоналістично налагоджених іранців. (3) Мало того, екстравагантність самого шаха, великий рівень корупції в країні і занадто розбещена національна еліта теж створювали відповідні умови для революції. (4) Далі, були провали переговорів з лідерами шиїтів, для запобігання компанії Хомейні, (5) жорстке придушення всієї без виключення опозиції, окрім релігійної, створення прекрасних умови для розгортання незадоволеності на релігійному грунті. Треба відзначити що сили шаха не вичерпувалися на той момент і у нього ще був шанс відстояти державу, але авторитарні тенденції які відмінили конституцію Ірану 1906 років, включаючи створення такого репресивного органу як САВАК, (Організація Інформування і Безпеки) яка створювалася лише з метою придушення опозиційних сил, сталі головними каталізаторами революції. (6) .

Теоретично для революції необхідна в основному незадоволеність суспільства, а також відповідні економічні передумови (7), але в Ірані як і в багатьох державах Близького Сходу враховуючи мусульманський спосіб мислення і менталітет народу, цього не вистачало. Тому природно що, революція розтягувалася на декілька років, а суспільні процеси надто ускладнилися.

Маємо визнати, як факт що, не дивлячись на усі складності, шах ще мав можливість врятувати себе і державу, але репресії, які він чинив, не лише зав'язали йому руки, але й ускладнили керування державою. Так, Рональд Рейган нічим не зміг допомогти шаху, який намагався заспокоїти бунти в своїй країні з тієї причини, що він просто не зміг би офіційно провести рішення про допомогу через конгрес США. Відтак, репресії створили шахові імідж диктатора.

Шах сподівався також на спробу в 1974 році запровадити і здійснити, економічну програму, яка повинна була супроводити нафтовий бум. Замість цього вона спричинила інфляцію, привела до зростання цін, що викликало незадоволеність підприємців і загальної маси народу. У цій критичній ситуації послідувала наступна помилка керівництва країни - спроби агресивних дій щодо політично нейтральних шарів суспільства, особливо працівників «базарів», створенням партії «Растахиз» і з обов'язковим членством в ній більшості громадян.

Всі спроби стабілізувати ситуацію у країні були даремні. Спроби інтеграції у світову політику, надмірна самовпевненість влади, яка вичерпалася із початком революційних заколотів, а також з фізичним погіршенням здоров'я шаха ще більше загострили ситуацію. Недооцінка опозиційних сил, особливо духовенства, відмова від конструктивної внутрішньої дипломатії, спроба ведення переговорів, що запізнилася, з опозицією, неналежний контроль за натовпом, все це створило ситуацію, в якій шах більше не мав можливості залишатися при владі. Державні сили відкрито використовували зброю проти мітингуючих, хоча могли просто проконтролювати ситуацію і за допомогою інших засобів заспокоїти маси.

Виходячи з вивчення реального стану справ у країні, можна констатувати що, основною тенденцією що привела до саме релігійної революції в Ірані, треба вважати надмірне

побоювання іранців свого власного клерикалізму. Так, по-перше, треба зазначити, що в 1906 році, коли приймалася перша Іранська конституція, шах дав великі конституційні повноваження релігійним представникам народу. Ще при прийнятті першої в історії конституції Ірану,її було схвалено Меджлісом (тобто парламентом), а ухвалені закони мали розглядатися в контексті шиїтского тлумачення ісламу, і лише після схвальної оцінки могли прийняті. По-друге, не можна забувати що, під час революції в 1978 році, Шах віддав владу представникові світської опозиції Шапуру Бахтіяру, який представляв народний фронт країни. Його було призначено главою держави, але Національний Фронт беручі до уваги звинувачення Хомейні (релігійного лідера) виключив свого багатолітнього лідера з партії.

Треба визнати, що відразу після ісламської революції міжнародний імідж Ірану не зіпсувався. Цьому сприяла ще черга таких подій, як захоплення посольства США, скандал Іран-Контрас, звинувачення в ряді вбивств опальних опозиціонерів, що жили за кордоном, прихід до влади консервативного Рафсанджані і ще більше агресивного Ахменіджата, вбивство лідерів національних меншин і придушення ряду повстань. Але остаточно сприяло Ірану зарахуватися до «осі зла», як говорить Дж. Буш, обрання самого ж Буша президентом в США і початок розвитку і реалізації ядерної програми Ірану.

Адже саме, агресивна політика Буша і допомогла перетворити образ США на зло. А ядерна програма Ірану, допомогла, раді Безпеки ООН почати в 2006 році обговорення Резолюції Ради Безпеки ООН по Ірану.

Варто відзначити, що при аналізі деяких подій, пов’язаних з Іраном, створюється враження, що Заходу в особі США, потрібний своєрідний образ лиходія. І тут, нарешті політика «подвійних стандартів починає» брати своє. Наукові та інші джерела стверджують, що США є першим виробником і експортером зброї в світі. (4) Відповідно, у такому разі, велика частина бюджету США спрямовується на збройовий сектор. Бо розв'язання війни приносить немислимі дивіденди США. Це єдине раціональне пояснення військової політики США, яка має місце впродовж достатньо великого проміжку часу.

І якщо звернути увагу на те, що Європа мовчить у відповідь на терористичні акти Хизбуллах на її території, то і це також говорить про політику подвійних стандартів. Так, багатолітній лідер іранських курдів Абдул Рахман Касимло більше чверті століття жив в Чехословакії, де здобув вищу освіту, одружувався на чешці і викладав у Вищій економічній школі. У липні 1989 року він отримав пропозицію від керівництва Ірану провести переговори у Відні «з метою знайти прийнятне рішення для розвитку стосунків між Тегераном і опозиційним курдським керівництвом». Проте це була пастка. Касимло у той час очолював Демократичну партію іранського Курдістану, яку власті вважали найвпливовішою, а значить, і найнебезпечнішою з всіх існуючих опозиційних організацій. Для іранських властей було справою принципу запобігти існуванню всіляких сепаратистсько налагоджених партій, однією з яких була і партія Касимло. Разом зі своїм заступником Абдалою Кадері і асистентом Касимло був розстріляний з автоматів на одній з віденських вулиць. Терористам удалося благополучно сховатися. Як стало відомо два тижні опісля, їм пасивно сприяла австрійська поліція, оскільки Австрія була зацікавлена в розвитку економічних стосунків з Тегераном. Західним властям інколи вигідно умовчати на порушення права людини і терор, дотримуючи свої стратегічні інтереси.

Можна стверджувати що, саме, імідж Ірану вплинув на настільки бурхливу реакцію США, на розгортання свого часу Іраном атомної програми. Для пояснення цієї ситуації нагадаємо про те, як США зреагували на розгортання ядерної програми КНДР. Так 10 лютого 2005 року МЗС КНДР вперше відкрито заявило про створення в країні ядерної зброї: «Ми — за шестисторонні переговори, проте вимушені перервати свою участь в них на невизначений термін — до тих пір, поки не переконаємося, що створені достатні умови і

атмосфера, що дозволяють сподіватися на результати діалогу. Переговорний процес зайшов в безвихідь з причин антикорейської ворожої політики США. Доки Америка розмахує ядерною палицею, намагаючись ліквідовувати наших буд, ми розширюватимемо запаси ядерної зброї заради захисту історичного вибору нашого народу, свободи і демократії». У відповідь Державний секретар США Кондоліза Райс зазначила, що якщо інформація про наявність в КНДР ядерної зброї підтвердиться, то це «лише підсилить ізоляцію цієї країни». Пізніше вона додала: «Ми сподіваємося, що шестисторонні переговори ще відбудуться і на них ми зможемо вирішити проблему ядерної програми Північної Кореї». І це враховуючи те, що КНДР відкрито заявляє про конкретну мету створення зброї, а уряд Іранської Ісламської Республіки офіційно підтверджує, всього лише про здійснення досліджень по збагаченню урану. Далі, 28 березня 2006 року, на слуханнях в сенаті держсекретар США Кондоліза Райс заявляє: «Нам потрібно мислити ширшими категоріями, потрібно розширити існуючу коаліцію і обговорювати не лише те, що Іран робить в ядерній сфері, але також те, що іранці роблять в плані підтримку тероризму». У політичного оглядача у зв'язку з цим з'являється сповна логічний висновок - відповідь на яке криється в двох аспектах. По-перше багатовікова «політика подвійних стандартів» США в котре підтверджується, а по – друге якісна зміна іміджу Іранської держави, після ряду таких подій, як, революція, початок ядерної програми і т. ін. також має місце.

Політика «подвійних стандартів» США наочно проглядається у всій зовнішній політиці цієї країни. Ось деякі факти, які спростовують, портрет «всесвітнього благодійника і захисника».

Найперше не варто забувати так званий скандал Ірангейт (або Іран Контрас): у 1986 році, під час Ірако - Іранської війни, офіційно підтримуючи Саддама Хусейна (Ірак), офіційні представники США продавали зброю Ірану. (Варто нагадати що в цьому скандалі були задіяні і Буші.) «. Багато конгресменів розцінили закриття цієї справи, як відволікаючий маневр, спрямований на те, щоб принести в жертву «козлів відпущення», – деяких уповноважених осіб і постаратися приховати справжні масштаби і наслідки цієї історії, а також роль дійсних її керівників. 4 серпня 1987г. на Капітолійському горбі закінчилися слухання по «Іран – контрас» (8). Так вперше в історії було закрито справу з міжнародного продажу зброї, в якій брали участь офіційні особи США. Цей факт продажу зброї Ірану і є прямим доказом політики «подвійних стандартів» США.

Не варто забувати і те що одним з провідних секторів в економіки США саме і є, виробництво зброї. А за багатьма джерелами США, є лідером серед країн, виробників зброї у світі. Так в статті, надрукованій в Російськой Службе Новинного Агенства Іранської Ісламської Республіки говоритися: «Зважаючи на величезний прибуток, що отримується від продажу зброї в світі, деякі країни-виробники зброї, провокуючи тертя і розбіжності між іншими країнами, які потім переростають в політичні і міжетнічні конфлікти, як би створюють можливість для збільшення збуту вироблюваної ними зброї. Наприклад, військово-промисловим комплексом США є конгломерат приватних оборонних підприємств, в який входять вельми впливові і потужні компанії і концерни.

Цей надпотужний конгломерат має сильний вплив на внутрішню і зовнішню політику урядів, наприклад США і Великобританії. Так 22 травня 2005 року, коли так звана боротьби з тероризмом ще не розв'язала Бушу руки для агресії і воєн, британська газета «Гардіан» писала: «Джордж Буш не приховує свого головного президентського завдання. Це завдання – винагородити всі ті корпорації і компанії, які допомогли йому потрапити у Білий дім. Окрім нафтових корпорацій і крупних тютюнових компаній, винагороди в загальній сумі 200 млрд. доларів з бюджету США чекають підприємства ВПК. Пан Буш для виконання цього завдання шукає образ нового ворога під прикриттям забезпечення на-

ціональної безпеки, причому шукає нового ворога по всьому світу». (9)» Аналіз реальної ситуації підтверджує що, це скоріше всього буде Іран.

Підсумовуючи сказане стосовно аналізу політики США відносно Ірану (справа «Іран-Контра»), треба сказати що, з'ясовується логіка мети США озброювати не лише Іран, але і інші країни регіону. Що у свою чергу спричиняє кровопролиття в регіоні і викликає велике невдоволення світової спільноти. Очевидно, озброєння країн регіону буде продовжитися. Враховуючи сьогоднішнє становище економіки США, цій країні необхідна нова ідеологічна мета, для продовження агресивної політики проти Ірану. Інша справа, що прихід до влади республіканців, які останнім часом пропагандують відвернення країни від військових дій, може затягнутися у часі. Зовнішня політика країн Європи і США, на жаль, не дивлячись на багато хартій права людини, антитерористичні акти і т. ін, має лише одну мету: це їх власні стратегічні інтереси, а знаряддям втілення такої політики є, подвійні стандарти, вживані по відношенню до інших країн.

Література

1. Журнал Нюсвик. Фарід Закарія - Істерія довкола Ірану.
http://www.newsweek.com/id/57346
2. Вашингтонпост - Гленн Кесслер - Страхи Європи про Обамі і пріостоновленії розвиток зв'язків з Іраном.
http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2008/06/21/AR2008062101658.html
3. Воскрешаючи Хомейні. Данієль Блумберг. 2001.
4. Іранці, Макай (1998), ст. 236, 260.
5. Дух аллаха, Тахері (1985), ст. 136.
6. Шах Шахів, Капучінскі (1985).
7. Політологія для юристів: Курс лекцій. – М., 2002.
8. Журнал Національна безпека.www.nationallsecurity.ru
9. Російська Служба Новинного Агенства Іранської Ісламської Республіки
http://www2.irib.ir/worldservice/RussianRADIO/HTML/always/Text%20online/Armaments/01.htm

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

Криволапов Б.М.*

ЧИННІ ОБМЕЖЕННЯ НА РУХ КАПІТАЛІВ В УКРАЇНСЬКОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ ТА ЇХ ВІДПОВІДНІСТЬ ЄВРОПЕЙСЬКИМ СТАНДАРТАМ

This article is devoted to the questions of capital movement regulation in Ukrainian law. Author compares Ukrainian capital movement rules with the EC standards. Author paid attention to the regulation of such operations as credits and loans, personal capital movement, operations in current and deposit accounts.

Вступ

Наближення України до ЄС вимагає подальшої гармонізації вітчизняного законодавства. В даній статті автор аналізує сучасний стан вітчизняного законодавства на предмет відповідності принципу «свободи руху капіталів». Цій принцип був передбачений в Римському договорі про створення Європейського Економічного Співтовариства 1957 року, який втупив в силу 1 січня 1958, а також закріплений в Директиві Ради ЄЕС № 88/61/СЕЕ від 24 червня 1988 року про застосування ст. 67 Договору про ЄЕС.

Автор зосередився на аналізі таких операцій як надання та отримання резидентами фінансових кредитів і позик, розміщення коштів на вкладних (депозитних) рахунках за кордоном, комерційні кредити, рух особистого та іншого капіталу та їх відповідності вищезгаданим документам ЄС.

1. Основні положення Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами

У 1994 році було підписано Угоду про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами (далі Угода). В цій Угоді Україна бере на себе зобов'язання щодо забезпечення вільного руху капіталів. Це передбачено в розділі V Угоди «Поточні платежі та капітал».

Згідно п. 1. статті 48 сторони Угоди зобов'язуються дозволити здійснення у вільно конвертованій валюті будь-яких виплат по поточному платіжному балансу між резидентами Співтовариства та України, пов'язані з рухом товарів, послуг чи осіб, що здійснюються згідно з положеннями цієї Угоди. Тобто, мова йде про те, що сторони зобов'язуються забезпечити вільний переказ поточних платежів.

В п. 2. цієї статті передбачено, що держави-члени та Україна забезпечують вільний рух капіталу, що стосується прямих інвестицій в компанії, які були законним шляхом засновані в своїх країнах, та інших інвестицій, зроблених відповідно до цієї Угоди. Україна

* кандидат юридичних наук, доцент кафедри міжнародного приватного права Інституту міжнародних відносин Київського університету імені Тараса Шевченка

©Криволапов Б.М., 2009

та держави-учасниці також забезпечують вільний рух капіталу у разі ліквідації або повернення (репатріації) цих інвестицій та будь-якого прибутку, що випливає з них. Таким чином, держави-учасниці Угоди повинні забезпечити безперешкодний рух іноземних інвестицій в свої країни та вільний переказ прибутків від цих інвестицій.

На підставі цієї Угоди держави-члени та Україна не вводять ніяких нових валютних обмежень на рух капіталу і поточні платежі, пов'язані з ним, між резидентами Співтовариства та України і не вносять нових обмежень в існуючі домовленості (п. 3 ст. 48).

Згідно цієї статті Україна в деяких випадках може застосовувати валютні обмеження. На підставі п. 5 вищеназваної статті Україна за виняткових обставин може застосовувати валютні обмеження, пов'язані з наданням або отриманням коротко- і середньострокових фінансових кредитів за умови, що такі обмеження є вимушеними для України у зв'язку з наданням таких кредитів. Україна застосовує ці обмеження недискримінаційним чином. Вони застосовуються у такий спосіб, щоб можлива шкода цій Угоді від них була мінімальною. Україна негайно інформує Раду з питань співробітництва про введення таких заходів і будь-які зміни до них. До речі, в цій статті згадується зобов'язання України, яке вона взяла на себе на підставі статті 8 Договору про Міжнародний валютний фонд. В цій статті мова йде про неможливість застосування валютних обмежень щодо поточних валютних операцій. А у п. 6. статті 48 передбачається, що якщо у виняткових обставинах рух капіталів між Співтовариством і Україною створює або загрожує створити серйозні труднощі для здійснення валютної або фінансової політики у Співтоваристві чи в Україні, відповідно Співтовариство або Україна можуть застосовувати запобіжних заходів щодо руху капіталів між Співтовариством і Україною на період не більше шести місяців, якщо такі заходи є вкрай необхідними.

Ми бачимо, що на підставі цієї Угоди, Україна взяла на себе певні зобов'язання щодо забезпечення свободи руху капіталів. Але, слід відзначити, що мова йде виключно про такі операції, пов'язані з рухом капіталів, як інвестиції та кредити. Щодо інших операцій, пов'язаних з рухом капіталів, то ми бачимо, що Україна, згідно цієї Угоди, не бере на себе ніяких зобов'язань. Однак, слід звернути увагу на те, що на інші операції, пов'язані з рухом капіталу, Україна зобов'язується не застосовувати нові валютні обмеження.

Далі проаналізуємо стан українського законодавства стосовно регулювання руху капіталів та перевіримо, чи відповідає воно європейським стандартам. Але для початку з'ясуємо, чи передбачено в українському законодавстві визначення «руху капіталів».

2. Класифікація «руху капіталів» в українському законодавстві

Згідно Постанови Правління НБУ від 10. 08. 2005 року № 281 Про затвердження нормативно-правових актів Національного банку України (далі Постанова № 281), валютними операціями, пов'язаними з рухом капіталу, є такі:

- надання та отримання резидентами фінансових кредитів і позик;
- операції, пов'язані з виконанням зобов'язань за гарантіями, поруками та заставою;
- операції, пов'язані з виконанням зобов'язань за лізингом;
- операції, пов'язані з виконанням зобов'язань за факторингом;
- здійснення прямих інвестицій в Україну;
- здійснення резидентами прямих інвестицій за межі України;
- здійснення портфельних інвестицій в Україну;
- здійснення резидентами портфельних інвестицій за межі України;
- виплата прибутків, доходів та інших коштів, отриманих іноземними інвесторами від прямих інвестицій та розміщених серед нерезидентів цінних паперів українських емітентів;
- операції з цінними паперами;

• розміщення коштів на вкладних (депозитних) рахунках;

• операції, пов'язані з експортом та імпортом продукції, робіт, послуг, розрахунки за якими відповідно до договору передбачають відстрочення платежу на строк, який перевищує встановлений законодавством України (комерційний кредит);

• міжнародні перекази за угодами, пов'язаними з накопиченням пенсійних активів;

• інші валютні операції, які не є поточними.

У порівнянні з класифікацією стосовно руху капіталів, яка надається у Директиві Ради ЄЕС № 88/361 від 24. 06. 88, про застосування ст. 67 Договору про ЄЕС (далі Директива № 88/361), де дана найбільш розгорнута класифікація «руху капіталів» в цьому переліку відсутні такі операції як сплата податків, різних дотацій та субсидій, виплати за використання патентів та товарних знаків, а також виплата авторської винагороди, компенсації за заподіяння шкоди. Згідно українського законодавства, це *поточні неторговельні операції*. Відсутні в цьому переліку також угоди з купівлі-продажу національної та іноземної валюти, страхові платежі, імпорт та експорт дорогоцінних металів, купівля нерухомості іноземцями.

Ну а зараз проаналізуємо, як деякі операції, що пов'язані з рухом капіталів, врегульовані в нашому законодавстві.

3. Надання та отримання резидентами фінансових кредитів і позик

Указом Президента України від 27.06.99 № 734/99 «Про регулювання порядку отримання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів та застосування штрафних санкцій за порушення валютного законодавства» (далі — Указ) встановлено, що договори, які передбачають виконання резидентами боргових зобов'язань перед нерезидентами по отриманих від них кредитах в іноземній валюті, підлягають реєстрації у Національному банку України. Відповідно до статті 2 Указу, у разі одержання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів без реєстрації договорів, до резидентів застосовуються фінансові санкції — штрафи у сумі, еквівалентній одному відсотку розміру одержаного кредиту чи позики і перерахованій у національну валюту України за офіційним обмінним курсом Національного банку України на день одержання кредиту, позики, з подальшою обов'язковою реєстрацією зазначених договорів.

На теперішній час порядок отримання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів більш детально врегульовано Положенням про порядок отримання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів і надання резидентами позик в іноземній валюті нерезидентам, затвердженим Постановою Правління Національного банку України від 17.06.2004 № 270 (Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 15.07.2004 за № 885/9484) (далі – Положення). Положення встановлює порядок отримання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів, у тому числі порядок реєстрації договорів, які передбачають виконання резидентами боргових зобов'язань перед нерезидентами за залученими від нерезидентів кредитами, позиками в іноземній валюті (далі — договори), та видачі резидентам реєстраційних свідоцтв про здійснення валютних операцій за такими договорами.

Для одержання цього реєстраційного свідоцтва резидент-позичальник подає до відповідного територіального управління НБУ пакет документів: лист-звернення у довільній формі на ім'я начальника відповідного територіального управління; оригінал договору або нотаріально засвідчену на території України копію договору мовою оригіналу; оригінал письмового підтвердження у довільній формі на ім'я начальника відповідного територіального управління про згоду уповноваженого банку на обслуговування операцій за договором; документ, що підтверджує внесення плати за оформлення реєстраційного сві-

доцтва згідно з тарифом на зазначену послугу, установленим нормативно-правовими актами НБУ.

Якщо договором з нерезидентом передбачено надання резиденту кредиту шляхом оплати іноземним кредитором (без зарахування цих коштів на рахунок резидента в уповноваженому банку) робіт, послуг, прав інтелектуальної власності згідно із зовнішньоторговельним контрактом на загальну суму понад 100 000 євро або еквівалент цієї суми в іншій валюті за офіційним курсом гривні до іноземних валют, установленим НБУ на день укладення договору, то резидент-позичальник, крім вищезазначених документів, подає оригінал або копію акту цінової експертизи Державного інформаційно-аналітичного центру моніторингу зовнішніх товарних ринків, засвідчену цим органом в установленому законодавством порядку або нотаріусом, про відповідність кон'юнктурі ринку контрактних цін на роботи, послуги, права інтелектуальної власності, які є предметом зовнішньоторговельного контракту. Територіальне управління реєструє договір і видає реєстраційне свідоцтво у строк, що не перевищує семи робочих днів із дати надходження зазначених документів до територіального управління.

І це тільки частина документів та процедур для отримання кредитів від нерезидента в іноземній валюті. Крім того, на підставі п. 1.4., Глави 1, Розділу 2 цього Положення надання резидентом позики в іноземній валюті нерезиденту потребує отримання резидентом індивідуальної ліцензії Національного банку на переказування за межі України іноземної валюти з метою надання резидентом позики в іноземній валюті нерезиденту. Згідно п. 1.10. резидент надає позику лише тому нерезиденту, який для забезпечення позики надасть гарантію (умовами якої не передбачена можливість її відкликання) банку, рейтинг якого за класифікацією міжнародних рейтингових агентств відповідає вимогам до першокласних банків. Резидент для отримання ліцензії подає до НБУ також окремий пакет документів. Загальний строк розгляду НБУ пакета документів для видачі ліцензій не має перевищувати 30 днів з дати надходження повного пакета документів. Рішення про видачу ліцензії видається з урахуванням висновків Головного управління по боротьбі з організованою злочинністю Міністерства внутрішніх справ України і Головного управління по боротьбі з корупцією та організованою злочинністю Служби безпеки України.

Чесно кажучи, така ситуація з залученням та наданням позик (кредитів) дуже і дуже далека від принципу «вільного руху капіталів». Це є класичне обмеження руху капіталів, що не відповідає духу Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і ЄС 1994 року та Директиви Ради ЄЕС № 88/361 від 24. 06. 88.

4. Розміщення коштів на вкладних (депозитних) рахунках

Що стосується розміщення коштів на вкладних (депозитних) рахунках, то тут слід зауважити, що відповідно до Декрету КМУ від 19.02.93 р. №15-93 «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» (далі - Декрет), для відкриття та використання рахунків у закордонних банках резидентам необхідно одержати індивідуальну ліцензію Національного банку України. Декрет передбачає такі виняткові випадки, коли подібні операції можна здійснювати без ліцензії НБУ:

• відкриття фізичними особами - резидентами рахунків у іноземній валюті на час їх перебування за кордоном;

• відкриття кореспондентських рахунків уповноваженими банками;

• відкриття рахунків у іноземній валюті дипломатичними, консульськими,

• торговельними та іншими офіційними представництвами України за кордоном, які мають імунітет і дипломатичні привілеї, а також філіями та представництвами підприємств і організацій України за кордоном, що не здійснюють підприємницьку діяльність (пп. «д» п. 4 ст. 5 Декрету).

Вже сама процедура отримання ліцензії на відкриття рахунку за кордоном врегульована Постановою Правління НБУ № 485 від 14. 10. 2004 р. «Про затвердження Положення про порядок видачі Національним банком України індивідуальних ліцензій на розміщення резидентами (юридичними та фізичними особами) валютних цінностей на рахунках за межами України» (далі Положення). Це Положення регламентує порядок та умови видачі Національним банком України резидентам індивідуальних ліцензій на розміщення резидентами (юридичними та фізичними особами) валютних цінностей на рахунках за межами України.

Для отримання ліцензії заявник має подати також певний перелік документів в НБУ за місцезнаходженням резидента. Строк розгляду документів заявника становить не більше 25 робочих днів і відлічується з дати звернення.

Слід зазначити, що перелік документів, який необхідно подати, суттєво скорочений, але факт залишається фактом. Для відкриття як поточного, так і для депозитного рахунку за кордоном необхідно отримати дозвіл. Це також не дуже співвідноситься з вимогами вже проаналізованих нами документів ЄС.

І зовсім не додає оптимізму стаття 208 Кримінального Кодексу України «Незаконне відкриття або використання за межами України валютних рахунків» згідно якої незаконне чи здійснене з порушенням встановленого законом порядку відкриття або використання за межами України валютних рахунків фізичних осіб, вчинене громадянином України, що постійно проживає на її території, а так само валютних рахунків юридичних осіб, що діють на території України, вчинене службовою особою підприємства, установи чи організації або за її дорученням іншою особою, а також вчинення зазначених дій особою, яка здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи, караються штрафом від п'ятисот до тисячі неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або виправними роботами на строк до двох років, або обмеженням волі на строк від двох до чотирьох років з конфіскацією валютних цінностей, що знаходяться на зазначених вище рахунках. Ті самі дії, вчинені повторно, або за попередньою змовою групою осіб, караються позбавленням волі на строк від трьох до п'яти років та позбавленням права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років з конфіскацією валютних цінностей, що знаходяться на зазначених вище рахунках.

Що стосується відкриття та використання депозитних рахунків на території України, то всі ці питання врегульовані в Постанові Правління НБУ від N 492 від 12.11.2003 «Про затвердження Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах». Згідно цієї Постанови, для резидентів України та нерезидентів суттєвих обмежень чи обтяжень для відкриття та використання депозитних рахунків та території України не існує.

5.Комерційні кредити

Згідно вже згаданої нами Постанови НБУ № 281 рухом капіталу є операції, пов'язані з експортом та імпортом продукції, робіт, послуг, розрахунки за якими відповідно до договору передбачають відстрочення платежу на строк, який перевищує встановлений законодавством України (комерційний кредит). Ці питання врегулюванні в Законі України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23 вересня 1994 року N 185/94-ВР. Згідно статті 1 цього Закону, виручка резидентів у іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованостей, зазначені в контрактах, але не пізніше 180 календарних днів з дати митного оформлення (виписки вивізної вантажної митної декларації) продукції, що експортується, а в разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності – з моменту підписання акту або іншого документу, що засвідчує виконання робіт, надання послуг, експорт прав

інтелектуальної власності. Перевищення зазначеного терміну потребує індивідуальної ліцензії Національного банку України. Згідно статті 2 імпортні операції резидентів, які здійснюються на умовах відстрочення поставки, в разі, коли таке відстрочення перевищує 180 календарних днів з моменту здійснення авансового платежу або виставлення векселя на користь постачальника продукції (робіт, послуг), що імпортується, потребують індивідуальної ліцензії Національного банку України. А ось згідно статті 4, порушення резидентами термінів, передбачених статтями 1 і 2 цього Закону, тягне за собою стягнення пені за кожний день прострочення у розмірі 0,3 відсотка суми неодержаної виручки (митної вартості недопоставленої продукції) в іноземній валюті, перерахованої у грошову одиницю України за валютним курсом Національного банку України на день виникнення заборгованості.

Це обмеження вже давно не відповідає сучасним реаліям та викликає велике незадоволення суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та їх іноземних партнерів. Це, по суті, комерційний кредит, на який введені валютні обмеження, що не відповідає духу Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і ЄС 1994 року. Це також не відповідає основним положенням Директиви Ради ЄЕС № 88/361 від 24. 06. 88.

6. Рух особистого та іншого капіталу

У відомій нам Директиві № 88/361/ЄЕС в Додатку I рухом особистого капіталу є:

• позики, дарунки та пожертвування;

• субсидії, спадщина та заповіти;

• виплати боргів іммігрантами в країнах їхнього попереднього проживання;

• трансфери активів, створених резидентами, у випадку еміграції, на час їхнього влаштування або протягом періоду перебування за кордоном;

• трансфери заощаджень іммігрантів протягом періоду їх перебування в країні попереднього проживання.

Але, слід зазначити, що згідно українського законодавства всі ці операції не є рухом капіталу (окрім позики). Згідно Постанови 281 деякі з них можна віднести до поточних неторговельних операцій. Але окремі операції взагалі не передбачені в українському законодавстві.

Спробуємо проаналізувати, як взагалі ці платежі врегульовані в українському законодавстві. Деякі з цих операцій регулюються Постановою НБУ № 496 від 29.12.2007 «Про затвердження Правил здійснення за межі України та в Україні переказів фізичних осіб за поточними валютними неторговельними операціями та їх виплати в Україні та внесення змін до деяких нормативно-правових актів» (далі Постанова № 496). Ця постанова значно лібералізує рух поточних неторговельних платежів у порівнянні з попередніми нормативними актами НБУ, які регламентували ці питання. Деякі види платежів врегульовані в Постанові НБУ № 492 «Про затвердження Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах».

Стосовно позик ми вже визначились, що фізичні особи можуть отримувати або надавати позики (кредити) в іноземній валюті тільки з дозволу НБУ. Тобто, на сьогоднішній день, як для юридичних, так і для фізичних осіб передбачена можливість надання чи отримання кредиту та позики тільки за наявності ліцензії НБУ згідно відомої нам Постанови № 270.

Що стосується дарунків та пожертвувань, то згідно Постанови № 496 зарахування на поточні рахунки фізичних осіб – резидентів переказів із-за кордону та подальша їх виплата з цих рахунків здійснюються без обмежень за сумами. Таким чином, якщо у резидента відкритий поточний валютний рахунок, то на його рахунок можливо переказувати дарунки та пожертвування без обмежень (пп. ї) п. 1.2 Розділу 1 Постанови).

Якщо нерезидент, який знаходиться в Україні, вирішить переказати кошти за кордон як дарунки та пожертвування, то це можливо зробити без будь-яких обмежень.

Резиденти можуть здійснювати переказ іноземної валюти у сумі, що в еквіваленті не перевищує 15 000 гривень в один операційний день без підтверджуючих документів. Якщо сума для переказу за кордон перевищує 15 000 гривень, то її можна перерахувати виключно на підставі підтверджуючих документів.

Якщо виникає ситуація з переказом спадщини, то тут на сьогодні ніяких обмежень не існує.

Розглянемо ситуацію з виплатою боргів іммігрантами в країнах їхнього попереднього проживання. Після отримання іммігрантами посвідчення на постійне місце проживання в Україні вони набувають статусу резидентів і підпадають також під дію постанови НБУ № 496. В Постанові № 496 не передбачається переказ іммігрантами боргів в країни їх попереднього проживання.

Що стосується переказу активів резидента у випадку еміграції, то дозволяється перераховувати кошти за кордон без обмежень (п. 2.2. Постанови 496).

Висновки та пропозиції

1. В Україні є розгорнуте визначення операцій, пов'язаних з рухом капіталів, що передбачене Постановою Правління НБУ від 10.08.2005 року №281 «Про затвердження нормативно-правових актів Національного банку України». До вказаного переліку слід додати:

• валютні операції, пов'язані з оплатою права власності на будівлі, споруди та інше нерухоме майно;

• угоди з купівлі-продажу національної та іноземної валюти;

• імпорт та експорт дорогоцінних металів.

Такій підхід є вірним та відповідає духу Директиви ЄЕС 1988 року.

2. Ситуація з отриманням дозволу на залучення кредитів та позик від нерезидентів та їх надання нерезидентам не відповідає принципу «свободи руху капіталів». Це стримує фінансові вливання в економіку України, а також не дає можливості розвиватися вітчизняним банкам. Потрібно скасувати це обмеження та запровадити лише реєстрацію кредитів, отриманих від нерезидентів та наданих нерезидентам.

3. Вже застаріла та не відповідає сучасним реаліям норма Декрету КМУ від 19.02.93 р. №15-93 «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» згідно з якою, для відкриття та використання рахунків у закордонних банках резидентам необхідно одержати індивідуальну ліцензію Національного банку України. Це є класичним обмеженням руху капіталів. Країна, яка бере стратегічний напрямок на приєднання до ЄС, повинна відмовитись від такого обмеження. Це обмеження потрібно скасувати та запровадити лише декларування валютних цінностей, що знаходяться на рахунках за кордоном.

4. Виникає багато запитань стосовно руху особистого капіталу. По-перше, в нашому законодавстві, на відмінність від Директиви ЄЕС 1988 року, не існує визначення «рух особистого капіталу». Більшість операцій, які передбачені в Директиві, є поточними неторговельними операціями. Пропонуємо до переліку операцій, пов'язаних з рухом капіталів, що передбачені в Постанові Правління НБУ від 10. 08. 2005 року № 281, додати:

• спадщину;

• виплату боргів іммігрантами в країнах їх попереднього проживання;

• трансфери активів, створених резидентами у випадку еміграції, на час їх влаштування або протягом періоду перебування за кордоном;

• трансфери заощаджень іммігрантів протягом періоду їх перебування в країні попереднього проживання.

Література

1.Договоры, учреждающие Европейские Сообщества. — М., 1994. — С. 141-144.
2.Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами // http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi
3.Постанова Правління НБУ від 10. 08. 2005 року № 281 Про затвердження нормативно-правових актів Національного банку України // http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi
4.Council Directive 88/361/EEC of 24 June 1988 for the implementation of Article 67 of the Treaty // http://eur-lex.europa.eu
5.Указ Президента України від 27.06.1999 № 734/99 «Про врегулювання порядку одержання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів та застосування штрафних санкцій за порушення валютного законодавства« // http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi
6.Постанова Правління Національного банку України від 17.06.2004 № 270 «Про затвердження Положення про порядок отримання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів і надання резидентами позик в іноземній валюті нерезидентам« //http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi
7.ДЕКРЕТ КАБІНЕТУ МІНІСТРІВ УКРАЇНИ Про систему валютного регулювання і валютного контролю // Відомості Верховної Ради (ВВР), 1993, N 17, ст.184.
8.Постановою Правління НБУ № 485 від 14. 10. 2004 р. Про затвердження Положення про порядок видачі Національним банком України індивідуальних ліцензій на розміщення резидентами (юридичними та фізичними особами) валютних цінностей на рахунках за межами України http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi
9.КРИМІНАЛЬНИЙ КОДЕКС УКРАЇНИ // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2001, N 25-26, ст.131
10.ПОСТАНОВА НБУ від 12.11.2003 Про затвердження Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах // http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi
11.Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23 вересня 1994 року N 185/94-ВР // Відомості Верховної Ради (ВВР), 1994, N 40, ст.364
12.Постанова НБУ № 496 29.12.2007 «Про затвердження Правил здійснення за межі України та в Україні переказів фізичних осіб за поточними валютними неторговельними операціями та їх виплати в Україні та внесення змін до деяких нормативно-правових актів «// http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi

Григоров О.М.*

МІЖНАРОДНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРАВОВІ СТАНДАРТИ АЕРОПОРТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

The article contains an analysis of the currently effective international and national legal standards for the operation of airports. Using the Ukrainian legislative experience as an example, the author analyzes the correlation of the universal legal requirements, stipulated by 1944 Chicago Convention on International Civil Aviation, and the Ukrainian aviation law provisions. The author specially focuses on the legal aspects of the registration and certification of civil airports operation and highlights the specifics of provider activities in Ukraine.

У 2007 році темпи зростання пасажирських перевезень були дещо вищими (на 5-. 6%), ніж у 2006 році, головним чином через активізацію міжнародних перевезень.Темпи зростання вантажних перевезень були ще вищими. В результаті фінансові показники діяльності аеропортів у цілому поліпшилися. Відповідно до оцінок Міжнародної ради аеропортів (МРА) чистий прибуток 100 ведучих аеропортових компаній, який в 2006 році в середньому складав 11,4%, а в 2005 році – 10,4%. в 2007 році повинен вирости ще більше. МРА також повідомила про рекордно високий рівень капітальних витрат (42,8 млрд долл.) на створення нових або збільшення існуючих потужностей для задоволення попиту на пасажирські перевезення, який згідно з прогнозами в найближчі 20 років збільшиться удвічі.

Основними напрямками діяльності ICAO (міжнародної організації цивільної авіації) є:

- розробка інструктивного матеріалу з економічних та управлінських аспектів, повязаних з характеристиками аеронавігаційної системи;
- розробка й проведення навчальних курсів спільно з Міжнародною Радою аеропортів (МРА) з питань встановлення зборів з користувачів аеропортів;
- завершення дослідження з економічного положення аеропортів і аеронавігаційних служб на основі результатів, досягнутих в 2005 році [1].

В Україні в 2008 році була прийнята досить амбіційна Концепція Державної програми розвитку аеропортів на період до 2020 року [2]. Реалізація даної програми на думку її авторів дозволить насамперед підвищити конкурентоспроможність української авіаційної галузі на світовому ринку повітряних перевезень, а також дозволить у повній мірі реалізувати транзитний потенціал України. Не менш важливим завданням є підвищення рівня безпеки польотів та забезпечення ефективного державного управління аеропортовою діяльністю. Виходячи саме з цих програмних вимог розглянемо діючі міжнародні та національні правові стандарти в діяльності як внутрішніх, так і міжнародних аеропортів, а також аеропортової діяльності.

Як відомо, Глава XV Чиказької Конвенції про міжнародну цивільну авіацію 1944 року (надалі – Чиказька Конвенція 1944 року) [3], ст. ст. 68-76, містить загальні вимоги до забезпечення міжнародних авіаперевезень належним аеронавігаційним устаткуванням та

* кандидат юридичних наук, доцент кафедри міжнародного права Інституту міжнародних відносин Національного Університету імені Тараса Шевченка

© Григоров О.М., 2009

надання на розсуд держави-члена аеропортів, що обслуговують міжнародні авіарейси. Крім того Чиказька Конвенція 1944 року регламентує порядок надання Радою ICAO допомоги будь-якій державі-учасниці в таких напрямків як :

- удосконалення аеронавігаційних споруд і аеропортів;
- фінансування проектів, повязаних з аеропортовою інфраструктурою ;
- надання технічної допомоги.

Прикладом такого сприяння уже в новітній історії України була підтримка Радою ICAO проектування, фінансування та будівництвя сучасної злітно-посадкової смуги міжнародного аеропорту «Бориспіль»та її обладнання сучасною аеронавігаційною технікою в 1995-1998 роках. У період 2004-2008 років Рада ICAO підтримувала проекти з модернізації аеропортів в Індії (Делі, Хайдарабад), в Гватемалі (Ла Аурора, Мундо-Мая), в Панамі (Теокумен).

Додатково в Додатку № 14 до Чиказької конвенції 1944 року під назвою «Аеропорти» сформульовані стандарти та рекомендації відносно технічних та фізичних характеристик аеропортів, їх складових підрозділів та необхідного аеронавігаційного обладнання. Виходячи з положень Додатку № 14 під «аеропортом» слід розуміти складний технічний комплекс, який включає в себе: аеродром, пасажирський та вантажний термінали та цілий ряд спеціальних підрозділів, що забезпечують комплекс аеропортових послуг. Вищенаведені вимоги є мінімальними і в той же час потребують закріплення в національному законодавстві. Крім того, з 27 листопада 2003 року вступила в силу нова поправка до тому I Додатку 14, яка містить мпеціальну вимогу про сертифікацію аеродромів, які використовуються для виконання міжнародних польотів [4].

Закономірно, що повітряне право України, а саме розділ VII ст. 39-48 діючого Повітряного Кодексу України (надалі – ПКУ) [5], вводить поділ (класифікацію) аеропортів за своїм призначенням на внутрішні та міжнародні. При цьому міжнародний аеропорт за змістом ст. 48 повинен забезпечувати митний, прикордонний, санітарний контроль, контроль за безпекою. Крім того, в ньому мають бути забезпечені поштовий, телеграфний, телефонний та інші види зв'язку, а також регулярне сполучення з найбільшими населеними пунктами.

Трактування самого поняття «аеропорт» ми можемо знайти у низці підзаконних актів. Так згідно з пунктом 1.5. Наказу Міністерства транспорту України № 472 від 01.07.2003 [6] «аеропорт», в тому числі і «міжнародний аеропорт» – це підприємство, що призначене для здійснення прийому і відправлення повітряних суден, обслуговування повітряних перевезень і має для цього льотне поле (аеродром), термінали (аеровокзали), інші споруди, необхідне обладнання та відповідний персонал.

Виходячи з положень пункту 3 розділу II Державної програми авіаційної безпеки цивільної авіації [7] під аеродром (гідроаеродром) слід розуміти ділянку землі, водної поверхні, а також будь-які будівлі, споруди і обладнання, призначену повністю чи частково для прибуття, відправлення, руху, стоянки та обслуговування повітряних суден.

До складу аеродрому входять: робоча площа аеродромуб тобто частина аеродрому, призначена для зльоту, посадки, руху та розміщення повітряних суден, що складається з площадки маневрування (або льотного поля), і перону. У свою чергу перон – це частина льотного поля, яка призначена для розміщення повітряних суден з метою стоянки, посадки-висадки пасажирів, завантаження і розвантаження, а також для обслуговування повітряних суден.

Під терміналом (аеровокзалом) мають на увазі комплекс споруд і обладнання аеропорту, призначений для обслуговування пасажирів і супроводжуючих осіб, багажу і вантажу, розміщення контрольних служб.

Крім того, з урахуванням вимог аеронавігаційного обслуговування, до складу аеропорту відносяться також диспетчерські пункти, аеродромні метеорологічні органи, органи радіотехнічного забезпечення та автоматизовані системи керування повітряним рухом.

Таким чином «міжнародний аеропорт» – це аеропорт, визначений державою на її території для приймання та відправлення повітряних суден, що виконують міжнародні повітряні перевезення, у якому здійснюються митні, імміграційні, санітарні, карантинні та інші процедури, передбачені національним та міжнародним законодавством. В свою чергу аеропортова діяльність – це виконання технологічних процесів, підтримання в експлуатаційному стані споруд, механізмів, машин та обладнання аеродрому, обслугування пасажирів, екіпажів, багажу, пошти, вантажів та забезпечення авіаційних робіт.

Положення розділу УІІ ПКУ поряд зі спеціальними вимогами щодо відведення території для будівництва та особливості будівництва на при аеродромній території (ст. ст. 39, 41), маркування аеродромів та їх об'єктів (ст. ст. 45, 46) визначають, що відповідно до ст. ст. 42-44 ПКУ цивільні аеродроми в Україні підлягають обов'язковій реєстрації та сертифікації.

На виконання саме цих положень ПКУ були розроблені спеціальні Правила реєстрації цивільних аеродромів України (надалі – Правила реєстрації) [8]. Згідно з пунктом 6 Правил реєстрації заявник подає до Державіаслужби наступні документи:

- основні дані аеродрому;
- документи, які свідчать про відповідність аеродрому діючим вимогам;
- карту (схему) району аеродрому;
- генеральний план аеродрому з експлікацією;
- державний акт (або угоду) на право користування землею;
- копію статуту експлуатанта аеродрому;
- документ, підтверджуючий сплату державного збору.

Термін розгляду заявок складає 5 робочих днів. У разі відмови заявник отримує аргументовану письмову відповідь. Пункти 6.3.-6.6. Правил реєстрації містять вимоги щодо оформлення свідоцтва про реєстрацію аеродрому. Крім того, виходячи з положень пункту 6.7. Правил реєстрації власник свідоцтва зобов'язаний:

- забезпечити сертифікацію аеродрому та його обладнання в строк не пізніше 1 року з моменту реєстрації,
- забезпечити експлуатацію аеродрому відповідно до вимог законодавства України,
- одержувати від Державіаслужби схвалення на зміну характеристик аеродрому,
- за 10 днів до завершення експлуатації аеродрому інформувати про це Державіаслужбу,
- при реорганізації, перепрофілювання, ліквідації або зміні у своїй діяльності у місячний строк інформувати про це Державіаслужбу.

В подальшому, як уже вказувалося, згідно з пунктом 5.3. Правил реєстрації власник свідоцтва має право на проходження належної сертифікації аеродрому та його обладнання.

Вимоги та порядок сертифікації цивільних аеропортів викладені в Правилах сертифікації цивільних аеродромів України (надалі – Правила сертифікації) [9]. Згідно з Правилами сертифікації сертифікація аеродрому є необхідною умовою початку експлуатації аеродрому, а сертифікаційні вимоги - це сукупність технічних і організаційних вимог, виконання яких експлуатантом аеродрому є необхідною умовою забезпечення безпеки польотів.

Експлуатант аеродрому згідно з пунктом 3 цих Правил сертифікації – це юридична або фізична особа, яка забезпечує експлуатацію аеродрому. Якраз експлуатант аеродрому,

який має належне реєстраційне свідоцтво, зобов'язаний надати необхідну для сертифікації аеродрому документацію, вказану у пункті 6 Правил сертифікації та Додатках 1-3.

Слід відмітити багатоетапність процедури сертифікації цивільних аеродромів. Так після отримання заяви експлуатанта аеродрому Державіаслужба проводить в 10-денний термін попередню оцінку сертифікаційної справи. На цьому етапі основними вимогами є:

- наявність інформації про стан аеродрому і при аеродромної території,
- інформація про наявність обладнання, необхідного для експлуатації аеродрому та відповідність його встановленим вимогам,
- комплектність сертифікаційної справи.

При негативному результаті попередньої оцінки сертифікаційної справи згідно з пунктом 6.3.4. Правил сертифікації надана документація повертається заявнику з поясненням причин повернення.

Наступний етап – це сертифікаційна перевірка аеродрому, яка проводиться спеціальною комісією. У випадку позитивних результатів комісії рішення про видачу відповідного сертифікату приймає Державіаслужба. Даний сертифікат реєструється у встановленому порядку в Державіаслужбі і є дійсним протягом 3 років з наступною можливістю його продовження експлуатантом. Згідно з пунктом 66.1 Правил сертифікації керівник Державіаслужби України або його заступник мають право без проведення процедури сертифікації продовжити дію сертифікату на 6 (шість) місяців.

Додатково слід відзначити, що згідно з пунктом 7 Правил сертифікації право планових і позапланових перевірок умов експлуатації сертифікованих аеродромів мають інспектори Державіаслужби.

Наступним обов'язковим кроком експлуатантів аеродромів є сертифікація аеропорту та аеропортової діяльності. У 2006 році затверджено нову редакцію Правил сертифікації аеропортів (надалі – Правила) [10]. Дані Правила встановлюють єдиний порядок і процедури сертифікації аеропортів та інших видів аеропортової діяльності, які підлягають сертифікації. Перед усім згідно з Додатком 1 до Правил йдеться про такі види діяльності як: авіапаливозабезпечення авіаційних перевезень та робіт; аеродромне забезпечення польотів; електросвітлотехнічне забезпечення; авіаційне забезпечення обслуговування пасажирів, багажу, пошти і вантажів; забезпечення спецтранспортом та засобами механізації; інженерно-авіаційне забезпечення польотів, метеорологічне забезпечення, радіотехнічне забезпечення та інше.

Для проведення належної сертифікації суб'єкти аеропортової діяльності подають до спеціального органу сертифікації Державіаслужби України поряд з заявкою встановленого зразка, передбаченого Додатком № 2, також доказову документацію. Під доказовою документацією розуміють:

- засновницькі документи заявника;
- дозвільні документи (як то: дозвіл на початок роботи від Держнаглядохоронпраці, Держпожежохорони, дозвіл від ДАІ та інші);
- договірні документи (генеральна угода з аеропортом про комерційне виконанн аеропортових послуг, договори страхування та інші);
- документація з організації виробничого процесу;
- документи з охорони праці;
- документи із системи управління безпекою польотів;
- документи з організації авіаційної безпеки;
- документи з організації режимно-таємної роботи;
- документи з професійної придатності персоналу аеропорту та інші.

Термін попередньої оцінки доказової документації визначається в 10 днів. В подаль-

шому службами Дердавіаслужби згідно з пунктом 3.3. Правил проводиться комплексна експертиза доказової документації.

Беручи до уваги складність технічної перевірки вище вказаної документації строк прийняття рішення визначається у 2 (два) місяці з дати подачі необхідної документації. У разі позитивного висновку Державіаслужба розпочинає сертифікаційне обстеження фактичної діяльності заявника. За результатами сертифікаційного обстеження Сертифікаційна комісія, керуючись положеннями пункту 3.4. Правил готує спеціальний акт. На підставі даного акту орган сертифікації Державіаслужби разом з членами сертифікаційної комісії складають проект рішення про видачу (відмову у видачі) Сертифікату. Рішення про видачу Сертифікату приймається керівником Державіаслужби або його заступником.

Реєстраційний номер Сертифікату згідно з пунктом 3.5.2. Правил складається з:

- три літерного коду аеропорту (IATA);
- літерної назви суб'єкта аеропортової діяльності (САД);
- порядкового номеру (САД в аеропорту);
- порядкового номеру Сертифікату.

Пункти 4, 5, 6 Правил передбачають порядок внесення змін, скасування, призупинення та поновлення Сертифікату. При цьому вперше Сертифікат видається суб'єкту аеропортової діяльності уперше строком на 1 рік, надалі – на 3 роки. Сертифікат аеропорту згідно з пунктом 3.5.5. Правил видається строком на 5 років.

Статті 15, 68 Чиказької конвенції 1944 року особливу увагу приділяють тому, що будь-які збори, що стягуються конкретними державами за використання їх міжнародних аеропортів, не повинні перевищувати збори, які дана держава встановлює для власних цивільних повітряних суден, зайнятих в міжнародних регулярних і нерегулярних сполученнях. Крім того згідно з статтею 15 Чиказької Конвенції 1944 року аеропортові збори, що стягуються державою-учасницею за обслуговування повітряних суден, зайнятих у міжнародних перевезеннях, будуть надаватися на розгляд Раді ICAO, а також дані про такі збори будуть опубліковуватися, тобто будуть доступними для усіх зацікавлених осіб.

Нажаль чини ПКУ не містить положення, що визначають поняття та види аеропортових та подібних до них зборів. Тільки частина 5 статті 11 ПКУ закріпила, що «плата за послуги з організації повітряного руху на підході та в районі аеродрому визначається за єдиною для всіх користувачів повітряного простору України системою». Мова йде насамперед про такі збори:

- збір за посадку-зліт повітряних суден без обслуговування повітряного судна);
- збір за обслуговування пасажирів в аеровокзалі (терміналі);
- збір за наднормову стоянку повітряного судна;
- збір за авіаційну безпеку.

Визначення ставок вищевказаних аеропортових зборів згідно з законодавством України базується на наступних принципах:

- відповідність структури та змісту витрат, що відносяться до собівартості наданих спеціалізованих послуг (робіт),
- недопущення подвійного нарахування витрат,
- здійснення розрахунків ставок за документально підтвердженими показниками виробничої діяльності аеропорту [11].

Розглянемо рівні аеропортових зборів на прикладі діяльності міжнародного аеропорту м.Одесса. Згідно з положеннями Наказу Міністерства транспорту України від 06.07.1999р. № 352 [12] встановлюються наступні аеропортові збори за обслуговування повітряних суден (ПС) і пасажирів у міжнародному аеропорті «Одесса».

1. Збір за посадку-зліт ПС:

- для міжнародних сполучень - 14 дол.США за 1 тонну max. злітної ваги ПС

- для внутрішніх сполучень - 3,5 дол.США за 1 тонну max. злітної ваги ПС.

2. Збір за обслуговування пасажирів в аеровокзалі:
- для міжнародних сполучень - 15 дол.США за 1 пасажира
- для внутрішніх сполучень - 3,5 дол. США за 1 пасажира.

3. Збір за забезпечення авіаційної безпеки

а) для пасажирського ПС:
- для міжнародних сполучень - 3 дол.США за 1 пасажира
- для внутрішніх сполучень - 2 дол. США за 1 пасажира

б) для вантажних ПС:
- для міжнародних сполучень - 2 дол.США за 1 тонну максимальної злітної маси ПС
- для внутрішніх сполучень - 1 дол. США за 1 тонну максимальної злітної маси ПС

4. Збір за наднормову стоянку ПС - 0,25 дол. США за кожну годину наднормативної стоянки за кожну тонну максимальної злітної маси ПС.

Потрібно звернути увагу, що аеронавігаційне обслуговування в зоні аеропортів відповідно до законодавства України надають спеціально сертифіковані провайдери. Ці провайдери проходять спеціальну процедуру сертифікації відповідно до вимог встановлених Правил сертифікації суб'єктів, що надають послуги з аеронавігаційного обслуговування [13]. Перелік видів аеронавігаційного обслуговування визначений в Додатку 1 до Правил.

Згідно з пунктом 2.5. Правил Державіаадміністрація до видачі сертифікату провайдерові (це юридична особа, яка надає послуги з аеронавігаційного обслуговування – прим. автора) організує та проводить низку заходів з провірки його відповідності діючим вимогам. Основні технічні, юридичні, фінансові та інші вимоги заявника викладені у пункті 3 Правил, при цьому особливу увагу спеціалісти Державіаадміністрації приділяють забезпеченню безпеки повітряного руху.

Після отримання необхідної документнтації від заявника Державіаадміністрація, виходячи з вимог пункту 5 Правил, створює сертифікаційну комісію. До складу цієї комісії входять особи, які мають чинні посвідчення інспекторів Дердавіаадміністрації, а також незалежні експерти. Після закінчення сертифікаційної перевірки голова сертифікаційної комісії складає рішення. Це рішення відповідно до пункту 6.1. Правил повинно обов'язково містити наступну інформацію:

- основну інформацію про виконані сертифікаційні дії, тобто дату сертифікаційної перевірки, склад сертифікаційної комісії, повну назву провайдера;
- посилання на основні документи провайдера;
- деталі ідентифікованих у ході сертифікаційної перевірки недоліків та їх усунення провайдером;
- висновки та пропозиції щодо видачі/невидачі сертифікату;
- перелік специфічних умов, які можуть бути включені в додаток до сертифікату;
- копія поданої провайдером документації.

Остаточне рішення про видачу/відмову від видачі приймає голова Державіаадміністрації.

Щодо проблеми правового забезпечення безпеки в міжнародних аеропортах потрібно розглядати в єдиному контексті з міжнародним співробітництвом з актами незаконного втручання у діяльність цивільної авіації [14]. Міжнародно-правовою основою класифікації й кваліфікації злочинів в сегменті діяльності повітряного транспорту є Додатковий Протокол 1988 року до Монреальської Конвенції 1971 року про боротьбу з незаконними актами, спрямованими проти безпеки цивільної авіації. Стаття II Протоколу 1988 року розширила перелік злочинних дій, передбачених статтею 1 вищезгаданої Конвенції, ква-

ліфікувавши як злочин дії будь-якої особи, якщо вона навмисно з використанням будь-якого пристрою, речовини або зброї здійснює:

а) акт насильства щодо особи в аеропорту, обслуговуючого міжнародну цивільну авіацію, який заподіює або може серйозну шкоду здоров'ю або смерть, або

б) руйнує або серйозно пошкоджує обладнання й споруди аеропорту, обслуговуючого міжнародну цивільну авіацію, або розташовані в аеропорту повітряні судна, що не есплуатуються, або порушує роботу служб аеропортів, якщо таки акт загрожує або може загроджувати безпеці в цьому аеропорту [15].

Діюче повітряне право України передбачає низку вимог щодо регламентації системи безпеки в аеропортах, забезпечуючих міжнародну аеронавігацію. Так стаття 74 розділу XIII Повітряного Кодексу України містить загальні вимоги щодо забезпечення системи безпеки інфраструктури аеропортів. Детальніші юридичні стандарти системи безпеки в аеропортах закріплені в уже згаданій вище Державній програмі авіаційної безпеки цивільної авіації (далі – Программа). Згідно з пунктом 21 Програми керівники аеропортів наділяють спеціальними повноваженнями і в першу чергу в їх компетенцію входить розробка і виконання програми авіаційної безпеки аеропорту. Також в кожному аеропорту Програма передбачає утворення аеропортового комітету з авіаційної безпеки. Головою аеропортового комітету із забезпечення авіаційної безпеки є керівник аеропорту. До складу аеропортового комітету з авіаційної безпеки входять:

- керівник і заступник керівника аеропорту з авіаційної безпеки;
- представники місцевих органів СБУ, МВС, Митного комітету та інших державних органів.
- представники експлуатантів та інших юридичних осіб, які здійснюють свою діяльність в аеропорту.

Пункт 31 Програми визначає наступні повноваження даного комітету:

- координація заходів щодо реалізації Програми в аеропорту;
- здійснення нагляду за реалізацією Програми авіаційної безпеки;
- вивчення та систематичний перегляд вразливих точок в аеропорту, розробка заходів щодо їх надійного захисту;
- забезпечення адекватності заходів авіаційної безпеки рівню загрози;
- забезпечення виконання рекомендацій щодо здійснення заходів авіаційної безпеки;
- інформування щокварталу спеціальногоь органу з питань авіаційної безпеки цивільної авіації про заходи. Вжиті для забезпечення безпеки в аеропорту, планування зміни, а також проблеми із захисту аеропорту, його служб, що не можуть бути розв'язані на місцевому рівні;
- організація навчання та підготовки авіаперсоналу з питання безпеки;

контроль за врахуванням вимог авіаійної безпеки в разі розширення та реконструкції аеропорту.

Ведучи мову про перспективні схеми правової регламентації діяльності міжнародних аепропортів в Україні потрібно відзначити положення Проекту нового Повітряного Кодексу України (надалі – Проект Кодексу) [16] та Проект Закону України «Про аеропорти України (надалі – Проект Закону) [17].

В Проекті Кодексу діяльності аеропортів присвячений Розділ X «Аеродроми і аеропорти» ст.ст. 65-87. Основні новації Проекту Кодексу присвячені регламентації діяльності суб'єктів аеропортової діяльності та експлуатантів аеропортів. Вперше в повітряному праві України в статті 82 Проекту Кодексу передбачаються правові форми обмеження монополістичної діяльності в аеропортах, що базуються на принципах вільної конкуренції та рівноправності. Крім того Проект Кодексу передбачає низку пільг, в тому числі і податкових, у сфері аеропортової діяльності.

В Проекті Закону пропонується спеціальна правова модель регулювання таких напрямків аеропортової діяльності як:

- державне регулювання діяльності аеропортів,
- будівництво, реконструкція і модернізація аеропортів,
- організація аеропортової діяльності,
- експлуатація аеропортів,
- захист від актів незаконного втручання,
- виробнича та фінансова діяльність в аеропортах,
- організація інформації в аеропортах,
- відповідальність за порушення законодавства в аеропортах.

Проведений аналіз особливостей правового регулювання аеропортової діяльності дозволяє зробити висновок, що діяльність як внутрішніх, так і міжнародних українських аеропортів вцілому базується на загально визнаних міжнародних стандартах. Водночас паралельне співіснування різних дублюючих один одного органів управління діяльністю повітряного транспорту, часті реорганізації цих специфічних управлінських структур не сприяють підвищенню «авіаційного рейтингу» України. Не менш проблематичним на думку автора є концентрація правового регулювання аеропортової діяльності в системі підзаконних актів, що постійно змінюються. З огляду на ці проблеми прийняття нових спеціальних законів в галузі діяльності повітряного транспорту є безумовно головним напрямком стабілізації діяльності цивільної авіації України.

Література

1. Річна доповідь Ради ICAO-2007. ICAO Doc.9898.
2. Схвалено Розпорядженням КМУ від 05.03.2008р. №506-р
3. Конвенція вступила в силу 04 квітня 1947 року. ICAO Doc.7300.
4. За даними Технічної комісії ICAO нові сертифікаційні правила введені в 67 державах-члеанх ICAO. Див. A36-WP/17 NE/5 від 26.06.07.
5. Повітряний Кодекс України вступив в силу 11 червня 1993 року. Див: Відомості Верховної Ради (ВВР) 1993. № 25. ст.274.
6. Прийнято з метою виконання Указу Президента України №1097/2001 від 19.11.2001р.»Основні напрямки конкурентної політики на 2002-2004р.р.»
7. Затверджена Законом України «Про Державну програму авіаційної безпеки цивільної авіації від 20.02.2003року. Див: Відомості Верховної Ради (ВВР) 2003. № 17 ст.140.
8. Наказ Державної служби України з нагляду за забезпеченням безпеки авіації №795 від 25.10.2005 року. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 10.11.2005р. за №1357/11637.
9. Затверджені Наказом №796 від 25.10.2005 року. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 10.11.2005р. за №1357/11637.
10. Затверджені Наказом №407 від 13.10.2006 року. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 23.10.2006р. за №740/12614.
11. Пункт2.2. Методичних рекомендацій формування ставок аеропортових зборів за обслуговування повітряних суден і пасажирів в аеропортах України. Затверджені Наказом Міністерства транспорту та зв'язку України №472 від 01.07.2003р.
12. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 14.05.2008р. за №408/15099.
13. Затверджені Наказом Міністерства транспорту та звя'зку України від 22.10.2007р. №42, зареєстровані в Міністерстві юстиції України 07.02.2007р. за 3 104/13371.

14. Див.дот.: О.Григоров. Злочини, спрямовані проти безпеки міжнародної цивільної авіації: деякі питання кваліфікації.- Український часопис міжнародного права. 2004. №2. стор.87-92.
15. Протокол вступив в силу 06.08.1988р. Дата вступу в силу для України 02.02.1990 року.
16. Проект нової редакції Повітряного Кодексу України розроблений на виконання доручення КМУ №31859/75/1-04 від 27.08.2007р.
17. Див. Проект на сайті Міністерства транспорту та зв'язку України http://www.avia.gov.ua/zakon_aero_ukr.html

Цірат Г.А.*

МІЖНАРОДНА ПІДСУДНІСТЬ

An author pays attention to the underlying principles of such legal doctrine (institute) as international jurisdiction. He analyzes valid Ukrainian laws on the issue, compares them with laws of a number of foreign states. Made analyses and comparison provides to the author enough grounds to detect main existing problems in Ukrainian legislature and to generate a number of proposals to solve detected problems.

Поняття міжнародної підсудності в міжнародному цивільному процесі

В цій статті ми розглянемо деякі аспекти одного з найважливіших та найскладніших інститутів міжнародного цивільного процесу – інституту міжнародної підсудності, тобто підсудності цивільних справ за участю іноземного елементу.

В міжнародному цивільному процесі під підсудністю цивільних справ з іноземним елементом розуміють компетенцію судів певної держави щодо розгляду та вирішення цивільних справ і виконання окремих процесуальних дій за участю іноземного елемента. [11, с. 271]

З початку розглянемо питання термінології, яка застосовується в цілому до питань, що розглядатимуться в статті.

Закон України «Про міжнародне приватне право» в статтях 75-77 застосовує термін «підсудність»[5, Розділ 12], а в статті 78 – «компетенція». Цивільний процесуальний кодекс України в статті 414 застосовує термін «підсудність» судам України цивільних справ у спорах, в яких беруть участь іноземці [15]. Господарський процесуальний кодекс України в назві статті 124 застосовує термін «компетенція» господарських судів у справах за участю іноземних підприємств, а далі в статті застосовуються терміни «підвідомчість» та «підсудність» справ за участю іноземних підприємств і надається посилання на статті ГПК, що містять загальні правила підсудності та підвідомчості спорів господарським судам України [2].

Термін «компетенція» охоплює більш широке коло правових явищ і в нашому випадку стосується в широкому розумінні права різних державних органів розглядати та вирішувати справи за участю іноземного елементу. Обсяг поняття, який визначається терміном «компетенція», ширший та включає в себе обсяг поняття, яке визначається терміном «підвідомчість».

Коли мова йде про права саме судів розглядати справи за участю іноземного елементу, тоді застосовується термін «підсудність», хоча господарським процесуальним кодексом України для визначення цього поняття застосовується термін «підвідомчість», а термін «підсудність» застосовується для визначення ланки судів, які вправі розглядати справи як суди першої інстанції.

Тому поняття «підсудність» можна виразити як встановлене законом право судових і тільки судових органів держави приймати до свого провадження, розглядати та вирішувати справи за участю іноземного елементу.

* кандидат юридичних наук, доцент кафедри міжнародного приватного та митного права Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Цірат Г.А., 2009

Треба відрізняти питання визначення підсудності спорів з іноземним елементом від питань визначення права, що підлягає застосуванню до таких спірних правовідносин з іноземним елементом. При визначенні підсудності спору з іноземним елементом мова йде про визначення держави, суди якої будуть вправі розглядати справу за участю іноземного елементу, наприклад, іноземної особи і, відповідно, застосовувати процесуальне право своєї країни. При визначенні права, що підлягає застосуванню до таких спірних правовідносин з іноземним елементом, йдеться про матеріальне право певної країни, яке буде застосовувати суд, визнаний компетентним за правилами підсудності, при вирішенні спору по суті і таким правом може бути як матеріальне право країни-суду, так і матеріальне право будь-якої іншої країни.

Як справедливо вважає В.А. Бігун, при застосуванні конструкції «міжнародна підсудність», по-перше, вирішується питання про те, до компетенції органів якої держави належить право вирішення того чи іншого питання, тобто здійснюється розмежування компетенції між юрисдикційними органами різних держав; по-друге, лише після цього має бути поставлене питання про визначення конкретного органу держави до компетенції якого входить вирішення даного роду справ [11, с. 271].

Існує декілька основних системних підходів, які покладаються в основу законодавства певної країни при формуванні системи норм, що регулюють підсудність спорів з іноземним елементом судам цих країн (інститут міжнародної підсудності як складова міжнародного цивільного процесу). До таких підходів можна віднести:

1. За ознакою громадянства однієї із сторін спору, коли, наприклад, угода, з якої виник спір, укладена громадянином країни-суду, або питання стосується особистого статусу фізичної особи – громадянина країни-суду.

2. Розповсюдження правил внутрішньої територіальної підсудності на спірні правовідносини з іноземним елементом, коли, наприклад, компетентним вважається суд країни, де має своє місце знаходження відповідач по справі, або відбулася подія, яка стала підставою для виникнення деліктних правовідносин.

3. За ознакою «присутності» відповідача, наприклад, за місцем знаходження філії або представництва іноземної юридичної особи.

4. За процесуальною ознакою можливості вручення судової повістки відповідачу на території країни-суду.

За критеріями, на підставі яких визначається підсудність справи судам тієї чи іншої країни, тобто вирішується питання підсудності справи з іноземним елементом, розрізняють декілька видів міжнародної підсудності. До них відносяться: виключення з підсудності, виключна підсудність, загальна підсудність, альтернативна підсудність та договірна підсудність. Всі вони є складовими загального інституту міжнародної підсудності. Розглянемо деякі з цих видів міжнародної підсудності.

Виключення з підсудності

Виключення з підсудності – це сукупність норм права певної країни, які встановлюють випадки та умови, за наявності яких суди цієї країни не вправі розглядати певні спори, що виникають з правовідносин з іноземним елементом.

Законодавство не кожної країни має положення, які визначають випадки виключення з юрисдикції її судів певних категорій спорів. Треба вказати на те, що український закон не знає такого поняття як виключення з юрисдикції, тобто в українському законодавстві не має аналога такої норми, яку наприклад, мають закони Угорщини [10, с. 244] та Італії [10, с. 324]. В Україні законодавство не містить спеціальних норм аналогічних угорським або італійським, які б виключали юрисдикцію українських судів щодо певного переліку спорів з іноземним елементом.

Угорське законодавство про міжнародне приватне право передбачає норми, що регулюють питання виключення з підсудності і визначає деякі справи, по відношенню до яких юрисдикція угорських судів виключена законом [10, с. 244]. До таких справ угорський закон відносить справи проти іноземної держави, іноземного органу державної влади або державного управління; справи проти іноземного громадянина, якщо він є діючим в Угорщині дипломатичним представником або за іншими підставами …, у справах, які стосуються представництва, обсягу дії, або анулювання прав у зв'язку із захистом промислової власності за кордоном. Виключення з підсудності відомо і італійському праву. «Італійська юрисдикція не розповсюджується на речові позови, які стосуються нерухомого майна, яке знаходиться за межами Італії»[10, с. 324].

Умови виключення тих чи інших видів спорів з юрисдикції судів певної країни визначається національним законодавством цієї країни і є способом окреслення меж юрисдикції судів цієї країни щодо спорів з іноземним елементом. Таким чином формуються загальновизнані принципи та критерії визначення виключної підсудності, яку ми розглядатимемо нижче. Наприклад, законодавство деяких країн визначає, що справи щодо нерухомості, яка знаходиться за межами цієї країни, виключеними з юрисдикції її судів – це з одного боку, а з іншого боку законодавство переважної більшості країн визначає виключну юрисдикцію своїх судів щодо спорів, які стосуються нерухомості, яка знаходиться на їх території. Сам факт виключення таких справ з юрисдикції судів одних країн забезпечує безспірне та виключне право судів інших країн на розгляд таких спорів і таким чином, дозволяє уникнути виникнення так званого конфлікту юрисдикцій щодо певної категорії справ.

За допомогою норм про виключення з юрисдикції, по-перше, встановлюються граничні межі юрисдикції судів певної країни, за які суд цієї країни не може вийти взагалі або може вийти лише за певних умов (наприклад, відмова іноземної держави від судового імунітету); по-друге, дається позитивний, так би мовити, сигнал іншим країнам щодо юрисдикції судів цієї країни і відповідно з очікуванням на встановлення за принципом взаємності аналогічних за змістом норм; по-третє, вдається уникнути конфлікту юрисдикцій.

Отже, якщо справа прямо не виключена з юрисдикції суду певної країни, до якого подано позов, то цей суд має вирішити питання наявності чи відсутності у нього юрисдикції щодо цієї справи на підставі відповідних норм, що мають бути ним застосовані.

Виключна підсудність

Виключна підсудність – це сукупність норм права певної країни та міжнародних договорів, які встановлюють перелік справ, щодо розгляду яких суди певної країни мають виключне право.

Коли виключна підсудність судів однієї країни щодо певних справ визначається міжнародним договором, то цьому праву відповідає зобов'язання судів інших країн – учасниць цього міжнародного договору вважати свою юрисдикцію виключеною щодо цих справ.

Відповідно до статті 77 закону України «Про міжнародне приватне право» до виключної підсудності українських судів віднесені справи, що виникають зі спорів за участі українських та іноземних осіб, якщо наявний один з перерахованих в цій статті закону критеріїв. Головними критеріями, покладеними в основу цієї статті є (1) критерій місця знаходження предмету спору або особи та (2) критерій найбільш тісного зв'язку предмету спору з правопорядком України.

За критерієм місця знаходження підсудність справ українським судам є виключною, коли:

- нерухоме майно, щодо якого виник спір, знаходиться на території України;
- у справі, яка стосується правовідносин між дітьми та батьками, обидві сторони мають місце проживання в Україні;
- у справах про банкрутство боржник був створений відповідно до законодавства України.

За критерієм найбільш тісного зв'язку юрисдикція українських судів є виключною, коли:

- справа стосується усиновлення, яке було здійснене або здійснюється на території України;
- у справі про спадщину спадкодавець - громадянин України і мав в ній місце проживання;
- спір, пов'язаний з оформленням права інтелектуальної власності, яке потребує реєстрації чи видачі свідоцтва (патенту) в Україні;
- спір стосується дійсності записів у державному реєстрі, кадастрі України;
- справа стосується випуску або знищення цінних паперів, оформлених в Україні.

Український закон вказує також, що суди України мають виключну підсудність і «в інших випадках, визначених законами України», що є свідченням того, що закон України «Про міжнародне приватне право» не дає вичерпного переліку справ, які віднесені до виключної підсудності судам України, що створює певну невизначеність. Більш зрозумілим могло бути посилання в статті на міжнародні договори, за якими суди України могли б додатково наділятися правом виключної підсудності.

Законодавство кожної країни має свій власний перелік справ, що складають виключну підсудність її судів. Ці переліки за обсягом та змістом дуже суттєво відрізняються один від одного. Так, бразильське законодавство вказує, що «виключно бразильській судовій владі належить розглядати справи, що стосуються нерухомості, яка знаходиться в Бразилії [10, с. 182-182]. Угорський закон про міжнародне приватне право встановлює такий перелік справ, які належать до виключної компетенції угорських судів:

- справи щодо нерухомого майна, яке знаходиться в Угорщині;
- справи, які стосуються особистого статусу угорського громадянина;
- справи про спадкування, які стосуються спадкового майна спадкодавця – угорського громадянина і яке знаходиться на території Угорщини;
- справи, порушені проти угорської держави;
- справи про анулювання цінних паперів і документів, випущених в Угорщині;
- справи про промислову власність в Угорщині [10, с. 243-245].

Аналіз переліку цих справ дає можливість зробити висновок про те, що в основу визначення виключної підсудності законодавець покладає такі головні критерії, як критерій місця знаходження предмету спору або особи та критерій найбільш тісного зв'язку предмету спору чи одного з суб'єктів спірних правовідносин з правопорядком цієї країни. Місце знаходження в країні, наприклад, нерухомого або спадкового майна, обумовлює підсудність спорів щодо нього судам цієї країни. Справи, пов'язані з особистим статусом фізичної особи – громадянина держави – виключна підсудність судам цієї держави. Питання які стосуються випуску цінних паперів, інших документів, реєстрації права промислової власності в державі, тощо, обумовлює виключну підсудність судів саме судам цієї держави.

Питання міжнародної підсудності є предметом міжнародно-правової уніфікації шляхом укладання багатосторонніх та двосторонніх міжнародних договорів.

Прикладами такої уніфікації є багатотонні договори з питань правової допомоги, які укладені в рамках СНД. Конвенція СНД 1993 року «Про правову допомогу та правові відносини в цивільних, сімейних та кримінальних справах» встановлює, що за позовами про

право власності та інші речові права на нерухоме майно виключно компетентні суди за місцем знаходження такого майна[9, пункт 3 статті 20], а згідно з Угодою про порядок вирішення спорів, пов'язаних із здійсненням господарської діяльності 1992 року за позовами про право власності на нерухоме майно та визнання актів державних та інших органів недійсними або такими, що не мають нормативного характеру, розглядаються за місцем знаходження такого нерухомого майна та за місцем знаходження відповідного органу [12, пункти 3 та 4 статті 4].

Договірна підсудність

Під договірною підсудністю у вузькому розумінні ми розуміємо юрисдикцію судів або суду певної країни розглянути та вирішити певний спір з іноземним елементом не в силу припису норми закону країни-суду або норми чинного міжнародного договору, а в силу угоди сторін спору. В основі такої підсудності лежить угода сторін.

Договірна підсудність, тобто право судів певної країни розглядати спір з іноземним елементом на підставі приватноправової угоди, ґрунтується на праві сторін спірних приватноправових відносин, яким наділяє їх власний особистий закон, укладати угоди, якими визначати суди певної держави як компетентні розглядати спір між цими особами. Такі угоди прийнято йменувати пророгаційними угодами. В силу таких угод сторони спору вправі підпорядкувати спори, що виникли або можуть виникнути між ними в майбутньому, юрисдикції судів держави, за законодавством якої ці спори не підлягають юрисдикції її судів або підлягають юрисдикції судів інших декількох країн. Таким чином, пророгаційною угодою сторони наділяють суди певної країни правом розглядати спір та виносити рішення. В силу такої угоди, суди, як правило, отримують виключну юрисдикцію щодо цього спору, тому ми можемо сказати, що виключна підсудність може виникати як з норми закону, так і з угоди. Стаття 17 Брюссельської конвенції 1968 року встановлює, що якщо сторони, одна або декілька з яких доміцильовані в договірній державі, домовилися про те, що суди цієї держави мають юрисдикцію щодо розгляду будь-яких спорів, які виникли або можуть виникнути в зв'язку з будь-якими визначеними правовідносинами, то такі суди мають виключну підсудність [1, с. 289-304].

В широкому розумінні під договірною підсудністю ми розуміємо складову загального інституту міжнародної підсудності, різні аспекти якої регулюються сукупністю норм права різних країн та норм міжнародних договорів і, які регулюють такі питання як припустимість пророгаційних угод, тобто перелік правовідносин, спори з яких можуть бути предметом угоди сторін про підсудність, форма таких угод, умови їх дійсності та багато іншого.

Наслідки укладання сторонами угоди про вибір підсудності та межі застосування таких угод (припустимість пропрогаційних угод), встановлюються законом. Так, стаття 154 румунського закону вказує, що «якщо сторони своєю угодою підпорядкували свій спір або свої спори, що виникнуть з укладених ними правочинів, компетенції певного органу, цей орган наділяється юрисдикційною компетенцією, за виключеннями таких випадків:

- обрано іноземний орган, а спір відноситься до виключної компетенції румунських органів;
- обрано румунський орган, і одна із сторін доведе, що деякий іноземний орган має виключну компетенцію» [10].

Відповідно до статті 5 Швейцарського Федерального закону 1987 року «Про міжнародне приватне право», «сторони майнового правовідношення вільні у виборі компетентного суду по спору, що вже виник або який можливо виникне у майбутньому з приводу такого правовідношення»[10, с. 629-630]. Це положення вказаної статті можна кваліфікувати як загальний дозвіл необмеженому колу осіб укладати угоди щодо вибору

компетентного суду для розгляду спірних правовідносин. Виходячи із змісту статті таким компетентним судом можуть бути і швейцарські суди і суди інших країн.

Відповідно до пар. 62 (1) Угорського закону «Сторони можуть зробити письмове застереження про юрисдикцію іноземного або вітчизняного загального або третейського суду в тих випадках, коли мова йде про правові спори, які виникають з міжнародних господарських договорів» [10, с. 245]. Положення угорського закону ще більш конкретно закріплює дозвіл на укладання угоди про вибір компетентного суду, вітчизняного або іноземного, державного або третейського.

З іншого боку відповідна норма закону України «Про міжнародне приватне право» [5, п.1.1 статті 76] також дозволяє сторонам спірних правовідносин встановлювати своєю угодою підсудність спору, але не будь-яким судам, а лише судам України, крім спорів, що віднесені до виключної компетенції українських судів, що передбачено статтею 77 цього закону [5]. Взагалі стаття 76 закону має назву: «Підстави визначення підсудності справ судам України». Однією з таких підстав може бути угода сторін [5]. Таким чином, наш закон дозволяє сторонам спірних правовідносин встановлювати своєю угодою підсудність спору саме судам України, тобто своєю угодою виключати спір з юрисдикції іноземного суду та передавати спір на вирішення українських судів. Про право сторін спірних відносин з іноземним елементом укладати угоди про встановлення підсудності спору судам інших країн наш закон не згадує. Що це означає? Помилка законодавця чи навмисне не згадування, наслідком якого є позбавлення українських осіб права укладати угоди про вибір суду, якщо таким судом буде іноземний суд? На наш погляд, ми маємо справу з серйозним недоліком закону, який не визначив свого ставлення щодо цього важливого аспекту договірної підсудності. Немає також в законі і згадки про вимоги, яким має відповідати угода сторін про вибір права, щоб вважатися укладеною і дійсною.

В науці угоди, якими сторони можуть відмовлятися від юрисдикції судів одних держав на користь судів іншої держави, мають назву дерогаційні угоди. В законодавстві можливість укладання таких угод має, наприклад, таке закріплення: «Італійська юрисдикція може бути виключена на користь іноземного суду або арбітра, якщо угода про це виконана в письмовий формі і справа стосується прав, які можуть бути відчужені [10, с. 323].

Підводячи певні підсумки розгляду договірної підсудності, слід вказати, що а) можливість укладання пророгаційних або дерогаційних угод залежить перш за все, від характеру правовідносин, з яких виник спір і це встановлюється законодавством певної країни; б) угоди про підсудність мають бути укладені в певний формі; в) закон України «Про міжнародне приватне право» потребує вдосконалення з огляду на необхідність врегулювання деяких важливих аспектів договірної підсудності щодо спорів з іноземним елементом.

Альтернативною підсудністю ми називаємо встановлене законом або міжнародним договором право позивача звернутися за захистом своїх порушених прав та інтересів до суду однієї з декількох держав за своїм власним вибором.

Наприклад, стаття 48(5) договору між Україною та Чеською Республікою про правову допомогу з цивільних справ встановлює: «Справи з вирішення спорів, що виникають з договірних відносин є компетентним вирішувати орган юстиції тієї Договірної Сторони, на території якої має місце проживання, перебування чи знаходження відповідач або знаходиться спірне нерухоме майно» [4]. Законом України встановлено, що спори з приводу нерухомого майна, яке знаходиться на території України мають вирішуватися виключно судами України. Тому, якщо сторонами спірного правовідношення будуть особи України та Чехії, а спір буде стосуватися нерухомого майна, яке знаходиться на території України, то в силу загального правила – положення міжнародного договору мають переважну силу над положеннями національного законодавства, позивач буде вправі звернутися з позо-

вом до суду Чехії на підставі положень договору про правову допомогу незважаючи на те, що законом України спори, предметом яких є нерухоме майно, віднесені до виключної компетенції судів України.

Джерела правового регулювання питань міжнародної підсудності

До джерел, що регулюють питання міжнародної підсудності відносяться:

- внутрішньодержавні правові акти, до яких, в першу чергу, належать закони;
- міжнародно-правові акти – двосторонні та багатосторонні міжнародні договори та конвенції;
- акти міжнародних організацій;
- судова та арбітражна практика, перш за все, в країнах прецедентного права.

До внутрішньодержавних правових актів, що містять норми, які регулюють питання міжнародної підсудності можна віднести цивільні та цивільно – процесуальні кодекси та закони про міжнародне приватне право.

До міжнародно-правових джерел можна віднести двосторонні договори про правову допомогу в цивільних, сімейних, торговельних справах, норми багатосторонніх міжнародних договорів про правову допомогу, норми спеціальних (галузевих) конвенцій.

До актів міжнародних організацій відносяться такі акти, які є обов'язковими для країн-учасниць та мають пряму дію на території цих країн без додаткових процедур їх імплементації в середині держави.

Для прикладу розглянемо систему джерел норм, що регулюють підсудність справ з іноземним елементом судам України.

До внутрішньо-правових джерел в Україні можна віднести норми закону «Про міжнародне приватне право» [5] та відповідні норми цивільного процесуального та господарського процесуального кодексів України, норми деяких інших законів, наприклад, Кодексу торговельного мореплавства.

Норми міжнародної підсудності містяться в двох багатосторонніх міжнародних договорах СНД, учасницею яких є Україна: в Угоді про порядок вирішення спорів, пов'язаних із здійсненням господарської діяльності 1992 року та в Конвенції про правову допомогу та правові відносини в цивільних, сімейних та кримінальних справах від 1993р., а також в багатьох двосторонніх міжнародних договорах про правову допомогу в цивільних справах, укладених Україною з іншими країнами.

Питання міжнародної підсудності в національному законодавстві різних країн

В Бразилії питання міжнародної підсудності частково вирішені у Вступному законі до цивільного кодексу 1942 року. Стаття 12 цього Вступного закону вказує, що «Бразильська судова влада є компетентною, коли відповідач має місце проживання в Бразилії або там має бути виконане зобов'язання. Виключно бразильській судовій владі належить розглядати справи щодо нерухомості, яка знаходиться в Бразилії [10, с. 182-183].

В Угорщині питання міжнародної підсудності регулюються Законом про міжнародне приватне право, який прийнято Указом № 13 від 31 травня 1979 року. Закон виходить з того, що угорський суд вправі розглядати будь-яку справу, яка відповідно до його положень не виключена з юрисдикції угорського суду – це загальне правило [10, с. 244].

В Італії питання міжнародної підсудності регулюються в Законі № 218 від 31 травня 1995 року «Реформа італійської системи міжнародного приватного права, Розділ II, якого має назву «Італійська юрисдикція» [10, с. 325].

В Швейцарії відповідно до Федерального закону 1987 року «Про міжнародне приватне право», Розділ 2 – Компетенція [10, с. 629].

Питання юрисдикції в двосторонніх договорах про правову допомогу, укладених Україною

Всі двосторонні договори про правову допомогу, які є чинними для України, можна поділити на три групи.

До першої групи слід віднести ті договори, які взагалі не містять норм, що регулюють питання міжнародної підсудності. До таких договорів, наприклад, можна віднести Договір про правову допомогу в цивільних справах між Україною та Республікою Болгарія [3] та Угоду про правову допомогу в цивільних справах між Україною та Грецькою Республікою [13].

До другої групи треба віднести договори, які містять норми щодо міжнародної підсудності і ці норми згруповані в одній статті договору. До таких договорів, наприклад, слід віднести Угоду про правову допомогу в цивільних справах між Україною та Республікою Кіпр [14], яка містить окрему статтю 17, в якій врегульовані питання міжнародної підсудності, тобто викладені критерії, за наявності яких суд відповідної договірної держави має щодо спору юрисдикцію.

До третьої групи можна віднести договори, в яких норми, що регулюють питання міжнародної підсудності містяться в різних статтях цього договору, присвячених регулюванню окремих правовідносин з іноземним елементом. До таких договорів слід віднести, наприклад, Договір про правову допомогу в цивільних справах між Україною та Чеською Республікою[4]. В цьому договорі в статті 21 встановлюються загальні положення щодо юрисдикції судів договірних країн, а в статтях, які регулюють окремі види правовідносин, також містяться норми щодо юрисдикції судів по справах з цих правовідносин.

Питання юрисдикції в багатосторонніх галузевих міжнародних договорах (конвенціях)

Норми з міжнародної підсудності містяться також в спеціальних (галузевих) міжнародних конвенціях.

Наприклад, в Конвенції ООН про морські перевезення вантажів 1978 року, стаття 21 встановлює такий підхід щодо юрисдикції у справах, які можуть виникнути з правовідносин, що регулюються цією конвенцією: «У випадку судового розгляду, пов'язаного з перевезенням вантажу відповідно до цієї конвенції, позивач на свій розсуд може заявити позов в суді, якій є компетентним відповідно до закону держави суду і в межах юрисдикції якого знаходиться одне з наступних місць: (1) основне комерційне підприємство або місце проживання відповідача, (2) порт завантаження або розвантаження, або (3) місце укладання договору перевезення, або інше місце, яке вказане з цією метою в договорі перевезення» [6].

Конвенція з уніфікації деяких правил, які стосуються міжнародних повітряних перевезень 1929 року зі змінами та доповненнями від 1955 року, в статті 28 встановлює правила визначення підсудності справ, які можуть виникнути за позовами про відповідальність перевізника. Відповідно до цієї статті позивач має право на свій власний розсуд звернутися з позовом про відповідальність до суду однієї з країн – учасниць конвенції, в якій знаходиться: або (1) місце проживання перевізника; або (2) головне управління його підприємства; (3) або де перевізник має контору, через яку було укладено договір перевезення; або (4) де знаходиться місце призначення за договором перевезення [8].

Конвенція про договір міжнародного автомобільного перевезення 1956 року. Стаття 31 цієї конвенції встановлює, що по всім спорам, що виникають з приводу перевезень, які здійснюються із застосуванням цієї конвенції, позивач вправі звернутися до суду, який знаходиться на території держави, де знаходиться (1) звичайне місце проживання відповідача, (2) його головна контора або відділення, або агентство при посередництві яких було укладено договір перевезення, або (3) місце прийняття вантажу до перевезення або

(4) вказане місце здачі вантажу. Цей перелік є вичерпним. Виключення складають випадки, коли сторони уклали угоду щодо юрисдикції. Як каже конвенція: «поряд з компетентними судами країн, які приймають участь у Конвенції, разом указаних сторонами» [7, пункт 1 статті 31].

Питання юрисдикції в багатосторонніх міжнародних договорах (конвенціях) про правову допомогу

Угодою про порядок вирішення спорів, пов'язаних із здійсненням господарської діяльності встановлено, що компетентним судом є, якщо на території цієї держави:

- відповідач на день висування позову має постійне місце проживання або місце знаходження. Якщо у справі беруть участь декілька відповідачів, що знаходяться на території різних держав - учасниць Співдружності, спір розглядається за місцем знаходження будь-якого відповідача за вибором позивача;
- здійснюється торгова, промислова або інша господарська діяльність підприємства (філіалу) відповідача;
- виконано або має бути повністю або частково виконано зобов'язання з договору, що є предметом спору;
- мала місце дія або інша обставина, що стала основою для вимог щодо відшкодування шкоди;
- має постійне місце проживання або місце знаходження позивач за позовом про захист ділової репутації;
- знаходиться контрагент-постачальник, підрядник або той, хто надає послуги (виконує роботи), і спір стосується укладення, зміни і розірвання договорів.

Пунктом 2 статі 4 дозволяється сторонам укладати угоди про договірну підсудність. Угода має бути укладена у письмовий формі. Такою угодою не можна змінювати виключну підсудність, до якої згідно з цією конвенцією належать:

- про право власності на нерухоме майно - компетентним вважається виключно суд держави, на території якої знаходиться це майно;
- про визнання недійсними повністю або такими, що не мають нормативного характеру, актів державних і інших органів, а також про відшкодування збитків, завданих господарюючим суб'єктам такими актами або які виникли внаслідок неналежного виконання зазначеними органами своїх обов'язків по відношенню до господарюючих суб'єктів - розглядаються виключно судом за місцем знаходження зазначеного органу .

Правила для зустрічного позову і вимог про залік, що випливають з тих самих правовідносин, що і зустрічний позов, підлягають розгляду в тому ж суді, який розглядає основний позов [12].

Підводячи підсумки короткого огляду деяких аспектів визначення підсудності цивільних справ з іноземним елементом необхідно вказати, що цей інститут міжнародного цивільного процесу, є по-перше, одним з головних елементів всієї системи міжнародного цивільного процесу; по-друге, є досить складним в визначенні та регулюванні, головну роль в якому відіграє внутрішнє законодавство; по-третє, законодавство окремих країн досить по-різному ставиться до регулювання схожих складових цього інституту; по-четверте, важливу роль в регулюванні інститут міжнародної підсудності відіграють міжнародні договори, які усувають багато протиріч, яке існує у внутрішньому законодавстві країн. Цей інститут потребує подальшого вивчення, а його правове регулювання подальшого вдосконалення, в тому числі, в Україні з урахуванням досвіту інших країн та міжнародних договорів.

Література

1. Брюссельська конвенція з питань юрисдикції та примусового виконання судових рішень в цивільних та комерційних справах 1968 року. Нешатаева Т.Н. Международный гражданский процесс. М. Издательство «Дело».
2. Господарський процесуальний кодекс України. ЛігаБізнесінформ.
3. Договір про правову допомогу в цивільних справах між Україною та Республікою Болгарія. ЛігаБізнесінформ.
4. Договір про правову допомогу в цивільних справах між Україною та Чеською Республікою. ЛігаБізнесінформ.
5. Закон України «Про міжнародне приватне право». ЛігаБізнесінформ.
6. Конвенції ООН про морські перевезення вантажів 1978 року. ЛігаБізнесінформ.
7. Конвенція про договір міжнародного автомобільного перевезення 1956 року. ЛігаБізнесінформ.
8. Конвенція про уніфікацію деяких правил, які стосуються міжнародних повітряних перевезень 1929 року. ЛігаБізнесінформ.
9. Конвенція СНД «Про правову допомогу та правові відносини в цивільних, сімейних та кримінальних справах». 1993 р. ЛігаБізнесінформ.
10. Межународное частное право – иностранное законодательство. – М.Статут: 2001.
11. Проблемы науки гражданского процессуального права. // Под редакцией проф. В.В. Комарова. - Харьков, «Право»: 2002.
12. Угода про порядок вирішення спорів, пов’язаних із здійсненням господарської діяльності 1992 р. ЛігаБізнесінформ.
13. Угода про правову допомогу в цивільних справах між Україною та Грецькою Республікою. ЛігаБізнесінформ.
14. Угода про правову допомогу в цивільних справах між Україною та Республікою Кіпр. ЛігаБізнесінформ.
15. Цивільний процесуальний кодекс України. Лігабізнесінформ.

Дяченко В.І.*

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОКУРОРСЬКОГО НАГЛЯДУ ЗА ДОДЕРЖАННЯМ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ, ЩО РЕГУЛЮЄ ОБІГ НАРКОТИЧНИХ ЗАСОБІВ, ПСИХОТРОПНИХ РЕЧОВИН І ПРЕКУРСОРІВ

The discussions on importance of prosecutorial bodies in the life of a state are going on in Russia, Ukraine and CIS states for a couple of years already. Opinions differ from categorical "it's impossible to fight criminality without prosecutorial oversight» to no less categorical "prosecutorial bodies are not capable to fulfil functions entrusted to them and only do harm». In this situation it's expedient to pay attention to another countries' practice where prosecutorial bodies have the similar functions as prosecutorial bodies do in Russian Federation. It's also reasonable while considering a phenomenon non knowing state bodies – illegal trafficking of drugs, psychotropic and precursors.

Уже не перший рік у Росії, Україні та країнах СНД тривають дискусії про значення прокуратури для держави. Думки коливаються від категоричного «без прокурорського нагляду боротьба зі злочинністю неможлива» до не менш категоричного «прокуратура не здатна виконувати покладені на неї функції й наносить лише шкоду». У ситуації, що склалася, доцільно звернутися до досвіду інших держав, як-от, наприклад, Російська Федерація. Доцільно це й у контексті розгляду таких явищ, що не знають державних кордонів, як незаконний обіг наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів.

У даній статті звернемося до досвіду України. Функції прокуратури у цій державі і її проблеми мають багато спільного з російськими. Крім того, географічне розташування країни робить її зручним транзитним каналом для наркоділків. Україна є перевалочною базою для «афганського» і «балканського» каналів постачання наркотиків, а також кінцевим споживачем наркотичних засобів. Місцеві органи правопорядку почали активно припиняти транзит наркотиків територією України з 1994 року (саме тоді вперше було доведено факт транзиту колумбійських наркотиків через Україну) [1].

Метою статті є аналіз ефективності прокурорського нагляду за додержанням законодавства України, що регулює обіг наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів.

Прокурорський нагляд в Україні здійснюється відповідно до Конституції України й Закону України «Про прокуратуру». Крім того, окремі норми, пов'язані із цим питанням, знаходимо в Кримінально-процесуальному кодексі України та Законі України «Про оперативно-розшукову діяльність». Як зазначає В.Д. Ломовський, в юридичній літературі не існує єдиної думки про галузі прокурорського нагляду або його окремих напрямів [2]. Відсутність у теорії прокурорського нагляду несуперечливої концепції його організації спостерігаємо й донині [3].

* кандидат юридичних наук, доцент кафедри нагляду за додержанням законів щодо прав і свобод людини Національної академії прокуратури України

© Дяченко В.І., 2009

Прокуратура України здійснює прокурорський нагляд за додержанням законодавства України, що регулює обіг наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, всіма суб'єктами держави. При цьому особливе місце займає нагляд за додержанням законів органами, що проводять оперативно-розшукову діяльність, дізнання та досудове слідство.

Здійснюється в цій сфері також нагляд за додержанням законів. Однак згідно зі ст.19 Закону України «Про прокуратуру» прокурор не наділений повноваженнями здійснювати прокурорський нагляд за дотриманням Законів України «Про наркотичні засоби, психотропні речовини і прекурсори» і «Про заходи протидії незаконному обігу наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів та зловживання ними», тому що вони не належать до «законів, що стосуються економічних, міжнаціональних відносин, охорони навколишнього середовища, митниці й зовнішньоекономічної діяльності». Якщо прокурор за заявою громадянина про порушення норм цих законів прийде з перевіркою на яке-небудь підприємство, в установу або організацію, закономірно постає запитання про законність такої перевірки. Таким чином, у цьому випадку можливості прокурорського нагляду істотно обмежені. Вважаю, це не можна назвати доцільним, тому що протидія нелегальному обігу наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів оголошена в Україні одним із пріоритетних напрямів державної політики. На мій погляд, прокуратура як орган контролю за виконанням законів, за логікою, повинна б наглядати за сферою, включеною в число пріоритетних. Сьогодні ж трапляється, що прокурор, щоб здійснити перевірку за скаргою громадянина про порушення законодавства в цій сфері, повинен маскувати свої дії під захист права людини на здоров'я [4]. Відомо, що 6 із 12 фармакологічних підприємств в Україні виготовляють у 20 разів більше трамадола, ніж заявлено Державною службою лікарських засобів і виробів Міністерства охорони здоров'я України [5]. Однак тільки засобами прокурорського нагляду вийти з цією ситуації неможливо: не вистачає повноважень.

Загалом прокурорський нагляд за додержанням законодавства України, що регулює обіг наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, здійснюється шляхом контролю за дотриманням законів органами, що проводять оперативно-розшукову діяльність, дізнання та досудове слідство [6]. Відповідно до законодавства України до цих органів, зокрема, належать Департамент по боротьбі з незаконним обігом наркотиків (ДБНОН), що з 1993 року функціонує при Міністерстві внутрішніх справ України; підрозділ по боротьбі з незаконним обігом наркотиків (БНОН), створений в 1994 році в системі органів внутрішніх справ. При цих структурах з 2002 року діють власні оперативно-розшукові відділи (відділення або групи, залежно від рівня, на якому перебуває конкретний орган внутрішніх справ). Крім поточної роботи ці органи регулярно проводять по всій Україні комплексні операції «Мак» і «Допінг», спрямовані на знищення незаконних посівів наркомістких рослин, ліквідацію місць немедичної наркотизації. Дії, проведені під час таких операцій, також підлягають прокурорському нагляду. Крім того, Служба безпеки України займається розслідуванням справ, пов'язаних з контрабандою наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів.

Згідно зі ст. 29 Закону України «Про прокуратуру», прокурор здійснює нагляд за дотриманням законів органами, які проводять оперативно-розшукову діяльність, дізнання та досудове слідство.

Прокурор повинен перевіряти законність порушення оперативно-розшукової справи, дотримання строків її ведення, результативність оперативно-розшукових заходів, оцінювати ефективність і повноту відомчого контролю за оперативно-розшуковою діяльністю, порядок зберігання й використання оперативної інформації. За необхідності він може знайомитися з джерелами оперативно-розшукової інформації [7]. Аналогічний нагляд здійснюється прокурором під час дізнання й досудового слідства.

Розглянемо докладніше порядок проведення такого нагляду. До його предмета належать:

1) дотримання прав і свобод людини та громадянина;

2) дотримання певного порядку розгляду заяв і повідомлень про здійснення або підготовку злочинів;

3) порядок проведення розслідування;

4) законність рішень, які приймають органи дізнання й досудового слідства.

Нагляд повинен сприяти:

1) розкриттю злочинів, захисту особи, її прав, свобод, власності, прав підприємств, установ, організацій від злочинних зазіхань;

2) виконанню вимог закону про невідворотність відповідальності за вчинений злочин;

3) запобіганню незаконного залучення особи до кримінальної відповідальності;

4) охороні прав і законних інтересів громадян, які перебувають під слідством;

5) здійсненню заходів щодо запобігання злочинів, усуненню причин та умов, що сприяють їх вчиненню.

Усе зазначене є важливим для розуміння того, як саме варто здійснювати нагляд у кожному конкретному випадку. Слід пам'ятати, що злочини, пов'язані з незаконним обігом наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, досить поширені, і їх найчастіше сприймають як «рутину», щось «не дуже важливе». Внаслідок цього часто трапляються порушення під час провадження дізнання й досудового слідства.

Здійснюючи нагляд за дотриманням законності при проведенні розслідування, прокурор повинен, з урахуванням завдань нагляду, чітко конкретизувати його предмет, виділяючи як об'єкти окремі найбільш важливі елементи цієї діяльності. При їх визначенні необхідно враховувати насамперед важливість охоронюваних законом прав і законних інтересів особи. Із цих позицій нагляд значною мірою стосується й законних інтересів учасників процесу при:

1) вирішенні питання про порушення кримінальної справи;

2) затриманні;

3) узятті під варту;

4) залученні до кримінальної відповідальності;

5) забезпеченні повноти, об'єктивності та всебічності розслідування;

6) вирішенні справи по суті.

Практика свідчить, що працівники органів дізнання й досудового слідства найчастіше порушують вимоги закону при вирішенні цих питань. У першу чергу це стосується справ про незаконний обіг наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів. Неабиякий досвід роботи з такими справами дав можливість органам дізнання та досудового слідства виробити певні схеми, які застосовуються навіть у тих випадках, коли обставини справи явно потребують більш творчого підходу до її вирішення. Прокурор, здійснюючи нагляд, може й зобов'язаний виявити та припинити байдужий підхід до роботи.

Для здійснення завдань нагляду за виконанням законів органами дізнання та досудового слідства прокурор наділений важливими повноваженнями владно-розпорядчого характеру, чітко регламентованими ст. 227 Кримінально-процесуального кодексу України (далі – УПК України). Повноваження прокурора – це не тільки його права, а й обов'язки: виявивши порушення закону, він зобов'язаний реалізувати свої права щодо його усунення, поновити порушені права й притягнути у встановленому законом порядку до відповідальності осіб, які допустили порушення. Це один із принципів організації діяльності прокуратури, передбачений Законом України «Про прокуратуру» (п. 4 ст. 6 Закону). При

цьому слід зазначити, що конкретні заходи реагування прокурор вибирає особисто, з огляду на ситуацію.

Виконуючи свої повноваження зі здійснення нагляду за дотриманням законів органами дізнання й досудового слідства, прокурор може реально попередити порушення закону. Так, особисто беручи участь у проведенні слідчих дій, він звертає увагу на дотримання вимог УПК України. Крім того, він попереджає порушення, коли відповідно до закону вирішує питання про видачу санкції на проведення певних слідчих дій. Наприклад, має санкціонуватися проведення обшуку, відсторонення обвинуваченого з посади, згода на обрання запобіжного заходу у вигляді взяття під варту тощо. Значну роль у попередженні порушень закону відведено письмовим вказівкам прокурора при розслідуванні злочину, зокрема про кваліфікацію злочину, про обрання, зміну або скасування запобіжного заходу, закриття кримінальної справи та іншим.

Прокурор наділений правом давати вказівки органам дізнання й досудового слідства. Такі вказівки прокурор у межах своєї компетенції може давати в кожній справі, що перебуває в провадженні органів дізнання й досудового слідства. Характерно, що в нормах УПК України визначено ряд слідчих дій, щодо яких доцільне втручання прокурора. Зокрема, він «дає письмові вказівки про розслідування злочинів, про обрання, зміну або скасування запобіжного заходу, кваліфікацію злочину, проведення окремих слідчих дій і пошук осіб, що скоїли злочини» (ст. 227 УПК України). Законом чітко визначений перелік важливих процесуальних дій, у які прокурор обов'язково повинен втрутитися з метою усунення порушень. Відтак, можна зробити висновок, що прокурор, здійснюючи нагляд, повинен приділити особливу увагу вирішенню слідчими цих питань, щоб вчасно усунути порушення закону.

У практичній діяльності реагування прокурора, як правило, здійснюється у формі письмових вказівок. Це пояснюється тим, що письмові вказівки прокурора при розслідуванні злочинів варто розглядати як процесуальні документи, які долучаються до матеріалів справи, а копії цих документів залишаються в наглядовому провадженні. Виконання вказівок прокурора для слідчих та органів, які проводять дізнання, обов'язкове, за винятком випадків, передбачених у ст. 114 УПК України. У цих випадках слідчий у разі незгоди із вказівками вправі подати справу вищестоящому прокуророві з письмовим викладенням своїх заперечень.

Перейдемо до оцінки ефективності прокурорського нагляду за дотриманням законодавства України, що регулює обіг наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів.

Як указують В.Т. Михайлов і Д.В. Кречетов, з точки зору методологічних посилань основними критеріями оцінки ефективності прокурорського нагляду є своєчасність і повнота виявлення порушень законів, а також повнота й адекватність засобів реагування на виявлені порушення [8].

Щодо діяльності прокуратури із попередження та виявлення злочинів у сфері обігу наркотичних засобів і прекурсорів автор статті вважає, що дані критерії можна втілити в наступні кількісні й якісні показники:

1) кількість злочинів у сфері обігу наркотичних засобів і прекурсорів, виявлених органами дізнання, досудового слідства й прокуратури;

2) рівень розкривання злочинів у даній сфері;

3) ступінь впливу органів прокуратури на:

а) виявлення злочинів у сфері обігу наркотичних засобів і прекурсорів;

б) дотримання вимог чинного законодавства України (КК України, УПК України, законів, міжнародних договорів і підзаконних актів України в сфері обігу наркотичних засобів і прекурсорів) у процесуальній діяльності органів дізнання, досудового слідства,

оперативно-розшукової діяльності, у тому числі при проведенні оперативно-розшукових заходів, забезпеченні розшуку обвинувачуваних, які переховуються, і т.д.;

в) попередження й припинення злочинів у сфері обігу наркотичних засобів і прекурсорів;

г) профілактичну діяльність суспільних об'єднань, організацій і органів ЗМІ, що здійснюють боротьбу з незаконним обігом наркотичних засобів і прекурсорів.

З урахуванням даних критеріїв діяльність прокуратури України в сфері протидії незаконному обігу наркотичних засобів і прекурсорів можна розподілити на три основні напрями:

1) нагляд за підприємствами, установами, організаціями, що здійснюють законну діяльність з виготовлення, застосування й збуту наркотичних засобів і прекурсорів (фармакологічні підприємства, аптеки, лікарні, підприємства, що застосовують наркотичні засоби й/або прекурсори при виготовленні певних видів продукції й т.д.);

2) нагляд за відповідними органами дізнання й досудового слідства, що здійснюють діяльність із виявлення, розкриття й припинення (профілактики) злочинів у сфері обігу наркотичних засобів і прекурсорів;

3) заходи, здійснюються прокуратурою з метою профілактики злочинів у сфері обігу наркотичних засобів і прекурсорів – прес-конференції, робота із громадськими організаціями, видання відповідних довідників, брошур і тощо. Сюди ж можна віднести міжнародну діяльність прокуратури в даній сфері.

Третій напрям не є наглядовою діяльністю у прямому значенні цього слова – скоріше дану діяльність можна назвати наглядово-профілактичною. Однак її здійснення дає можливість вчасно виявляти проблеми, що виникають в зазначеній сфері, і оптимально планувати конкретні заходи прокурорського нагляду за додержанням законодавства України, що регулює обіг наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів.

Проблеми, що виникають під час прокурорського нагляду за дотриманням законів органами, які проводять оперативно-розшукову діяльність, дізнання й досудове слідство, в Україні мало чим відрізняються від аналогічних у Російській Федерації. По-перше, позначається людський фактор. Відоме протистояння між органами МВС і прокуратурою, що виникло ще в радянські часи. Працівники органів МВС України найчастіше схильні вигороджувати своїх колег, які провинилися, ігнорувати обов'язкові до виконання вказівки працівників прокуратури. Відомі випадки, коли у в одній і тій самій справі слідчий неодноразово одержував ті самі вказівки від прокурора й раз у раз ігнорував їх. Повною мірою вказане стосується і прокурорського нагляду за дотриманням законодавства України, що регулює обіг наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів. Співробітники українських БНОН найчастіше ігнорують прямі вказівки прокуратури, аргументуючи тим, що є професіоналами в своїй сфері й краще знають, що робити.

По-друге, працівники прокуратури часто самі халатно ставляться до своїх обов'язків. Багато документів, наданих прокуророві для нагляду, не вивчаються докладно, внаслідок чого прокурор не фіксує наявні порушення.

По-третє, як і в Російській Федерації, в Україні серйозну проблему становить корупція. Корумповані працівники прокуратури не тільки «закривають очі» на порушення, буває, що вони тиснуть на органи, які проводять оперативно-розшукову діяльність, дізнання й досудове слідство, примушуючи до порушень.

По-четверте, співробітники прокуратури різних рівнів неодноразово направляли до органів, які проводять оперативно-розшукову діяльність, дізнання й досудове слідство, зауваження із приводу недостатнього вивчення ними обставин справи, однак масові порушення в цій галузі тривають. Йдеться про те, що, затримавши якусь особу, яка зберігає або продає наркотики, співробітники органів, що проводять оперативно-розшукову ді-

яльність, дізнання й досудове слідство, дуже часто взагалі не цікавляться джерелом потрапляння наркотичної речовини до підслідного. Це пояснюється постійним тиском на органи слідства, що їх обвинувачують у низькому розкриванні злочинів, вимагаючи різкого підвищення цього показника. Все просто: якщо почати з'ясовувати джерело походження наркотика, доведеться заводити справу на ще не затриману особу, і невідомо, чи вдасться її затримати. А в зазначеній вище ситуації можна відзвітуватися про розкритий злочин – про зберігання або збут наркотичних речовин.

Наслідком згаданого тиску в 2001–2003 роках в Україні стали зафіксовані безліч сфабрикованих «результатів слідства». Тоді в гонитві за високими показниками розкривання злочинів у сфері незаконного обігу наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів органи, які проводять оперативно-розшукову діяльність, дізнання й досудове слідство, змушували невинних людей визнавати себе виготовлювачами й збувачами наркотичних засобів. Ця практика, спочатку успішна, набула поширення. Саме засобами прокурорського нагляду вдалося зупинити лаву таких сфабрикованих обвинувальних висновків і винесених на їх підставі незаконних судових рішень. У наші дні такі випадки також мають місце, однак їх значно менше, і напрацьована практика їх виявлення засобами прокурорського нагляду допомагає припиняти подібну незаконну діяльність.

Для підвищення ефективності прокурорського нагляду за дотриманням законодавства України, що регулює обіг наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, на сучасному етапі потрібно:

1) чітке закріплення зазначених критеріїв ефективності прокурорського нагляду в чинному законодавстві, що допоможе відстежувати й контролювати підвищення або зниження ефективності прокурорського нагляду за додержанням законодавства України, яке регулює обіг наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, вчасно вживати заходів для оптимізації прокурорського нагляду в цій сфері;

2) видання окремого наказу Генерального прокурора України по нагляду за додержанням законодавства України, що регулює обіг наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів. З огляду на те що цей напрям є одним із пріоритетних у державній політиці, більш чітка законодавча база в даній сфері є доцільною;

3) для регулярного одержання предметної й об'єктивної оцінки ефективності діяльності органів прокуратури в сфері обігу наркотичних засобів і прекурсорів, стану справ щодо попередження злочинів та інших правопорушень, забезпечення законності й правопорядку, додержання законів щодо прав і свобод громадян зазначені критерії повинні розглядатися в тісному взаємозв'язку з показниками, що характеризують ситуацію на території України й окремих її областей.

У сфері контролю боротьби з наркозлочинністю дані критерії повинні розглядатися через дані наступних показників:

- зниження у цілому рівня злочинності в сфері обігу наркотичних засобів і прекурсорів;
- скорочення кількості окремих злочинів (виготовлення, перевезення, збут, незаконне застосування наркотичних засобів і прекурсорів).

Стосовно попередження й профілактики правопорушень показником ефективності діяльності прокуратури в сфері обігу наркотичних засобів і прекурсорів має стати скорочення:

- числа осіб, що вживають наркотичні засоби (при цьому особлива увага повинна бути приділена неповнолітнім);
- числа правопорушень і злочинів, скоєних через наркоманію;
- числа рецидивної злочинності в сфері обігу наркотичних засобів і прекурсорів.

Загалом для забезпечення нормальної життєдіяльності населення України показником ефективності роботи прокуратури в сфері обігу наркотичних засобів і прекурсорів має вважатися:

- загальне поліпшення здоров'я населення України;
- скорочення кількості нещасних випадків на виробництві, що відбулися внаслідок незаконного прийому наркотичних засобів;
- зменшення кількості загиблих через нещасні випадки (пожежі, утоплення, загибель у ДТП і ін.), що відбулися внаслідок незаконного прийому наркотичних засобів.

Для дотримання прав і свобод громадян показниками ефективності діяльності прокуратури в сфері обігу наркотичних засобів і прекурсорів варто вважати:

- зменшення числа відповідних скарг на дії органів дізнання, досудового слідства й прокуратури, що направляються громадянами у вищестоящі державні органи;
- відсутність задоволених вищестоящими органами скарг у результаті неправильного їх вирішення на місцевому рівні;
- скорочення кількості звернень до судів для розв'язання відповідних суперечок, де відповідачами виступають органи дізнання й досудового слідства, органи прокуратури;
- відсутність рішень судів про задоволення таких позовів у результаті недотримання органами дізнання й досудового слідства та органами прокуратури вимог законодавства в сфері обігу наркотичних засобів і прекурсорів.

Якщо узагальнити сьогоднішні проблеми у сфері прокурорського нагляду за додержанням законодавства України, що регулює обіг наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, то можна сказати про недостатній рівень попередження злочинів цієї категорії. Пояснюється це насамперед уже згаданою недостатністю прокурорського нагляду за діяльністю, зокрема, підприємств, що виготовляють наркотичні засоби, психотропні речовини й прекурсори. Як уже було зазначено, прокуратура здебільшого наглядає за дотриманням законів органами, які проводять оперативно-розшукову діяльність, дізнання й досудове слідство. Тобто розпочинає виконувати покладені на неї обов'язки відповідно, коли злочин уже скоєний. Водночас світова практика схиляється в першу чергу до профілактики злочинів.

Міжнародний досвід у даній сфері засвідчує, що в розвинених країнах прокуратура має значно вужче коло повноважень, ніж у Російській Федерації та Україні, і зазвичай обмежена поданням обвинувачення в суді. Однак у тих країнах, де прокуратура в принципі виконує будь-які позасудові функції, метою її є насамперед кримінально-правові відносини. Тотальний нагляд прокуратури за додержанням законів характерний скоріше для авторитарних держав. Логічним вбачається законодавцям багатьох європейських держав прокурорський нагляд за сферами пріоритетної уваги держави – наприклад, у питанні захисту державної власності [9]. Оскільки в Україні питання протидії незаконному обігу наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів та зловживанню ними належить до вказаної сфери, здається, пильний прокурорський нагляд за обігом наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, чітко закріплений законодавчо, лише сприяв би дотриманню законності й не тільки оздоровленню українського народу, а й припиненню транзиту наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів територією України.

Таким чином, в Україні існують проблеми у прокурорському нагляді, схожі на проблеми прокурорського нагляду у Російській Федерації. В обох країнах вони потребують вирішення. Це дає можливість припустити, що шляхи вирішення проблем, запропоновані в цій статті для України, можуть бути застосовані й у Росії.

Література

1. Агеев А.Н. Организация прокурорского надзора в стадии возбуждения уголовного дела: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Специальность 12.00.11 - Судебная власть; Прокурорский надзор; Организация правоохранительной деятельности; Адвокатура; 12.00.09 – уголовный процесс, криминалистика и судебная экспертиза; оперативно-розыскная деятельность. – М., Институт экономики и предпринимательства, 2009. – 25 с.
2. Доборез І.О. Прокурорський нагляд за додержанням законодавства, що регулює обіг наркотичних засобів, психотропних речовин або їх аналогів // Прокуратура, людина, держава. – 2004. – №12 (42). – С. 42-48.
3. Короленко М. П. Узагальнення судової практики у кримінальних справах про злочини, повязані з наркотичними засобами, психотропними речовинами, їх аналогами і прекурсорами / М.П. Короленко, В.М. Скавронік. - Адвокат. - 2005. - №4 – С.56-64.
4. Кречетов Д.В. Проблемы прокурорского надзора за исполнением финансового законодательства Российской Федерации: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Специальность 12.00.11 - Судебная власть; Прокурорский надзор; Организация правоохранительной деятельности; Адвокатура; Науч. рук. А.Х. Казарина; Научно-исследовательский институт проблем укрепления законности и правопорядка при Генеральной прокуратуре РФ. - М., 2002. - 28 с.
5. Ломовский В.Д. Об отраслях прокурорского надзора // Правоведение. - 1980. - № 3. - С. 60–64.
6. Макаренко Г. Ліки поза законом: такими вони стають, потрапляючи до рук наркоділків // Юридичний вісник. – 2006. – №11. – С. 44-46.
7. Михайлов В.Т. Понятие и критерии эффективности прокурорского надзора // Проблемы эффективности прокурорского надзора. Повышение эффективности прокурорского надзора за законностью при исполнении наказаний, не связанных с лишением свободы / Под ред. К. Ф. Скворцова. М.: «Юридическая литература», 1977. – С.22-25.
8. Нікіфорчук Д.Й., Стрільців О.М., Хруппа М.С. та ін. Протидія незаконному обігу наркотиків: історія, практика, законодавство / За ред. Джужи О.М. – 2006. – 240 с.
9. Руденко М. Щодо питання здійснення прокурорських повноважень поза сферою кримінального переслідування / М. Руденко. - Право України. – 2007. – №4. – С.75-78.

Єфименко А.П.*

ПИТАННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ У ЗАКОНІ УКРАЇНИ «ПРО АКЦІОНЕРНІ ТОВАРИСТВА»

The article gives a brief description of current problems of corporate law and corporate governance practices in Ukraine. In September 2008 after almost a decade of blocking any efforts of improving corporate laws the Ukrainian Parliament adopted the Law "On Joint Stock Companies". The article contains the analysis of the progress achieved and mistakes made in a new law through the point of view of implementation of basic principles of corporate governance development.

17 вересня 2008 року несподівано для українського суспільства і, можливо, навіть для самої себе, Верховна Рада України ухвалила Закон «Про акціонерні товариства». Ця подія стала сенсацією з огляду на те, що впродовж останніх восьми років парламент сім разів відмовляв у підтримці законопроектам, що мали назву «Про акціонерні товариства». Точніше кажучи, це були різні варіанти одного законопроекту, який був вперше презентований восени 1998 року і розроблявся на базі модельного закону «Про акціонерні товариства», написаного професором Б. Блеком та Анною Тарасовою[1] , в основу якого була покладена концепція само-застосовуваного закону, авторами якої є професори Б. Блек та Р. Краакман[2] . З часу своєї першої презентації проект почав жити власним життям, переходячи від однієї ініціативної групи до іншої, зазнаючи модифікацій, скорочень та мутацій. Перекроювання проекту під вузькі інтереси певних груп в пошуках політичних та економічних компромісів не могли не порушити структуру моделі та зв'язок між її елементами. Отже, після восьми років переробок проект значною мірою втратив риси само застосовної (self-enforced) моделі, перетворившись на типовий зразок пострадянського закону, заснованого на механістичних підходах до конструкції корпорації та надзвичайно широких та загальних регулятивних повноваженнях державних органів. На превеликий жаль, більшість механізмів самозастосовної моделі, покликаних спрямувати конфлікт інтересів між різними групами учасників корпоративних відносин у площину прозорості, взаємного контролю та вдосконалення практики корпоративного управління, не пережили численних редагувань.

Державна Комісія з цінних паперів та фондового ринку довгі роки була одним з головних отримувачів іноземної технічної допомоги і брала активну участь у всіх спробах провести проект через парламент. Однак невдачі, яких раз за разом проект зазнавав в парламенті, підірвали оптимізм міжнародних донорських організацій, які поступово втратили інтерес до проекту та припинили виділяти кошти на надання технічної допомоги для роботи над проектом. Отже, редакція проекту, що склала основу ухваленого закону, розроблялася (редагувалася) співробітниками Державної Комісії з цінних паперів само-

* кандидат юридичних наук, докторант Інституту міжнародних відносин Київськогонаціонального університету імені Тараса Шевченка

[1]Bernard Black, Reinier Kraakman, and Anna Tarassova Guide to the Russian Law on Joint Stock Companies (in Russian: Part II) available at http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=263143

[2]Bernard S. Black, Reinier Kraakman A Self Enforcing Model of Corporate Law Harvard Law Review, vol. 109, pp. 1911-1982, 1996 available at http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=10037

© Єфименко А.П., 2009

тужки, і самозастосовна модель закону була принесена в жертву розширенню повноважень ДКЦПФР.

Характерною рисою українського Закону «Про акціонерні товариства» є його суперечливе ставлення до захисту прав акціонерів. З одного боку, незахищеність акціонерів була головною причиною, що стримувала розвиток українського ринку цінних паперів та визначала несприятливий характер інвестиційного клімату країни, а з іншого боку, саме вдосконалення механізмів захисту прав акціонерів відверто називалося в якості головної причини небажання парламенту приймати закон «Про акціонерні товариства». Протягом дев‘яти років вісім редакцій проекту закону «Про акціонерні товариства» не змогли отримати підтримку достатньої кількості депутатів.

Справа в тому, що практично всі українські політичні сили (не виключаючи комуністичну партію) мають тісні зв‘язки з великими фінансово-промисловими групами, які через холдингові компанії, переважно офшорні, контролюють більшу частину української промисловості, і всі спроби покращити становище міноритарних акціонерів зустрічали жорсткий опір власників контрольних пакетів та менеджерів компаній з великими пакетами акцій, що належать державі, розбещених абсолютною владою та безконтрольністю.

Отже, ДКЦПФР відредагувала проект таким чином, щоб максимально врахувати інтереси великих контролюючих акціонерів, втім, як виявилось, політики змінили своє ставлення до проекту і були готові до компромісів. Так, наприклад, норма про впровадження обов‘язкового кумулятивного голосування при обранні ради директорів, що забезпечує представництво міноритаріїв в цьому ключовому органі, не викликала опору чи заперечень. Не викликало заперечень і обмеження максимальної кількості акціонерів приватного акціонерного товариства сотнею акціонерів, тоді як раніше проти будь-яких обмежень виступав менеджмент нечисленних, але дуже впливових великих промислових підприємств, що були приватизовані за схемою викупу робітниками і існували у формі закритих акціонерних товариств з кількома тисячами акціонерів. Парламент за своєю ініціативою скоротив строк остаточного переходу акціонерних товариств під дію нового закону з п’яти до двох років і позбувся «дідусевого застереження» щодо існуючих закритих акціонерних товариств. Втім, на нашу думку, розробники виявились неготовими до поступливості парламенту та готовності українського великого капіталу до компромісів, і не використали повною мірою шанси радикального покращення правового положення дрібних акціонерів та вдосконалення національної системи корпоративного управління, які все ще залишаються дуже далекими від найкращих міжнародних практик.

Для того, щоб оцінити масштаб прогресу, який був досягнутий 17 вересня 2008 р. із прийняттям Закону «Про акціонерні товариства», необхідно проаналізувати ті більш ніж помірні успіхи у правовому регулюванні корпорацій, яких Україна досягла протягом 17 років своєї незалежності.

Довгий час головним джерелом правового регулювання акціонерних товариств залишався Закон України «Про господарські товариства», прийнятий у грудні 1991 р. Численні косметичні зміни, що вносилися до цього закону протягом 17 років, майже не впливали на його беззмістовність. Закон лише встановлював можливість створення акціонерних товариств, надаючи надзвичайно широкі права виконавчому органу, акціонери мали самі потурбуватися про захист своїх інтересів, тоді як висококваліфікований та чесний менеджмент, за задумом розробників, мав допомагати акціонерам у вирішенні конфлікту інтересів між різними групами акціонерів і розробці необхідних механізмів для колективних дій. На жаль, реальність виявилася кардинально відмінною від очікувань розробників, які сподівалися, що ефективно працюючі ринкові інституції швидко з’являться самі собою.

Закон містив надзвичайно лаконічні формулювання, які дозволяли множинні трактування, що інколи набували гротескних форм. Так, наприклад, закон містив згадку про переважне право акціонерів при розміщенні додатково випущених акцій, яке трактувалися менеджментом у внутрішніх положеннях товариства як переважне право акціонерів, власників акцій першої емісії (у випадку приватизації ними були менеджери та залежні від них робітники) викупати додатково випущені акції без обмежень (розмиваючи частки «зовнішніх» акціонерів); згадка про номінальну ціну акцій часто трактувалася як вимога розміщувати акції виключно за номінальною ціною, а обов'язок товариства позбутися викуплених ним власних акцій шляхом «розповсюдження» перетворювався на заборону продажу цих акцій і обов'язок їх дарування «найбільш достойним акціонерам» (менеджерам).

Закон «Про господарські товариства» приймався в умовах відсутності у розробників чіткої уяви про природу акціонерної корпорації та її місце у ринковій економіці. Наскільки Закон «Про господарські товариства» відірваний від реальності можна судити за такими фактами. Значна частина норм, що присвячені регулюванню акціонерних товариств, описує процес створення «відкритого акціонерного товариства» (аналога публічної компанії) шляхом організації відкритої підписки на його акції, і це в умовах відсутності розвинутого ринку цінних паперів, що призвело до того, що та невелика кількість відкритих акціонерних товариств, що була створена приватними засновниками, а не державою через приватизацію, фактично займалися нікому не потрібною імітацією відкритої підписки, формально виконуючи обтяжливі вимоги, позбавлені будь-якого практичного сенсу. До прийняття нової редакції Закону «Про цінні папери та фондовий ринок» діяла вимога про розміщення відкритими акціонерними товариствами своїх акцій виключно шляхом відкритої підписки, і відкриті акціонерні товариства робили всі необхідні публікації, реєстрували проспект емісії, щоб відкрити підписку о 8.00 призначеної дати і закрити її о 8.05 у зв'язку з тим, що перший покупець в черзі (особа, пов'язана із менеджментом) викупала весь обсяг емісії за номінальною ціною.

Фактично Закон «Про господарські товариства» надавав менеджменту майже абсолютну владу над товариством та майже необмежені можливості для зловживань. Створення наглядової ради було необов'язковим, закон не визначав її повноважень і, користуючись неорганізованістю акціонерів, менеджери або уникали її створення, або перетворювали наглядову раду у суто декоративний орган. Це було не важко, оскільки крім того, що в руках виконавчого органу знаходився повний контроль за фінансами товариства, під гаслами демократії та захисту інтересів акціонерів менеджмент відстоював модель обрання виконавчого органу виключно загальними зборами акціонерів. Отже, найбільш цинічні менеджери зберігали за собою посаду, роками зриваючи проведення загальних зборів акціонерів, які намагалися їх позбутися. Вилучення прибутків та вимивання активів через операції з пов'язаними з менеджментом особами стали скоріш правилом, аніж винятком для України, спричинивши колосальний спад виробництва, деіндустріалізацію, масове безробіття та падіння ВВП середини 90-х років. Фактично Закон «Про господарські товариства» заперечив формулу Берлі і Мінза про корпорацію як інструмент, що дозволяє відділити власність від контролю, замінивши її принципом «власність – ніщо, контроль - все», «той, хто втрачає контроль над власністю, позбавляється власності». Але у другій половині 90-х років на арені з'являються нові гравці – великі акціонери, які придбали великі пакети акцій у держави чи викупили пакети розчарованих своєю безпомічністю дрібних акціонерів. Їх тотальна безвідповідальність та мародерство менеджменту влаштовувати не могло. У 1998 році до Закону «Про господарські товариства» були внесені зміни щодо обов'язкового створення наглядової ради в акціонерному товаристві з кількістю акціонерів більше 50. Але компроміс між менеджерами та великими акціонерами був швидко знайдений, замість радикального реформування зако-

нодавства в напрямку захисту інтересів дрібних акціонерів великі акціонери вирішили скористатися режимом повної безвідповідальності та не контрольованості менеджменту у своїх цілях (для експропріації міноритаріїв та ухилення від оподаткування), замінивши попередній менеджмент на власний та компенсуючи відсутність легальних механізмів контролю за поведінкою менеджерів нелегальними, але дуже дієвими (шантаж та загрози фізичної розправи). Ситуація ж у товариствах із розпорошеним акціонерним капіталом чи з великими пакетами акцій, що належали державі, практично не зазнала змін і повністю контролювалася менеджментом, який діяв виключно у власних інтересах (чи в інтересах корумпованої бюрократії).

На превеликий жаль, крім недосконалості Закону «Про господарські товариства» руйнівний вплив на формування національної системи корпоративного управління здійснюють інші правові та інфраструктурні інститути.

Так, в умовах адміністративної економіки радянського типу, організованої як єдина держава-корпорація, підприємства були її філіалами, а на їх керівників покладалася лише функція організації виробництва. Ризик вилучення прибутків та вимивання активів менеджерами був відсутній, і тому абсолютно логічним було застосування трудового права для регулювання відносин з директорами державних підприємств, до того ж відповідальність їх забезпечувалася абсолютною владою партійних органів, яка мала неправову природу. Після краху комуністичної системи довгий час діяла інерція сприйняття будь-яких відносин між менеджментом та корпорацією виключно як трудових. І якщо для ФРН є характерним парадокс, коли профспілкові діячі входять до наглядової ради акціонерних компаній, підриваючи єдність позиції акціонерів та менеджменту відносно найманих працівників, то парадоксом пострадянських суспільств є повна підпорядкованість профспілок менеджменту та використання менеджментом профспілкових коштів для отримання додаткових бонусів для себе. Фактично трудове право будь-якої країни передбачає обмеження відповідальності працівника, чітку регламентацію його обов'язків та гарантії від безпідставного звільнення. Кваліфікація відносин між корпорацією та її менеджером як таких, що підпадають під сферу дії трудового права, з одного боку, практично виключає можливість застосування концепції фідуціарних обов'язків, а з іншого боку, робить вкрай складним для акціонерів завдання позбутися недобросовісного, некомпетентного, але обізнаного з трудовим правом менеджменту. Гримасою абсурду такого застосування трудового права стали поновлення на роботі звільнених акціонерами менеджерів через рішення судів. Ще одним спадком радянської системи з її тотальним одержавленням власності є відсутність практики притягнення менеджерів до відповідальності за завдану ними шкоду, окрім випадків притягнення до кримінальної відповідальності за крадіжку чи шахрайство. Нерозвиненість інституту деліктної відповідальності та, зокрема, відповідальності за порушення фідуціарних зобов'язань є потужним фактором, що стимулює недобросовісну поведінку українських менеджерів.

Значною проблемою українських акціонерних товариств залишається недосконалість системи бухгалтерського обліку. З одного боку, більшість бухгалтерів отримали свої знання і досвід в умовах радянської системи бухгалтерського обліку, яка фактично була спрощеною німецькою системою початку 20 сторіччя, заснованою на абсолютизації балансової вартості. Спроби перейти на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку супроводжуються серйозними проблемами. Далеко не всі бухгалтери сприймають зміну філософії бухгалтерського обліку, орієнтованого на ринкову вартість активів і відсутність єдиних офіційно затверджених методик оцінки. Бухгалтери знаходяться під тиском з боку менеджменту, який вимагає «оптимізувати» бухгалтерську звітність з тим, щоб максимально уникнути сплати податків, сховавши прибутки і від податкових органів, і від міноритарних акціонерів. Не додають впевненості бухгалтерам і розбіжності, що існують в

різних перекладах Міжнародних Стандартів Бухгалтерського Обліку (IAS). Досить поширеним явищем є ведення подвійного чи потрійного обліку (для податкових органів, офіційного для оприлюднення та управлінського для менеджменту).

Необхідною умовою довіри акціонерів та громадськості до оприлюдненої звітності акціонерних компаній є перевірка бухгалтерської звітності компанії з боку незалежного від менеджменту цієї компанії спеціаліста – зовнішній аудит. На превеликий жаль, поява Закону України «Про аудит» у 1992 р., яка супроводжувалась спробами запровадження обов'язкового аудиту для всіх «суб'єктів господарювання» (фактично для всіх юридичних осіб приватного права), була продиктована наміром заробити «легких грошей» в ситуації тотальної неосвіченості суспільства про основи ринкової економіки, роль і функцій окремих інституцій. З самого початку українські аудитори отримали спотворену мотивацію, яка полягала у нав'язуванні клієнту непотрібних йому послуг низької якості і суто формального змісту. Лише із збільшенням обсягів іноземних інвестицій та появою на ринку аудиторських послуг фірм «Великої Четвірки» аудитори почали піклуватися про репутацію та якість своїх послуг. Втім, проблемою є те, що в Україні аудитори не відчувають жодних зобов'язань перед суспільством та міноритарними акціонерами і є лояльними виключно до особи, що оплачує їхні послуги, фактично до менеджменту компанії чи контролюючого акціонера. Слід відзначити, що в українських аудиторів відсутня серйозна мотивація враховувати інтереси інших осіб, ніж безпосереднього наймача, оскільки в Україні ще не склалася практика притягнення аудиторів до відповідальності третіми особами, що покладалися на достовірність фінансової звітності, підтвердженої висновком аудитора. Законодавством жодним чином не обмежується практика застосування аудиторами дісклеймерів, за якими їх майже неможливо притягнути до відповідальності, крім того, на відміну від розвинутих країн, українські аудиторські фірми (включаючи дочірні фірми «Великої Четвірки») існують у формі товариств з обмеженою відповідальністю чи закритих акціонерних товариств, яка надійно ізолює персональні активи аудиторів від можливих судових позовів.

Таким чином, Україна сьогодні гостро потребує реформи трудового законодавства з тим, щоб виключити менеджмент та директорів товариства з під сфери дії Кодексу законів про працю, поглиблення та завершення реформи бухгалтерського обліку та аудиторської діяльності. Готовність, з якою українські політики пішли на реформування корпоративного законодавства, надає підстави до стриманого оптимізму та надій на те, що розпочата реформа національної системи корпоративного управління буде доведена до логічного завершення. Важко визначити, що саме вплинуло на українських політиків та великий бізнес, інтереси якого вони переважно представляють, але Закон «Про акціонерні товариства», що набере чинності 29 квітня 2009 р., хоча і є дуже далеким від ідеалу, але означатиме дуже серйозні зрушення у системі корпоративного управління та правовому положенні акціонерів меншості.

Загальні збори акціонерів

Законом чітко встановлюється обов'язок товариства проводити загальні збори щонайменше раз на рік (ст. 32). На жаль, закон фіксує період проведення щорічних загальних зборів, встановлюючи в якості останньої можливої загальних зборів дати 30 квітня року, наступного за звітним. Проведення позачергових загальних зборів жодним чином не звільняє товариство від проведення щорічних. З одного боку, чітке визначення періоду проведення загальних зборів матиме дисциплінуючий вплив на менеджмент та наглядову раду товариства, а з іншого боку, така негнучкість у визначенні дати загальних зборів може призвести до технічних проблем і для товариств, і для регулятора (ДКЦПФР). Оскільки час, реально відведений на проведення загальних зборів, скорочується до двох місяців, а майже одночасне проведення річних загальних зборів більш ніж 35 тисячами

акціонерних товариств означатиме марність будь-яких зусиль регулятора проконтролювати навіть найбільш ризиковані, з точки зору корпоративних конфліктів, загальні збори.

Закон містить детальні норми, що встановлюють компетенцію загальних зборів, порядок скликання, повідомлення акціонерів, формування порядку денного, участь у загальних зборах представників акціонерів, порядок прийняття рішень, випадки обов'язкового голосування бюлетенями, порядок підрахунку голосів, формування лічильної комісії, складання протоколів загальних зборів та підсумків голосування тощо. Втім, якщо звернути увагу на особливості, які відрізняють проведення загальних зборів акціонерів українськими акціонерними товариствами, то слід згадати про наступне.

Багато українських компаній потерпали від «грінмейлерів», які зловживали своїм правом вимагати скликання позачергових зборів. Закон «Про господарські товариства» та Цивільний кодекс (2003 р.), закріпивши за акціонерами-власниками 10 % голосуючих акцій право на скликання позачергових загальних зборів за своєю ініціативою, залишили відкритим питання щодо фінансування витрат, пов'язаних із скликанням таких загальних зборів. Законом «Про акціонерні товариства» (п.3 ст.32) встановлюється досить поширений в законодавстві інших країн механізм для боротьби з такими зловживаннями. Акціонери, що скликають загальні збори, зобов'язані нести всі витрати, пов'язані із таким скликанням, і лише повноважні загальні збори акціонерів, які дійдуть думки, що скликання загальних зборів у ситуації, що склалася, було виправданим, можуть прийняти рішення про компенсацію акціонерам витрат на скликання і проведення загальних зборів за рахунок товариства.

На жаль, положення п.5 ст.40, яке могло запобігти багатьом порушенням при проведенні загальних зборів, оскільки містило безумовне право будь-кого з учасників зборів фіксувати хід їх проведення за допомогою технічних засобів (аудіо-відео апаратури), було скориговане в процесі другого читання в парламенті і обумовило таку фіксацію рішенням загальних зборів. Звісно, прийняття такого рішення буде неможливим, якщо до тиску і маніпулювань звертатиметься контролюючий акціонер, але в інших випадках можна бути впевненим, що груп акціонерів, зацікавлених скористатися такою можливістю, буде більш, ніж достатньо. Ми вважаємо, що ця норма все ж матиме позитивний ефект, і рівень культури проведення загальних зборів в українських акціонерних товариствах суттєво підвищиться.

Закон також встановив широкий та детальний перелік питань, що входять до виключних повноважень загальних зборів акціонерів (п.2 ст.33), однак, на нашу думку, законодавець обрав не оптимальний варіант розподілу повноважень між загальними зборами та наглядовою радою товариства, оскільки загальні збори акціонерів «можуть вирішувати будь-які питання діяльності акціонерного товариства» (п.1 ст.33), тоді як широкі повноваження наглядової ради (п.2 ст.52) не є її виключною компетенцією, і таким чином існує ризик того, що загальні збори акціонерів втрутяться в компетенцію наглядової ради та у вирі емоцій ухвалять рішення, що не узгоджуватиметься з політикою ради, однак вона зобов'язана буде його виконувати. При всій зовнішній демократичності забезпечення найширших повноважень загальних зборів акціонерів ми вважаємо, що такий підхід шкодить інтересам товариства та акціонерів, оскільки багато питань, віднесених до компетенції наглядової ради, вимагають прийняття кваліфікованих, інформованих та зважених рішень в межах послідовної політики, тоді як загальні збори можуть стати об'єктом маніпулювань окремих груп акціонерів чи менеджменту.

Досить поширеною практикою зловживань при проведенні загальних зборів акціонерів є приховування важливих питань порядку денного під абстрактними формулюваннями «процедурні питання», «різне», «питання поточної діяльності», «інше» або зміна порядку денного безпосередньо на зборах. Така практика порушує право акціонера на

прийняття зваженого поінформованого рішення, крім того, що акціонери позбавляються можливості отримати належну інформацію та час на роздуми, вони можуть, ознайомившись із порядком денним, в якому будуть зазначені неважливі питання, проігнорувати загальні збори і бути поставленими перед фактом ухвалених загальними зборами рішень щодо зовсім інших питань. Перша редакція проекту закону містила чітку норму, яка дозволяла змінювати порядок денний простим рішенням загальних зборів акціонерів. При підготовці до другого читання ця норма трансформувалася на повністю протилежну – чітку заборону змінювати порядок денний рішенням загальних зборів. Втім в процесі доопрацювання всі згадки щодо зміни порядку денного були виключені, і заборону на зміну порядку денного потрібно буде обґрунтовувати, виходячи з процедур інформування акціонерів про скликання загальних зборів. Сподіваємось, що судова практика піде саме цим шляхом.

Враховуючи досить негативну практику, що склалася щодо інформування акціонерів про проекти рішень та положень, що прийматимуться загальними зборами (менеджмент багатьох акціонерних товариств вивішував по кілька примірників документів на дошці об'яв в фойє залу, де проводились загальні збори, безпосередньо перед зборами і вважав свій обов'язок щодо інформування акціонерів виконаним), встановлення вимоги забезпечити акціонерам можливість ознайомитись з усіма необхідними документами та проектами рішень за місцем знаходження товариства у період між надісланням повідомлення про скликання загальних зборів та їх проведенням, із визначенням посадової особи товариства, яка відповідатиме за належні умови ознайомлення (ст. 36), виглядає неабияким прогресом. Звісно, така практика є далекою від найкращих, але ми сподіваємось, що навіть існуючий рівень розвитку комп'ютерних технологій вкупі із мотивацією залучити інвестиції змусить акціонерні товариства забезпечити акціонерам безперешкодний доступ до необхідної інформації через веб-сайти компаній.

Україна є країною, яка парадоксальним чином поєднує в собі дві системні проблеми: надзвичайно високу концентрацію власності та велику кількість дрібних акціонерів (за різними оцінками, 13-15 млн. осіб). При цьому незахищеність прав акціонерів, корумпованість судів, низька культура ведення бізнесу та дуже обмежені можливості забезпечити виконання контрактів створюють атмосферу недовіри між власниками значних пакетів акцій, яка знаходить своє вираження у підтриманні дуже високого рівня кворуму загальних зборів акціонерів – 60 % голосуючих акцій (ст. 41). Всі спроби знизити кворум стикалися з небажанням багатьох груп та інституцій різко міняти правила гри, особливо на фоні жорстких конфліктів, коли міноритарний акціонер, що мав трохи більше 40% акцій, застосовував тактику блокування роботи компанії через неможливість проведення загальних зборів у зв'язку із відсутністю кворуму. На жаль, всі наші зауваження, що такий високий кворум провокуватиме контролюючого акціонера вдатися до вимивання активів товариства не знайшли підтримки у законодавців, які за аналогією з «вестернами» вирішили не робити «різких рухів», перебуваючи «на лінії вогню» потужних гравців, що націлили револьвери один на одного.

Втім, серйозною проблемою, яка, як ми сподіваємось, буде вирішена ще до остаточного набрання чинності Законом, є положення, яке встановлює кваліфіковану більшість, необхідну для прийняття рішень з особливо важливих питань, на рівні ¾ голосів акціонерів «від загальної їх кількості» (п. 5 ст. 42). На жаль, ця норма, яка з'явилася в Законі під приводом покращення захисту прав міноритаріїв, насправді загрожує паралізувати процес прийняття важливих рішень (серед яких внесення змін до статуту товариства) у більшості українських акціонерних товариств, для багатьох з яких навіть досягнення кворуму у 60 % є проблемою. Вимога про підтримку рішення загальних зборів на рівні 75 % голосуючих акцій навряд чи є досяжною для більшості акціонерних компаній як в Ук-

раїні, так і в інших юрисдикціях, не кажучи про те, що вона навряд чи сприятиме розпорошенню власності. Втім, ми сподіваємось, що з огляду на очевидність проблеми та масштабність можливих негативних наслідків парламент візьме на себе відповідальність виправити цю помилку.

Механізмом, який міг би компенсувати труднощі, пов'язані із високим порогом кворуму, могла б стати процедура голосування поштою, яка набирає поширеності у Європі та є фактично єдиним можливим варіантом для великих публічних корпорацій США. На жаль, наші зауваження, що голосування поштою могло б суттєво знизити витрати на проведення загальних зборів, знизити ризик зриву загальних зборів через відсутність кворуму, підвищити привабливість акцій українських компаній для дрібних акціонерів взагалі та іноземних акціонерів зокрема, не знайшли підтримки у законодавців, які натомість вирішили доповнити Закон процедурою заочного голосування зовсім іншої концептуальної спрямованості.

Механізм заочного голосування, передбачений ст. 48 Закону, має очевидне британське походження («written resolution»), під впливом якого перебуває законодавство про компанії більшості офшорних юрисдикцій, де з ним очевидно і ознайомилися українські парламентарі. Однак конструкції офшорних компаній розраховані на малу кількість учасників, британська «written resolution» також застосовується виключно до приватних компанії, український Закон також обмежує застосування цього механізму акціонерними товариствами з кількістю акціонерів, що не перевищує 25 осіб, тоді як Україна потерпає саме від проблеми процедурної складності та витратності прийняття рішень великою кількістю акціонерів.

З огляду на все ще велику кількість акціонерів-працівників, яких українські акціонерні товариства успадкували від приватизації, та їх повну залежність від менеджменту, який вчиняє тиск на таких акціонерів, примушуючи їх видавати довіреності на голосування на загальних зборах акціонерів або безпосередньо посадовим особам товариства, або наближеним до нього особам (другий або третій рівень менеджерів), можна лише вітати статтю 28 Закону, яка спрямована на захист прав акціонерів-працівників і забороняє вимагати від такого акціонера розкривати свої наміри щодо голосування чи надання довіреності на голосування посадовим особам товариства. Важливим також є підкріплення цієї норми чіткою забороною посадовим особам товариства та їх афілійованим особам виступати представниками інших акціонерів на загальних зборах (ч.2 п.1 ст. 39). Це може виглядати занадто суворим заходом по відношенню до менеджменту, особливо в контексті практик корпоративного управління в США, але ми вважаємо такий крок законодавця цілком обґрунтованим в сьогоднішніх українських умовах.

Наглядова рада товариства

Фактично формування наглядової ради загальними зборами акціонерів через обов'язкове кумулятивне голосування та наділення наглядової ради широкими та потужними повноваженнями є в певному сенсі революцією в національній системі корпоративного управління. Попри численні недоліки Закону «Про акціонерні товариства» ми вважаємо, що Україна зробила один з найважливіших кроків у галузі становлення національної системи корпоративного управління, який поклав край безвідповідальній тиранії менеджменту та наблизив національне корпоративне законодавство до загальноприйнятої в світі моделі. На нашу думку, ставши на цей шлях, український законодавець буде змушений «грати за правилами» і рано чи пізно відмовитись від авантюрних лобістських експериментів та мутацій застарілих радянських концепцій.

Як ми вже зазначали, однією з головних проблем українського корпоративного законодавства є застосування (за інерцією) трудового законодавства до регулювання відносин між посадовими особами товариства та товариством. Такий підхід фактично виключає

можливість розвитку та застосування концепції фідуціарних зобов'язань, яка, з одного боку, забезпечує гнучкість і свободу ухвалення управлінських рішень, а з іншого - забезпечує надійний контроль і відповідальність ex-post. Ми вважаємо, що Законом (пп. 17 п. 2 ст. 33) зроблений важливий, хоча і компромісний крок, оскільки встановлюється можливість для загальних зборів акціонерів обрати, яка модель трудового або цивільно-правового договору буде застосовуватися для регулювання відносин між товариством та членом наглядової ради. У нас немає сумнівів щодо моделі, яку оберуть більшість акціонерних товариств.

Слід однак зрозуміти, що обранням наглядової ради товариства кумулятивним голосуванням, яке надає акціонерам меншості отримати представництво у наглядовій раді, Україна лише наблизилась до найкращих практик корпоративного управління, тоді як попереду в неї довгий та важкий шлях руйнування вкорінених стереотипів та хибних практик. З одного боку, ми вважаємо, що в атмосфері тотальної недовіри, нехтування обов'язками, цинічних порушень, які залишаються непокараними, зневіри у судовій системі акціонери та професійні учасники ринку просто не готові до сприйняття інституту незалежних директорів, а з іншого боку, лише інститут незалежних директорів із належною судовою практикою здатен припинити вакханалію розграбування державної власності та зловживань впливом, що надають пакети акцій, що належать державі.

На жаль, Закон не забороняє ганебну практику обрання директорів до складу наглядової ради за державною посадою (п. 1 ст. 62), що пустила глибоке коріння та створює поживне середовище до масштабної корупції. Закон «Про особливості управління об'єктами державної власності», який наскрізь просякнутий ідеологією адміністративної економіки радянського зразка, вимагає щільного бюрократичного контролю над управлінням державними пакетами акцій, одночасно звільняючи чиновників від будь-якої відповідальності за ті рішення, які вони ухвалили в якості посадових осіб товариства. Водночас мало хто звертає увагу на очевидний конфлікт лояльності, який виникає у випадку обрання (призначення) державного службовця членом наглядової ради акціонерного товариства, адже він навіть теоретично не зможе бути лояльним одночасно і до держави, і до товариства. Проблема, однак, полягає в тому, що в більшості випадків такі «директори» за державною посадою діють у власних інтересах або в інтересах пов'язаних з ними третіх осіб. Зловживання, пов'язані із управлінням пакетами акцій, закріпленими за державою або підприємствами, що повністю належать державі, приносять корумпованій бюрократії мільярдні прибутки, і можна бути впевненим, що реформування системи управління державним майном зустріне шалений опір української бюрократії, втім конкурентоспроможність українських компаній приватного сектору та привабливість інвестиційного клімату України будуть залежати від здатності навести лад в управлінні державною власністю та недопущення спотворення конкуренції за допомогою неналежного використання державного майна.

Довгі роки зловживань, концентрована власність, відсутність концепції фідуціарних зобов'язань та ігнорування базових принципів корпоративного управління забезпечують неможливість сприйняття пріоритетності обов'язку лояльності директора перед товариством, перед зобов'язаннями перед акціонерами, що обрали директора до наглядової ради. На жаль, низька обізнаність українців із принципами корпоративного управління, певна інерція поглядів все ще підтримують у суспільстві думку про пріоритетність інтересів акціонера, який забезпечив обрання директора на посаду, перед інтересами товариства. Українцям ще доведеться пройти через цей кардинальний злам світосприйняття. Саме цим хибним поглядам ми маємо завдячувати непослідовності та суперечливості положень Закону, що присвячені регулюванню діяльності наглядової ради. Так, цілком обґрунтовано Закон встановив, що до складу наглядової ради акціонерного товариства

обираються тільки фізичні особи (ч.1 п.1 ст.53), вирішивши запеклу суперечку щодо можливості членства юридичних осіб (корпорацій) у наглядовій раді не на користь юридичних осіб, які являли б собою надто зручне прикриття для тих, хто дійсно прийматиме рішення, одночасно ізолюючи їх від відповідальності. Однак уже в наступній частині цього ж пункту ми зустрічаємо положення, які є несумісними із належною практикою корпоративного управління: «Порядок діяльності *представника акціонера у наглядовій раді* визначається самим акціонером. Загальні збори товариства можуть встановити *залежність членства у наглядовій раді від кількості акцій*, якими володіє акціонер».

Є також запитання до механізму формування наглядової ради «за принципом пропорційного представництва у її складі відповідно до кількості належних акціонерам голосуючих акцій» (ч.2 п.3 ст.53). Якщо ця норма буде тлумачитись як автоматична кооптація представника акціонера до наглядової ради із можливістю вільної заміни, то такий механізм, вочевидь, перенесе центр прийняття рішень із зали засідань наглядової ради до залаштункових переговорів між акціонерами і зробить акціонерне товариство заручником, а потім жертвою розбіжностей між інтересами акціонерів.

Слід також згадати про обмеження обрання членів наглядової ради при кумулятивному голосуванні вимогою про отримання кандидатом не менше 50 % голосів (п.4 ст.42). Вочевидь, мається на увазі уникнути ситуації висунення міноритарними акціонерами великої кількості кандидатур із наступним розпорошенням між ними голосів акціонерів меншості чи навіть можливістю контролюючого акціонера отримати непропорційне представництво за рахунок розпорошення голосів дрібних акціонерів та висунення свого кандидата в якості представника міноритариїв. Втім ми вважаємо встановлення такого обмеження недоцільним та таким, що несе ризик викривлення волі міноритарних акціонерів та фактичне обмеження їх права висувати власні кандидатури.

Досить екзотично у виконанні українського Закону «Про акціонерні товариства» виглядає запозичення американської практики створення комітетів у складі наглядової ради. Така вимога була встановлена Актом Сарбанса-Окслі, який був прийнятий на хвилі скандалу з корпораціями Enron та World.Com, і широко запозичена іншими країнами. Специфікою українського розуміння ролі комітетів наглядової ради (в умовах відсутності концепції незалежних директорів) є можливість створення комітетів для «вивчення і підготовки» будь-яких питань, що входять до компетенції наглядової ради (п. 1 ст. 56). Остаточне рішення в будь-якому випадку приймається всім складом наглядової ради (п.3 ст. 56).

Виконавчий орган

Від самого початку Україна дотримувалась класичної німецької моделі дворівневої системи органів управління (two-tier board) із забороною одночасного членства у наглядовій раді та виконавчому органі. Ця практика є усталеною і її жорстко дотримуються. Втім, її недоліком є високий ступінь незалежності менеджменту від наглядової ради, хоча в Україні та в Німеччині схожі проблеми мають різне правове та економічне підґрунтя. Сьогодні головними проблемами, пов'язаними з виконавчими органами акціонерних товариств, є високий ступінь незалежності, яким користується виконавчий орган, особливо якщо він обирається загальними зборами акціонерів, та кваліфікація відносин між менеджментом та акціонерним товариством як трудових, що суттєво утруднює звільнення менеджерів, несе ризик поновлення їх на роботі (що саме по собі є абсурдом) та ускладнює притягнення їх до відповідальності за збитки, завдані товариству їх недобросовісними діями.

Все це зробило посаду голови виконавчого органу надзвичайно вдалим інструментом для так званих «рейдерських захоплень», коли шляхом сумнівних або відверто незаконних дій чи фальсифікацій дрібні акціонери чи навіть сторонні особи отримують судове

рішення щодо відновлення (призначення) на посаду голови виконавчого органу лояльної до них особи, функції якої зводяться до швидкого продажу активів захопленого товариства пов'язаним із рейдером компаніям. Час, потрібний акціонерам на оскарження судового рішення та дій нелегітимного менеджера, корумпованість судової системи та абсолютизація концепції «добросовісного набувача» практично позбавляють акціонерів шансів повернути втрачені активи.

На превеликий жаль, законодавець не знайшов в собі сили розірвати хибний зв'язок між менеджерською посадою та трудовим правом. Менеджери українських компаній все ще працюватимуть за трудовим договором (п. 5 ст. 58). Однак статутом чи внутрішніми положеннями товариства визначатиметься, чи обиратимуть (звільнятимуть) виконавчий орган загальні збори акціонерів, чи наглядова рада товариства. Навіть якщо виконавчий орган обиратиметься загальними зборами акціонерів, наглядова рада має право зупинити повноваження виконавчого органу і призначити виконуючого обов'язки виконавчого органу до вирішення питання загальними зборами акціонерів (п.2 ст. 61).

Як нескладно побачити, український Закон «Про акціонерні товариства» ще надзвичайно далекий від найкращих практик корпоративного управління, однак він є дуже серйозним кроком в напрямку наближення України до належних стандартів розробки корпоративного законодавства та відмови від законодавчого закріплення тиранії і безвідповідальності менеджменту. Серед інших переваг Закону слід згадати такі надзвичайно важливі механізми захисту прав акціонерів, як право акціонера вимагати від товариства викупу його акцій у випадку, якщо він голосував проти окремих рішень, ухвалених загальними зборами (злиття, ухвалення значного правочину, зміну розміру статутного капіталу) (ст.68); регламентація процедур ухвалення значних правочинів та правочинів, в яких є заінтересованість. Закон навіть містить спробу врегулювати процедуру придбання значного пакету акцій (поглинання), однак у нас є сумніви, що в існуючому вигляді норми Розділу IX зможуть ефективно застосовуватись та забезпечать досягнення задекларованих цілей, подібні сумніви ми також маємо щодо механізмів звернення до акціонера до суду із вимогою скасування рішення загальних зборів акціонерів (ст.50) та права акціонера звернутися до суду в інтересах товариства з вимогою про відшкодування збитків у випадку порушення процедури ухвалення рішень про значний правочин чи правочин із заінтересованістю (п.2 ст. 73). Втім, ми сподіваємось, що всі ці задекларовані, але не підкріплені необхідними процедурами механізми мають непогані шанси бути викликані до життя в процесі застосування нового Закону внаслідок загострення корпоративних конфліктів в умовах світової фінансової кризи. Ми також сподіваємось, що процеси застосування та вдосконалення Закону «Про акціонерні товариства» відкриють очі на вбогість та абсурдність екзотичних конструкцій юридичних осіб, заснованих на застарілих концепціях «радянського господарського права».

Макаруха З.М.*

ЗАСАДНИЧІ ПРИНЦИПИ ЗАСНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПРОСТОРУ СВОБОДИ, БЕЗПЕКИ ТА ЮСТИЦІЇ В РАМКАХ ЄС

The Article is devoted to the research of fundamental principles of the Area of Freedom, Security and Justice. The research is based on analyses of provisions of the Treaty on EU and the Treaty on EC, Constitution for Europe, Lisbon Treaty and the EU precedent Law.

У 2007 році Концепція простору свободи, безпеки та юстиції (далі - ПСБЮ) є відносно новою у доктрині права ЄС. Вперше закріплена у Амстердамському договорі 1998 р.[34], ця концепція отримала подальше визначення у робочій програмі, прийнятій Європейською Радою у Тампере у жовтні 1999 р.[23], а також у розробленій на її основі Гаазькій програмі 2004 р.[27]. Проте чи не найбільший внесок у розвиток концепції ПСБЮ зроблено Лісабонським договором, підписаним 2007 р. [36], набрання чинності яким матиме своїм наслідком об'єднання окремих складових ПСБЮ (в результаті скасування «піларної» структури ЄС) в єдину правову площину.

Разом з тим визначення концепції ПСБЮ потребує глибокого теоретико-правового аналізу, одним із завдань якого є дослідження засадничих принципів заснування та розвитку ПСБЮ.

Як відомо, принципи права – це основоположні ідеї, якими керуються як в правотворчому, так і правозастосовному процесі. Існує багато визначень та класифікацій принципів права ЄС. Так, зокрема, Л.М. Ентін зазначає, що «загальні принципи права ЄС - це імперативні правові норми, в яких знаходять своє концентроване відображення найважливіші риси і цінності, притаманні даній правовій системі» та здійснює класифікацію цих принципів на основі ст.6 Договору про Європейський Союз (Принципи ЄС) [3, с. 36-37].

Відповідно до класифікації загальних принципів права ЄС, запропонованій В.І. Муравйовим, принципи згадані в установчих договорах (зокрема ст.6 Договору про Європейський Союз), доповнені принципами визначеними Судом ЄС (принцип юридичної певності, принцип пропорційності, принцип законності та принцип заборони свавільного чи диспропорційного втручання з боку публічних властей) [4, с. 54-55].

Своєю чергою, С.Ю.Кашкін визначає принципи права ЄС, як первинні положення найбільш загального характеру, які визначають зміст, реалізацію та розвиток всіх інших норм права ЄС та розділяє їх на функціональні (принципи верховенства та прямої дії права ЄС) та загальні (принципи охорони прав і свобод особи, правової визначеності, недискримінації, пропорційності, субсидіарності, а також низка процесуальних принципів) [1, с. 835-836].

Дане дослідження ставить за мету виокремлення тих принципів права ЄС, які лежать в основі заснування та розвитку ПСБЮ. Аналіз засадничих принципів заснування та роз-

* кандидат юридичних наук, докторант кафедри порівняльного та європейського права Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Макаруха З.М., 2009

витку ПСБЮ дасть змогу визначити зміст, порядок реалізації та тенденції розвитку правового регулювання ЄС у галузі ПСБЮ.

Оскільки, на сучасному етапі саме поняття принципів права ЄС розкривається установчими договорами (які не тільки уточняють зміст цих принципів, але й вказують на деякі конкретні правові акти, в яких ці принципи формулюються) та конкретизується в практиці Суду ЄС, визначення комплексу та меж застосування засадничих принципів заснування та розвитку ПСБЮ базується на порівняльному аналізі положень чинних установчих договорів, проекту конституції для Європи (яка має доктринальне значення), Лісабонського договору, підписаного 2007 р. (на даний час відбувається процес ратифікації цього документа національними парламентами держав-членів), а також на аналізі положень окремих робочих програм ЄС та практики Суду ЄС.

У частині 1 ст.10 Договору про Європейське Співтовариство закріплено позитивне зобов'язання держав-членів вживати усіх необхідних заходів для виконання зобов'язань, що випливають з права Співтовариства, тоді як частина 2 ст.10 зобов'язує держав-членів утримуватися від вжиття будь-яких заходів, що можуть якимось чином перешкодити досягненню цілей Договору [11]. Зазначена стаття закріплює принцип «лояльності», під яким мається на увазі одностайне і беззастережне виконання права Спільноти, насамперед, що стосується їх відбиття у внутрішньодержавних правопорядках [43]. У своїй судовій практиці Суд ЄС не одноразово послуговувався принципом лояльності для динамічного тлумачення права ЄС, а також для розвитку права Співтовариства [45]. Принцип лояльної співпраці тлумачать також зворотно: він зобов'язує ЄС проявляти певну лояльність до держав-членів [42].

Слід підкреслити, що принцип «лояльності» по-різному застосовується в рамках першої та третьої «опор» ЄС .

Застосування принципу «лояльності» в рамках першої «опори» ЄС, в тому числі у сфері віз, притулку, імміграції та інших питань, пов'язаних з вільним переміщенням осіб (Розділ IV Договору про Європейське Співтовариство) полягає здебільшого у зобов'язанні держав-членів (зокрема, їх компетентних органів): не застосовувати норм національного права чи приватних контрактів, які суперечать праву Співтовариства [38]; заповнювати прогалини у правовому порядку Співтовариства шляхом запровадження заходів, необхідних для зрозумілого та ефктивного застосування права Співтовариства [43]; запроваджувати, поширювати та виробляти нові національні засоби щодо захисту прав та свобод гарантованих правом Співтовариства [43]; піднімати (національними судами), за власною ініціативою, питання пов'язані з правом Співтовариства, навіть, якщо сторони не порушують цього питання [48]; тлумачити норми національного права у відповідності з правом Співтовариства [44]; виплачувати компенсацію за порушення права Співтовариства [57].

Відповідно до ст.10 Договору про Європейське Співтовариство сфера застосування принципу «лояльності» обмежена сферою регулювання зазначеного Договору [24, p. 127-154]. Проте, Суд ЄС розширив сферу застосування цього принципу. У справі C-105/03 Пупіно стояло питання щодо того, чи зобов'язаний національний суд тлумачити норми національного права у відповідності з рамковим Рішенням про становище жертв у кримінальному процесі, незважаючи на те, що це рішення не мало прямої дії [56]. Суд ЄС підтвердив, що зобов'язання національних судів брати до уваги згадане Рішення в процесі тлумачення національних правових норм обмежене загальними принципами права, зокрема принципом правової визначеності та заборони зворотної дії права. Водночас Суд ЄС постановив що зобов'язання держав-членів визначені ст. 10 Договору про ЄС поширюються на сфери охоплені третьою опорою ЄС, а відтак принцип лояльної співпраці є засадничим принципом співробітництва поліції та судів у кримінальній сфері. Саме від

лояльного ставлення поліційних та судових органів однієї держави-члена до відповідних рішень національних органів іншої держави-члена, а також актів інститутів ЄС залежить результативність та ефективність такого співробітництва.

Специфіка застосування принципу «лояльності» в рамках третьої «опори» полягає переважно у зобов'язанні держав-членів: дотримуватися принципів фундаментальних прав та належного процесу, а також загальних принципів права [50]; забезпечувати відшкодування збитків за порушення права ЄС національними та союзними органами; не перешкоджати дії норм європейського права; не заохочувати до порушення права ЄС в тому числі фундаментальних прав; роз'яснювати правове становище відповідно до національного права [25, p. 476-521].

Набрання чинності Лісабонським договором, та скасування, як наслідок, піларного поділу, означатиме закріплення на договірному рівні поширення застосування принципу «лояльності» на всю сферу ПСБЮ, що, проте, не вплине на специфіку застосування цього принципу в рамках кожного з колишніх «піларів» . У взаємній повазі та лояльності знаходить своє вираження інший принцип – принцип «солідарності». Відповідно до частини 3 ст.1 Договору про Європейський Союз завданням Союзу є сформувати узгоджені та солідарні стосунки держав-членів та їхніх народів. Таким чином чинні установчі договори згадують про принцип «солідарності» як загальний принцип права ЄС.

Великою заслугою Лісабонського договору є запровадження принципу «солідарності» безпосередньо до сфери ПСБЮ. Так, у ст.63b Лісабонського договору зазначено, що «політики Союзу, сформульовані у підрозділі «прикордонний контроль, притулок та імміграція», та їхнє виконання належить здійснювати, керуючись принципом солідарності та справедливого розподілу відповідальності, зокрема фінансових наслідків, між державами-членами. У разі потреби, актам Союзу, ухваленим у сфері прикордонного контролю, притулку та імміграції, належить містити доцільні заходи з реалізації цього принципу «.

Якщо ПСБЮ є простором в рамках якого держави-члени націлені на пошук спільних відповідей на спільні загрози, то цілком природно, що в цьому процесі держави-члени мають демонструвати солідарність одна з одною, зокрема щодо фінансового тягаря. Прикладом потреби у солідарності є захист зовнішніх кордонів ЄС, де держави-члени зіштовхуються з різними викликами та проблемами через їх різне географічне положення, що зумовлює більш значні зусилля та витрати однієї групи держав у порівнянні з іншою у забезпеченні спільних стандартів безпеки на зовнішніх кордонах ЄС.

Таким чином принцип «солідарності» у контексті ПСБЮ можна визначити, як суттєвий крок вперед щодо забезпечення системи ефективного розподілу обов'язків у зазначеній сфері - включно з використанням засобів бюджету ЄС.

Недоліком Лісабонського договору є запровадження принципу «солідарності» лише до сфери прикордонного контролю, притулку та імміграції, тобто до однієї зі складових ПСБЮ – «свободи». Адже існує також необхідність поширення цього принципу і на дві інші складові ПСБЮ, наприклад, - на боротьбу з організованою злочинністю, де одна з держав (зокрема нові держави-члени) може не мати належного оснащення для проведення розслідувань.

На думку деяких європейських дослідників ключовими принципами забезпечення ПСБЮ є не принцип солідарності, а принципи «сумлінної співпраці» та «взаємного визнання» [17, p.610-611].

Принцип «сумлінної співпраці» закріплено у частині 3 ст.3а Лісабонського договору, відповідно до якої дотримуючись принципу сумлінної співпраці, Союз та держави-члени з цілковитою взаємовигодою допомагають одна одній виконувати завдання, що випливають з Договору. Відповідно до зазначеного принципу держави-члени вживають усіх мож-

ливих заходів, загальних чи спеціальних, щоб забезпечити виконання зобов'язань, що виникають з Договору чи актів інституцій Союзу.

Порівняльний аналіз принципу «лояльності», зміст якого визначено чинним Договором про Європейське Співтовариство, та принципу «сумлінної співпраці», запровадженого Лісабонським договором, дає підстави зробити висновок про оперування установчими договорами та доктриною права ЄС двома різними термінами («лояльність» та «сумління співпраця»), які співпадають за змістом та правовим визначенням.

Щодо визнання пріоритетності принципу «взаємного визнання» (або «лояльності») у порівнянні з принципом «солідарності», на нашу думку, розмежувати ці два принципи досить складно. Зазначені принципи є настільки взаємозалежними та взаємопроникними, що надавати одному з них більшої ваги у порівнянні з іншим не варто.

Що стосується принципу «взаємного визнання», то цей принцип вперше було визначено в якості основоположного принципу однієї із свобод Внутрішнього ринку ЄС – свободи руху товарів, згодом його застосування було поширено на свободу руху осіб (а саме на систему визнання дипломів про вищу освіту) [33], а також Суд ЄС зробив можливим застосування принципу «взаємного визнання» у кримінальному праві [54].

Цікавим є той факт, що право ЄС базується в більшій мірі на «взаємному визнанні та довірі», а ніж на примусі [8]. Це твердження в повній мірі стосується методів правового регулювання ПСБЮ.

У п. 3.2 Гаазької програми зазначено, що «судове співробітництво у цивільних та кримінальних справах може бути посилене в подальшому шляхом зміцнення «взаємної довіри» та прогресивного розвитку Європейської судової культури, що базується на різноманітності правових систем держав-членів, а також єдності на основі європейського права». В основі «взаємної довіри» має лежати переконання, що усі громадяни ЄС мають доступ до судової системи, який характеризується високим рівнем якості.

З метою спрощення повного застосування принципу «взаємного визнання», Гаазька програма пропонує заснувати систему, яка б забезпечувала об'єктивну та неупереджену оцінку імплементації політик ЄС у сфері юстиції, зберігаючи при цьому повну повагу до незалежності судочинства у відповідності з існуючими європейськими механізмами. Посилення «взаємної довіри» вимагає певних зусиль щодо покращення взаєморозуміння поміж національними судовими органами та різними правовими системами. Цьому сприяють, зокрема мережі судових організацій та інституцій (наприклад, Мережа Вищих судів, або Європейська мережа судових тренінгів), які забезпечують необхідні навчальні програми обміну.

Запровадження, у висновках Європейської Ради у Тампере, «взаємного визнання», як основоположного принципу судового співробітництва у цивільних та кримінальних справах називають у доктрині права ЄС «геніальною зміною парадигм» (йдеться про заміну територіального принципу чи принципу суверенітету) [18, p. 5-36] і навіть «революцією» у судовому співробітництві держав-членів ЄС [31, p. 87-107]. Адже, на відміну від попередніх принципів, які лежали в основі судового співробітництва, принцип «взаємного визнання» зробив можливим застосування права однієї держави на території іншої. Як результат, національне право стає частиною правопорядку Європейського Союзу [5].

Водночас існує думка, що глави держав-членів ЄС домовилися про запровадження принципу «взаємного визнання», оскільки не змогли домовитися про заходи щодо гармонізації законодавства у сфері судового співробітництва у цивільних та кримінальних справах [22]. Проте запровадження принципу «взаємного визнання» не виключає потреби у гармонізації законодавства – саме їх поєднання створює передумови для створення простору юстиції в рамках ЄС. Більше того, гармонізація законодавства є важливим інструментом ефективного застосування принципу взаємного визнання.

Порівнюючи ефект взаємного визнання на Внутрішньому ринку ЄС та у сфері ПСБЮ, Сандра Левенекс наголошує, що взаємне визнання у сфері судового співробітництва не призводить до лібералізації, але зміцнює сферу урядового співробітництва[15]. Дійсно, застосування принципу взаємного визнання у судовому співробітництві не має своїм наслідком прямого лібералізаційного ефекту, але можна відзначити опосередковану лібералізацію, а саме – лібералізацію доступу до правосуддя, через спрощення транскордонного руху правових актів національних судових органів.

Відповідно до принципу «взаємного визнання» національне судочинство стає центральним актором у судовому співробітництві. Саме суддя національного судового органу є уповноважений та має обов'язок визнати рішення іноземного судового органу. Більше того, судове співробітництво – це виключна судова процедура, яка характеризується прямими контактами між суддями держав-членів ЄС. Тому судді стають самостійними акторами у міжнародній системі [21]. Таким чином, принцип «взаємного визнання» створює правову систему горизонтального співробітництва.

Вперше на договірному рівні принцип «взаємного визнання», як основоположний принцип співробітництва судів у цивільних та кримінальних справах, закріплено у Лісабонському договорі.

У частині 4 ст.61 Лісабонського договору зазначено, що «Союз полегшує доступ до правосуддя, зокрема через принцип взаємного визнання судових та позасудових рішень у цивільних справах». Крім цього, відповідно до частини 1 ст.65 Лісабонського договору «Союз розвиває судову співпрацю в цивільних справах, які мають транскордонні наслідки, на підставі принципу взаємного визнання судових рішень та рішень у позасудових справах. Така співпраця може охоплювати ухвалення заходів щодо зближення законів та підзаконних актів держав-членів». А у частині 2 тієї ж статті визначено компетенцію Ради та Європарламенту щодо запровадження заходів, спрямованих на те, щоб забезпечити, зокрема, взаємне визнання та виконання у державах-членах судових рішень та рішень у позасудових справах.

Принцип «взаємного визнання» у сфері судового співробітництва у кримінальних справах вперше згадується у частині 3 ст.61 Лісабонського договору: «Союз докладає зусиль, щоб забезпечити високий рівень безпеки через заходи з запобігання та боротьби проти злочинності, расизму та ксенофобії та заходи з координування та співпраці органів поліції, правосуддя та інших компетентних органів, а також через взаємне визнання судових рішень у кримінальних справах та, у разі потреби, зближення норм кримінального права». Відповідно до частини 1 ст.69А «судову співпрацю в кримінальних справах у Союзі слід грунтувати на принципі взаємного визнання вироків та судових рішень, яка має включати зближення законів та підзаконних актів держав-членів». Частина 2 ст.69А робить посилання на заходи, необхідні для спрощення взаємного визнання. Так, Європарламент та Рада можуть за допомогою директив прийняти мінімальні правила (наприклад щодо взаємної прийнятності доказів у державах членах), які мають враховувати відмінності у правових традиціях та системах держав-членів.

Однак, закріплення Лісабонським договором принципу «взаємного визнання», на думку низки європейських дослідників [30, p. 5-7], не вирішує проблеми відсутності консенсусу серед держав-членів ЄС щодо змісту та застосовування цього принципу.

З метою розв'язання зазначеної проблеми Комісією було оголошено тендер на вивчення та оцінку цього принципу [26, p. 1-2]. За результатами тендеру зроблено висновок, що «відмінності у застосуванні принципу «взаємного визнання» виникають залежно від інструменту, який запроваджується». У зв'язку з тим, що інструментарій постійно змінюється, важко виробити єдиний підхід до розуміння та застосування зазначеного принципу.

На нашу думку, передумовами повного та одноманітного застосування принципу «взаємного визнання», окрім вже згаданої, взаємної довіри [7; 13; 14], є: еквівалентність (держави-члени мають визнавати правову систему одна одної, як «рівноцінно легітимну»[32, p. 909-935]); сумісність (правова система однієї держави-члена має бути сумісною з формальними правилами та процедурами іншої держави-члена; несумісність найбільш ймовірна між країнами загального та континентального права); інституційна структура підтримки [19] (необхідність існування інституційної структури, до якої звертаються національні органи у разі незабезпечення однієї чи кількох з вищезазначених умов; такими інституційними структурами є Європейська судова мережа чи Євроюст).

Одним з основних договірних зобов'язань держав-членів, відповідно до частини 1 ст.12 Договору про Європейське Співтовариство, є дотримання принципу заборони дискримінації за державною належністю. Дія принципу заборони дискримінації, відповідно до Договору, обмежена сферою застосування його положень.

Визначення принципу недискримінації було здійснене прецедентним правом ЄС [37]. Формула принципу недискримінації, або як його ще називають рівності, полягає у забороні однакового ставлення до різних ситуацій, чи різного ставлення до однакових ситуацій [40], за винятком тих випадків, коли таке ставлення є об'єктивно виправданим [53]. Практика Суду ЄС встановлює правило, відповідно до якого діяльність ЄС, в межах його компетенції, має відповідати загальним принципам права ЄС, в тому числі принципу рівності чи недискримінації [29, p. 188-201].

У доктрині права ЄС існує думка, що принцип недискримінації застосовується лише до окремих положень Договору, а саме до основних свобод Внутрішнього ринку ЄС (свобода руху товарів, осіб, послуг, капіталу та платежів) [2, p. 70-94] .

Підтвердженням цієї думки є здебільшого практика Суду ЄС, що склалася в період до набрання чинності Маастрихтським договором. Так, у справі 186/87 «Кован» [41] йшлося про те, що на британського туриста було скоєно насильницький напад під-час його перебування у Парижі. Франція відмовила громадянину Великобританії у відшкодуванні шкоди, завданої нападом, на підставі того, що Великобританія не забезпечила захист відповідних інтересів громадян Франції. У своєму рішенні Суд ЄС визнав застосовним принцип заборони дискримінації, оскільки, відповідно до його позиції, британський турист виступив у ролі споживача послуг .

Цікавим є той факт, що саме положення проекту Конституції для Європи здійснили прив'язку переважного застосування принципу недискримінації до основних свобод Внутрішнього ринку ЄС. Стаття I-4 називається «Основоположні свободи та недискримінація» та складається з двох частин: в першій частині йдеться про те, що Союз гарантує вільний рух осіб, товарів, послуг і капіталу та свободу підприємницької діяльності; частина друга закріплює заборону будь-якої дискримінації на підставі державної належності.

Інша позиція закладена у положення Лісабонського договору, який не змінює формулювання ст.12 Договору про Європейське співтовариство, однак переносить цю статтю з частини I «Принципи» у частину II Договору, змініюючи назву останньої – «Недискримінація та громадянство». В такий спосіб, Лісабонський договір здійснює безпосередню прив'язку принципу недискримінації до інституту «громадянства ЄС», значно розширивши сферу застосування цього принципу. Саме громадянин ЄС та його права є чинником та кінцевою метою заснування ПСБЮ в рамках ЄС.

Варто також згадати теорію Г. Де Бурки, відповідно до якої принцип недискримінації застосовується у двох сферах - економічній, метою якої є заснування та функціонування Внутрішнього ринку ЄС, а також, як наріжний камінь європейської інтеграції загалом [10]. В останньому випадку принцип недискримінації демонструє, що цілі Союзу виходять далеко за межі економічної інтеграції та поширюються на захист європейської

соціальної моделі [16, p. 9-25], основою якої є, втому числі, забезпечення свободи та безпеки громадян ЄС, а також усунення дискримінаційного ставлення до громадян третіх країн.

Великого значення набуває застосування у практиці Суду ЄС принципу заборони дискримінації у сфері ПСБЮ, зокрема у процессуальному праві. У справі С-323/95 «Геєс»[49] йшлося про вимогу щодо забезпечення судових витрат, яка ставилася до громадян інших держав-членів, що виступали позивачами в німецьких судах. Суд ЄС постановив, що зазначені вимоги - заборонена дискримінація за державною належністю. Не менш важливим є рішення Суду ЄС у справі С-398/92 «Мунд і Фестер»[47], яке забороняє дискримінацію (на підставі державної приналежності) щодо взаємного визнання судових рішень у цивільних справах.

З метою забезпечення справедливого та недискримінаційного ставлення до громадян третіх країн Рада ЄС видала Директиву 2003/9 [35] про встановлення мінімальних стандартів для прийняття осіб, які шукають політичного притулку в державах-членах ЄС [12].

Практика Суду ЄС, яка складається в період після підписання Маастрихтського договору, вторинне право ЄС, а також зміни передбачені Лісабонським договором свідчать про тенденцію до розширення сфери застосування принципу недискримінації, зокрема тлумачення цього принципу в якості засадничого принципу заснування та розвитку ПСБЮ.

Наступний аналіз визначає принципи «здійснення компетенції Союзу у сфері ПСБЮ». «Компетенція» – це термін, який вживається для визначення рівня відповідальності за прийняття рішень у тій чи іншій сфері.

В той час, як чинні установчі договори не закріплюють жодних положень щодо класифікації компетенцій ЄС, Лісабонський договір ставить за мету визначити та кодифікувати розподіл компетенції між Союзом та державами-членами.

Лісабонський договір визначає три типи компетенції ЄС: виключна (митний союз; правила конкуренції; монетарна політика; збереження морських біологічних ресурсів у рамках спільної політики щодо рибальства; спільна торгівельна політика; укладення міжнародних угод, якщо укладення такої угоди обумовлене законодавчим актом Союзу чи потрібне для здійснення Союзом своєї внутрішньої компетенції, чи тією мірою, якою її укладення може вплинути на спільні правила чи змінити їхній обсяг); спільна (внутрішній ринок; соціальна політика в аспектах визначених Договором про функціонування ЄС; економічне, соціальне та територіальне гуртування; сільське господарство та рибальство за винятком збереження морських біологічних ресурсів; довкілля; захист прав споживачів; транспорт; транс'європейські мережі; енергетика; простір свободи, безпеки та юстиції; спільні проблеми безпеки у сфері охорони здоров'я в аспектах, визначених у Договорі про функціонування ЄС; дослідження, технічний розвиток та космічна діяльність; сфери розвитку та гуманітарна допомога); *підтримувальна, координуюча чи доповнювальна* (охорона та зміцнення здоров'я людини; промисловість; культура; туризм; освіта, професійне навчання, молодь та спорт; цивільний захист; адміністративна співпраця).

Окремо Лісабонський договір виділяє *координацію економічних політик та політик зайнятості* (держави-члени координують свої економічні політики в межах Союзу; Союз вживає заходів, що забезпечують координацію політик зайнятості держав-членів та може висувати ініціативи, щоб забезпечити координацію соціальних політик держав-членів) та спільну зовнішню і безпекову політику (компетенція Союзу охоплює всі сфери зовнішньої політики та всі питання безпеки Союзу, включно з поступовим формуванням спільної оборонної політики; держави-члени активно і беззастережно підтримують *спільну зовнішню і безпекову політику* Союзу на засадах лояльності та взаємної солідарності).

Таким чином, ПСБЮ відноситься до сфери «спільної компетенції», а це означає, що у цій сфері мають право діяти як Союз так і держави-члени. У Протоколі про здійснення спільної компетенції [59], який є невід'ємною частиною Лісабонського договору, зазначено, що «коли Союз діє у певній сфері, межі здійснення цієї компетенції охоплюють лише ті елементи, які регулюються конкретним актом Союзу, а отже - не поширюються на усю сферу». Тому держави-члени «мають право діяти у тій же сфері до тих пір поки їх законодавство не суперечить принципам та праву ЄС».

Аналіз положень зазначеного Протоколу дає підстави відзначити наділення ЄС провідною роллю у здійсненні «спільної компетенції». Однак, не варто ці положення тлумачити відокремлено від решти положень Лісабонського договору.

Відповідно до частини 1 ст.3b Лісабонського договору межі компетенції Союзу визначає принцип «надання компетенцій». Згідно з цим принципом, Союзові належить діяти в межах компетенцій, що їх, відповідно до установчих договорів, надають йому держави-члени заради досягнення цілей визначених в цих договорах. Компетенції, що їх не надано Союзові установчими договорами, залишаються за державами-членами.

Окрім принципу «надання компетенції» Лісабонський договір закріплює два інші принципи, які сприяють визначенню меж компетенції Союзу у сфері ПСБЮ – принцип субсидіарності та принцип пропорційності.

Обидва принципи визначені у чинних установчих договорах. Відповідно до частини 2 ст. 2 Договору про Європейський Союз «цілей Союзу слід досягати, шануючи принцип субсидіарності». Зміст цього принципу визначено у частині 2 ст.5 Договору про Європейське Співтовариство: «у сферах, що не належать до його виключної компетенції, Співтовариство діє на основі принципу субсидіарності лише тоді й у такому обсязі, коли держави-члени не можуть належним чином досягти мети запланованого заходу, натомість це краще здійснити на рівні Співтовариства, з огляду на масштаби чи результати запропонованих заходів».

Своєю чергою у Лісабонському договорі робиться чітка прив'язка принципу субсидіарності та пропорційності до здійснення Союзом своєї компетенції: «Союз здійснює свої компетенції на основі принципів субсидіарності та пропорційності». Формулювання Лісабонським договором змісту принципу субсидіарності практично не відрізняється від відповідного формулювання чинного Договору про Європейське Співтовариство, за виключенням таких деталей, як заміна терміну «Співтовариство» на «Союз» (з огляду на повне скасування Лісабонським договором терміну «Співтовариство»), а також деталізація рівнів («центральний, регіональний чи місцевий»), на яких «держави-члени не можуть досягти мети запланованого заходу». Що стосується останнього нововведення, слід наголосити, що інституції ЄС будуть змушені брати до уваги регіональний рівень, який, зокрема на прикладі німецьких Земель, може демонструвати суттєву владу діяти у низці питань, які стосуються ПСБЮ.

Окрім цього, Лісабонський договір закріплює принципи субсидіарності та пропорційності безпосередньо у частині, що здійснює правове регулювання ПСБЮ. Так, ст.61В Договору згадує про роль національних парламентів у забезпеченні відповідності законодавчих пропозицій та ініціатив у сфері співробітництва поліції та судів у кримінальних справах принципу субсидіарності. Оскільки зазначена контролююча роль національних парламентів застосовується практично до всіх законодавчих ініціатив, той факт, що вона спеціально згадана у сфері ПСБЮ, може сприяти утвердженню компетенції держав-членів у зазначеному домені.

Таким чином, Лісабонський договір значно підсилює принцип субсидіарності, надаючи регіональним одиницям та об'єднанням, а також національним парламентам можливість звернення до Суду ЄС у випадку недотримання цього провідного принципу [6].

Застосування принципу субсидіарності доповнюється принципом мінімуму втручання (пропорційності) Співтовариства. Так, частина 3 ст.5 чинного Договору про Європейське Співтовариство визначає зміст принципу пропорційності (не згадуючи назви цього принципу): «будь-якій дії Співтовариства не належить виходити за межі того, чого потребує досягнення мети Договору». Єдиним нововведенням Лісабонського договору в даному випадку є посилання на «принцип пропорційності» при визначенні змісту останього.

Практичне значення принципів субсидіарності та пропорційності полягає насамперед в тому, що вони обумовлюють необхідність наведення особливих, переконливих і вагомих підстав для виправдання та обгрунтування будь-якого втручання з боку Союзу [9, S. 2009].

Більше того, у Протоколі про застосування принципів субсидіарності та пропорційності [59], доданого до Лісабонського договору, зазначено (ст.7), що обґрунтовані висновки будь-якого національного парламенту або палати цього парламенту стосовно законодавчих актів ЄС повинні бути враховані компетентними органами ЄС. З ініціативи національного парламенту або палати парламенту відповідна держава-член може оскаржити ймовірне порушення принципу субсидіарності, подавши позов до Суду ЄС проти відповідного законодавчого акта ЄС.

В такий спосіб, принципи субсидіарності та пропорційності визначають межі компетенції ЄС, наданої відповідно до принципу «надання компетенції», у сфері ПСБЮ.

Іншим, обмежувальним принципом компетенції Союзу у сфері ПСБЮ є «принцип поваги до суттєвих функцій держави», який закріплений частиною 2 ст.3а Лісабонського договору. До зазначених функцій віднесено «забезпечення територіальної цілісності держави, підтримка правопорядку та захист внутрішньої безпеки». Цей принцип лежить в основі ст.61Е Лісабонського договору, відповідно до якої положення у сфері ПСБЮ не впливають на виконання обов'язків держав-членів стосовно підтримання правопорядку та внутрішнього безпеки. Оскільки багато питань у сфері ПСБЮ прямо чи опосередковано пов'язані з публічним порядком та внутрішньою безпекою, цей принцип може стати серйозним аргументом для держав-членів проти поширення діяльності ЄС на окремі сфери ПСБЮ.

Отже, на основі здійсненого аналізу, засадничі принципи заснування та розвитку ПСБЮ слід класифікувати на: принципи, які визначають поведінку держав-членів у сфері ПСБЮ (принцип лояльності, або сумлінної співпраці, солідарності, взаємного визнання, недискримінації); та принципи здійснення компетенції Союзу у сфері ПСБЮ (принцип надання компетенцій, субсидіарності, пропорційності, поваги до суттєвих функцій держави).

При цьому, не можна не наголосити на важливому значенні та ролі Лісабонського договору у визначенні вищезазначених принципів. Що стосується першої групи принципів, то Лісабонський договір не лише закріплює нові (які не визначені чинними установчими договорами) принципи у сфері ПСБЮ (принцип взаємного визнання та солідарності), але й розширює сферу застосування принципів, закріплених у чинних установчих договорах (принципу сумлінної співпраці або лояльності та принципу недискримінації).

Стосовно другої групи принципів можна стверджувати, що у положеннях Лісабонського договору щодо поділу компетенції між ЄС та державами-членами у сфері ПСБЮ закладено двоякий потенціал – посилення компетенції ЄС у зазначеному домені та, одночасно, підстави для обмеження діяльності ЄС державами-членами.

Література

1.Глобалистика: Энциклопедия. – М., 2003.
2.Гердеген М. Європейське право/Пер. з німецької. – К.: «К.І.С.», 2008.

3.Европейское право. Право Европейского Союза и правовое обеспечение защиты прав человека: Учебник для вузов /Под ред. Энтина Л. –2- е из. – М.: НОРМА, 2007.
4.Муравйов В.І. Вступ до права Європейського Союзу: підручник для студентів вищих навчальних закладів / КНУ ім.Т.Г.Шевченка. – К., 2007.
5.Муравйов В. Правові засади регулювання економічних відносин Європейського Союзу з третіми країнами (теорія і практика). – Академ-Прес. – Київ-2002.
6.Тюшка А.В. Договір про Конституцію для Європи: генезис, юридична природа, політична цінність. – К.:К.І.С., 2007.
7.Alegre, S. and M. Leaf Mutual Recognition in European Judicial Cooperation: A Step Too Far Too Soon? Case Study-the European Arrest Warrant // European Law Journal. – 2004. - № 10(2). – P. 200–217.
8.Bitter S. Zwangsmittel im Recht der Europäischen Union: Geteilte Rechtsmacht in Europa, // Europa als Raum der Freiheit, der Sicherheit und des Rechts / Edited by Rainer Hofmann and Stefan Kadelbach . – Hamburg, 2005.
9.Callies C. Subsidiaritats- und Solidaitatsprinzip in der Europaischen Union. - 2-Auf. – Hamburg, 1999.; Jarass H. EG-Kompetenzen und das Prinzip der Subsidiaritat nach Schaffung der Europaischen Union // EuGRZ. - 1994.
10.De Burca G. The Role of Equality in European Community Law // Dashwood A., O'Leary S. The Principle of Equal Treatment in EC Law. – Oxford, 2000.
11. General Report. The duties of cooperation of national authorities and courts and the Community institutions under Article 10 EC, XIX FIDE Congress. – Helsinki, 2000. - Vol.I – P.373-426, Vol. IV. – P.65-72.
12.Guild E. Seeking asylum: storm clouds between international commitments and EU legislative measures// European Law Review. – 2004. - № 29.
13.Guild, E. Crime and the EU's Constitutional Future in an Area of Freedom, Security, and Justice // European LawJournal. – 2004. - № 10(2). – P. 218-234.
14.Impalà F. The European Arrest Warrant in the Italian legal system. Between mutual recognition and mutual fear within the European area of Freedom, Security and Justice // Utrecht Law Review. – 2005. -№1(2). – P. 56-78.
15.Lavenex S. Mutual recognition and the monopoly of force: limits of the single market analogy // Journal of European Public Policy. – 2007. - №14 (5).
16.McCrudden C. The New Concept of Equality // ERA – Forum. – 2005. – Vol. 6, №3, November.
17.Muller-Graff P. Der «Raum der Freiheit, der Sicherheit und des Recht» im neuen Verfassungsvertrag fur Europa //Festschrift fur Manfred Zuleeg. – 2005. - №605.
18.Peers S. Mutual recognition and criminal law in the European Union: Has the Council got it wrong? // Common Market Law Review . – 2004. - №41(5).
19.Schmidt S. Mutual Recognition as a New Mode of Governance // Journal of European Public Policy. – 2007. - № 14 (5).
20.Schmidt S. Mutual Recognition as a New Mode of Governance // Journal of European Public Policy. – 2007. - № 14 (5).
21.Slaughter A. A New World Order. - Princeton: Princeton University Press, 2004.
22.Sievers J. Managing diversity: The European Arrest Warrant and the potential of mutual recognition as a mode of governance in EU Justice and Home Affairs // Paper presented at the EUSA Tenth Biennial International Conference Montréal, Canada, 17 – 19 May 2007.
23.Tampere Special European Council, October 1999/ http://europa.eu.int/council/off/conclu/oct99.
24.Temple Lang J. Checks and balances in the European Union – The institutional structure and the «Community Method»// European Public Law. – 2006. - №12.

25.Temple Lang J. The principle of loyal cooperation and the role of the national judge in Community, Union and EEA law // ERA-Forum. – 2006. – Vol. 7, № 4, December.
26.Tender N° JLS/D3/2007/3 «Study: An analysis of the future of mutual recognition in criminal matters in the European Union».
27.The Hague Programme: strengthening freedom, security and justice in the European Union// Brussels, 13 December 2004, 16054/04.
28. Toth A. The Oxford Encyclopedia of European Community Law. - Clarendon Press, 1990. – Vol. 1. - P. 188-201.
29.Tridim T. The General Principles of EC Law. - OUP, 1999.
30.White S. European Constitution: What is new in the Area of Judicial Co-operation in Criminal Matters and Police Co-operation // The Federal Trust for Education and Research. – 2004. - July.
31.Wichmann N. The Participation of the Schengen Associates: Inside or Outside?// European Foreign Affairs Review. – 2006. - №11.
32.Wouters, J., Naert F. Of Arrest Warrants, Terrorist Offences and Extradition Deals: An Appraisal of the EU's main Criminal Law Measures against Terrorism after 11 September // Common Market Law Review. – 2004. - № 41.
33.Директива 89/48, [1989] Official Journal L (19) 16.
34.Official Journal C 340, 10/11/ 1997.
35.Official Journal L 31, 6/2/2003.
36.Official Journal C 306/50, 17/12/2007.
37.Справа 13/63, Italy v Commission [1963] E.C.R. 165.
38.Справа 106/77, Simmenthal [1978] ECR 629.
39.Справа 47 і 48/83, Pluimveeslachterij Midden-Nederland [1984] ECR 1721.
40.Справа 106/83, Sermide SpA v Cassa Conguaglio Zucchero and others [1984] ECR 4209.
41.Справа 186/87, Kovan [1989] E.C.R. 195.
42.Справа C-2/88, Zvartveld [1990] ECR I-3367.
43.Справа C-213/89, Factortame [1990] ECR I-2433.
44.Справа C-106/89, Marleasing [1990] ECR I-4135.
45.Справа C-6/90, Frankovich [1991] ECR I-5357.
46.Справа C-146/91, Natuurbeheer en Visserij [1994] ECR I-4199.
47.Справа C-398/92, Mund&Fester [1994] E.C.R. I-467.
48.Справа C-312/93, Peterbroeck [1995] ECR I-4599.
49.Справа C-323/95, Gayes [1997] E.C.R.I-1698.
50.Справа C-274/96, Bickel, Franz [1998] ECR I-7637.
51.Справа C-149/96, Portugal v Council [1999] ECR I-8395.
52.Справа C-149/96, Portugal v Council [1999] ECR I-8395.
53.Справа C-189/01, Jippes and others [2001]ECRI-5689.
54.Об'єднані справи C-187/01 і C-385/01, Gözütok and Brügge [2003] E.C.R. I-1345.
55.Справа C-198/01, Fiammiferi [2003] ECR I-8055.
56.Справа C-105/03, Pupino [2005] ECR I-0000.
57.Справа C-173/03, Traghetti del Mediterraneo [2006] ECR I-2135.
58.Справа T-36/91, ICI [1995] ECR II-1901.
59.http://europa.eu/lisbon_treaty/full_text/index_en.htm

Поєдинок О.Р.*

ЗАХИСТ ДІТЕЙ-БІЖЕНЦІВ У МІЖНАРОДНОМУ ПРАВІ

The article deals with the problem of the protection of refugee children's rights under international human rights law, international refugee law and international humanitarian law. The article covers special needs of refugee children as compared with other categories of refugees and addresses international legal standards and practice regarding grating children refugee status, issue of the detention of refugee children, reuniting of refugee children with their families, as well as protection of refugee children in time of armed conflict.

Проблема захисту прав дітей-біженців хвилює як науковців, які є спеціалістами з прав людини, захисту біженців, міжнародного гуманітарного права, соціології, психології та педагогіки (зокрема, Г. С. Гудвіл-Гілл, Дж. МакАдам, В. Таргонскене, Е. Едвардз, В. Таралуга, М. Лорі, М. Максуд), так і міжнародні органи та організації, які займаються наданням практичної допомоги дітям-біженцям (перш за все, Управління Верховного комісара ООН у справах біженців (далі – УВКБ ООН) і Міжнародний Комітет Червоного Хреста). Захист дітей-біженців – це проблема, яка включає велику кількість аспектів, що значною мірою ускладнює її комплексне дослідження.

Особи, молодші 18 років, складають 41%, а діти віком до п'яти років – 12% осіб, якими опікується УВКБ ООН. Діти часто стають першими жертвами насильства, вони найбільш чутливі до зміни звичного способу життя, до руйнування зв'язків між членами родин і спільнот. Діти-біженці повинні користуватися тим же захистом, що й дорослі біженці, однак при цьому повинні враховуватися їхні особливі потреби. Особливі потреби зумовлені трьома основними чинниками:

1) Діти вразливі: вони особливо чутливі до хвороб, поганого харчування та фізичних травм;

2) Діти залежні: вони потребують підтримки з боку дорослих не лише для фізичного виживання, а й для психологічного та соціального добробуту;

3) Діти розвиваються: діти швидко проходять послідовні етапи розвитку, і непроходження або проблеми під час проходження одного з них ускладнюють чи роблять неможливим проходження наступних етапів розвитку [1, с. 72].

Виходячи з цих особливостей дітей-біженців порівняно з іншими категоріями біженців УВКБ ООН виробило такі керівні принципи своєї діяльності щодо захисту дітей-біженців:

a) У всіх діях щодо дітей-біженців повинні в першу чергу враховуватися права людини дитини, особливо її найкращі інтереси;

b) Найважливіше значення мають збереження та відновлення єдності сім'ї;

c) Дії, до яких вдаються в інтересах дітей-біженців, повинні перш за все зміцнювати здатність тих осіб, які несуть відповідальність за турботу про них, виконувати свій головний обов'язок – задоволення потреб дітей;

* аспірант відділу міжнародного права та порівняльного правознавства Інституту держави і права ім. В.М. Корецького НАН України.

© Поєдинок О.Р., 2009

d) У тих випадках, коли особливі потреби дітей-біженців можуть бути ефективно задоволені лише за допомогою спеціальних заходів, такі заходи повинні здійснюватися за максимальної участі їхніх сімей і всієї громади біженців;

e) Дівчаткам-біженцям захист і допомога повинні бути гарантовані нарівні з хлопчиками;

f) Несупроводжувані діти-біженці повинні користуватися особливим захистом і увагою;

g) Персонал УВКБ ООН повинен докладати всіх зусиль для попередження небезпек, які загрожують дітям-біженцям, і вживати додаткових заходів для забезпечення виживання та безпеки тієї категорії дітей, яка наражається на найбільший ризик [2, с. 193-194].

У країнах походження діти ризикують стати жертвами таких особливих форм переслідування, як контрабанда з метою проституції, примусова праця, примусова служба в армії, заподіяння каліцтв статевих органів дівчат тощо [3, с. 168].

Нерідко переслідування дітей включає і гендерний елемент. Наприклад, хлопчики частіше ризикують бути завербованими до збройних сил або груп, ніж дівчатка. У таких випадках і віковий, і гендерний аспекти повинні братися до уваги рівною мірою [4, с. 58].

Під час переміщень діти-біженці можуть втратити зв'язок зі своїми сім'ями та наражатися на небезпеку стати дітьми-солдатами чи жертвами сексуальної експлуатації. Проте і тим дітям, які зберегли зв'язок зі своїми родинами, складно забезпечити умови для нормального розвитку, оскільки вони так само страждають від екстремальних умов, породжених втечею від переслідування.

У країнах, де прийнято тримати дорослих біженців під вартою, свобода пересування дітей-біженців, як правило, також обмежена. При цьому слід мати на увазі, що дітей не можна тримати під вартою, якщо тільки це не єдиний спосіб для збереження єдності сім'ї [1, с. 73]. Відповідно до статті 37 Конвенції про права дитини (пункт b) арешт, затримання чи тюремне ув'язнення можуть застосовуватися до дитини лише як крайній захід і протягом якомога коротшого періоду часу [5], оскільки тривале перебування у таборі чи іншому ізольованому від зовнішнього світу місці справляє негативний вплив на розвиток дитини [6, с. 131]. Необхідний пошук альтернативи триманню під вартою. Так, діти, які не супроводжуються дорослими родичами, повинні бути передані іншим родичам, які вже проживають у країні притулку. Якщо це неможливо, то дітям все одно треба забезпечити належні житлові умови та догляд. В ідеалі це повинні бути притулки або заклади патронатного виховання [1, с. 85-86].

Під час процедур із визначення статусу біженця дитині, яка втратила зв'язок зі своїми родичами, необхідно призначати опікуна, який представляє її інтереси. При розгляді заяви про одержання притулку повинні враховуватися рівень розумового розвитку дитини, рівень її зрілості та здатності сформулювати заяву з огляду на її особисті характеристики, сімейні обставини та звичне культурне середовище. При вирішенні питання про надання статусу біженця дитині будь-які сумніви тлумачаться на користь дитини та на користь надання їй притулку [1, с. 73].

Під час збройних конфліктів діти-біженці користуються особливим захистом як відповідно до норм міжнародного права захисту прав людини, так і міжнародного гуманітарного права. Стаття 38 Конвенції про права дитини підкреслює необхідність поваги норм міжнародного гуманітарного права та вимагає їх додержання, забороняє допущення безпосередньої участі у воєнних діях осіб, які не досягли 15-річного віку, а також призов таких осіб на службу до збройних сил держави. Ця стаття передбачає також, що при вербуванні з числа осіб, які досягли 15-річного віку, але яким ще не виповнилося 18 років, слід надавати перевагу особам більш старшого віку. Факультативний Протокол до Конвенції про права дитини, що стосується участі дітей у збройних конфліктах [7], підвищив

віковий ценз прямої участі у воєнних діях і обов'язкового призову до лав збройних сил до 18 років. Щодо добровільного призову до національних збройних сил осіб, які не досягли 18-річного віку, то держави повинні надавати гарантії, які, як мінімум, забезпечують, щоб такий призов насправді носив добровільний характер і відбувався за свідомої згоди батьків або законних опікунів даної особи та щоб такі особи були повною мірою проінформовані про обов'язки, пов'язані з несенням військової служби, і надавали достовірні свідчення свого віку до їх прийняття на національну військову службу. Факультативний Протокол також забороняє збройним групам, відмінним від збройних сил держави, вербувати чи використовувати у воєнних діях осіб, які не досягли 18-річного віку.

Положення щодо 18-річного віку для безпосередньої участі у воєнних діях і вербування також закріплені у статті 23 Африканської Хартії про права та добробут дитини [8].

Міжнародне гуманітарне право (стаття 77 I Додаткового протоколу до Женевських конвенцій 1949 року [9, с. 284] та стаття 4 II Додаткового протоколу [10, с. 321]) забороняє вербувати до збройних сил та допускати безпосередню участь у воєнних діях осіб, які не досягли 15-річного віку.

Таким чином, і відповідно до міжнародного гуманітарного права, і відповідно до міжнародного права захисту прав людини заборонена вербовка на службу у збройні сили осіб віком до 15 років, а також безпосередня участь таких осіб у воєнних діях. Останнє є порушенням міжнародного права незалежно від того, опинилася така дитина на військовій службі за власним бажанням чи в результаті призову, а також від того, йдеться про війну між державами чи про громадянську війну, також не має значення, чи така особа бере участь у воєнних діях на стороні уряду чи опозиційних сил [11, с. 94]. При цьому слід зазначити, що Додаткові протоколи до Женевських конвенцій 1949 року застосовуються лише під час збройних конфліктів, у той час, як положення Конвенції про права дитини підлягають застосуванню як під час збройних конфліктів, так і у мирний час [12, с. 94].

Норми про заборону участі дітей у воєнних діях та їх вербування до збройних сил є надзвичайно важливими зокрема з огляду на те, що рівень смертності та травматизму серед дітей-солдатів значно вищий, ніж серед дорослих, оскільки дітям, як правило, доручають найбільш небезпечні завдання: вони розміновують мінні поля, їм наказують шпигувати, їх ставлять на передній (найнебезпечніший) край атаки. Інші небезпеки для дітей-солдатів включають, але не обмежуються: погане харчування, низький рівень санітарії та гігієни, фізичні покарання, вживання наркотичних засобів, сексуальне насильство, захворювання, що передаються статевим шляхом, тощо, а також різноманітні психологічні проблеми, зокрема неконтрольовані спалахи гніву та агресії [13, с. 5-6].

Міжнародне гуманітарне право гарантує всім дітям (і дітям-біженцям зокрема) захист, який надається всьому цивільному населенню [12, с. 93]. Ці основоположні гарантії закріплені як у договірному, так і звичаєвому праві та включають гуманне поводження; заборону будь-якої дискримінації, вбивств, катувань, жорстокого чи нелюдського поводження, наруги над людською гідністю, тілесних покарань, заподіювання каліцтв, медичних або наукових експериментів, зґвалтування та інших форм сексуального насильства, рабства та работоргівлі, незаконного залучення до примусової безоплатної праці, взяття заручників, застосування живих щитів, свавільного позбавлення волі, колективних покарань; повагу до сімейного життя, переконань і релігійних обрядів.

Однак діти є особливо вразливою категорією цивільного населення, оскільки надзвичайно гостро реагують на смерть інших людей, зокрема рідних і близьких, перебувають у стані постійного неспокою, пов'язаного з руйнуваннями та перманентною необхідністю рятувати своє життя, нерідко вимушені жити далеко від рідного дому, сім'ї та друзів, часто стають жертвами викрадень, арештів, катувань і погроз, зазнають каліцтв (ампутацій, тяжких опіків, втрати слуху), а також найбільше потерпають від зумовленого

війною зубожіння населення [14, с. 12-29]. Саме тому міжнародне гуманітарне право містить спеціальні норми, спрямовані на захист дітей під час збройних конфліктів. Так, відповідно до статті 77 I Додаткового протоколу до Женевських конвенцій 1949 року діти користуються особливою повагою, і їм забезпечується захист від усякого роду непристойних посягань. Сторони, що знаходяться в конфлікті, забезпечують їм захист і допомогу, яких вони вимагають у зв'язку з віком чи через будь-яку іншу причину. У випадку арешту, затримання чи інтернування через причини, пов'язані зі збройним конфліктом, діти тримаються в приміщеннях, відділених від приміщень для дорослих, крім випадків, коли сім'ї розміщуються окремо. Смертний вирок за правопорушення, пов'язане зі збройним конфліктом, не виконується щодо осіб, які не досягли 18-річного віку на той час, коли це правопорушення було вчинено. Стаття 4 II Додаткового протоколу до Женевських конвенцій 1949 року також містить положення про захист дітей. Окрім обмежень щодо віку для участі у воєнних діях і вербовки до лав збройних сил, передбачено, що дітям повинно забезпечуватися одержання освіти, включаючи релігійне та моральне виховання, відповідно до побажань їх батьків чи осіб, які несуть за них відповідальність. У разі необхідності та по можливості за згоди їх батьків або осіб, які за законом чи звичаєм несуть головну відповідальність за піклування про них, вживаються заходи для тимчасової евакуації дітей із району воєнних дій у більш безпечний район усередині країни, при цьому забезпечується їхній супровід особами, відповідальних за їхню безпеку і добробут.

Слід зазначити, що особливий захист, який надається міжнародним гуманітарним правом дітям, які не досягли 15-річного віку, продовжує діяти для них, навіть якщо вони усупереч забороні беруть безпосередню участь у воєнних діях і потрапляють у полон.

Під час прийняття будь-яких рішень щодо дітей-біженців у першу чергу слід брати до уваги інтереси дитини та головну роль сім'ї для захисту та добробуту дитини. Ці ідеї лягли в основу Конвенції про права дитини [5]. Частина перша статті 3 Конвенції проголошує: «В усіх діях щодо дітей, незалежно від того, здійснюються вони державними чи приватними установами, що займаються питаннями соціального забезпечення, судами, адміністративними чи законодавчими органами, першочергова увага приділяється якнайкращому забезпеченню інтересів дитини». Усі положення Конвенції про права дитини, включно з наріжним принципом пріоритету інтересів дитини, поширюються повною мірою і на дітей-біженців, оскільки всі закріплені в Конвенції права повинні гарантуватися всім особам віком до 18 років (стаття 1) без жодної дискримінації (стаття 2). Стаття 2 Конвенції про права дитини про захист від дискримінації містить заклик до держав поважати та забезпечувати всі права, передбачені Конвенцією, кожній дитині, яка знаходиться у межах їхньої юрисдикції, без будь-якої дискримінації, незалежно від національного, етнічного чи соціального походження дитини чи будь-яких інших обставин. Іншими словами, кожна дитина, яка знаходиться у межах юрисдикції держави, користується всіма правами, передбаченими Конвенцією, незалежно від її громадянства, імміграційного статусу або будь-яких інших обставин. Саме тому діти-біженці, діти – шукачі притулку, діти, яким було відмовлено у наданні притулку, діти, які незаконно перебувають на території держави, наділені всіма правами, передбаченими Конвенцією про права дитини [11, с. 24]. Усі ці діти користуються такими ж правами, благами та привілеями, що й діти – громадяни відповідної держави [15, с. 98].

Конвенція про права дитини визнає надзвичайно високе значення сім'ї у житті дитини, а права дитини розглядаються в контексті прав і обов'язків батьків (особливо статті 5, 14 і 18). Незмінно також підкреслюється роль спільноти (громади) (статті 5, 13, 14, 15, 20, 29, 30).

Значення Конвенції про права дитини для дітей-біженців полягає в тому, що вона встановлює всеохоплюючі норми. У документі охоплені практично всі аспекти життя дитини

– від права на охорону здоров'я та освіту до соціальних і політичних прав. УВКБ ООН активно використовує Конвенцію про права дитини у своїй діяльності, розглядаючи ці права як принципи. У документі «Політика УВКБ ООН щодо дітей-біженців» зазначено: «…Як конвенція Організації Об'єднаних Націй [Конвенція про права дитини] являє собою нормативну основу для дій УВКБ ООН» (пункт 17) [2, с. 189].

Спеціальні положення про захист дітей-біженців містяться у статті 22 Конвенції про права дитини: «1. Держави-учасниці вживають необхідних заходів, щоб забезпечити дитині, яка бажає одержати статус біженця або яка вважається біженцем, відповідно до застосовуваних міжнародним або внутрішнім правом і процедурами, як тій, що супроводжується, так і тій, що не супроводжується її батьками або будь-якою іншою особою, належний захист і гуманітарну допомогу в користуванні застосовуваними правами, викладеними в цій Конвенції та інших міжнародних документах з прав людини або гуманітарних документах, учасницями яких є зазначені держави. 2. З цією метою Держави-учасниці сприяють у випадках, коли вони вважають це за необхідне, будь-яким зусиллям Організації Об'єднаних Націй та інших компетентних міжурядових або неурядових організацій, що співпрацюють з Організацією Об'єднаних Націй, щодо захисту такої дитини та надання їй допомоги у пошуку батьків чи інших членів сім'ї будь-якої дитини-біженця, з тим щоб одержати інформацію, необхідну для її возз'єднання зі своєю сім'єю. В тих випадках, коли батьки або інші члени сім'ї не можуть бути знайдені, цій дитині надається такий самий захист, як і будь-якій іншій дитині, через якісь причини тимчасово або постійно позбавленій сімейного оточення, як це передбачено в цій Конвенції». Як зазначалося вище, Конвенція про права дитини 1989 року не містить положень про можливість відступу держави від своїх міжнародно-правових зобов'язань під час війни, надзвичайного стану чи за інших обставин.

Подібні положення про захист дітей, які є біженцями чи шукачами притулку містить і Африканська Хартія про права та добробут дитини також (стаття 23), причому ці положення поширюються і на внутрішньо перемішених осіб, які не досягли 18-річного віку [8].

Принцип найкращих інтересів дитини повинен бути визначальним у всіх питаннях поводження з дітьми-біженцями та дітьми – шукачами притулку: при прийнятті дитини на територію держави, при розгляді та вирішенні питання про надання статусу біженця (коли заява подається індивідуально від імені дитини або від імені дитини, як члена сім'ї шукачів притулку), при наданні дозволу на проживання, при розгляді питання про возз'єднання сім'ї, при відмові у доступі на територію держави тощо [6, с. 324].

Міжнародно-правовий захист дітей-біженців являє випадок надзвичайно тісної взаємодії інституту захисту прав біженців, міжнародного права захисту прав людини та міжнародного гуманітарного права. Це природно, оскільки у мирний час діти-біженці користуються захистом, як 1) люди, 2) біженці, 3) діти, а під час збройних конфліктів – як 1) люди, 2) біженці, 3) цивільне населення або комбатанти, 4) діти. Однак останній фактор – те, що особи, які потребують захисту, є дітьми, – є основним і визначальним. Діти-біженці у мирний час і під час збройних конфліктів користуються таким самим захистом, що й дорослі біженці, проте з урахуванням особливих потреб дітей.

Саме тому в захисті дітей-біженців найважливішу роль відіграє Конвенція про права дитини, яка, будучи міжнародним договором у сфері захисту прав людини, включає окремі норми про захист дітей-біженців та захист дітей під час збройних конфліктів, які посилюють відповідні положення, що містяться в інституті захисту прав біженців та міжнародному гуманітарному праві. Цей документ охоплює практично всі аспекти життя будь-якої дитини, не дозволяє державам відступати від своїх зобов'язань за жодних обставин і діє як у мирний час, так і під час збройних конфліктів, забезпечуючи дитині неперервний захист. Проголошений Конвенцією про права дитини принцип якнайкращого

забезпечення інтересів дитини є властивим і для інституту захисту прав біженців, і для міжнародного права захисту прав людини, і для міжнародного гуманітарного права.

У світлі викладеного вище перспективними напрямками подальших досліджень можна вважати захист прав дітей, які є внутрішньо переміщеними особами, права дітей-біженців у контексті права на сімейне життя та збереження єдності сім'ї, а також проблему поводження з дітьми, які попри передбачену міжнародним правом заборону все ж беруть безпосередню участь у воєнних діях.

Література

1. Refugee Protection: A Guide to International Refugees Law / [Inter-Parliamentary Union].– Geneva: Inter-Parliamentary Union, 2001. – 136 p.
2. Политика УВКБ ООН в отношении детей-беженцев // Дети-беженцы. Рекомендации по обеспечению защиты и положение / [УВКБ ООН]. – Женева: УВКБ ООН, 1994. – 208 с. – С. 183-198.
3. Таргонскене В. Стандарты обращения с особо уязвимыми группами просителей убежища: несовершеннолетние несопровождаемые просители убежища / Виолета Таргонскене // Практическое руководство по вопросам убежища. – К.: Проект Европейского Союза ТАСИС KI 03-13 UA для Украины, 2005. – С. 154-168.
4. Edwards A. Age and gender dimensions in international refugee law / Alice Edwards // Refugee Protection in International Law: UNHCR Global Consultations on International Protection / [edited by Erica Feller, Volker Türk, Frances Nicholson]. – Cambridge: Cambridge University Press, 2003. – P. 46-80.
5. Конвенція про права дитини: редакція від 03.04.2003 на підставі 717-15 [Електронний ресурс] – Режим доступу до тексту: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?find=1&textl=1&user=1248176615627599&text=%E4%E8%F2%E8%ED.
6. Goodwin-Gill G. S. The Refugee in International Law / Guy S. Goodwin-Gill, Jane McAdam. – Oxford: Oxford University Press, 2007. – 786 p.
7. Факультативный Протокол к Конвенции о правах ребенка, касающийся участия детей в вооруженных конфликтах: принят резолюцией 54/263 Генеральной Ассамблеи от 25 мая 2000 года [Електронний ресурс] / [ГА ООН]. – Режим доступу до тексту: http://www.un.org/russian/documen/convents/rightschild_protocol1.html.
8. African Charter on the Rights and Welfare of the Child: OAU Doc. CAB/LEG/24.9/49 (1990). Entered into force Nov. 29, 1999 [Електронний ресурс] / [OAU]. – Режим доступу до тексту: http://www.africa-union.org/official_documents/Treaties_%20Conventions_%20Protocols/A.%20C.%20ON%20THE%20RIGHT%20AND%20WELF%20OF%20CHILD.pdf.
9. Дополнительный протокол к Женевским конвенциям от 12 августа 1949 года, касающийся защиты жертв международных вооруженных конфликтов (Протокол I) // Женевские конвенции от 12 августа 1949 года и дополнительные протоколы к ним. – 4-е изд., испр. – М.: Международный Комитет Красного Креста, 2005. – С. 225-315.
10. Дополнительный протокол к Женевским конвенциям от 12 августа 1949 года, касающийся защиты жертв вооруженных конфликтов немеждународного характера (Протокол II) // Женевские конвенции от 12 августа 1949 года и дополнительные протоколы к ним. – 4-е изд., испр. – М.: Международный Комитет Красного Креста, 2005. – С. 317-331.
11. Дети-беженцы. Рекомендации по обеспечению защиты и положение / [УВКБ ООН]. – Женева: УВКБ ООН, 1994. – 208 с.

12. Țarălugă V. Un monde sans enfant soldats / Victoria Țarălugă // Український часопис міжнародного права. – 2005. – № 2. – С. 93-97.
13. Lorey M. Child Soldiers / Mark Lorey. – London: Save the Children Federation, Inc., 2001. – 76 p.
14. Macksoud M. Helping children cope with the stresses of war: A manual for parents and teachers / Mona Macksoud. – New York: UNICEF, 2000. – 139 p.
15. Защита беженцев: практическое руководство для негосударственных организаций / [УВКБ ООН]. – Женева: УВКБ ООН, 1999. – 152 с.

Костюченко Я.М.*

ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ ДОГОВІРНО-ПРАВОВИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

This article is devoted to the analysis of the history of legal relations between Ukraine and the European Union. Ukrainian & foreign doctrine concerning legal regulation of the EU & third countries relations was researched. Contractual base that formed on the PCA & «sectoral» agreements between Ukraine & the EC had been analyzed. European neighborhood policy & Action Plan «Ukraine-EU» (2005) & Ukrainian normative documents on European integration were supplementary researched. In the article the author scrutinized tendencies on concluding new base agreement & legal framework of such new agreement with Ukraine.

Питання історичного розвитку співробітництва України з Європейським Союзом (Євросоюзом), передумов певних історичних етапів стають першими кроками до вивчення інтеграційних процесів розширення європейського інтеграційного об'єднання та впливу такого розширення на Україну.

Науковим дослідженням правових відносин України з Європейським Союзом займаються багато вітчизняних (М. Буроменський, В. Буткевич, О. Висоцький, М. Гнатовський, В. Денисов, В. Забігайло, В. Євінтов, М. Микієвич, В. Муравйов, В. Опришко, Р. Петров тощо [1-3; 11]), та зарубіжних науковців (Дж.Муір, А.Еванс тощо [9; 10]). У працях дослідників започатковано та розвинено аналіз правового регулювання відносин України з Євросоюзом. Певним аспектам становлення відносин України з європейським інтеграційним об'єднанням присвячено праці політологів, істориків, економістів (А.Гальчинський, О.Ковальова, Г.Немиря, Г.Яворська, О.Дергачова, С.Максименко, О.Чалого, Л.Чекаленко тощо [4-8]). Проте, спеціальні наукові дослідження історії формування саме правових основ співпраці України з Європейським Союзом відсутні.

Історичний аналіз формування договірно-правових засад співпраці України з Євросоюзом впливає на перспективи переходу нашою країною на новий рівень договірних відносин з об'єднанням, що й зумовлює актуальність даної проблематики.

Офіційні відносини між Україною та Європейськими співтовариствами (ЄС) почалися ще в грудні 1991 р., майже одразу після проведення референдуму, коли міністр закордонних справ Нідерландів - держави, що тоді головувала в ЄС, - визнав незалежність України. У 1992 році було започатковані переговори щодо укладення угоди про співробітництво з Україною, які увінчалися підписанням й ратифікуванням Україною у 1994 році Угоди про партнерство та співробітництво (УПС) [12]. Вона започаткувала співробітництво з широкого кола політичних, торговельно-економічних та гуманітарних питань. Після тривалого процесу ратифікації всіма країнами ЄС і Україною Угода набула чинності 1 березня 1998 року. На сьогодні в рамках Угоди про партнерство та співробітництво визначено 7 пріоритетів співпраці між Україною та ЄС: енергетика, торгівля та інвестиції, юстиція та внутрішні справи, наближення законодавства України до законодавства

* здобувач кафедри порівняльного таєвропейського права Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Костюченко Я.М., 2009

Євросоюзу, охорона навколишнього середовища, транспортна сфера, транскордонне співробітництво, співпраця у сфері науки, технологій та космосу.

Політика України щодо європейської інтеграції була сформульована у 1993 році [13], набула форми стратегії у 1998 році [14], що підтвердилася намірами запровадити механізм адаптації законодавства України. І лише у 2000 була прийнята програма інтеграції нашої країни до європейського інтеграційного об'єднання [15]. Європейський вибір України зумовлений усвідомленням інтеграції до Євросоюзу як фактора сприяння державній незалежності, безпеці, політичній стабільності, економічному розвитку країни. Бажання України стати повноправним членом ЄС вперше була проголошено у січні 1996 року на засіданні Ради Європи у Страсбурзі.

Майже за 10 років Україна пройшла етап формування економіки, що розпочався з 1996 року, коли Європейський Союз визнав за Україною статус країни з перехідною економікою. Однак у 2005 році Рада Європейського Союзу надала Україні статус країни із ринковою економікою.

Із набуттям чинності УПС у 1998 році почав формуватися інституційний механізм співпраці України з Євросоюзом. Було проведене перше засідання Ради з питань співробітництва між Україною та ЄС, де Україна офіційно заявила про прагнення у майбутньому укласти договір про асоціацію.

Ще одним документом, який є правовою основою у співпраці України з Євросоюзом у рамах спільної зовнішньої політики та політики безпеки (СЗППБ) була Спільна стратегія щодо України. Вона була схвалена у 1999 році [16]. Рішення щодо підготовки Спільної стратегії було ухвалене на Віденській зустрічі Європейської Ради, що проходила в грудні 1998 року. Відповідну рекомендацію щодо ухвалення Спільної стратегії було подано Радою Євросоюзу. У ній зазначалося, що Спільна стратегія має зосередити увагу на регіонах, які межують з Євросоюзом, хай і не в контексті розширення та розвитку acquis communautaire, але з урахуванням того, що тут Євросоюз має свої дуже великі довгострокові спільні інтереси й дуже велику потребу в скоординованій та ефективній діяльності [17]. Спільна стратегія виступала як основний засіб, що забезпечував послідовність політики Євросоюзу стосовно України, підпорядковуючи собі всі інші політичні та правові інструменти. Спільну стратегію щодо України було ухвалено на початковий термін у чотири роки від дати її публікації, потім строк її дії подовжили ще на один рік до 2004 року [18]. Замінив Спільну Стратегію щодо України План дій Україна-Євросоюз (2005 року) [19].

Процес розширення Євросоюзу відобразився на правових засадах співпраці України з державами-членами ЄС укладанням Протоколу до Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами про приєднання Чеської Республіки, Естонської Республіки, Республіки Кіпр, Латвійської Республіки, Литовської Республіки, Угорської Республіки, Республіки Мальта, Республіки Польща, Республіки Словенія та Словацької Республіки до УПС [20].

У відносинах України з Європейським Союзом діють укладені «секторальні» угоди, що розширюють можливості для тіснішої співпраці партнерів. Так, наприклад, в енергетичній галузі у 2005 році укладений Меморандум між Україною та Європейським Союзом про порозуміння щодо співробітництва в енергетичній галузі [21]; у транспортній сфері – Угода про деякі аспекти повітряного сполучення [22] та Угода про співробітництво щодо цивільної глобальної навігаційної супутникової системи 2005 року [23] ; в економічній сфері – Угода про торгівлю деякими сталеливарними виробами [24]; в соціальній сфері – Угода про наукове та технологічне співробітництво 2002 року [25]. У 2007 році підписані угоди між Україною та Європейським Співтовариством про спрощення оформлення віз та про реадмісію осіб тощо.

У відносинах України з Євросоюзом діють й інші документи, прийняті в рамках інституційного механізму УПС, серед яких План дій Європейського Союзу у галузі юстиції та внутрішніх справ (2001 року), націлений на врегулювання відносин в рамках «третьої» опори Євросоюзу, та План дій «Україна-Європейський Союз» (2005 року), ухвалений в рамках Європейської політики сусідства (ЄПС).

Відповідно до Повідомлення Комісії ЄС для Ради та Європарламенту «Розширена Європа – сусідні країни: Нова структура відносин з нашими східними та південними сусідами» [26] у 2003 році Європейський Союз запропонував сусіднім країнам перспективу одержання частки на внутрішньому ринку ЄС і подальшої інтеграції та лібералізації з метою сприяння вільному руху осіб, товарів, послуг і капіталу («чотири свободи»). У цьому документі був наведений триетапний процес розробки і впровадження ЄПС, нового Європейського механізму сусідства (ЄМС) шляхом затвердження планів дій.

Основним інструментом реалізації ЄПС щодо України став План дій Україна – ЄС, підписаний 21.02.2005 р. Він передбачає розширення та поглиблення співробітництва між Україною та Євросоюзом у пріоритетних сферах. Від виконання Україною Плану дій Україна-Євросоюз залежить формат та наповнення нового базового договору між Україною та Євросоюзом. На сьогодні тип міжнародної угоди, що укладається ЄС з третьою країною, визначається правовою підставою для її укладання. Виходячи з багаторічної практики Євросоюзу та з урахуванням ст. 310 Договору про заснування ЄС, Україна наполягає на укладанні угоди саме на цій основі, аргументуючи це, по-перше, послідовною підтримкою європейського Парламенту, висловленою в Резолюціях протягом 2005-2007 років [27]; по-друге, поширеною практикою укладання саме угод про асоціацію; й по-третє, за своїм змістом новий базовий договір буде саме угодою про асоціацію.

Цінність для України укладання нового договору як угоди про асоціацію визначається насамперед тим, що саме цей тип угод використовується для підготовки майбутнього вступу країн до Євросоюзу. В той же час прямого правового зв'язку між асоціативними відносинами та підготовкою до членства чи статусом кандидата – немає.

Станом на грудень 2007 року відбулося шість раундів переговорів, у ході яких сторони погодили значну частину тексту майбутньої угоди. Переговори ведуться за напрямами: «Політичний діалог та реформи, а також співробітництво і конвергенція у сфері зовнішньої та безпекової політики», «Юстиція, свобода і безпека», «Секторальне співробітництво». Ще до завершення процедури вступу України до СОТ розпочалися офіційні переговори за напрямком «Поглиблена зона вільної торгівлі». Партнерський діалог Україна - ЄС розвивається під час проведення щорічних засідань Самміту Україна - ЄС за участю Президента України; Ради з питань співробітництва за участю Прем'єр-міністра України; Комітету з питань співробітництва; Комітету парламентського співробітництва; регулярних консультацій Україна - Трійка ЄС, постійних експертних консультацій. Між Україною та ЄС щорічно відбувається понад 80 офіційних зустрічей та консультацій на високому і експертному рівнях.

Отже, виходячи з вищенаведеного, європейська інтеграція є головним та незмінним зовнішньополітичним пріоритетом України. Президент України у Посланні до Верховної Ради України у червні 2002 року визначив європейську інтеграцію стрижнем стратегії економічного та соціального розвитку України на наступне десятиріччя.

Нинішній розвиток політичного діалогу між Україною та ЄС базується на впровадженні Україною Стратегії інтеграції до ЄС, виконанні сторонами Угоди про партнерство та співробітництво та опрацюванні Плану дій в рамках Європейської політики сусідства.

Література

1. Муравйов В.І. Правові засади регулювання економічних відносин Європейського Союзу з третіми країнами (теорія і практика). – К.: Академ-Прес, 2002. – 425 с.
2. Гнатовський М.М. Деякі проблеми імплементації Угоди про партнерство та співробітництво між Європейським Союзом та новими незалежними державами // Актуальні проблеми міжнар. відносин: Зб. наук. праць. – Вип. 15. – 1999.– С. 80–92.
3. Забігайло В.К. Право України в контексті його апроксимації до права Європейського Союзу // Українсько-Європейський журнал міжнар. та порівн. права. – 2000. – Т. 1. – Вип. 1. – С. 7–12.
4. Чалий О. Стан та перспективи співробітництва між Україною та Європейським Союзом // Інсти-туційні реформи в ЄС: Аналіт. щоквартальник. - 2003. - Вип. 4. - С. 32-40.
5. Чекаленко Л.Д. Україна і розширений ЄС: тенденції відносин // Стратег. панорама. - 2004. - № 4. - С. 39-46
6. Копійка В.В. Європейський Союз: Заснування і етапи становлення: Навч. посібник для вузів. - К.: Видавничий дім "Ін Юре", 2001. - 447 с.
7. Шпакович О. Правові засади співробітництва України з Євросоюзом // Віче. - 2006. - №19/20. – С.17-19.
8. Луць Л. Формування правового механізму взаємодії України з Радою Європи та Євросоюзом // Віче. - 2006. - №7 – С
9. Muir J. Ukraine and an enlarged EU // Euroinvest. - 2003. - July. - P. 17
10. Evans A. European Union decision-making, third states & comitology // International a. comparative law quarterly – 1998. – Vol. 47. – part 2. – P. 257–277.
11. Посельський В. Конституційний устрій Європейського Союзу: Навч. посібник. - К.: Таксон, 2006. - 276 с. - (Modus vivendi).
12. Закон України «Про ратифікацію Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами» від 10 листопада 1994 року №237/94-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – №46. – Ст. 415.
13. Постанова Верховної Ради України «Про основні напрямки зовнішньої політики України» від 2 липня 1993 року // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – №37. – Ст. 379.
14. Указ Президента України «Про затвердження стратегії інтеграції України до Європейського Союзу» від 11 червня 1998 року №615/98 // Офіційний вісник України. – 1998. – №24. – Ст. 870.
15. Указ Президента України «Про Програму інтеграції України до Європейського Союзу» від 14 вересня 2000 року №1072/2000 // Офіційний вісник України. – 2000. – №39. – Ст. 1648.
16. OJ 1999, L331/1
17. press release №13643/98 on Vienna European Council
18. OJ 2003 L 333
19. Муравйов В.І. Перехідний етап до вступу у Євросоюз // Народний депутат. – квітень, 2005. – 29 с.
20. Закон України «Про ратифікацію Протоколу до Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами (УПС) про приєднання Чеської Республіки, Естонської Республіки, Республіки Кіпр, Латвійської Республіки, Литовської Республіки, Угорської Республіки, Республіки Мальта, Республіки Польща, Республіки Словенія та Словацької Республіки до УПС та внесення змін до УПС» від 06 липня 2005 року №2753-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – №34. – Ст. 440.

21. Меморандум між Україною та європейським Союзом про порозуміння щодо співробітництва в енергетичній галузі: від 01.12.2005 // Офіційний вісник України. – 2006. - №13. - С.453-458.
22. Угода про деякі аспекти повітряного сполучення // Офіційний вісник України від 11.10.2006 - 2006 р. - № 39. - стор. 16, ст. 2619.
23. Угода про співробітництво щодо цивільної глобальної навігаційної супутникової системи 2005 року // Офіційний вісник України від 29.01.2007 - 2007 р. - № 4. - стор. 14, ст. 145)
24. Угода про торгівлю деякими сталеливарними виробами // Офіційний вісник України від 12.04.2006 - 2006 р. - № 13. - стор. 441, ст. 944.
25. Угода про наукове та технологічне співробітництво 2002 року // Офіційний вісник України від 13.02.2004 - 2004 р. - № 4 - том 2, стор. 672, ст. 214.
26. COM (2003) 104, 11.03.2003
27. Резолюції Європейського парламенту від 13 січня 2005 року, 6 квітня 2006 року та 15 листопада 2007 року.

Святун О.В.*

ПРАКТИКА МІЖНАРОДНОГО СУДУ ООН У СФЕРІ КОНСУЛЬСЬКОГО ЗАХИСТУ НА ПРИКЛАДІ США

The article focuses on main approaches toward the problem of practical implementation along with state enforcement in USA of the judgments, advisory opinions and orders of the International Court of Justice in the cases concerning the violations of the Vienna Convention on Consular Relations of 1963. In this context the main objectives of the aforesaid piece are to work out some universal attitudes to the aforesaid issue which allows Ukrainian consuls to be more effective providing consular assistance to our citizens abroad using the arsenal of legal instruments envisaged by the Optional Protocol concerning the Compulsory Settlement of Disputes, which accompanies the Vienna Convention on Consular Relations.

Відповідно до офіційної заяви Державного департаменту США, 7 березня 2005 року Організацію Об'єднаних Націй було повідомлено про наміри країни вийти з Факультативного протоколу до Віденської конвенції про консульські зносини 1963 року. При цьому американська сторона виходить з того, що Протокол є окремим від Віденської конвенції 1963 року міжнародно-правовим документом, а саме угодою щодо визнання юрисдикції та повноважень Міжнародного суду ООН у вирішенні суперечок стосовно імплементації положень Конвенції.

Через специфіку правової системи та складність федерального законодавства США не імплементували жодної «обов'язкової» відповідно до Протоколу рекомендації Міжнародного суду ООН у справах Німеччина проти США «LaGrand Case» 2001 рік [8] та Мексика проти США «Avena and Other Mexican Nationals» 2004 року [9].

Протягом останніх десяти років країнами учасниками Віденської конвенції 1963 року здійснювався значний політичний та дипломатичний тиск на Сполучені Штати Америки в контексті визнання країни рішенням Міжнародного суду ООН від 31 березня 2004 року у справі Мексики проти США («Avena and Other Mexican Nationals (Mexico v. United States of America») порушником статті 36 Віденської конвенції про консульські зносини 1963 року. У своєму рішенні Міжнародний суд ООН рекомендував Сполученим Штатам вжити усіх можливих правових заходів з метою перегляду 49 справ (більшість смертні вироки) за участю мексиканських громадян [2].

Попри факт наявності міжнародно-правових зобов'язань в частині обов'язковості та нотифікації в розумний проміжок часу усіх фактів арештів та затримання іноземних громадян, в США залишаються непоодинокими випадки, коли правоохоронні органи на різних рівнях у більшості випадків на попередніх етапах слідства уникають інформування консульських та дипломатичних установ.

Одним з прикладів цього є найбільш резонансна справа мексиканського громадянина *Хосе Ернесто Медделін Рохаса*.

Суть питання полягало в тому, що Мексиканська сторона отримала обов'язкову консульську нотифікацію про арешт громадянина Мексики Хосе Ернесто Медделін Рохас,

* здобувач кафедри міжнародного приватного та митного права Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Святун О.В, 2009

1975 р.н., через три роки після призначення американським судом покарання у вигляді смертної кари (Рішення у справі Medellin v. Unites States of America). Усі спроби апелювати до судів вищої інстанції виявилися безрезультатними. Врахувавши той, факт, що США є стороною Віденської конвенції про консульські зносини і підписали Додатковий протокол щодо обов'язкового вирішення спорів 1963 року, в якому Сполучені Штати визнають юрисдикцію Міжнародного суду ООН, Мексика подала позов про порушення Конвенції на розгляд згаданої міжнародної установи і у 2004 році виграла справу [3].

Проте, через специфіку правової системи та складність федерального законодавства США не імплементували жодної «обов'язкової» відповідно до Протоколу рекомендації Міжнародного суду ООН у справах Німеччина проти США «LaGrand Case» 2001 рік та Мексика проти США «Avena and Other Mexican Nationals» 2004 року.

З огляду на інертність американської сторони у імплементації рішення Міжнародного суду ООН, 18 серпня 2004 року Мексика врахувавши досвід двох поразок у Судах вищої інстанції США, за допомогою міжнародних неурядових організацій та спілок провідних юристів міжнародників, ініціювала розгляд у Верховному суді США однієї з 49 справ включених до «Avena and Other Mexican Nationals (Mexico v. United States of America)» – справи громадянина Мексики Хосе Ернесто Медделіна Рохаса.

20 жовтня 2004 року до Верховного суду США було подано шість листів ***amici curiae*** в підтримку мексиканської петиції у справі *Medellin v. Unites States of America.* Апелюючи рішенням Міжнародного суду ООН, 25 країн-членів ЄС за підтримки Ради Європи, уряд Мексики, Аргентина, Бразилія, Чилі, Колумбія, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Нікарагуа, Парагвай, Перу, Уругвай, Венесуела а також десять неприбуткових міжнародних організацій, серед яких Amnesty International, Human rights Watch, звернулися до Верховного суду США з проханням задовольнити позов мексиканської сторони та створити прецедент необхідності перегляду та додаткового вивчення справ а також судових рішень, в яких було порушені права іноземних громадян, закріплені у Віденській конвенції 1963 року [5].

Відповідно до офіційної заяви Державного департаменту США, 7 березня ц.р. Організацію Об'єднаних Націй було повідомлено про наміри країни вийти з Факультативного протоколу до Віденської конвенції про консульські зносини 1963 року. При цьому американська сторона виходить з того, що протокол є окремим від Віденської конвенції 1963 року міжнародно-правовим документом, а саме угодою щодо визнання юрисдикції та повноважень Міжнародного суду ООН у вирішенні суперечок стосовно імплементації положень Конвенції.

Коментуючи вихід з факультативного протоколу, Державний департамент наголошує на тому, що Сполучені Штати Америки залишаються стороною Віденської конвенції про консульські зносини 1963 року і подовжують неухильно дотримуватися усіх положень та вимог цього міжнародного акту. Керуючись згаданим постулатом, у заяві Державного департаменту окремо зосереджується увага на практичних вимірах дії конвенції, а саме:

- незмінності та обов'язковості для усіх правоохоронних органів США процедури консульської нотифікації та забезпечення прав консула, передбачених Конвенцією;
- роботи, яка проводиться по вдосконаленню внутрішнього порядку реалізації положень Конвенції на федеральному та місцевому рівнях;
- негайного надання на вимогу затриманого/заарештованого іноземця права на зв'язок та відвідання консулом;
- підтвердження зобов'язань по окремим двостороннім угодам щодо встановлених строків «обов'язкової консульської нотифікації»[4].

Слід зазначити, що за оцінкою експертів з практичної точки зору вихід Сполучених Штатів з Факультативного протоколу не несе на території країни жодних правових на-

слідків. Станом на сьогодні, можна констатувати, що протягом останніх років через специфіку правової системи та складність федерального законодавства США не імплементували жодної «обов'язкової» відповідно до Протоколу рекомендації Міжнародного суду ООН у справах Німеччина проти США «LaGrand Case» 2001 рік [8] та Мексика проти США «*Avena and Other Mexican Nationals*» 2004 року [9].

Експерти з міжнародного права та спеціалісти у галузі федерального законодавства США сходяться на думці, що в разі задоволення апеляції у справі Medellin v. Unites States of America Верховним судом США, буде створено прецедент, який в подальшому, враховуючи прецедентну систему права країни перебування, дозволить керуватися ним під час відстоювання прав іноземних громадян на консульський захист та вчасність консульської нотифікації безпосередньо в американських судах.

Література

1. Lee Luke T. Consular Law and Practise. – New York. – 1991. – pp. 163 – 173.
2. Warren M., James A. Bridging the Gap: Effective Representation of Foreign Nationals in US Criminal Cases. / International Justice Project – Woodbridge, VA. – 2008. – pp. 25 – 48.
3. Warren M., James A. Equal Protection: Consular Assistance & Criminal Justice Procedures in the USA. / International Justice Project - Woodbridge, VA. – 2008. – 60 p.
4. Warren M., James A. A Universal Safeguard: Providing Consular Assistance to Nationals in Custody. / International Justice Project. - Woodbridge, VA. – 2008. – 36 p.
5. Warren M., James A. Equal Protection: Consular Assistance & Criminal Justice Procedures in the USA. Expanded Guide. / International Justice Project. - Woodbridge, VA. – 2002. – 803 p.
6. Shaw M. N. International Law. – Cambridge: University Press. – 2003. – p. 688 – 690.
7. McCorquodale R., Dixon M. Cases and Materials on International Law. – New York. – 2003. – p. 596 – 597.
8. International Court of Justice. LaGrand Case (Germany v. United States of America). Summary of the Order 99/9 bis. – 5 March 1999. – 5 p. - Електронний документ. Режим доступу: http://www.icj-cij.org/docket/files/104/7728.pdf.
9. Case Concerning Avena and Other Mexican Nationals (Mexico v. United States of America). Judgment of 31 March 2004. / International Court of Justice. Reports of Judgments. Advisory Opinions and Orders. – The Hague. – 2004. – 127 p. – Електронний документ. Режим доступу: http://www.icj-cij.org/docket/files/128/8188.pdf.

Луценко Ю.В.*

ЗВІЛЬНЕННЯ ОСОБИ ВІД КРИМІНАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА СТВОРЕНЯ ЗЛОЧИННОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗА КРИМІНАЛЬНИМ ЗАКОНОДАВСТВОМ УКРАЇНИ ТА ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ТАКОГО ЗВІЛЬНЕННЯ ЗА КРИМІНАЛЬНИМ ЗАКОНОДАВСТВОМ ДЕЯКИХ ІНОЗЕМНИХ ДЕРЖАВ

The present article focuses on issues regarding the relieving the individual of criminal responsibility for creating criminal association under the Criminal Code of Ukraine as well as provides a comparative analysis of criminal codes of some other foreign countries. The paper gives special grounds under which the person who has committed a socially dangerous act can be relieved of criminal liability.

Функціонування злочинних організацій як на території України, так і на території будь-якої держави становить особливу небезпеку, так як суттєво перешкоджає проведенню не лише соціально-економічної, а й кримінально-правової політики.

Криміногенна ситуація, що спостерігається останнім характеризується присутністю стійкої і вкрай негативної тенденції у зміні структури злочинності, що в свою чергу викликано посиленням її організованості.

Існуюче становище потребує з боку держави вдосконалення діючих та розробки нових заходів, у тому числі і кримінально-правового характеру, які направлені на протидію цьому негативному явищу сьогодення.

Вагомий внесок у дослідження проблематики по боротьбі з організованою злочинністю внесли такі науковці як: Л.В. Багрій-Шахматов, В.П. Бахин, М.І. Бажанов, В.І. Борисов, Ю.В. Баулін, А.Ф. Волинський, І.М. Даньшин, А.І. Долгова, С.В. Дьяков, М.Й. Коржанський, І.П. Козаченко, В.І. Куликов, Є.К. Марчук, П.С. Матишевський, М.І. Мельник, П.М. Рабінович, О.Я. Свєтлов, І.В. Сервецький, А.П. Снєгерьов, В.В. Сташис, В.Д. Сущенко, Е.Г. Фролова, М.І. Хавронюк, С.С. Яценко та інші.

Водночас до сьогодні вітчизняна наука з кримінального права не приділяла достатньо уваги розгляду теми зазначеного дослідження. Так, в останніх наукових розробках О. Єрмака [1], І. Петіна [2], С. Сабаніна [3], присвячених звільненню особи від кримінальної відповідальності не в повній мірі висвітлено дане питання. Певні спроби розв'язати цю проблему містяться в дослідженнях представників як російської так і української наукової думки [4; 5; 6], однак вони мають лише фрагментарний характер. Отже, спираючись на наявні наукові розробки та нормативні джерела, ми поставили за мету системно розглянути питання що стосуються звільнення особи від кримінальної відповідальності за створення злочинної організації за Кримінальним кодексом України та кримінальним законодавством деяких іноземних держав.

У ст. 255 Кримінального кодексу (далі – КК) України записано, що передумовою звільнення особи від кримінальної відповідальності є вчинення нею злочину, який передбаче-

* здобувач кафедри кримінального права та кримінального процесу Національної академії Служби безпеки України

© Луценко Ю.В., 2009

ний частиною першою даної статті. Проте, ч. 1 ст. 255 КК України передбачає сім альтернативних видів злочинного діяння, а саме: 1) створення злочинної організації з метою вчинення тяжкого чи особливо тяжкого злочину, а також 2) керівництво такою організацією або 3) участь у ній, або 4) участь у злочинах, вчинюваних такою організацією, а також 5) організація, 6) керівництво чи 7) сприяння зустрічі (сходці) представників злочинних організацій або організованих груп для розроблення планів і умов спільного вчинення злочинів, матеріального забезпечення злочинної діяльності чи координації дій об'єднань злочинних організацій або організованих груп.

Дослівне розуміння ч. 2 ст. 255 КК України наводить на висновок, що передумовою такого звільнення є вчинення будь-якого із вище наведених злочинних діянь. Проте буквальне розуміння ч. 1 та 2 ст. 255 КК України дозволяє відокремити наведену передумову наступним.

1. Ст. 255 КК України має назву «Створення злочинної організації», що є значно вужчою, на відміну від її змісту. З аналізу даної статті видно, що ч. 1 ст. 255 КК України передбачає два види злочину: 1) створення злочинної організації з метою вчинення тяжкого чи особливо тяжкого злочину, участь в ній та у вчинюваних нею злочинах, 2) організація, керівництво чи сприяння зустрічі (сходці) представників злочинних організацій або орга¬нізованих груп для розроблення планів і умов спільного вчинення злочинів, матеріального забезпечення злочин¬ної діяльності чи координації дій об'єднань злочинних організацій або організованих груп.

2. Зі змісту ст. 255 КК України видно, що під звільнення від кримінальної відповідальнос¬ті підпадає не організатор чи керівник злочинної організації, а лише його виконавець, а також підбурювач та пособник. Проте, не дивлячись на зазначене вище, кримінальний закон пов'язує звільнення від кримінальної відповідальності такої особи, дії якої пов'язані зі створенням злочинної організації або її керівництвом.

3. Підлягає звільненню від кримінальної від¬повідальності тільки та особа, яка добровільно заявила про створення злочинної організації або участь у такій організації та всебічно сприяла державним (правоохоронним) органам у її розкритті. Мабуть, такі посткримінальні дії особи законодавець пов'язує зі створення злочинної організації з метою вчинення тяж¬кого чи особливо тяжкого злочину такою особою та участі даної особи в злочинній організації?

КК України 2001 р. вперше, на законодавчому рівні дав визначення спеціального суб'єкта як «… фізичну осудну особу, що вчинила у віці, з якого може наставати кримінальна відповідальність, злочин, суб'єктом якого може бути лише певна особа» (ч. 2 ст. 18). На сьогоднішній час даному питанню приділяється велика увага, оскільки злочини, які вчинюються службовими особами, характеризуються підвищеним ступенем її суспільної небезпеки. Організована злочинність безпосередньо взаємодіє з особами які перебувають на службі у держави. Так, практична діяльність правоохоронних органів як України так і інших держав свідчить про існування злочинних організацій, в яких такі особи відіграють головну роль, оскільки ці особи, для реалізації злочинних намірів використовують посадові повноваження. Проте, досить часто можна спостерігати «ефективне» функціонування злочинних організацій і без безпосереднього взаємозв'язку з посадовими особами.

Для всебічного дослідження даного питання, слід звернутися за досвідом до зарубіжних країн, там дане питання має своє вирішення.

Наприклад, ч. 3 ст. 285 КК Республіки Білорусь передбачено відповідальність посадових осіб з використанням свого службового становища, якщо вони створювали злочинну організацію, керували нею чи її структурними підрозділами, чи брали участь в злочинній організації в іншій формі. Вчинення такого діяння посадовою особою кара-

ється позбавленням волі на строк від 10 до 15 років з конфіскацією майна або без конфіскації [7, с. 328].

Подібна позиція закріплена і у кримінальному законі Російської Федерації, в якому зазначено, що діяння, які передбачені ч.ч. 1 та 2 цієї статті, а саме: створення злочинного співтовариства (злочинної організації) для вчинення тяжких або особливо тяжких злочинів, а рівно керівництво таким співтовариством (організацією) або її структурними підрозділами, а також створення об'єднання організаторів, керівників чи інших представників організованих груп ..., участь в злочинному співтоваристві (злочинної організації) ..., якщо вони вчинені особою з використанням свого службового становища, караються позбавленням волі на строк від 10 до 20 років з конфіскацією майна … або без такого (ч. 3 ст. 210 КК РФ) [8, с. 441, 451].

Кримінологи традиційно виділяють рівні організованої злочинності за ступенем її організованості, починаючи від передуючої співучасті у злочині та закінчуючи співучастю у злочинній діяльності (організована група, злочинна організація чи співтовариство та організація злочинної сфери). Але вищим рівнем злочинності виступає тоталітарна держава, відповідаючи всім вищенаведеним ознакам [9, с. 36-40].

Аналізуючи норми ст. 255 КК України, можна дійти висновку, що дана стаття не передбачає окремої відповідальності посадових осіб за створення злочинної організації або участі цих осіб у такій діяльності. Проте, в конкретному випадку, суб'єктом такого злочину, що передбачений ч. 1 ст. 255 КК України, може бути, наприклад, посадова особа правоохоронного органу, яка вступила у злочинну організацію, з метою «прикривання» злочинної діяльності, тим самим сприянню реалізації злочинних задумів, або посадова особа банківської системи, яка являється керівником злочинної організації, мета якої здійснення незаконних банківських операцій та ін.

Зрозуміло, що тут в першу чергу постає питання про суспільну небезпечність вчиненого злочинного діяння, а також певної його кваліфікації. Хотілося б також наголосити про необхідність визначення більш жорсткого ставлення до суб'єкту злочину тоді, коли ним є службова особа, на яку покладено державою певні обов'язки, які вона використовує для вчинення такого злочину як створення злочинної організації. Дана прогалина у українському законодавстві може бути вирішена за моделлю, наприклад білоруського, тобто шляхом доповнення окремою частиною ст. 255, тим самим передбачити відповідальність службової особи за вчинення злочину передбаченого ч. 1 ст. 255 КК України з використанням свого службового обов'язку. У такому випадку ч. 2 ст. 255 КК України буде ч. 3. Таке розв'язання даної проблеми можливе і іншим чином, але залишення її без розгляду взагалі, на нашу думка, порушить принципи індивідуалізації відповідальності та покарання.

З аналізу норм ст. 255 КК України випливає, що вона не виділяє спеціальний суб'єкт злочину, тому кваліфікація створення злочинної організації службовою особою нічим не відрізняється від кваліфікації таких дій, вчинених загальним суб'єктом. Отже, суспільна небезпечність створення злочинної організації з використанням службовою особою своїх посадових повноважень, не береться до уваги. З огляду на це, виникає така проблема як кваліфікація злочинних діянь за їх сукупністю.

КК України 2001 р. визначив сукупність злочинних діянь, як «...вчинення особою двох або більше злочинів, передбачених різними статтями або різними частинами однієї статті Особливої частини цього Кодексу, за жоден з яких її не було засуджено. ...» (ч. 1 ст. 33). Така сукупність злочинних діянь вимагає кваліфікацію кожного з них за певною статтею або частиною статті Особливої частини кримінального закону. Проте, як в науці так і у практичній діяльності правоохоронних органів, питання про призначення того чи іншого

покарання за сукупністю злочинів у кримінально-правовій літературі не знаходять однакової думки.

Так, наприклад, В.О. Навроцький, досліджуючи питання щодо кваліфікації злочинних діянь, які вчинені злочинними організаціями або організованими злочинними групами, вважає, що чи не єдиним способом визначення того, які ж посягання охоплюються статтями про відповідальність за участь у злочинних організаціях є порівняння санкцій відповідних кримінально-правових норм. Вчений схиляється до думки, що кваліфікація за сукупністю необхідна в тому разі, коли санкція статті, яка передбачає вчинений злочин, є тотожною чи значно вищою за санкцію статті про «основний» злочин [10, с. 81-92].

Професор М.Й. Коржанський, вивчаючи загальне правило кваліфікації злочинів за їх сукупністю відокремлює його наступним чином, він зокрема зазначає: «Якщо вчинене є посяганням на різні безпосередні об'єкти кримінально-правової охорони, то його належить кваліфікувати як сукупність злочинів» [11, с. 60.].

З прийняттям КК України 2001 р. на законодавчому рівні вперше визначено спеціальні правила кваліфікації злочинних діянь учасників злочинних угрупувань в залежності від їх виду співучасників (ст. 30). У положеннях даної статті наведено особливості кримінальної відповідальності організаторів та учасників організованої групи чи злочинної організації. У зазначеній нормі організатор злочинної групи чи злочинної організації підлягає кримінальній відповідальності за всі злочини, вчинені організованою групою чи злочинною організацією, якщо вони охоплювались його умислом (ч. 1 ст. 30). Уявляється, що у такому разі, виходячи з положень ч. 3 ст. 27 КК України, організатором є особа, яка організувала вчинення злочину (злочинів) або керувала його (їх) підготовкою чи вчиненням. Організатором також є особа, яка утворила організовану групу чи злочинну організацію або керувала нею, або особа, яка забезпечувала фінансування чи організовувала приховування злочинної діяльності організованої групи або злочинної організації.

Виходячи з аналізу наведених вище статей кримінального закону, таким, що заслуговує на увагу є те твердження, коли керівник злочинної ор¬га¬ні¬зації підлягає кримінальній відповідальності за всі злочин, вчинені та¬кою злочинною організацією, в тому разі якщо вони охоплювались його умислом. Такий факт обов'язково повинен бути відображений як у процесуальних документах так і у обви¬ну¬вальному вироку суду.

У ч. 2 ст. 30 КК України записано, що учасники організованої групи чи злочинної організації підлягають кримінальній відповідальності за злочини, у підготовці або вчиненні яких вони брали участь, незалежно від тієї ролі, яку виконував у злочині кожен із них.

Відомо, що як для створення так і для «ефективного» функціонування злочинних організацій необхідне їх належне матеріальне забезпечення. Злочинні організації існують на так звані «пожертви», які, як правило, у злочинному світі вносяться у обов'язковому порядку.

Зрозуміло, що злочин який передбачено ч. 1 ст. 255 КК України неможливо вчинити одноособово, для реалізації цього задуму необхідно як мінімум декілька осіб. У такому разі дані особи частково виконують об'єктивну сторону злочину, виконуючи різні функції чи розподіляючи певні ролі між такими особами, тим самим являючись співвиконавцями цього злочину. З огляду на зазначене, постає питання про співучасть у такому злочині і інших осіб. Розв'язання цього питання можна знайти на підставі загального правила відповідальності співучасників злочину.

Необхідно погодитися з думкою М.І. Хавронюка, який зазначає, що правила, за якими несе відповідальність виконавець (співвиконавець), аналогічні правилам, за якими відповідає особа, яка вчинила злочин одна (не у співучасті), – він підлягає відповідальності за статтею Особливої частини КК, яка передбачає вчинений ним злочин [12, с. 103]. На сьогоднішній день такою нормою є положення ч. 1 ст. 255 КК України.

З аналізу ч. 1 ст. 255 КК України видно, що кримінальній відповідальності підлягає виконавець або співвиконавець злочину, який здійснює злочинна організація, при цьому немає значення, є він учасником такої організації чи ні.

У тому разі, коли особа безпосередньо приймає участь у скоєнні злочину і санкція відповідної статті КК України передбачає більш суворе покарання, ніж це передбачено ч. 1 ст. 255 КК України чи такий злочин законодавцем передбачений як злочин зі спеціальним суб'єктом, у такому разі покарання учасника такого злочинного діяння визначається за сукупністю злочинів.

В разі участі у злочинах, які здійснюються злочинною організацією особами, що не входять до складу такої організації, у більшості з цих випадків існує і складна співучасть. При такій співучасті організатор, підбурювач, пособник буде нести кримінальну відповідальності згідно ч. 2 ст. 29 КК України, а також за відповідною частиною ст. 27 та ч. 1 ст. 255 КК України. У тому разі, коли така особа бере участь у вчиненні злочинного діяння, і підлягає покаранню більш суворішому, чим це передбачено ч. 1 ст. 255 КК України, або у вчиненні злочину зі спеціальним суб'єктом, у такому разі вчинене такою особою діяння підпадає під кваліфікацію за сукупністю злочинів, тобто за тією статтею, яка передбачає покарання за вчинений злочин злочинною організацією, а також за відповідною частиною ст. 27 та ч. 1 ст. 255 КК України.

Також слід мати на увазі, що у відповідності до норм ч. 1 ст. 255 КК України підлягає кримінальній відповідальності особа, яка сприяла організації або проведенню зустрічі (сходки) представників злочинних організацій чи організованих груп.

Необхідно також звернути увагу і на те, що в Особливій частині КК України 2001 р. введено заохочувальну норму, яка стимулює позитивну посткримінальну поведінку суб'єкта злочину.

Відповідно до ч. 2 ст. 255 КК України, спеціальні підстави звільнення від кримінальної відповідальності можуть бути застосовані для суб'єктів злочину, передбаченого частиною першою даної статті. Особа, що звільняється від кримінальної відповідальності, відповідно до положень вказаної норми не повинна бути організатором чи керівником злочинної організації, якщо вона добровільно заявила про створення злочинної організації чи участі в ній і активно сприяла її розкриттю. Така позиція законодавця не в повній мірі узгоджується з загальноприйнятими принципами кримінальної відповідальності, так як у такому випадку особа, яка вчинила суспільно небезпечне діяння не несе кримінальної відповідальності передбаченої законом. Цією нормою на законодавчому рівні внесено компроміс між злочинним світом, який в свою чергу виправдовується метою припинення і розкриття діяльності злочинних організацій і притягнення всіх її учасників до кримінальної відповідальності, попередження нанесення тяжкої чи особливо тяжкої шкоди. Наведений приклад – це ще одне твердження того, що держава веде активний пошук і прикладає значних зусиль щодо реалізації нових напрямків по вдосконаленню шляхів боротьби з таким негативним явищем сьогодення як організована злочинність.

Слід також звернути увагу, що не дивлячись на гуманізацію кримінального законодавства України, на законодавчому рівні не приділялась необхідна увага проблемам компромісу з правоохоронними органами. Необхідно погодитися з Г.О. Усатим, який зокрема зазначає, що інтерес до проблем кримінально-правового компромісу ніколи не згасав, а недостатнє вивчення та слабка розробка компромісних норм відбувалися через те, що запропонований нетрадиційний інститут дуже часто ототожнювався з величезним розмаїттям заохочувальних норм. Або «розмивався» суміжними кримінально-правовими інститутами, які звільняють винну особу від кримінальної відповідальності чи пом'якшують її покарання (наприклад, добровільна відмова, діяльне каяття, давність притяг-

нення до кримінальної відповідальності та ін.) чи називався спеціальним видом звільнення від кримінальної відповідальності, – пише він [13, с. 1-2].

Необхідно зазначити, що звільнення особи від кримінальної відповідальності як учасника злочинної організації можна спостерігати і у законодавстві іноземних держав. Так, відповідно з ч. 2 ст. 260 ter «Злочинна організація» КК Швейцарії суддя вправі пом'якшувати покарання на свій розсуд (ст. 66), якщо особа своїми вчинками намагається запобігти подальшій злочинній діяльності [14]. У КК Республіки Білорусь записано, що учасник злочинної організації або банди (крім організатора чи керівника), якщо він добровільно заявив про існування злочинної організації або банди та сприяв її викриттю, звільняється від кримінальної відповідальності за участь у злочинній організації чи банді та скоєнні ним у складі злочинної організації чи банди злочинів, за винятком особливо тяжких або тяжких злочинів, пов'язаних з посяганням на життя або здоров'я людини [15].

Кримінальний кодекс Болгарії встановлює відповідальність за організацію, керівництво та участь в злочинних організаціях, у ньому відображені положення про звільнення учасників злочинних організацій від кримінальної відповідальності (ст.ст. 109, 321, 321 а). За нормами цього кримінального закону звільняються від кримінальної відповідальності як учасники, так і організатори та керівники таких організацій [16].

Хочемо також зауважити, що такі норми існують у законодавстві не всіх країн. Так, аналізуючи Кримінальний кодекс Російської Федерації видно, що положення цього закону не передбачають можливості звільнення від кримінальної відповідальності учасника злочинного співтовариства (організації), проте містить певні норми, які передбачають умови звільнення від кримінальної відповідальності учасників інших різновидів злочинних формувань (наприклад, незаконного озброєного формування) [17, с. 11]. Кримінальний закон Іспанії не містить в собі норм які б передбачали існування такого інституту як звільнення від кримінальної відповідальності учасника організованої злочинної організації, але в Загальній частині існує положення про звільнення співучасника такого злочину від кримінальної відповідальності.

Досліджуючи ч. 2 ст. 2 КК України, необхідно підкреслити, що в коло суб'єктів злочинів, передбачених ч. 1 цієї статті, входять учасники злочинної організації. Уявляється, що для учасників злочину, вчиненого злочинною організацією, які не входять до складу такої організації, також діє ч. 2 ст. 255 КК України, так як вони також є суб'єктами складу створення злочинної організації.

Вивчаючи спеціальну літературу з даної проблематики можна зустріти дещо іншу точку зору правників, які зокрема вважають, що відповідно з ч. 2 ст. 255 КК України від кримінальної відповідальності звільняється за вчинені дії, що записані у частині першій даної статті, особи лише з числа учасників злочинної організації при наявності в сукупності відповідних умов. Тобто ця особа: 1) не була організатором, керівником злочинної організації; 2) добровільно заявила правоохоронним органам про створення злочинної організації чи про свою участь у її діяльності; 3) активно сприяла розкриттю злочинної діяльності організації (тобто надавала відомості, що допомагали б у розкритті інших осіб у вчиненні злочину, передбаченого ч. 1 ст. 255) [18, с. 455].

Звертаємо увагу, що таке обмеження законодавством дії заохочувальної норми, є насамперед, для осіб, які не входять до складу злочинної організації, але які брали участь у вчинених такою організацією протиправних дій, не виправдано. На законодавчому рівні визначено (ч. 2 ст. 255 КК), що звільняється від кримінальної відповідальності особа, крім організатора або керівника злочинної організації, за вчинення злочину, передбаченого частиною першою цієї статті. У зв'язку з цим, в разі добровільної заяви особи, яка не входить до складу злочинної організації, від своєї участі в злочині, вчинюваному злочинною ор-

ганізацією, і його активному (всебічному) сприянні правоохоронним органам у розкритті такої злочинної організації, слід застосовувати ч. 2 ст. 255 КК України.

Добровільна заява, як зазначає професор Ю.В. Баулін, передбачає повідомлення, вчинене за власною волею, з будь-яких мотивів, у будь-який спосіб, відповідним органами влади про сам процес створення або про існування такої організації та про участь у ній. При цьому не має значення, чи відомо про дану злочинну організацію органам влади і чи знає про таку їх поінформованість винний. Повідомлення, яке слугує підставою для звільнення від кримінальної відповідальності, має бути достатньо повним, стосуватися не лише факту створення організації, а й інших обставин, пов'язаних з організованою злочинною діяльність, – про місцезнаходження, склад учасників, керівництво, методи діяльності, прийоми конспірації, зв'язки, свою роль в ній, вчинені злочини тощо [19, с. 239].

Також необхідно зазначити, що в разі добровільної відмови, особа може розкаюватися у вчиненому злочині, а може й ні. Так, у ч. 1 та ч. 2 ст. 255 КК України не зазначається, чи є розкаювання особи обов'язковою ознакою при добровільній відмові, тому такий факт може бути взятий до уваги при призначенні судом покарання.

Активне сприяння особою розкриттю злочинної діяльності полягає у допомозі працівникам правоохоронних органів в нейтралізації діяльності злочинної організації чи усуненні наслідків зустрічі (сходки) представників злочинних організацій або організованих груп. Насамперед вона полягає в наданні повної і достовірної інформації про злочинну організацію чи сходку, даванні правдивих показань в ході допитів та проведення інших слідчих дій. Водночас закон для звільнення від кримінальної відповідальності не вимагає від колишніх учасників організованої злочинної діяльності вчинення інших дій, зокрема відшкодування шкоди для потерпілих, участь в оперативній розробці злочинних організацій, які продовжують діяти [20, с. 677].

Досліджуючи у Кримінальному кодексі України 2001 р. питання звільнення особи від кримінальної відповідальності, не рідко зустрічається висловлення «…особа, … вчинила злочин …, звільняється від кримінальної відповідальності…». Тут необхідно зауважити, що у такому випадку не варто вести мову про те, що особа «вчинила злочин», так як у Конституції України записано, що особа вважається невинуватою у вчиненні злочину і не може бути піддана кримінальному покаранню, доки її вину не буде доведено в законному порядку і встановлено обвинувальним вироком суду (ч. 1 ст. 62). Відтак, до того часу доки не винесено обвинувальний вирок суду не можна стверджувати, що особа вчинила злочин. У цьому разі особу можуть лише підозрювати чи обвинувачувати у вчиненні злочину.

Якщо звернутися за досвідом про боротьбі зі злочинністю до зарубіжних колег, то тут можна відслідкувати основні принципи їх роботи з яких видно, що вони дещо різняться від роботи правоохоронних органів України. В іноземних країнах стала вже звичайною ситуація, за якої особа звільняється від кримінальної відповідальності та отримує грошову винагороду за повідомлення, яке має суттєве значення для правоохоронних органів при розслідуванні суспільно небезпечних діянь. Так, наприклад, Федеральне бюро розслідувань США офіційно стимулює співпрацю агентів, що в свою чергу дає можливість завжди контролювати криміногенну ситуацію та оперативно реагувати на дії злочинних угруповань [21, с. 197]. До того ж, близько 3/4 опитаних українських правоохоронців адекватно сприймають положення федерального кримінального законодавства США, вважаючи їх позитивними, ефективними і такими, що потребують запровадження на ґрунті національного кримінального законодавства; 75,5 % опитаних іноземних правоохоронців впевнені, що політико-правове майбутнє України вбачається у контексті євроатлантичних структур, а 100 % з них – уважають, що українським юристам слід використовувати аме-

риканський досвід у кримінально-правовій сфері, оскільки загалом він є позитивним [22, с. 10].

Уявляється, що для пособника, а також організатора, керівника зустрічі (сходки), суд має право, а не обов'язок застосувати правила звільнення особи від кримінальної відповідальності при наявності певних умов, що передбачені ч. 2 ст. 255 КК України. Умовами такого звільнення за законом є: 1) наявність добровільної заяви вказаної особи про створення злочинної організації або участі цієї особи в такій організації; 2) активне сприяння цією особою у розкритті протиправної діяльності таких організацій.

Необхідно погодитися з радянським вченим Є.С. Тенчовим, який зазначає, що для настання такого юридичного наслідку, як звільнення від кримінальної відповідальності, недостатньо якого-небудь одного юридичного акту, необхідний фактичний склад, що є системою фактів, системами якої служать обставини, які тягнуть виникнення кримінальної відповідальності, і обставини обґрунтовуючи і обумовлюючи відмову держави від її реалізації [23, с. 13]. Необхідно зазначити, що виходячи з положень кримінального закону, діяння, у зв'язку з якими особа підлягає звільненню від кримінальної відповідальності, не вправі оцінювати як злочинні, оскільки таке діяння не носить в собі весь склад звільнення від кримінальної відповідальності, а містить тільки один з його елементів.

Аналізуючи норми чинного Кримінального кодексу, можна дійти висновку, що в тому разі, якщо така особа лише добровільно заявила про створену злочинну організацію, активно сприяла її розкриттю, але не виявила бажання добровільно відмовитися від вчинення злочину, в цьому разі звільнення від кримінальної відповідальності (окрім організатора та керівника такої організації) може настати за ч. 2 ст. 255 КК України.

Відповідно до норм ч. 2 ст. 255 КК України не підлягає звільненню від кримінальної відповідальності організатор злочинної організації за умови, що така особа добровільно заявила про створення злочинної організації і активно сприяла розкриттю цього злочину. Тобто, така вимога положень кримінального закону, ще раз підкреслює суспільну небезпеку особистості організатора злочинної організації і суспільну небезпеку ним вчиненного. З огляду на вказане, можна піддати сумніву щодо доцільності реалізації пропозиції О. Єрмака, який зокрема вважає за необхідне розширити інститут кримінально-правового компромісу з учасниками злочинних організацій, тим самим, включити в перелік таких осіб також організаторів і керівників злочинних організацій [1, с. 89].

Також вважаємо за необхідне повторно звернутися до норм ч. 2 ст. 255 КК України де зокрема записано, що «звільняється від кримінальної відповідальності особа, крім організатора або керівника...». Проте, відповідно до норм ч. 3 ст. 27 КК України організаторські дії такої особи поєднують собою і керівництво злочинною організацією, у зв'язку з цим не коректно виокремлювати керівника такої організації у ч. 2 ст. 255 КК України.

Досліджуючи питання звільнення особи від кримінальної відповідальності за створення злочинної організації, не можна обійти увагою й правила звільнення від відповідальності співучасників злочину, вчинюваного злочинною організацією, в разі їхньої добровільної відмови від вчинення злочину.

Так, відповідно до норм КК України (ч. 1 ст. 31 і ч. 2 ст. 255), в разі добровільної відмови особи від участі в злочинному діянні виконавця або співвиконавця цього злочину, який вчинено злочинною організацією, а саме повне припинення такою особою, за своєю волею, готування до злочину чи замаху на нього, якщо така особа могла усвідомлювати що в змозі реалізувати суспільно небезпечне діяння, то дана особа не буде нести кримінальну відповідальності в тому разі, коли вона добровільно заявила про створення злочинної організації та активно сприяла її розкриттю. В разі добровільної відмови виконавця від вчинення такого злочину, всі інші співучасники такого злочинного діяння, підлягають

притягненню до кримінальної відповідальності за готування до злочину або замаху на нього.

Законодавець передбачив підвищені вимоги щодо такої особи яка не входить до складу злочинної організації проте являється організатором, підбурювачем чи пособником. Дана особа повинна не лише вжити всі можливі заходи для запобігання злочину вчинюваного злочинною організацією, а і своєчасно проінформувати органи держави (у особі правоохоронних органів) про створену злочинну організацію, яка готується до злочину чи вже вчиняє його, а також докладати максимум зусиль у розкритті цього злочину. Лише при поєднанні наведених умов, така особа не буде підлягати кримінальній відповідальності на підставі ч. 2 ст. 31 і ч. 2 ст. 255 КК України.

У тому разі, коли співучасник злочину добровільно відмовляється від його вчинення, виконавець злочину який не входив до складу злочинної організації, відповідно до ч. 1 ст. 255 КК України, притягується до кримінальної відповідальності за участь у злочинному діянні вчиненому такою організацією.

Таким чином, відповідно до норм ч. 2 ст. 255 КК України звільняється від кримінальної відповідальності фізична особа, яка на момент вчинення злочину була осудною та не являється організатором злочинної організації або її керівником, і посткримінальна поведінка цієї особи відповідає ознакам ч. 2 ст. 255 КК України.

Література

1.Єрмак О. Умови звільнення від кримінальної відповідальності учасника злочинної організації. // Підприємництво, господарство і право.- 2002.- № 9. – С. 89-93.
2. Петин И.А. Вопросы освобождения от уголовной ответственности и наказания: Монография // И.А. Петин. – М.: ТК Велби, 2005. – 248 с.
3.Сабанин С.Н. Реализация принципа справедливости в интституте освобождения от уголовного наказания: Автореф. дис. на соискание уч. степени док. юрид. наук: спец. 12.00.08 // С.Н. Сабанин. –Уральская гос. юрид. академия.–Екатеринбург, 1993. – 41 с.
4.Чистяков А.А. Уголовная ответственность и механизм формирования ее основания: Монография // А.А. Чистяков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2002. – 275 с.
5.Халиулин А.Г. Осуществление функции уголовного преследования прокуратурой России. – Кемерово: Кузбассвузиздат, 1997. – 196 с.
6.Литвак О.М. Державний вплив на злочинність: Кримінологічно-правове дослідження. – К.: Юрінком Інтер, 2000. – 280 с.
7.Уголовный кодекс Республики Беларусь. – Санкт-Петербург: Юридический центр Пресс, 2001. – С. 328.
8.Уголовный кодекс Российской Федерации. Научно-практический комментарий. // Под ред. А. И. Бойко. - М.: Наука, 1996. – 1385 с.
9. Калиновский К.Б. Организованная преступная деятельность и государство // Криминология вчера, сегодня, завтра. Труды СПб. крим. клуба. – 2002. – № 2. – С. 36-40.
10.Навроцький В.О. Питання кваліфікації злочинів, учинених злочинними організаціями і організованими злочинними групами (за проектом КК України) // Проблеми боротьби з організованою злочинністю в регіоні (на матеріалах Харківської та Полтавської областей). – Х.: «Право», 2000. – С. 81-92.
11.Коржанський М.Й. Кваліфікація злочинів. Навчальний посібник. Видання 2-ге. – К.: Атака, 2002. – 640 с.
12.Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України від 5 квітня 2001 року // За ред. М.І. Мельника, М.І. Хавронюка. – К.: Каннон, А.С.К., 2002. – 1104 с.

13. Усатий Г.О. Компроміс як засіб вирішення кримінально-правового конфлікту: Автореф. дис. канд. юрид. наук // Нац. акад. внутр. справ України. − К., 1999. − 17 с.
14. Уголовный кодекс Швейцарии. Пер. с нем. – М.: Зерцало, 2000. – 138 с.
15. Уголовный кодекс Республики Белорусь // http://www.levonevski.net/pravo/kodeksy/uk/003.html.
16. Уголовный кодекс Болгарии. – СПб.: Изд-во Юридический центр Пресс, 2001. – С. 11.
17. Уголовный кодекс Российской Федерации. Научно-практический комментарий под ред. А.И. Бойко. – М.: Наука, 1996. – 1107 с.
18. Науково-практичний коментар до Кримінального кодексу України. Особлива частина. // Під загальною ред. Потебенька М.О., Гончаренко В.Г. – К.: «ФОРУМ», 2001. – 942 с.
19. Баулін Ю.В. Звільнення від кримінальної відповідальності: Монографія. – К.: Атіка, 2004. – 296 с.
20. Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України від 5 квітня 2001 року // За ред. М.І. Мельника, М.І. Хавронюка. – К.: Каннон, А.С.К., 2002. – 1104 с.
21. Усатий Г.О. Можливості кримінально-правового компромісу у боротьбі з організованою злочинністю // Зб. наук. пр. Харківського Центру по вивченню організованої злочинності спільно з Американським Університетом у Вашингтоні. – Х.: «Право», 2002. - Вип. 4. – С. 197.
22. Савченко А.В. Порівняльний аналіз кримінального законодавства України та федерального законодавства Сполучених Штатів Америки: Автореф. дис. ... д-ра юрид. наук // Нац. акад. внутр. справ України. − К., 2007. – 36 с.
23. Тенчов Е.С. Специальные виды освобождения от уголовной ответственности. – Иваново: Изд. Ивановск. ун-та, 1982. – 218 с.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Шнирков О.І.,[*]Капустін А.[**]

РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ПОЛІТИК КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄС НА ПОЧАТКУ XXI СТОЛІТТЯ

The article deals with the EU-members national innovation policy. The structure, stages and policy-making processes in the innovation fields are revealed. The economic, institutional, legal instruments of the innovation policy are analyzed.

На початку XXI століття ЄС поставив за мету досягнути сталої глобальної конкурентноздатності економіки об'єднання. Центральною ланкою цієї стратегії є розвиток знань та інновацій для розвитку кожною країною-членом ЄС. Саме тому Інтегрованими керівними принципами для підготовки Програм національних реформ цей напрямок визначений як один з пріоритетних для економічних політик країн-членів [1].

У Доповіді з європейського інноваційного розвитку виокремлено **чотири основні рамкові структури інноваційної політики** для країн-членів ЄС: покращення управління інноваціями та прийняття стратегічних рішень; створення сприятливого інноваційного середовища; заохочення трансферу технологій та знань до підприємств та розвиток інноваційних пулів і кластерів; сприяння розвиткові та підтримці створення інноваційних підприємств (див. табл. №1.1).

Таблиця №1.1. Рамкова структура інноваційної політики країн ЄС

1	**Покращення управління інноваціями та прийняттям стратегічних рішень**
1.1	Розвиток стратегічного середньо- та довгострокового бачення інноваційних викликів та інноваційного потенціалу на секторальному, регіональному, міжрегіональному, національному та наднаціональному рівнях.
1.2	Поглиблення розуміння природи факторів та бар'єрів інноваційної діяльності на підприємствах з метою інформаційного забезпечення процесу прийняття рішень.
1.3	Покращення ефективності всього циклу прийняття рішень з метою збільшення суспільного впливу на інноваційну діяльність та результати на підприємствах.
1.4	Заохочення вивчення та обміну досвідом між структурами, що приймають рішення, на регіональному, національному та союзному рівнях.

[*] доктор економічних наук, професор, заступник директора з наукової роботи, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

[**]кандидат економічних наук

© Шнирков О.І., Капустін А.., 2009

2	**Створення сприятливого інноваційного середовища**
2.1	Посилення ролі державного сприяння та стандартизації як факторів створення нових інноваційних продуктів та послуг підприємствами
2.2	Зменшення адміністративних та транзакційних витрат підприємств у виконанні їх юридичних, адміністративних, податкових та ін. зобов'язань
2.3	Максимізація позитивного впливу нового законодавства або регулювання на інноваційну діяльність підприємств
2.4	Збільшення витрат на дослідження та технологічні інновації на підприємствах
2.5	Заохочення впровадження стратегічних технологій, зокрема інформаційних та комунікаційних
3	**Заохочення трансферу технологій та знань до підприємств та розвиток інноваційних пулів і кластерів**
3.1	Спрощення доступу підприємств до кваліфікованого персоналу
3.2	Заохочення придбання та трансферу знань та технологій до підприємств, особливо в межах транскордонних ініціатив
3.3	Розширення доступності переліку та покращення якості спеціалізованих послуг для підприємств з метою підвищення ефективності власної інноваційної діяльності
3.4	Розширення доступності інноваційної інфраструктури для полегшення обміну знаннями та розвитку продуктів/послуг підприємств
3.5	Забезпечення відповідності майбутньої системи кваліфікації персоналу в регіоні, галузі, країні інноваційним потребам підприємств
3.6	Сприяння розвитку співробітництва між підприємствами та університетами, а також іншими структурами, у спільній інноваційній діяльності та обміні знаннями
4	**Сприяння розвиткові та підтримці створення інноваційних підприємств**
4.1	Збільшення кількості нових створених підприємств з інтенсивним інноваційним процесом та їх збереження
4.2	Забезпечити відповідну інфраструктуру підприємствам з новими технологіями (включаючи фазу початку та становлення) з метою їх збереження та зростання
4.3	Заохочення виходу на галузеві, регіональні та національні ринки моделей організації інновацій підприємствами
4.4	Збільшити можливості фінансування інновацій підприємств з боку приватного сектору
4.5	Забезпечити підтримку підприємствам на нових та ринках, що розвиваються
5	**Посилення підприємницької інновації, включаючи захист та комерціалізацію інтелектуальної власності**
5.1	Оновлення навичок, пов'язаних з інноваціями та розповсюдженням технологій на підприємствах
5.2	Збільшення частки інновацій, не пов'язаних з технологіями, на підприємствах
5.3	Сприяння захисту та оптимізації використання інтелектуальної власності як фактора інновацій
5.4	Збільшення частки комерціалізації/збуту результатів інноваційної діяльності підприємств

Джерело: [3].

На початку 2000-х років проблеми розвитку інноваційної політики містилися у політичних документах, прийнятих у всіх країнах-членах ЄС. Характер таких документів був різним: від стратегічного до інших політичних декларацій, де інновації розглядалися лише як одна із складових. У значній частині країн інноваційна політика все ще залишалася як незначна складова більш широкої науково-технічної політики у цілому (Греція, Іспанія, Румунія). Однак, навіть у межах загальної науково-технічної політики процес сприяння розвиткові науки у цілому поступово заміщується більш системним підходом щодо розвитку власне інновацій. Хоча у таких документах основним цільовим орієнтиром все ще залишається відсоток ВНП на НДДКР, в окремих країнах починають використовуватися

й інші показники, більш наближені до інноваційної діяльності (Голландія, Португалія, Латвія) (див. табл. 1.2).

Таблиця №1.2 Етапи реалізації документів з розвитку інноваційної політики країн-членів ЄС та країн-кандидатів (2000-2005 рр.)

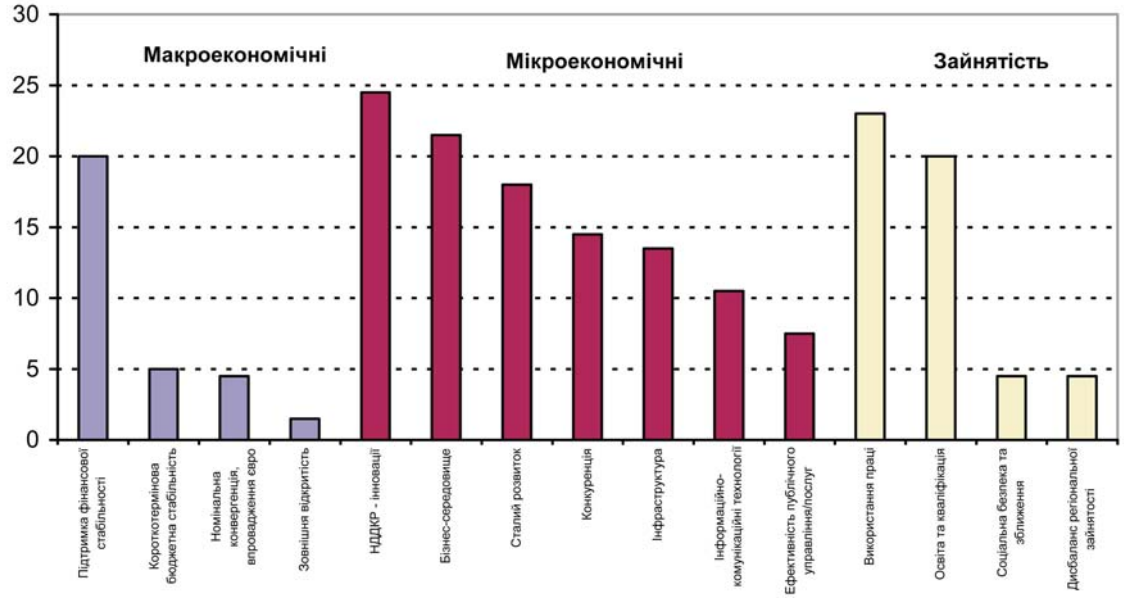
Країна	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Австрія			I			
Бельгія(федер.) Брюссель Фландрія Валонія	I III(2000-5)	II	 V		 III(2004-5) V	 V V
Кіпр				IV(2004-6)	III	
Чехія				IV(2004-6)	I	III(2005-10)
Данія			V	I		II
Естонія		I(2002-6)		IV(2004-6)		I
Фінляндія			I			I
Франція	IV(1999)			I		
ФРН					II	
Греція		IV(2000-6)			I	
Угорщина	V			IV 2004-6)		
Ірландія	IV(2000-6)				I	
Італія		III				III
Латвія		V		I	II	II
Литва	III(2000-2)			I(2003-6)	IV(2004-6)	
Люксембург			I		II	
Мальта				V		
Голландія				I		II
Польща	I				IV(2004-6)	III
Португалія	IV(2000-6)	III				I(2005-10)
Словаччина	V				IV(2004-6)	I(2005-10)
Словенія		III			IV(2004-6)	
Іспанія					III(2004-7)	
Швеція		II			I	
Великобританія	I	I	I	I	II(2004-8)	
Болгарія					I	
Румунія		III(2003-5)			III(2004-6)	

Джерело: [3].

Типи політичного документу:
I – Біла книга/ стратегічний документ
II – Рамковий закон/ декрет
III – План дій, програма впровадження
IV – Структурні фонди
V – Інші політичні декларації (інновації як складова)

Починаючи з 2005 р., розвиток науково-дослідницької та інноваційної діяльності стає ключовим напрямком у **Програмах національних реформ** 25 країн-членів ЄС наряду з підтримкою фінансової стабільності, розвитком бізнес-середовища, ефективним використанням праці, освітою та кваліфікацією (див. табл. №1.3).

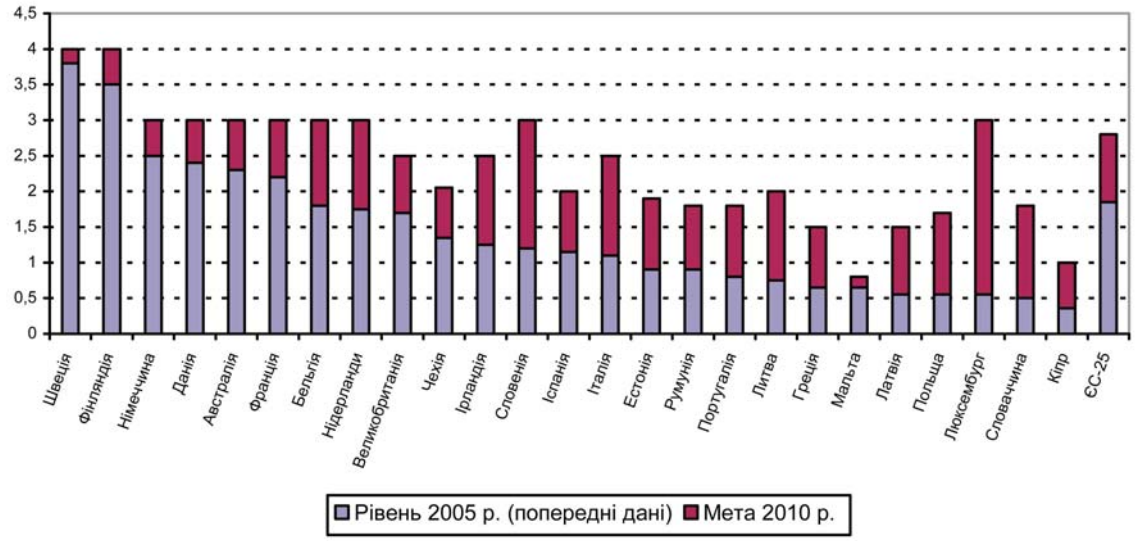
Таблиця №1.3 Ключові напрями економічної політики 25 країн-членів ЄС за Програмами національних реформ 2005 р.



Джерело: [2].

Програми національних реформ, інші стратегічні документи країн ЄС визначають суттєве зростання обсягу фінансування НДДКР та інновацій. Найбільші відповідні показники у 2010 р. можуть мати Швеція та Фінляндія – по 4% від ВНП, по 3% - ФРН, Данія, Австрія, Франція, Бельгія, Голландія, Словенія, Люксембург, найменші – до1 % - Мальта та Кіпр (див. табл.№1.4).

Таблиця №1.4. Валові внутрішні витрати на НДДКР у % від ВНП



Джерело: [2].

З метою активізації інноваційної діяльності в останні роки у країнах-членах ЄС було прийнято спеціальні програми та плани. Зокрема, у 2005 р. у Португалії затвердили «Технологічний план зростання». Він передбачає впровадження 200 нових технологій, подвоєння фондів ризикового капіталу для інноваційних фірм, програму забезпечення зайнятості для молодих науковців, інженерів, менеджерів на малих та середніх підприємствах з метою підтримки інновацій, систему податкових пільг для НДДКР, залучення прямих іноземних інвестицій у високі технології.

«План дій щодо венчурного капіталу», прийнятий в Данії також у 2005 р., ставить за мету перетворення датського ринку венчурного капіталу у найкращій у Європі в цілому. План включає 10 ініціатив із залучення капіталовкладень приватних інвесторів та пенсійних фондів. Очікується, що реалізація Плану збільшить удвічі загальні інвестиції до нелістингових цінних паперів до 2010 р. Крім того, передбачено створення нового венчурного фонду, скорочення оподаткування для інвестицій у нелістингові цінні папери, створення кращих умов для зразкового бізнесу.

Польський парламент затвердив «Акт з підтримки інноваційної діяльності», який, зокрема, передбачає впровадження кредитування технологій; створення фонду запозичення для технологій; можливість надання статусу науково-дослідницького центру відповідним підприємствам; податкові пільги для інвестицій у нові технології (особисті та корпоративні доходи); впровадження ставки ПДВ у 22% на послуги, пов'язані з НДДКР, тощо.

У Чехії у 2005 р. було запроваджено два нових документи: «Національна інноваційна політика» та «Довгострокові напрями основних досліджень». Національна політика Чехії у сфері інновацій має 4 основні цілі: а) трансформація досліджень та розробок у джерело інновацій; б) встановлення робочого партнерства між суспільством та приватним сектором; в) покращення людських ресурсів для інновацій; г) більш ефективна реалізація державою адміністрування у сферах дослідження, розробок та інновацій. Ці загальні цілі доповнені переліком 48 конкретних заходів, які переважно стосуються майбутніх програм структурних фондів Союзу. За мету також висунуто досягнення витрат на НДДКР у розмірі 1% від ВНП у 2010 р.

«План дій для інновацій на підприємствах» в Італії має за мету посилення технологічної модернізації підприємств. Особливу увагу зосереджено на малих та середніх підприємствах, перш за все у сфері комунікаційних технологій. Італія також затвердила «Національний план досліджень на 2005-2007 рр.», який є продовженням попереднього плану 2003 р.

Якщо розвиненні країни-члени ЄС продовжували на початку століття покращення програмного забезпечення інноваційної діяльності, то нові країни-члени переважно проходили етап пристосування до нових умов членства в Союзі, у тому числі у сфері інноваційної політики. Тому за змістом такі програми та плани нових членів ЄС стають більш зрілими, конкретними. Вони у більшій мірі відчувають вплив загальносоюзних механізмів та цілей, зокрема Структурних фондів ЄС. У цих документах закладаються амбітні плани створення інноваційного середовища, гомогенного із середовищем в інших країнах Союзу.

Так, зокрема, державне регулювання інноваційної діяльності в Польщі вже на початку 2000-х років мало достатньо розвинений характер (див. табл. №1.5).

Організаційно державне регулювання інноваційної діяльності у Польщі відбувається через регіональні стратегії інновацій, які розробляються і реалізуються кожним воєводством. Місією таких стратегій є формування Регіональної інноваційної системи на основі налагодження взаємодії між наукою, підприємствами та місцевими органами влади воєводства та зміцнення зв'язків з іншими регіонами. При вирішенні проблем інноваційного

розвитку регіонів тісно взаємодіють центральний уряд і місцеві влади, які краще обізнані з технічними, економічними і соціальними потребами регіонів.

Таблиця №1.5. Державне регулювання інноваційної діяльності в Польщі

Види	Способи регулювання	Програми і заходи, через які здійснюється державне регулювання
Організаційне	– розвиток інноваційної інфраструктури; – забезпечення пріоритету інноваційної діяльності; – моральне заохочення авторів інновацій; – сприяння модернізації; – розвиток інтеграційних процесів; – розвиток міжнародних зв'язків.	1. Урядова програма «Посилення інноваційності економіки Польщі до 2006 року». 2. Регіональні операційні програми. 3. Регіональні стратегії інновацій. 4. Агенції (фонди) регіонального розвитку. 5. Конкурси між інноваційними підприємствами. 6. Центри трансферу технологій.
Економічне і фінансове	– розвиток пропозиції інновацій; – розширення попиту на інновації; – створення конкуренції в інноваційній сфері; – розвиток підприємництва; – забезпечення зайнятості в інноваційній сфері; – інвестиції в інновації; – розвиток лізингу високотехнологічної продукції.	1. Проект «Загальнопольська мережа трансферу технологій та підтримки інноваційності малого та середнього підприємництва». 2. Проект «Розробка моделі підтримки підприємництва в академічному секторі». 3. Операційна програма «Інноваційна економіка» (пріоритет 3 – «Капітал для інновацій»). 4. Урядова програма «Технологічна «вудочка». 5. Фонд кредитування технологій. 6. Програма «Розробник інновацій».
Нормативно-правове	– охорона прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності; – охорона прав володіння, користування, розпорядження інноваціями; – захист інтелектуальної власності; – розвиток договірних відносин	1. Програма «Патент плюс». 2. Програма ПАРП з підтримки охорони промислової власності.

Джерело: [4].

Країни-члени ЄС постійно вдосконалюють вже існуючі та впроваджують нові засоби інноваційної політики. Так, якщо у 2004 р. кількість нових та суттєво модифікованих заходів національних інноваційних політик по країнах ЄС складала 126, то у 2005 р. лише принципово нових заходів було налічено 53 [3]. Тут лідерами були Італія – 11, Угорщина – 10, Чехія – 8 заходів. Такий показник лідирування є відносним, оскільки країни ЄС мають різну ефективність національних інноваційних систем, відмінні виклики інноваційного розвитку, розміри країн, рівні інноваційного розвитку, знаходяться на різних етапах впровадження таких заходів. Тому, наприклад, такі країни, як Фінляндія, Австрія та Латвія у цей конкретний термін мали мінімальну кількість нових заходів.

Заходи інноваційної політики (ЗІП) країн ЄС мають широкий спектр – від регуляторних аспектів до прямих та непрямих методів підтримки інновацій на підприємствах. У 2005 р., наприклад, акцент було зроблено на підтримці нових або вже існуючих інноваційних малих та середніх підприємств шляхом надання прямого доступу до відповідного фінансування або заохочення підприємств до кооперації з науковою спільнотою. Біля 40% всіх заходів було спрямовано на посилення сприятливого інноваційного середовища перш за все через збільшення витрат на дослідження та інновації, сприйняття стратегічних технологій, впровадження нового законодавства щодо інноваційної діяльності. У середині цього десятиліття країни-члени ЄС віддавали перевагу заходам трансферу

технологій та створенню кластерів, а також підтримки створення та зростання інноваційних компаній. Лише окремі заходи мали відношення до покращення управління інноваціями та прийняття стратегічних рішень у цій сфері (див. табл. №1.6).

Таблиця №1.6. Розподіл заходів по основних категоріях ЗІП в країнах-членах ЄС у 2005 р.

№	Основні категорії ЗІП	Кількість
1	Посилення інноваційно сприятливого середовища	20
2	Заохочення трансферу технологій та знань і розвиток інноваційних пулів та кластерів	19
3	Забезпечення та сприяння створенню та зростанню інноваційних підприємств	18
4	Посилення підприємницьких інновацій, включаючи права інтелектуальної власності	12
5	Покращення управління інноваціями	4

Джерело: [23].

Якщо аналізувати більш конкретні субкатегорії ЗІП, то тут явними лідерами є інноваційне співробітництво між малим та середнім бізнесом і університетами, а також збільшення власних витрат підприємств на НДДКР та інновації (див. табл. №1.7).

Таблиця №1.7. Розподіл заходів за субкатегоріями ЗІП в країнах-членах ЄС у 2005 р

№	Субкатегорії ЗІП	Кількість
1	Інноваційне співробітництво між малим та середнім бізнесом і університетами	9
2	Збільшення власних витрат підприємств на НДДКР та інновації	8
3	Комерціалізація інноваційної діяльності на підприємствах	7
4	Впровадження стратегічних технологій, зокрема інформаційних та телекомунікаційних	7
5	Вихід на нові ринки інноваційних підприємств	6
6	Придбання та трансфер знань та технологій до підприємств	6
7	Створення та підтримка нових інтенсивно-інноваційних підприємств	5
8	Кваліфікація та навики, що пов'язані з інноваціями	4
9	Фінансування інновацій на підприємствах з боку приватного сектору	4
10	Спеціалізовані послуги для підприємств	4
11	Нове законодавство щодо інноваційної діяльності на підприємствах	4

Джерело: [3].

Аналіз заходів інноваційної політики країн ЄС у середині цього десятиліття дає можливість визначити дві нові значущі тенденції. Першою тенденцією стало заохочення створення **інноваційних полюсів** як засобів поглиблення кооперації між підприємствами та науковою спільнотою. Найбільш відомим прикладом тут є спроба заохотити на національному рівні співробітництво між малими та середніми підприємствами, університетами та іншими інноваційними структурами шляхом створення відповідних інноваційних кластерів у Франції за Програмою створення полюсів конкурентноздатності. Такі полюси повинні об'єднувати компанії, підготовчі центри, публічні та приватні дослідницькі організації навколо спільних інноваційних проектів. У зв'язку зі значним збільшенням кількості потенційних учасників фінансування за Програмою було збільшено удвічі – з 750

млн. євро до 1,5 млрд. євро на 2006-2007 рр. Перелік 67 затверджених кластерних проектів було опубліковано у 2005 р. (всього було подано 105 пропозицій). Інноваційні кластери охоплюють аеронавтику, інформаційні та комунікаційні технології, науки про людину, а також традиційні галузі – виробництво деревини, м'яса та будівництво. Такі ж схеми було запропоновано в Бельгії та Греції. В Угорщині впроваджена схема Регіональних центрів знань в університетах, яка спрямована також на посилення зв'язків підприємств та наукових структур, високий рівень комерціалізації інноваційної діяльності. Італія має нову схему фінансування трансферу технологій. Пілотні проекти з трансферу технологій сфокусовано переважно на слаборозвинених регіонах країни.

Друга важлива тенденція полягає у започаткуванні **нового механізму фінансування** інновацій та компаній з високим потенціалом зростання. Значна кількість заходів спрямована саме на підтримку створення та зростання інноваційних підприємств, перш за все шляхом залучення до нових ринків, фінансування, комерціалізації інновацій. Це відбувається у формах створення спеціальних фондів для започаткування та стартового розвитку підприємств з високим потенціалом зростання у ФРН, Великобританії, Бельгії, Італії, Болгарії.

У Великобританії створено Фонди підприємницького капіталу, метою яких є інвестування приватного та суспільного капіталу у потенційно перспективні компанії, створення яких передбачає наявність 2 млн. ф. ст. початкового капіталу. Нестача такого обсягу може бути компенсована з Фондів, обсяги яких складатимуть біля 290 млн. євро. У ФРН Фонд впровадження високих технологій пропонує інвестиції венчурного капіталу для дослідницьких інститутів та підприємств. У середньому, венчурні проекти отримуватимуть близько 500 тис. євро, загальний бюджет Фонду на 2006-2010 рр. складає 262 млн. євро. Аналогічним чином в Італії у Фонді високих технологій для малих та середніх підприємств сконцентровано 100 млн. євро. Такі фонди створено в Бельгії. У Болгарії було засновано Національний інноваційний фонд відповідно до Національної інноваційної стратегії 2004 р. Фонд є важливим інструментом уряду для субсидування інноваційних проектів на конкурентній основі. Обсяги фінансування складали 2,5 млн. євро у 2005 р., 4 млн. євро у 2006 р. та 7 млн. євро у 2008 р. Планується у 2013 р. вийти на обсяги фінансування 50 млн. євро.

Якщо пряме фінансування науково-дослідної роботи в країнах ЄС є основною формою підтримки інноваційного процесу, то **податкові пільги** розглядаються як важливий, але ж додатковий інструмент сприяння. Багато країн ЄС мають відповідні податкові пільги для НДДКР. Такі фіскальні інструменти є різноманітними: від звільнення більше 100 % витрат на науково-дослідницькі розробки з доходу підприємства, що оподатковуються, до зменшення відсотків податкових зобов'язань. Відповідні податкові заходи передбачають використання постійних пільгових ставок оподаткування (Великобританія, Італія, Голландія, Данія) або різні ставки в залежності від обсягів збільшення витрат на НДДКР (Бельгія, Франція), а також змішану систему пільгового оподаткування (Австрія, Португалія, Іспанія, Угорщина).

У Великобританії малі та середні підприємства мають найбільш значний обсяг відповідних витрат, на які зменшуються їх доход, що оподатковується – 150 % (для великих компаній – 125 %). Але такі підприємства, що фінансуються за рахунок публічних джерел, можуть претендувати на податкові пільги лише за ставками великих компаній. Податкова схема Бельгії передбачає, що компанії мають податкові пільги на кожного додаткового наукового співробітника. В окремих країнах (Австрія, Великобританія, Франція) збиткові підприємства можуть отримати поповнення обігових коштів, у Великобританії до 24 пенсів на 1 фунт ст. витрат на НДДКР. Голландська система відрізняється від інших: вона зменшує вартість НДДКР шляхом зменшення оподаткування доходів та со-

ціальних внесків науково-дослідницького персоналу. У Данії податкові пільги заохочують співробітництва промисловості та науковців шляхом зменшення доходів, що оподатковується, на 150 % витрат, що співфінансуються. Швеція, Данія, Фінляндія пропонують податкові пільги для іноземних дослідників.

З іншого боку, ФРН та Фінляндія відмовилися від відповідних податкових пільг, які у них свого часу існували, але суттєво збільшили пряме фінансування НДДКР. Однак Ірландія, навпаки, у 2004 р. впровадила відповідні податкові пільги. Нові країни-члени ЄС дуже обмежено використовують у цій сфері пільгові податкові схеми. Гармонізація податкових систем за сучасних умов є більшим пріоритетом для цих країн.

Важливу роль у процесі організації науково-технічної діяльності у країнах ЄС відграє формування **інституційних структур інноваційної політики**. Це пов'язано з самою природою інновацій, оскільки, з одного боку, вони пов'язані з іншими об'єктами економічної політики – дослідження, освіта, інвестиції, внутрішній ринок і т.д., з іншого боку, мають достатньо власну специфіку (зміст, причини розвитку, механізми), аби бути відносно самостійним об'єктом економічної політики.

Інституційна структура інновацій політики у країнах ЄС є різноманітною. Вона включає від одного до трьох міністерств, а також відповідні парламентські міністерства, консультативні ради, виконавчі агенції. У залежності від типу та ступеню координації інноваційної політики можна відокремити **три основі інституційні системи організації інноваційної політики у країнах ЄС:**

• міжорганізаційна координація;
• координація на основі ієрархії відносин;
• фрагментарна система.

Перша модель охоплює значну кількість інституцій, які є елементами процесу прийняття рішень з інноваційної політики. Такі інституції постійно координують між собою всі етапи циклу прийняття рішень, проводять достатньо активну політику, мають свободу вибору типу, форм та інтенсивності доручення до спільного процесу. Така ліберальна інституційна модель є характерною для Великобританії, Ірландії, Голландії, скандинавських країн.

Друга модель побудована на достатньо сталої ієрархії функцій та відносин різних інституцій, які мають відношення до інновацій. Кожна структура приймає відповідні рішення у межах своєї компетенції та функцій. Така субординована система розвивається у ФРН, Франції, Італії, а також Румунії та Латвії.

Третя система містить значну кількість відповідних структур, які працюють за індивідуальними цілями та програмами, стала координація тут є незначною. Разом з тим, в окремих з таких систем є намагання все ж таки мати певні структури з метою координації інноваційної політики. Такий тип організації інноваційної політики є характерним для більшості країн ЄС.

Що стосується розподілу функції визначення та впровадження інноваційної політики, то всі країни намагаються застосовувати дворівневу схему. За міністерствами залишаються функції визначення основних напрямів інноваційної політики, за відповідними агенціями – функції її реалізації. Основний аргумент на користь залучення іншої, зовнішньої організації з метою реалізації основних напрямів інноваційної політики полягає у тому, що такий процес аутсорсингу значно покращує ефективність політики у цілому. Разом з тим, розподіл функцій у країнах ЄС не є чітким, часто інноваційні агентства також відіграють певну роль у формуванні основних напрямків інноваційної політики.

У залежності від кількості міністерств та агентств, які відповідно визначають та реалізують інноваційну політику, у принципі можуть бути визначені чотири основні схеми: одне міністерство – одна агенція; одне міністерство – декілька агенцій; декілька мініс-

терств – одна агенція; декілька міністерств – декілька агенцій. Найбільш розповсюдженими схемами організації визначення та реалізації інноваційної політики в країнах ЄС є перша та третя схеми. Розподіл повноважень між міністерствами та агенціями в 11 країнах ЄС показано у таблиці № 1.8.

Таблиця №1.8. Розподіл повноважень у сфері інноваційної політики в 11 країнах ЄС

Країна	Формування політики	Формування програм	Управління програмами	Поточне адміністрування програм
Латвія	міністерство	міністерство	міністерство, агенція	агенція
Франція	міністерство	агенція	агенція	агенція
Португалія	міністерство	міністерство, агенція	агенція	агенція
Ірландія	міністерство	міністерство, агенція	агенція	агенція
Голландія	міністерство	міністерство, агенція	агенція	агенція
Люксембург	міністерство	міністерство, агенція	агенція	агенція
Фінляндія	міністерство	агенція	агенція	агенція
Естонія	міністерство, агенція	міністерство, агенція	агенція	агенція
Австрія	міністерство, агенція	міністерство, агенція	агенція	агенція
Словенія	міністерство, агенція	міністерство, агенція	агенція	агенція
Словаччина	міністерство, агенція	міністерство, агенція	агенція	агенція

Джерело:складено за [6].

Як доводить практика вирішення та реалізації інноваційної політики у країнах ЄС, її результати та ефективність не визначаються власне прийнятою інституціональною моделлю організації та розподілу повноважень. Дослідження показують, що окремі національні інноваційні системи є більш ефективними саме завдяки наявності відповідної інституційної підтримки, яка має глибокі історичні, культурні та економічні коріння. Тому імітація кращої практики, просте перенесення організаційних схем та моделей керування інноваційним процесом може бути безрезультатними [5].

Не є принципово важливим для кінцевого результату також напрям руху інноваційних ініціатив: від безпосередніх учасників інновацій до міністерств та агенцій або навпаки. Більш важливим поступово стає підхід до інновацій як горизонтальної складової процесу прийняття рішень, який передбачає можливе використання всіх моделей та схем координації. Саме таким шляхом рухаються англосаксонські та скандинавські моделі. Країни, які їх застосовують, мають інноваційні показники вище за середні по ЄС.

Так, у Великобританії основну роль в організації досліджень у сфері промисловості відіграє Міністерство торгівлі та промисловості одночасно з розвиненою та диверсифікованою системою університетів, які фінансуються галузевими дослідницькими радами. Уряд країни впроваджує політику «Уряду на службі»: визначення політики та її реалізація координуються на рівнях всіх міністерств та агенцій. Головний науковий радник, Науково-технологічна рада, парламентський Комітет відбору та Генеральний директор Дослідницьких рад мають певні функції з координації механізмів інноваційної політики.

В Ірландії всі міністерства відповідають за підтримку інновацій у відповідних сферах, однак основна відповідальність за координацію лежить на Міністерському комітеті з науки та технологій, який очолює Міністр підприємств, торгівлі та зайнятості; урядовому Комітеті з технологій та Головному науковому радникові. Кожне міністерство має свою власну науково-технічну структуру, яка реалізує науково-технічну політику. Міністерство освіти та науки відповідає за розвиток університетської науки, перш за все фундаментальної.

Найбільш стабільною залишається система організації інноваційної політики у Фінляндії, вона практично не помінялася за останні 20 років з моменту, коли створено Національну технологічну агенцію та перейменовано Раду з наукової політики на Раду з науково-технологічної політики. Раду з науково-технологічної політики очолює прем'єр-міністр, до її складу також входять представники чотирьох інших міністерств та десяти академічних та бізнес-структур.

Схожими є моделі організації інноваційної політики у Швеції та Норвегії. Відповідальність у цій сфері мають три міністерства: освіти та науки; торгівлі та промисловості; місцевого самоврядування та регіонального розвитку. У Норвегії було розроблено програми «інноваційного мосту» з метою підтримки промислових інновацій. Рада з досліджень створила відповідні інноваційні підрозділи та регіональні представництва. У Данії, крім традиційних структур, створено Раду з проблем глобалізації, яка займається інноваційними аспектами глобальної конкурентоспроможності, а також Раду з наукової політики, яка консультує Міністра освіти та науки, інші міністерства, Парламент.

Інституційні основи інноваційної політики Франції та ФРН є більш традиційними та сталими. У цих країнах існує значна маса відповідної регуляторної політики щодо інновацій, процес координації є суттєво субординованим. У ФРН основну роль тут відіграє Федеральний уряд: він намагається створити сприятливе інноваційне середовище та визначає стратегію розвитку НДДКР. Ці функції здійснюють Федеральне міністерство освіти та науки і Федеральне міністерство економіки. Останнє безпосередньо підтримує промислові дослідження, впровадження інновацій та формує правову основ розвитку конкуренції та захисту прав інтелектуальної власності разом з Міністерством юстиції. З іншого боку, розвиток університетів віднесений до компетенції земель. Координація політики на федеральному та земельному рівнях відбувається у спільних комісіях, а також у неформальних формах на парламентському рівні. Хоча інноваційна політика визначається централізовано у ФРН, цей процес відчуває суттєвий вплив різних груп інтересів, зокрема, асоціацій промисловців та професійних асоціацій.

Іншу модель управління інноваційним процесом має Голландія. За цей напрямок відповідають два міністерства: Міністерство економічних справ у сфері технологічної та інноваційної політики та Міністерство освіти, культури та науки. Основою особливістю голландської моделі є сильний зв'язок інноваційної політики із загальною політикою економічного розвитку та інвестиційною політикою. Крім того, для голландської системи також характерною є ефективна координація інноваційної політики на рівні Ради з наукової, технологічної та інформаційної політики, яка готує всі рішення Кабінету міністрів у цій сфері. На рівні міністерств координацію здійснює Міжміністерський комітет з наукової, технологічної та інформаційної політики. Рада та Комітет підтримуються консультативними структурами: Королівською академією наук. Асоціацією університетів, Центральним бюро планування, Центральним статистичним бюро. Ці структури надають результати аналізу та пропозиції щодо розвитку інноваційної політики центральним органам. Важливим додатковим елементом голландської моделі є «Інноваційна платформа», яка була створена Кабінетом міністрів з метою розробки стратегічних планів посилення голландської економіки знань та розвитку інновацій. Вона очолюється прем'єр-міністром.

Особливу організацію національної інноваційної політики мають Бельгія та Швейцарія як федеральні країни. У Бельгії регіональні уряди реалізують повну автономію у сфері інноваційної політики у всіх напрямках, крім фіскальних методів та інструментів. В Австрії діє змішана система координації та національному та регіональному рівнях.

Схожі системи координації інноваційної політики мають нові центральноєвропейські країни-члени ЄС. У цих країнах домінує модель «просування» науки та технологій. Ринок

та урядове регулювання все ще не є ефективними факторами розвитку інновацій. Але в останні роки, утому числі внаслідок підготовки до вступу до ЄС, відповідної підтримки з боку Структурних фондів Союзу, у цих країнах відбулися певні зрушення. Однак, не зважаючи на створення нових структур, координація інноваційної політики є все ж слабкою, не спостерігається також процес активного залучення всіх зацікавлених сторін до цього процесу.

В Угорщині різні напрями інноваційної політики розподіляються між Міністерством освіти, Радою з наукових досліджень та технологічних інновацій, Національним бюро досліджень та технологій, Комітетом з освіти та науки і Економічним комітетом парламенту. У Польщі у цьому процесі беруть участь Міністерство інновацій, Наукова рада, Польське агентство з розвитку підприємництва.

Модернізація механізму прийняття рішень сфері інноваційної політики у країнах ЄС в останні роки спрямована на підвищення її ефективності, використання ефекту економії на масштабах та уникнення дублювання. У багатьох випадках це досягається більш широким залученням всіх зацікавлених структур, акцентом на розробці стратегічного бачення перспектив інноваційного процесу на національному рівні, розвитком регіональних ініціатив (див. табл. №1.9).

Таблиця №1.9. Оцінка процесу розробки інноваційної політики у країнах ЄС.

Інструмент розробки політики координації	Критерії	Рейтинг (*, **, ***)
Розробка інноваційної стратегії	* практично відсутні дискусія, дослідження та участь зацікавлених сторін ** щонайменше окремі спроби відповідних дій *** систематичні дії у згаданих сферах	* – ** Австрія, Бельгія, Болгарія, Кіпр, Франція, Греція, Італія, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Португалія, Румунія, Словаків, Словаччина, Швеція *** Чехія, ФРН, Данія, Естонія, Фінляндія, Ірландія, Голландія, Польща, Іспанія, Великобританія
Наявність механізму координації	* відсутність механізмів координації ** окремі, фрагментарні дії з координації *** добре організована система координації політики	* Чехія, Польща ** Австрія, Бельгія, Болгарія, Кіпр, ФРН, Естонія, Франція, Греція, Італія, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Іспанія, Швеція *** Данія, Фінляндія, Ірландія, Голландія, Великобританія
Систематичний огляд інноваційної політики	* практично відсутні політичні документи ** окремі ad hoc огляди *** систематичні огляди політики	* Люксембург ** Бельгія, Данія, Естонія, Італія, Греція, Латвія, Литва, Мальта, Португалія, Румунія, Словенія, Швеція *** Австрія, Болгарія, Кіпр, Чехія, ФРН, Фінляндія, Франція, Ірландія, Голландія, Польща, Словаччина, Естонія, Великобританія
Розробка та впровадження заходів інноваційної політики	* централізована закрита система розробки та впровадження заходів ** консультації та партнерство ad hoc *** систематична взаємодія всіх зацікавлених сторін	*/** Словенія ** Австрія, Бельгія, Болгарія, Естонія, Франція, Греція, Італія, Латвія, Люксембург, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина *** Кіпр, Чехія, ФРН, Данія, Фінляндія, Ірландія, Литва, Мальта, Голландія, Іспанія, Швеція, Великобританія

Джерело:складено за [3].

Як показує практика організації інноваційної політики в окремих країнах ЄС, найбільш успішним та ефективним моделям притаманно:

- різний рівень стабільності структури управління інноваціями;
- систематичні зусилля щодо підвищення ефективності прийняття рішень;
- поява нового покоління координаційних механізмів (інноваційний міст у Швеції, інноваційна платформа в Голландії, «уряд на службі» у Великобританії, прем'єр-міністр як основний координатор у Фінляндії, Голландії, Естонії тощо).

Ефективність національних інноваційних систем країн ЄС визначається розвитком п'яти основних факторів: ресурсним потенціалом інновацій; попитом на результати інноваційної діяльності; інноваційною стратегією підприємств; інноваційною політикою уряду; наявністю підтримуючих галузей та інституцій. Ефективність національних інноваційних систем різниться по окремих групах країн-членів ЄС. Вона обумовлена наявністю та використанням основних факторів розвитку інноваційного процесу і суттєво відрізняється по країнах ЄС.

Данія є одним із інноваційних лідерів в ЄС: за останніми інноваційними рейтингами вона займає третє місце з 27 країн-членів Союзу. Перш за все це пояснюється суттєвими досягненнями у сфері інтелектуальної власності та достатньо високими показниками у сфері використання та патентних аплікацій. Отже, це свідчить про високу інноваційну продуктивність національної інноваційної системи. Датська інноваційна система також відрізняється високою активністю венчурного капіталу та рівнем НДДКР безпосередньо підприємств. За індикаторами інноваційного розвитку Данія поступається іншим країнам за державним фінансуванням розробок на підприємствах, хоча, з іншого боку, це лише свідчить про потужну інноваційну культуру на підприємствах, які не потребують значної зовнішньої підтримки та пільг. Данія також відстає від інших країн-членів за показниками фінансування бізнес-структурами університетських досліджень, однак це може бути пояснено високою ефективністю функціонування інноваційних кластерів. Нарешті, є проблеми з розвитком нетехнологічних змін на малих та середніх підприємствах – відповідний показник складає лише приблизно 60 % від середнього союзного.

Високий рівень інноваційного розвитку в Данії суттєвою мірою пояснюється достатньо ефективною національною системою інноваційного регулювання. Політика інновацій та досліджень традиційно для Данії є сферою консенсусного прийняття рішень. Усі проекти змін регулювання, концептуальні рішення проходять попереднє обговорення у широкому колі відповідних акторів, інституцій та фізичних осіб, хто має до цього відношення. В останні роки у країні впроваджується модель контролю розвитку інноваційного процесу, яка виявляє сильні та слабкі сторони відповідної політики.

Франція належить до країн ЄС, які мають середні показники розвитку інноваційного процесу. Так, у 2005 – 2006 рр. вона займала 9 місце серед 27 країн за відповідним підсумковим індексом. Відносну перевагу країна мала у сфері створення знань, інноваційних драйверів, патентних аплікацій. 10 іншим країнам Франція поступається у сфері інновацій та підприємства, 25 країнам за фінансуванням бізнес-структурами університетських досліджень. З метою подолання існуючого відставання у цих сферах у Франції уряд запровадив систему Корпоративного податкового кредиту для дослідницьких витрат. Такий інструмент має горизонтальну дію, розповсюджується на всі галузі. У 1999 р. у країні прийнятий Інноваційний акт, який викликав великий ентузіазм у бізнес-структур та науковців. Цей Акт, зокрема, передбачає посилення взаємодії між академічними інститутами та бізнесом. Інструменти Акту включають створення кластерів конкурентоздатності, підтримку у формуванні Дослідницьких мереж з певних проблем, Дослідницьких та технологічних інноваційних мереж, Мереж з розвитку технологій, Інкубаторів підприємництва у межах університетів та навчальних закладів, Технологічних платформ,

інституціоналізації третьої мети навчальних закладів – забезпечення інновацій та трансферу технологій. На додаток уряд спростив доступ інноваційних малих та середніх підприємств до державних закупівель у сфері оборони, тим самим у більшій мірі використовуючи ринкові можливості заохочення інновацій, ніж пряму фінансову підтримку. Перші результати було отримано у 2006 р. після впровадження офісів трансферу технологій, які суттєво зменшили адміністративні бар'єри на шляху інновацій.

У 2004 р. у країні відповідним законом було впроваджено статус Молодої інноваційної компанії. Такий статус дає можливість отримати новим компаніям податкові кредити у перші роки свого існування саме з метою сприяння дослідженням та інноваціям.

Особлива увага саме до інновацій знайшла своє оформлення у створенні спеціальної організації сприяння інноваціям шляхом злиття Національного агентства з інновацій, Банку розвитку малого та середнього бізнесу, Агентства малих та середніх підприємств та фінансової схеми SOFARIS. Інноваційний план 2003 р. передбачає, що нова публічна організація відповідатиме за нові інструменти та методи заохочення до інноваційного процесу перш за все малого та середнього бізнесу. Крім того, у 2005 р. було створено нове Інноваційне агентство у промисловості, яке концентрує свою діяльність на середньотермінових інноваційних проектах.

Польща не є лідером з інноваційних процесів в ЄС: у 2005 р. вона посіла 21 місце з 25 країн. Польські інноваційні показники перевищують середньосоюзні, зокрема, у сфері навчання молоді, загальних витрат на інновації та продаж нових для фірм товарів. З іншого боку, Польща суттєво відстає за показниками створення знань, зокрема, часткою ВВП на НДДКР: 0,28 % у 1998 р. до 0,16 % у 2003 р.: така тенденція є загальною для більшості країн-нових членів ЄС. Значною проблемою також залишається низький рівень залучення малих та середніх підприємств до інновацій. Існуюча система фінансування інновацій є також слабкою та фрагментарною, фактично відсутнє було на початку 2000-х років венчурне фінансування малих проектів. Слабкою залишається також кооперація бізнесу та науково-дослідницьких структур.

Разом із тим, у Польщі поступово формується система фінансування інноваційного процесу, яка за сучасних умов включає чотири основні інструменти. По-перше, технологічні кредити для здійснення інвестицій в інновації з метою покращення конкурентних позицій фірм на ринках. Максимальний обсяг кредиту – до 2 млн. євро. По-друге, підтримка товарної та технологічної конкурентноздатності фірм шляхом початкового інвестування суттєвих змін у виробництві, товарах, технологічному процесі. Цей напрямок також заохочує підприємства до більшої інтернаціоналізації виробничого процесу. По-третє, покращення доступності до зовнішнього фінансування інновацій. Тут передбачено фінансування фондів з мікро-кредитів, фондів гарантування та фондів початкового капіталу. По-четверте, фінансування розвитку – Секторальна програма розвитку малого та середнього підприємництва та Інноваційний консультативний фонд. У межах цього напрямку підприємці можуть отримати консультації у наступних сферах: випуск та введення цінних паперів; отримання фінансування венчурних фондів; пошук стратегічного інвестора; отримання банківських кредитів, позик тощо.

Національний план реформ Польщі передбачає розвиток ринку інновацій, відповідних інституціональних структур, кооперацію між науково-дослідницьким простором та підприємствами. Особливу увагу у плані приділено урядовому та приватному фінансуванні створення приватних структур ринку наукових досліджень та розробок, зокрема, технологічних парків, кластерів, інвестиційних парків. Однак, конкретних заходів та інструментів сприяння кооперації науки та промисловості не передбачено. Зокрема, у відповідних стратегічних документах широко використовується термін «кластери», однак відповідний конкретний інструментарій їх формування ще не розроблений.

Проблемою залишається системність у координації відповідних зусиль трьох міністерств у сфері інновацій. Не є поки що ефективною підтримка цього процесу і з боку Інноваційної ради, до якої входять високопосадовці та науковці. Викликає нарікання також координація інноваційних процесів на загальнонаціональному та регіональному рівнях. Незначна роль посередницьких організацій щодо трансферу технологій. З метою розв'язання цих проблем Уряд Польщі у 2005 р. запропонував розробити Стратегію підвищення інноваційності національної економіки (2007 – 2013 рр.). Разом із тим, поки що більшість нових заходів щодо розвитку інновацій фінансується у межах Структурних фондів ЄС, тому відповідного прогресу не треба очікувати у найближчому майбутньому.

Література

1.Council Recommendation 2005/601/EC. Brussels, 12 July, 2005.
2.EU Competitiveness on a growth path. MEMO/07/445. Brussels, 5 November, 2007.
3.European innovation progress report 2006. Trendchart. – http://www.proinno-europe.eu
4.http://www.gazetainnowacje.pl/innowace9/stronal.htm
5.Innovation and Institutions. A Multidisciplinary Review of the Study of Innovation Systems. Ed. by S. Casper and F. Waarden. Utrecht, 2005.
6.TrendChart Policy. Workshop. A European Innovation Agency? How to improve innovation policy governance in Europe? April 2006. Workshop output Paper.

Філіпенко А.С.*

ГЛОБАЛЬНІ ФІНАНСОВО-ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ ТА ЄС

Міжнародний фінансовий ринок як середовище взаємодії України з Європейським Союзом

Сучасне світове фінансове середовище перебуває в турбулентному стані, зумовленому кризовими спалахами 2007 - 2008 рр. Наслідки фінансової кризи, епіцентром якої стала економіка США, вже проявляються в інших країнах і регіонах світу[1]. Її відлуння відчувається і в Україні. У цьому зв'язку в процесі підготовки Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС та Угоди про асоціацію фінансові проблеми та їхній інституційний супровід, висуваються на передній план. Задля повнішого урахування глобальних фінансово-інституційних чинників в майбутніх угодах України з Європейським Союзом, розглянемо генезис і структуру міжнародного фінансового ринку та його інституцій.

Міжнародний фінансовий ринок, як системне утворення, формувався поетапно. На першому етапі (остання чверть XIX – початок XX ст.) в умовах дії золотого стандарту було досягнуто вільного переміщення капіталу між Європою, Америкою, Океанією, Африкою, Далеким Сходом. Перша і друга світові війни, криза і депресія 1929 – 1933 рр. зруйнували цю ефективно функціонуючу систему.

Лише в 60- х роках XX ст. внаслідок лібералізації національних фінансових ринків активізувався рух приватного капіталу між країнами, що засвідчило про початок нового етапу становлення фінансового ринку світового масштабу. Усе це відбувалось на хвилі фінансової революції 70-х років, зростання ринку євроресурсів та експансії американських банків. Глобалізації фінансових ринків сприяло запровадження інформаційно-комунікаційних технологій, нових фінансових інструментів, дерегулювання національних фінансових систем, усунення контролю за рухом капіталу.

Міжнародні фінансові операції здійснюються на грошових, валютних та фондових ринках. Економічна природа цих ринків змінюється під впливом науково-технологічної революції, транснаціоналізації та глобалізації економічних процесів.

Міжнародний грошовий ринок характеризується паритетом процентних ставок, тобто форвардні й спотові курси і процентні ставки в різних країнах пов'язані між собою паритетами процентних ставок (interest rates parity). Це значить, що в умовах досконалої конкуренції очікувана дохідність фінансових активів у різних країнах і на різних ринках має наближатися до однакової середньої (за умов елімінування ризиків). Найдосконалішою така система є на ринках євровалют.

Міжнародний грошовий ринок – це короткостроковий ринок, на якому фінансові посередники (банки) зводять між собою кредиторів і позичальників.

Головна особливість та економічна привабливість євроринку полягають у відсутності урядового валютного контролю. Крім інших, суто адміністративних та інституційних пе-

* доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

[1] за оцінками аналітиків інвестиційного банку Goldman Sachs, фінансова криза призведе до загальних збитків, що становитимуть 1,2 трлн. дол.США (Известия, 27.03. 2008), а глобальний обсяг дефолтних свопів за підсумками 2007 року сягнув 62,2 трлн. дол.США (Экономические известия, 18.04.08).

© Філіпенко А.С., 2009

реваг, це дає змогу мінімізувати розрив між позичковою та депозитною процентною ставкою до розміру, який зазвичай є меншим, ніж на вітчизняних ринках.

Позичкові проценти на євроринках прив'язуються до ставки продавця на Лондонському міжбанківському ринку депозитів (London Interbank Offered Rate – LIBOR). Переважна частка позик у євровалютах надається на умовах плаваючої процентної ставки, яка прив'язана до ставки LIBOR. Такі позики називають облігаціями з плаваючою ставкою (floating rate notes – FRN). Ставки із FRN коригують кожні шість місяців. Термін депозиту становить один, три або шість місяців. Позики євроринку найчастіше використовують для фінансування потреб в оборотних засобах. Особливість довгострокових операцій на євроринку полягає в тому, що вони здійснюються без посередників.

Важливою формою отримання короткострокових позичкових засобів є ринок комерційних цінних паперів, який було започатковано у США. Він відрізняється від традиційного банківського кредитування.

Головними ринками комерційних цінних паперів у Європі є ринки:

• єврокомерційних паперів (Eurocommercial paper Market – ECP Market);
• стерлінгових комерційних паперів (Sterling commercial paper – SCP);
• французьких комерційних паперів (French commercial Paper – FCP);
• голландських комерційних паперів (Dutch commercial Paper);
• комерційних паперів швейцарського ринку.

Однією з новацій сучасного світового грошового ринку стала поява кредитних (відновлюваних) цінних паперів, забезпечених банківськими гарантіями. Вперше ці папери з'явилися на євроринку у вигляді пільгових євровалютних кредитних цінних паперів. Механізм отримання позичкових засобів на основі пільгового євровалютного цінного паперу полягає в емісії короткострокових (1-6 місяців) цінних паперів переважно у формі єврокомерційних векселів, які в міру збігання терміну їхньої дії автоматично поновлюються. Поява кредитних цінних паперів сприяла збільшенню банківських доходів за рахунок комісійних, а також внаслідок диверсифікації банківської діяльності, більшої надійності та стійкості цих фінансових інструментів.

Сукупність **валютних ринків** охоплює: роздрібний ринок для спотової торгівлі за готівку; міжбанківський ринок для спотової й форвардної торгівлі; ринки для торгівлі ф'ючерсами та опціонами.

На міжнародному валютному ринку взаємодіють три найбільші учасники: державні центральні банки, корпорації та комерційні банки. Провідні світові валюти торгуються на спотовому та форвардному ринках. Торгівля на *спотовому* ринку (spot market) передбачає негайну, тобто в день укладання угоди, поставку купленого. Виконання цих угод забезпечує асоціація 12 нью-йоркських банків, яка називається Міжбанківською кліринговою системою (Clearing House Interbank Payment System (CHIPS). На *форвардному* ринку (forward market) комерційні банки і корпорації домовляються обміняти певну суму в одній валюті на іншу за певною ціною у відповідний момент у майбутньому.

На міжнародному довгостроковому фінансовому ринку розміщуються облігації, що передбачає торгівлю цінними паперами. Такий ринок ще називають ***фондовим ринком*** чи – ширше – ринком капіталів. Корпорації емітують облігації за межами своєї країни в різноманітних валютах для інвесторів, які працюють у світовому економічному просторі. Емітується два типи облігацій: іноземні облігації та єврооблігації (євробонди).

Іноземні облігації (foreign bond) – це міжнародні облігації, емітовані іноземним позичальником і деноміновані у валюті країни розміщення. *Єврооблігації* (eurobond) – це міжнародні облігації, що емітовані міжнародним синдикатом і продаються за межами країни, у валюті якої вони деноміновані.

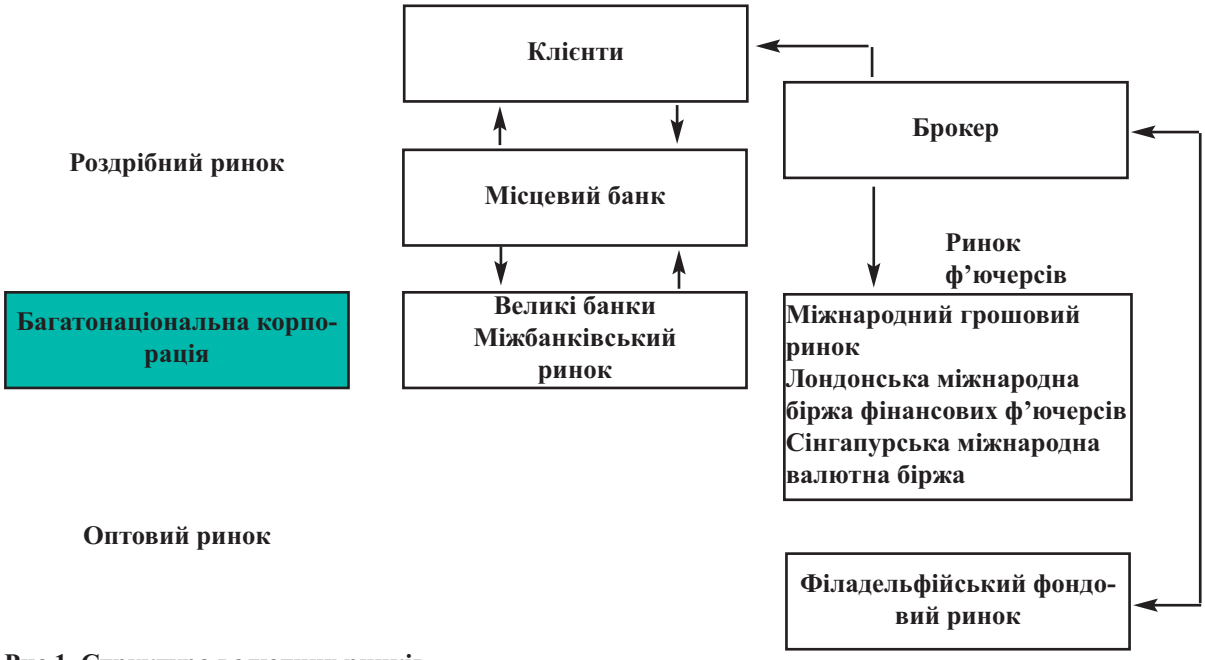


Рис.1. Структура валютних ринків

Джерело: Ли Ф. Ченг, Финнерти И. Дж. Финансы корпораций. Пер. с англ. М., 2000. С.639.

Переваги єврооблігацій полягають у спрощеному механізмі організації емісії, швидкості її здійснення, низьких витратах, відсутності оподаткування.

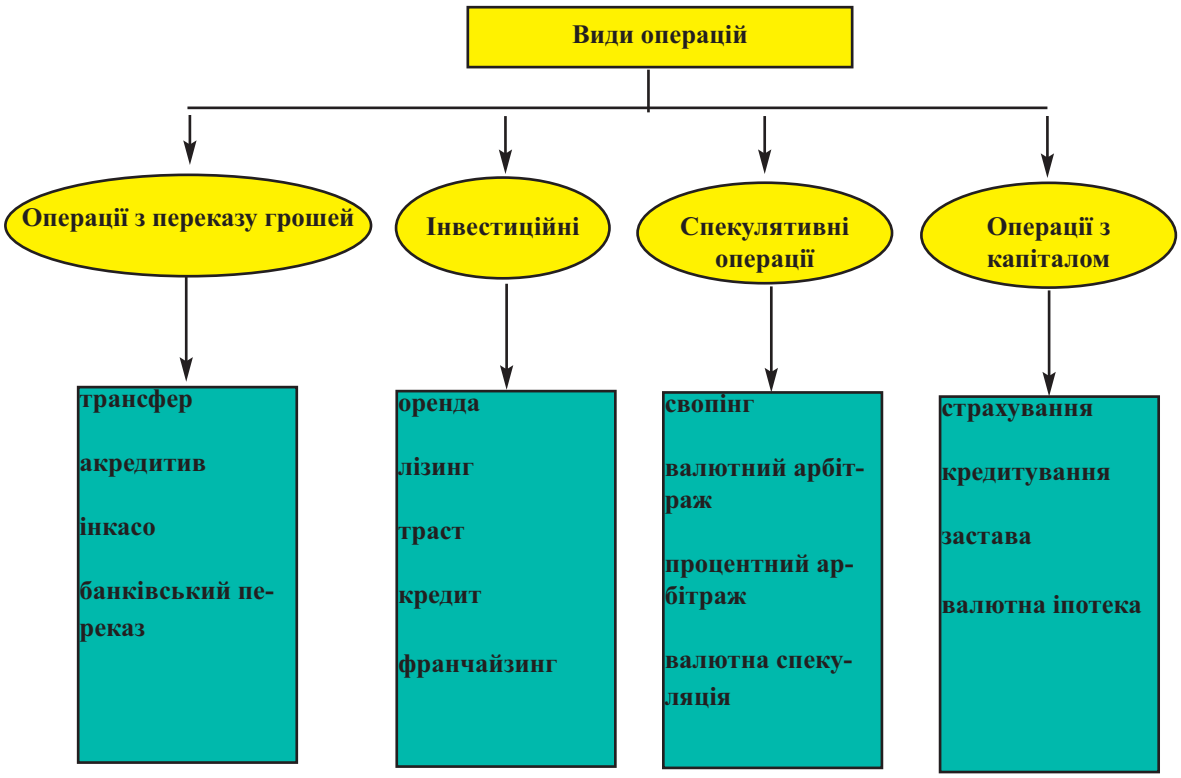


Рис.2. Класифікація фінансових операцій

Одна з важливих особливостей повоєнного розвитку фондового ринку – його інтернаціоналізація, яка була істотно прискорена повною відміною обмежень на переміщення капіталів у розвинутих країнах у 70-ті роки XX ст.

Диверсифікація міжнародних фінансових відносин на рубежі XX та XXI ст. пов'язана з необхідністю здійснення грошового забезпечення світогосподарських зв'язків, які значно розширилися й поглибилися під впливом інтернаціоналізації та глобалізації виробництва й обміну.

Фінансові операції (лат. operatio – дія) являють собою дії, спрямовані на вирішення певного завдання з організації та управління грошовими відносинами, що виникають при формуванні та використанні відповідних коштів.

Вони зумовлюються як грошовими платежами (розрахунки, трансфери тощо), так і рухом капітальних ресурсів (лізинг, траст, кредит, франчайзинг та інш.). *Об'єктами* фінансових операцій (трансакцій) є різноманітні фінансові активи, до яких належать національні гроші, іноземна валюта, цінні папери, дорогоцінні метали, нерухомість, техніка, технологія.

Як показано на рис. 2, головними видами фінансових операцій є:

• операції з переказу грошей;

• інвестиційні операції;

• спекулятивні операції;

• операції з капіталом.

Операції з переказу грошей охоплюють усі форми та види розрахунків (операції з обміну «гроші – товар») та трансфери (рух грошей в одному напрямі).

Інвестиційні фінансові операції пов'язані з переміщенням капіталу з метою його приросту. Вони опосередковують середньострокові та довгострокові вкладення капіталу. До них належать кредит, лізинг, траст, оренда, франчайзинг, рента та інші операції тривалістю понад 180 днів.

Спекулятивні операції – це короткострокові фінансові дії з отримання прибутку у вигляді різниці у процентах з отриманих кредитів. Сюди належать валютний арбітраж, процентний арбітраж, операції своп, валютна спекуляція тощо.

Операції з капіталом спрямовуються на управління ним в умовах ризику та невизначеності економічної кон'юнктури. Тут переважають страхові операції, включаючи хеджування, операції застави, в тому числі іпотеку.

Міжнародні фінансові потоки

Фінансова система ринкової економіки досягла наприкінці XX – початку XXI ст. надзвичайно високого рівня розвитку як у національному, так і в міжнародному масштабі. Це виявляється в таких процесах, як:

• високий ступінь концентрації фінансових ресурсів на макроекономічному рівні;

• висока мобільність та взаємозв'язок фінансових ринків на базі новітніх інформаційних технологій;

• багатоманітність фінансових інструментів макро- та мікроекономічної політики;

• глобалізація фінансових відносин.

Міжнародні фінанси як сукупність відносин зі створення і використання грошових коштів, необхідних для здійснення зовнішньоекономічної діяльності державами, фірмами, іншими юридичними та фізичними особами, набувають зростаючого значення в сучасних умовах..

Рух грошових потоків у світовому господарстві має наступну конфігурацію:

• взаємовідносини між господарюючими суб'єктами різних країн;

• взаємовідносини держави з урядами інших країн та міжнародними організаціями;

• взаємовідносини держави та суб'єктів світогосподарських зв'язків з міжнародними

фінансовими інституціями.

Суб'єктами міжнародних фінансових відносин виступають таким чином уряди, підприємства, фірми, банки, установи, фізичні особи.

Світові фінансові потоки обслуговують міжнародну торгівлю товарами, послугами, опосередковують перерозподіл капіталів та робочої сили між країнами.

Головними каналами руху фінансових потоків є:

• валютно-кредитне і розрахункове обслуговування купівлі-продажу товарів і послуг;
• зарубіжні інвестиції в основний і оборотний капітал;
• операції з цінними паперами та іншими фінансовими інструментами;
• валютні операції;
• фінансове сприяння іншим країнам та державні внески в міжнародні організації.

Рух фінансових коштів здійснюється через банки, спеціалізовані фінансово-кредитні установи, фондові біржі, які в сукупності формують світовий фінансовий ринок, що має валютну, кредитну та фондові складові. Механізми світового фінансового ринку забезпечують концентрацію, розподіл і перерозподіл тимчасово вільних грошових коштів між кінцевими споживачами. Спеціалізовані фінансові інституції обслуговують потреби урядів, фірм, юридичних і фізичних осіб, здійснюючи щорічно трансакції на суму до 200

Таблиця 1. Ринки та їх учасники в системі світових фінансів

Національні учасники	Структура ринків	Міжнародні учасники
Корпорації	Валютні ринки, в тому числі євровалют	Міжнародні корпорації. ТНК
Банки та спеціалізовані кредитно-фінансові інститути, в тому числі фінансові страхові компанії	Ринок позичкових капіталів: а) грошовий ринок; б) ринок капіталів; євроринок	Міжнародні банки. ТНБ Спеціалізовані кредитно-фінансові інституції, в тому числі страхові компанії
Фондові й товарні біржі Держава	Фінансові ринки Страхові ринки Ринки золота	Великі фондові й товарні біржі Міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації

Джерело: Международные финансы / Под ред. Ю.Г. Козака. Одесса, 1999. С. 11.

трлн дол.

Концентроване вираження світові фінансові потоки дістають у сукупності фінансових ринків та фінансових інституцій.

Фінансові потоки, забезпечуючи міждержавний перерозподіл грошових коштів, виконують такі головні функції:

• сприяють іноземному інвестуванню;
• активізують операції з цінними паперами та іншими фінансовими інструментами;
• розширюють діапазон валютних операцій.

Структуроутворюючими елементами міжнародних капітальних ринків є довгострокові цінні папери (облігації, акції) та середньострокові клієнтські кредити банків (рис. 3).

В останні роки облігації займають найбільшу питому вагу в структурі міжнародних капітальних ринків (до 40 %). Єврокомерційні папери становлять приблизно 28%, синдиційовані кредити – 25% та акції – приблизно 5%.

Таким чином, з одного боку, сучасне глобальне фінансове середовище створює сприятливі передумови для переміщення капітальних ресурсів по всьому полю світового господарства. На цій основі підвищується загальний рівень соціально-економічного і

технологічного розвитку, поглиблюється конкуренція, ефективніше використовуються виробничі потужності та інші складові господарського поступу.

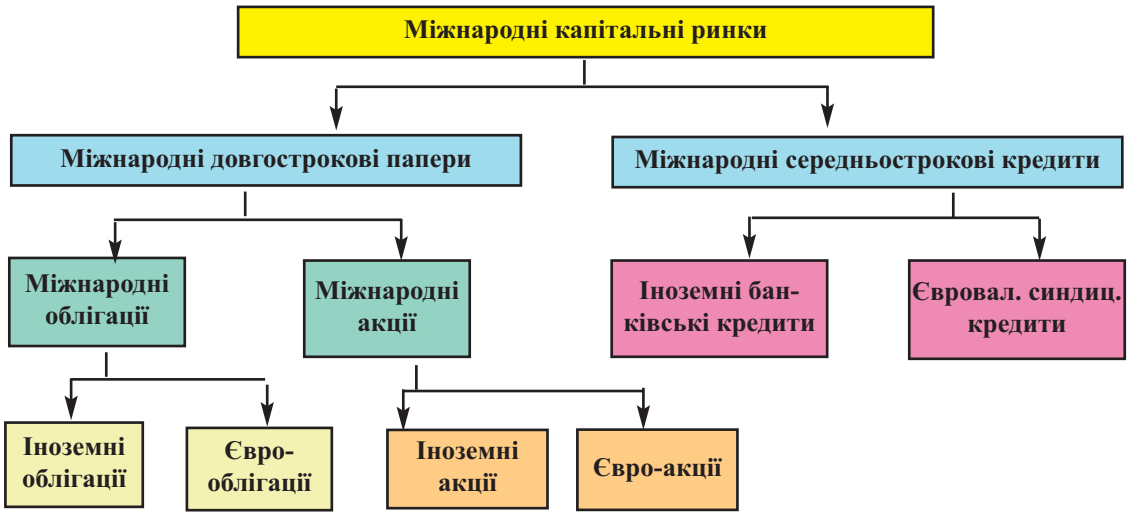


Рис.3. Інструменти міжнародних капітальних ринків

Джерело: Котелкин С.В. Международная финансовая система. Москва. 2004, с.257.

З іншого боку, структурна нерівновага на міжнародному фінансовому ринку, яка супроводжується гострими кризовими процесами і явищами, спонукає до необхідності урахування світових фінансових флуктуацій в системі економічного співробітництва України з ЄС.

Література

1. Биета Ф., Смилянец П. Теория игр и финансовые рынки. – Вопросы экономики, 2007, №10.
2. Дункан Р. Кризис доллара. Причины, последствия и пути выхода. Пер. с англ. – Москва, 2008.
3. Євробюлетень, № 9, вересень 2008.
4. Котелкин С.В. Международная финансовая система. Учебник.- Москва. 2004.
5. Михайлов Д.И. Мировой финансовый рынок: тенденции и инструменты. М., 2000.
6. Міжнародні фінанси: Підручник / О.І. Рогач, А.С. Філіпенко, Т.С. Шемет та інш. – К., 2003.
7. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2007 році. Статистичний збірник. - К., 2008.
8. Фінанси. За ред. С.І. Юрія та В.М.Федосова. – К., 2008.
9. Хансен Э. Денежная теория и финансовая политика.// Пер. с англ.-М.2006.

Андрійчук В.Г.*

ДЕКЛАРАТИВНІСТЬ І ВІРТУАЛЬНІСТЬ НАБУТТЯ УКРАЇНОЮ АСОЦІАЦІЇ З ЄС

Розгляд винесеної на предметно-професійний розгляд проблеми, що стосується фінансових та інституційних аспектів Угоди ЄС про Асоціацію надзвичайно важливим заходом в контексті інтеграційних прагнень та потуг України на світовій арені й зміцнення її позицій в умовах відчутної рецесії української економіки.

Адже останнім часом як серед державних очільників, так і у політичних та журналістських колах дедалі частіше мусується ідея відносно того, що найближчою перспективою України в її стосунках із ЄС є набуття «асоційованого членства» в Європейському Союзі. При цьому наголошується, що набуття такого статусу може бути вікном України до повноцінного приєднання до ЄС. [1]

Причому було задекларовано (як повідомляють ЗМІ), що у 2009 році відбудеться підписання нової рамкової угоди між ЄС і Україною у форматі Угоди про Асоціацію. Інтригуюче повідомлення (!?). Хоча, враховуючи недостатню з'ясованість, проблематично оцінити наскільки угоду, яку передбачається підписувати з Україною, модна ототожнювати (чи порівнювати) з угодами про асоціацію, що укладалися, в свій час, з тими країнами (мається на увазі країни Центральної і Східної Європи), котрі були в кінцевому результаті прийняті до ЄС.

Адже в цих угодах завбачливо закріплювалася перспектива членства в ЄС. Однак такого обнадійливого натяку, виходячи з підсумкових повідомлень 12-го Саміту «Україна – ЄС» про нову рамкову угоду, названою «Угодою про Асоціацію», в ній немає. Тому й недаремно виникають певні застереження щодо передчасної ейфорії відносно угоди про асоціацію між Україною та ЄС, щоб вона не стала своєрідним ерзацом (неповноцінним замінником). Оскільки понятійне тлумачення і розуміння словосполучень, пов'язаних з термінами щодо асоціативного членства і асоціації, а відтак і змістовна неоднозначність їх реальної суті зумовлюється дипломатично-словесною інтерпретацією. І в даному разі словосполучення «асоціативного членства» та приваблива назва угоди про асоціацію не забезпечена відповідаючим назві змістом.

Тому передусім слід провести вияснення змістовної суті та чітке розмежування між поняттями асоційоване членство (associated membership) та «Асоціація» (association).

Відносно поняття асоційованого членства, то визначення такого словосполучення немає ні в установчих договорах ЄС (своєрідних конституційних актах Союзу) ні в тексті нового Лісабонського Договору, який нині проходить процедуру ратифікації в країнах ЄС. Отже такого формату стосунків із країнами-партнерами у Європейському Союзі не існує. І саме словосполучення «асоційоване членство» нормативно не визнане, а відтак вважається позбавленим конкретного змісту.

Що стосується терміну Асоціація, то це поняття є досить поширеним у зовнішній політиці ЄС, а угоди про асоціацію (Association Agreements) – розповсюдженою формою

* доктор економічних наук, професор, академік Академії наук Вищої школи України, завідувач кафедри світового господарства та міжнародної економічної інтеграції Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

© Андрійчук В.Г., 2009

стосунків між ЄС та його партнерами. І коли йдеться щодо угоди про асоціацію, то, виходячи з наявного досвіду укладення таких угод, не кожна з них є однозначною за своєю результативно-змістовою суттю.[1, 6]

Як відомо, наразі ЄС має чинні угоди про асоціацію із Тунісом, Ізраїлем, Марокко, Йорданією, Єгиптом, Палестинською автономією (перехідна угода) та Чилі. Подібні угоди також підписано (хоча вони ще не вступили у силу) із Алжиром та Ліваном. Але, окрім Чилі, усі ці країни входять до середземноморської інтеграційної системи - так званого Барселонського процесу, метою якої є інтеграція країн ЄС із його південними та східними середземноморськими партнерами. У його рамках закладаються умови для створення зон вільної торгівлі між ЄС та його середземноморськими партнерами, координується політика в сфері міграції та безпеки. Очікується, що нещодавня ініціатива Франції, підтримана країнами ЄС на останньому засіданні Європейської Ради, - створення так званого «Союзу для Середземномор'я» (Union for the Mediterranean), посилюватиме цей процес.

Навряд чи можна вважати, що такого типу «угоди про асоціацію» із середземноморськими сусідами ЄС містять щось, чого Україна б уже не мала в рамках своїх нинішніх стосунків із Союзом чи щось, що вона могла би ще отримати в рамках угоди, перемовини про яку нині тривають. Адже середземноморські країни входять до сфери дії Європейської політики сусідства (ЄПС), а Україна, відповідно до оцінок Європейської Комісії та Ради Міністрів ЄС, вже перебуває в авангарді процесів ЄПС.

Окрім подібних за змістовою суттю підписаних чи запланованих угод, існують також і інші форми стосунків ЄС із його партнерами, в яких міститься слово «асоціація». Зокрема, це стосується Угоди про стабілізацію та асоціацію (УСА; Stabilisation and Association Agreement, SAA) - формат угоди між ЄС та країнами балканського регіону. На відміну від угод про асоціацію із країнами Барселонського процесу, УСА із балканськими країнами містять перспективи тіснішої інтеграції з ЄС аж до майбутнього членства в Союзі.

Варто відмітити, що, наприклад, Туреччина - країна-кандидат на вступ до ЄС - також мала Угоду про асоціацію із Європейським Союзом (підписану ще далекого 1964 року), що у 1995 році була поглиблена до Угоди про створення митного союзу. Подібним чином, чимало країн Східної та Центральної Європи, перш ніж приєднатися до ЄС, укладали із Союзом так звані «Європейські угоди» (Europe Agreements), які «встановлювали відносини асоціації» (establishing an association) між ними та ЄС, і в яких було (що особливо важливо) визначено перспективи їхньої «повної інтеграції» до об'єднаної Європи.

Резюмуючи, приходимо до висновку, що саме по собі поняття асоціації може тлумачитися в різний спосіб залежно від стосунків конкретної країни чи регіону з ЄС. При чому реальну вагому значимість відіграє не стільки саме слово «асоціація», як конкретна змістова суть угоди, що укладається між ЄС та країною-партнером чи партнерським інтеграційним об'єднанням. [2]

Отже, та чи інша європейська країна є або не є членом Європейського Союзу. Але, разом з тим, країна, що не входить до ЄС, може брати участь у низці його інтеграційних процесів (так, Норвегія та Ісландія, не входячи до Союзу, є членами Шенґенського простору вільного руху осіб). І разом з тим, країна, що входить до ЄС, може не брати участі в низці його інтеграційних процесів (зокрема, Великобританія свідомо й амбітно не входить ні до Шенґенського простору, ні до зони євро). Хоча це нічого не змінює у статусі країни: вона є або не є членом Європейського Союзу, тобто вона має чи не має голосу в його інституціях.

В залежності від стадії взаємовідносин країни з ЄС, розрізняються певні особливості статусу країни-партнера. Так, країна, що подала тільки заявку на членство в ЄС, має статус «країни-заявниці» (applicant country); а країна, чию заявку на членство вже підтримали, має статус «країни-кандидата» (candidate country); країна, що має перспективу

членства в ЄС (відповідно до угод із Союзом), але ще не подала заявки, зазвичай зветься «потенційною країною-кандидатом» (potential candidate country). Таким чином, ще раз акцентуємо, що стосунки ЄС із його партнерами не передбачають статусу «асоційованого члена».

Відомо, що відносини України з ЄС базуються на підписаній в 1994 році «Угоді про партнерство і співробітництво» (УПС), яка на 80-90% аналогічна європейським угодам про асоціацію, укладених в цей же час ЄС із країнами Центральної й Східної Європи (ЦСЄ). Однак, відмінність між цими двома видами угод полягає у двох принципових положеннях.

По-перше, метою співробітництва країни, що уклала з ЄС Європейську угоду, було визначено набуття нею повноправного членства в ЄС. І на це спрямовувалися всі практичні механізми та інструменти співробітництва – як передбачено угодою, так і ті, що постійно виникали, з огляду на нові обставини у здійсненні процесу розширення ЄС.

Що стосується співробітництва країни, яка уклала з ЄС УПС, то мета її зводилася лише до зближення країни з ЄС, що виражалася у підтримці політичного діалогу, торговельно-економічного співробітництва тощо, але не сприяння набуттю країною членства в ЄС із відповідними наслідками цього для розвитку практичних напрямів співробітництва з ЄС.

Другим важливим аспектом, що відрізняє УПС від європейських угод про асоціацію є тип торговельних відносин між сторонами угод. Ідеологією УПС передбачалось, що обидві сторони угоди по суті є рівними торговельними партнерами. І між ними на двосторонній основі запроваджувався режим взаємного найбільшого сприяння у торгівлі. Передбачалося, що в перспективі сторони розглянуть питання про створення між ними зони вільної торгівлі, що також пов'язувалося із вступом країни, яка підписувала УПС, зокрема й України, до СОТ.

Однак, в практичному плані, з огляду на нетарифні технічні бар'єри в торгівлі, товари з ЄС автоматично отримували перевагу над вітчизняними товарами. Адже вітчизняний експорт до ЄС переважно характеризується продукцією металургії, хімічної промисловості, яка за своїм якісно-виробничими показниками не є достатньо конкурентоздатною.

Щодо країн ЦСЄ, то вони в переважній більшості, на час укладання з ЄС Європейської Угоди, вже були членами СОТ, або мали навіть угоди з ЄС про зону вільної торгівлі (ЗВТ). Асоціація країн ЦСЄ та перспективи набуття ними повноправного членства дозволили ЄС запровадити так зване «асиметричне відкриття ринків» для свої майбутніх членів. Тобто ЄС, визнаючи ці країни слабшими торговельними партнерами, з огляду на політичну необхідність їх торгово-економічної інтеграції, визначав односторонні поступки у торговельному режимі для кожної з них. Зокрема, якщо котрась з країн ЦСЄ запроваджувала нульову тарифну ставку, щодо, умовно кажучи, 40% позицій сільськогосподарських товарів походженням із ЄС, то ЄС здійснював таке послаблення для 60% чи більше товарних позицій сільськогосподарських товарів походженням із цих країн. [7] Завдяки цьому, а також значній допомозі в адаптації цих країн до норм і стандартів ЄС і, таким чином, усуненні нетарифних технічних обмежень в торгівлі, ЄС став незабаром головним торговельним партнером для зазначених країн.

З точки зору певного поступу у відносинах України з ЄС, то слід зазначити, що якщо півтора роки тому ЄС наполягав на укладенні оновленої партнерської угоди про співробітництво чи нової сусідської угоди в рамках європейської політики сусідства (ЄПС), то в результаті досягнутих узгоджень на Саміті в Парижі було вироблено спільне рішення стосовно укладення угоди про асоціацію на принципах політичної асоціації та економічної інтеграції.

В основі політичної асоціації передбачається конвергенція позицій України та ЄС із усіх питань міжнародного миру та безпеки, забезпечення безпосередньої участі України у політиці, агенціях та програмах ЄС, спільність дій з метою забезпечення інтересів національної безпеки української держави. В основі економічної інтеграції - створення поглибленої та всебічної Зони вільної торгівлі Україна - ЄС на основі чотирьох свобод, яка відкриватиме доступ України до внутрішнього ринку Євросоюзу.

Порівняно з існуючою УПС, Угода про асоціацію України з ЄС повинна б стати якісно новим, поглибленим форматом відносин між Україною та ЄС. Адже угоди такого типу якраз і були укладені з країнами ЦСЄ й стали важливим кроком на шляху наближення до укладення угод про вступ до ЄС. Завдяки цьому Україна наблизилася б до балканських країн, які кілька років тому уклали з ЄС угоди про асоціацію та стабілізацію.

Таким чином імплементація Угоди про асоціацію, ставши амбіційнішою ніж аналогічні угоди, укладені з країнами ЦСЄ, могла б бути не тільки підготовкою до визнання перспективи членства, але й фактично представляла б собою передвступний процес. [8]

Хоча цілком очевидним є той факт, що, враховуючи як зовнішні чинники, так і нинішню внутрішню турбулентну політичну і економічну нестабільність, надання згоди в найближчі періоди на так звану «Асоціацію з ЄС» для України є надто ускладненим. І справа не тільки в Україні, але й у внутрішніх проблемах самого Євросоюзу. [4]

Євросоюз, відверто кажучи, нині не в змозі й сам визначитися, як йому бути далі. Він страшенно втомився від розширення і дуже розчарований ним, особливо останньою хвилею. Румунія і Болгарія не виправдали покладених на них сподівань: вони не борються належним чином з корупцією, їхні реформи є недостатніми, а витрачені з європейських фондів кошти завеликими. Після прийому Румунії і Болгарії ціна вступу в ЄС підскочила в кілька разів. І, виходячи з нинішніх обставин, ці 2 країни не мали б жодних шансів бути прийнятими в Євросоюз. Як зізнаються у федеральному міністерстві юстиції Німеччини, що ці країни приймали їх дещо «прискаленим оком». Нині ЄС змушений діяти дещо обережніше. А після прийому Хорватії (і то тільки після набрання чинності Лісабонським договором), європейські експерти вважають, що двері ЄС зачиняться на тривалий час, і не виключено, що для вирішення внутрішніх проблем Євросоюзу буде потрібно щонайменше десять років.

І все таки, враховуючи події , що сталися останнім часом, зокрема, результати вересневого саміту в Парижі, де, як повідомляють ЗМІ, було задекларовано, що у 2009 році відбудеться підписання нової рамкової угоди між ЄС і Україною у форматі Угоди про Асоціацію, з'явилися дещо обнадійливі симптоми щодо поступу в інтеграційних процесах України з ЄС. [3]

Оскільки, як зазначається в пропозиціях Європейської Комісії «Східне партнерство» (СП), що стосується шести країн (Азербайджан, Вірменія, Грузія, Молдова, Білорусь, Україна) угоди про Асоціацію, договори вільної торгівлі, безвізовий режим, структура багатосторонньої співпраці та збільшення фінансової допомоги, ставатимуть головними елементами додаткових зусиль, щоб допомогти партнерам завершити їхні реформи та перехідні процеси, зміцнити їхню державність і посилити стабільність та безпеку. Адже Кавказький конфлікт довів (як вказується в документі), що країни в регіоні є все ще дуже «вразливі». [9]

Довідково: що стосується Білорусі, то рівень участі її у Східному партнерстві залежатиме від загального розвитку відносин між нею та ЄС. Адже, незважаючи на те, що ЄС нещодавно надіслав своє запрошення щодо співпраці для білоруської влади, однак від неї чіткої відповіді не отримано.

При цьому, пропоновані для здійснення «більш активні» партнерські відносини з країни ЦСЄ за намірами Європейської Комісії мають базуватися на трьох засадничих при-

нципах: глибинні двосторонні відносини, нова структура багатосторонньої співпраці та поступове збільшення фінансової допомоги. І щоб «істотно поглибити» двосторонні відносини Європейською Комісією пропонується підписувати з кожною з шести країн Східного партнерства угоду про асоціацію, як документ, що на крок далі за угоду про партнерство.

При цьому, важливішого значення набуває обережне зауваження Єврокомісії, що масштабність і суттєва змістовність нової угоди про асоціацію різнитиметься залежно від прагнень та можливостей партнерів. Щоб допомогти вийти на рівень, потрібний для укладення угоди про асоціацію, Єврокомісії пропонується для кожної країни програму всебічного інституційного розвитку, яка фінансуватиметься спільно з програмою європейської політики сусідства.

Передбачається, що головною метою програми виступатиме допомога кожній із країн СП по вдосконаленню організації управління у всіх релевантних секторах співпраці. Водночас, із тіснішими договірними зв'язками, Єврокомісією пропонується країнам СП ідея послідовної інтеграції в економіку ЄС. І в цьому ключі ставиться за мету встановлення між ЄС і країнами-учасницями СП «глибокої і всеосяжної» ЗВТ. План її встановлення буде складовою частиною угоди про асоціацію, як зазначається в пропозиціях.

Резюмуючи, варто зазначити, що:

по-перше, Україна визнана (хоча й не в самій угоді, а в політичній декларації) «європейською країною», чого не може бути у спільних документах ЄС, скажімо, із Марокко;

по-друге, угода з Україною передбачає можливість необмеженого розширення економічної співпраці, що, звичайно, залежить від подальших переговорів;

по-третє, є одне конкретне досягнення: це цілий розділ, присвячений запровадженню поглибленої Зони вільної торгівлі з ЄС. В рамках цієї зони між Україною та ЄС буде запроваджено вільний рух капіталу, товарів, послуг та частково робочої сили. Це ті результати поглиблення співпраці з ЄС, які безпосередньо відчують українські громадяни. В першу чергу, це торкнеться громадян, які працюють у сфері торгівлі. Хочеться сподіватися, що ЄС інтенсифікує переговорний процес із Україною щодо практичних аспектів запровадження спільної зони вільної торгівлі. Це тривалий і не простий процес, проте дуже важливий. Так що певні кроки вперед робляться, і це варто теж цінувати. [5]

Виходячи з вищевикладеного матеріалу стає цілком очевидним, наскільки неоднозначними є поняття «асоціації» та «асоційованого членства», що їх нині часто вживають у зв'язку із стосунками між ЄС та Україною. З одного боку, «асоційованого членства» як формату стосунків взагалі не існує у нинішньому Союзі, тож саме це словосполучення можна вважати позбавленим конкретного змісту. З другого - поняття «асоціації» є надзвичайно широким, а його зміст, властиво, залежить від змісту конкретної угоди ЄС із конкретною країною, з якою він будує стосунки. Адже від «Європейської угоди» між ЄС та Польщею, що містила конкретну перспективу приєднання до ЄС, та «Угодою про асоціацію» між ЄС та Чилі - дуже велика відстань. Саме про це слід пам'ятати, міркуючи навколо майбутніх відносин України та ЄС.

Література

1. Представництво Європейської Комісії В Україні, Молдові та Білорусі. www.delukr.ec.europa.eu.

2. http://bilozir.com/index.php?option=com_content&task=view&id=792&Itemid=311.

3. Тетяна Силіна «Україна серед трьох сосен-2: НАТО—Росія—ЄС», газета «Дзеркало тижня» № 37 (716) від 4 - 10 жовтня 2008.

4. Міністерство закордонних справ України. www.mfa.gov.ua.

5. http://ukr.pik.demo.team.com.ua/news/2008/9/18/220197.htm.

6. Асоціація чи асоційоване членство? Моделі співпраці з ЄС// Вісник для журналістів. – 14 квітня 2008 р.

7. Сушко О., Філіпчук В. «Угода про асоціацію з ЄС: чи таке вже й необхідна»// Дзеркало тижня. № 9 (537). – 12-18 березня 2005 р.

8. 12-ий Саміт «Україна ЄС». www.uaforeignaffairs.com

9. Сопінська Й. «Єврокомісія пропонує дещо наблизити 6 сусідів до ЄС»// 24 Hours, 19 листопада 2008. www.inozmi.glavred.info/articles/428.html

Будкін В.С.*

СПІЛЬНЕ ТА ВІДМІННЕ У ФІНАНСОВИХ СИСТЕМАХ КРАЇН ЄС ТА СНД

Якщо порівнювати з періодом командно - адміністративної системи господарювання, то в принциповому плані під час економічних реформ в країнах СНД була створена близька за своєю природою до параметрів ЄС фінансова система. Серед основних рис співпадання пострадянських фінансових систем із світовими аналогами можна відзначити такі:

• фінансові системи країн СНД почали функціонувати у ринковому середовищі й в основному задовольняти вимоги існування ринкової економіки;

• була створена дворівнева банківська система, яка в кожній країні включала до себе Національний банк та невелику кількість інших державних банків, а також розгалужену сітку комерційних банків;

• на ринкових засадах була перебудована податкова система - оподаткування пов'язується із результатами комерційної діяльності, а не з директивно встановленими нормативами;

• фінансування господарської діяльності перестало повністю залежати від державного бюджету, який виділяє кошти лише на окремі об'єкти із переводом основної маси джерел фінансування на власний рахунок суб'єктів господарської діяльності або на кредитну основу;

• держава не здійснює пряме втручання в функціонування фінансової системи, а впливає на неї опосередковано, через різного роду правові акти та економічні важелі.

В цілому ж вся сукупність елементів та складових фінансових систем країн СНД характеризує їх як іманентне ринковим засадам явище, що за своїми головними проявами не мало якісних відмін від таких же систем в Європейському Союзі. Поряд з тим окремі з таких елементів внаслідок здійсненої під час ринкових реформ значної кількості заходів імітаційного характеру лише ззовні мали подобу до європейських аналогів. Це стосується, насамперед, банківської системи нових незалежних держав. Зокрема національні банки лише формально є незалежними й підпорядкованими парламентам цих країн. Залежність останніх від президентських адміністрацій дозволяє їй суттєво впливати на головний фінансовий орган країни. Не кажучи вже про повне підкорення всієї господарської діяльності диктатурі попереднього президента Туркменистану С. Ніязова, й національні банки інших країн Центральної Азії вимушені фактично орієнтуватися на волю перших осіб держави. Якщо, наприклад, в Казахстані на останніх виборах до парламенту увійшла лише єдина президентська партія «Отан», то саме цей вищий законодавчий орган країни не може не здійснювати керівництво Національним банком всупереч настановам Н.Назарбаєва. Близька до цього ситуація в Росії, Білорусі, Азербайджані, Узбекистані, де парламенти внаслідок цілковитого переважання лояльних до влади депутатів беззаперечно проводять її господарську політику, в тому числі й щодо прерогатив центральних банків.

* доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України

© Будкін В.С., 2009

Не менш імітаційним характером відрізнявся й процес формування сітки комерційних банків, що збереглося й до цього часу. На відміну від ЄС та інших країн розвинутої економіки, де утворення та зростання активів банків є виключно сферою самої фінансової системи, в регіоні СНД цей процес пов'язаний із залученням адміністративного ресурсу. Розвиток великих банківських установ можливий лише при підтримці центральної влади (на це вказує, зокрема, різке посилення банків з Санкт-Петербургу після приходу до влади президента В.Путіна), а регіональних банків - при відповідній опіці місцевих адміністрацій (банки Башкортостану, Татарстану тощо в Росії, дніпропетровські банки за часів прем'єра П.Лазаренка). Новітнім свідченням цього факту є вибіркова державна підтримка окремих комерційних банків в останні місяці 2008 року, яку здійснювали в Росії, Казахстані та інших країнах СНД як протидію світовій фінансовій кризі.

Імітаційність є також в податковій системі (наприклад, рівність в оподаткуванні незрівнянних доходів олігархів та малозабезпечених верств населення в Україні, Росії та деяких інших пострадянських державах, що є на користь лише найбагатшим громадянам), в бюджетній сфері, видаткова частина якої підпорядкована інтересам родинних (в мусульманських країнах СНД) або господарських кланів тощо.

Поряд з тим в кожній із складових фінансової системи в регіоні СНД існують значні відміни порівняно із такою ж системою Європейського Союзу, що безперечно знижує можливості їх взаємодії в межах світових економічних процесів. Побічним свідченням цього є розходження в рекомендаціях МВФ та їх оцінці з боку практично всіх пострадянських держав.

Найбільше таких розходжень існує в бюджетній сфері. У всіх державах регіону СНД, крім Російської Федерації, функціонує дворівнева бюджетна система, яка включає до себе центральний та місцеві бюджети. Напроти тому в Росії як федеративній державі створена трьохрівнева система - федеральний бюджет, бюджети суб'єктів Федерації та місцеві бюджети. При цьому на відміну від ЄС для всіх цих країн характерна політика жорсткої бюджетної централізації, де бюджети нижчого рівня є залежними від загальнодержавного бюджету. Є значні різниці у структурі наповнення бюджетів в ЄС та СНД - в пострадянському регіоні значно меншу роль відіграє податок з доходів громадян, основним джерелом дохідної частини бюджетів є податок на додану вартість, за яким йде податок на прибуток. Певним чином це пов'язане із існуванням «сірої» економіки, де суттєва частина особистих доходів не легалізується (виплати заробітної плати в «конвертах», отримання хабарів корумпованими чиновниками тощо), а тому й не вловлюється податковими органами. Що ж стосується співвідношення ПДВ та податку на прибуток, то в умовах масового приховування реальної величини прибутку він не може зайняти ту домінантну позицію у формуванні бюджетних доходів, як це характерно для держав стабільної ринкової економіки. Є й окремі відхилення від наведеного вище співвідношення - в 2007 році в Україні, наприклад, перше місце у надходженнях до бюджету зайняв ПДВ (27,0%), але друге місце - податок з доходів фізичних осіб (15,8%), який лише на 0,2% перевищив податок на прибуток підприємств[1]. Характерно, що то в тому ж 2007 році більше половини доходів українського бюджету надійшло від невеликої кількості найбільш великих компаній - однією з причин такої ситуації було саме засилля «сірої» економіки в країні, на яку в умовах конкурентного протистояння політико - економічних кланів не можуть зважитися (та й те до певної межі) законослухняні олігархічні структури - вони вимушено притримуються в цьому питанні «європейської» позиції. Практично така ж ситуація характерна для більшості країн регіону СНД, де невисока податкова дисципліна суттєво зменшує можливості більш - менш повного отримання належних бюджету коштів від господарської діяльності.

Стосовно ситуації з бюджетами, то в регіоні СНД чітко відрізняються дві групи країн. В умовах відкритої економіки основна або суттєва частина бюджетних надходжень цих держав безпосередньо залежить від експортних надходжень. При цьому лише Росія, Азербайджан, Казахстан та Туркменістан мають конкурентоздатні на зовнішньому ринку товари енергетично - сировинних товарних позицій, що дозволяє їм мати стабільні бюджетні надходження. Навпаки, друга група (Молдова, Грузія, Вірменія, Киргизстан, Таджикистан) з їх майже повною відсутністю привабливих для експорту товарів приречені на систематичний дефіцит державного бюджету, який частково покривається іноземними грантами, кредитами міжнародних фінансових організацій із періодичними намаганнями реструктуризувати боргові зобов'язання. Поза межами цих двох груп є держави, які до світової фінансової кризи восени 2008 року мали певні, але обмежені можливості поповнювати свій бюджет за рахунок вузького спектру експортованої продукції - металургійної, хімічної та військової галузей (Україна), машинобудівної (в основному для ринку СНД та військової (Білорусь), бавовняної та хімічної, а також газу (Узбекистан), що до останнього часу дозволяло їм забезпечити збалансованість бюджету.

Перша з наведених груп країн мала високий профіцит бюджету, найбільший у Росії - в 2006 році його доходи на 83546 млн. доларів або на 27,1 % перевищували бюджетні витрати. Таке перевищення складало у Казахстана 1486,8 млн. доларів, хоча в Азербайджані профіцит бюджету із-за необхідності великих витрат на підвищення життєвого рівня населення та реанімацію більшості галузей економіки складав невелику суму - всього 88,0 млн. доларів. [2] Внаслідок припливу великих валютних коштів від експорту енергоносіїв Росія, Азербайджан та Казахстан мали можливість створити позабюджетні резервні стабілізаційні фонди, які у складних умовах кінця 2008 року сприяли амортизації негативного впливу кризових явищ в світовій та національних економіках. Необхідно підкреслити, що утворення таких фондів мало на меті й іншу ціль - без «заморожування» частини валютних надходжень їх надвелике пряме входження до національної економіки призвело б лише до дестабілізації господарського розвитку. Розміщення коштів стабілізаційних фондів у зарубіжних найменш ризикованих цінних паперах є свідченням того, що ці країни обрали пасивну модель держав Перської затоки, а не активну - Японії з її послідовниками - Тайванем, Південною Кореєю тощо, які використали свої валютні резерви більш ефективно, імпортуючи технології та устаткування для інноваційної модернізації власної економіки.

Стосовно другої групи країн СНД існує не зовсім вірне припущення, що на поповнення їх бюджетів позитивно впливають особисті надходження із-за кордону - від гастарбайтерів та передачі коштів для родинних бюджетів від родичів (особливо від спюрку - вірменської діаспори в інших країнах світу). Дійсно міграційний капітал є важливим джерелом поповнення валютних резервів цих країн. В Молдові, наприклад, у 2006 році надходження від доходів гастарбайтерів в Росії та інших зарубіжних державах у 3,6 разів перевищували притік прямих іноземних інвестицій, такі ж надходження дорівнювали майже 20% експортної* виручки у Вірменії і Грузії та 11% - Киргизстану. [3] Як підкреслюють експерти Міжнародного валютного фонду «у Вірменії, Республіці Киргизстан та Таджикистані приватні трансферти (переважно перекази робітників) є головним джерелом іноземної валюти» [4, 3] Але, як підкреслив А.П.Гайдуцький в статті у журналі «Фінанси України», лише мізерна сума надходжень міграційного капіталу (так же як і до родинних бюджетів від діаспори) може бути виловлена податковими службами для поповнення державного та місцевих бюджетів - через оподаткування тієї невеликої їх частини, яка проходить через обмінні пункти або вкладається до банків [3]. Крім споживчих закупок родинами гастарбайтерів на вітчизняних ринках при значній «тіньовій» економіці та її «доларизації» інші більш - менш великі витрати - на будівництво родинних будинків або

створення об'єктів малого і середнього бізнесу проходить без появи міграційного капіталу на поверхні економічного життя зазначених вище держав.

Особливо значні відміни між практикою країн СНД та ЄС характерні для міжбюджетних відносин. Принциповими засадами регіональної політики Європейського Союзу є посилення ролі місцевих влад, що базується на зміцненні бюджетної складової їх діяльності - ці принципи втілені у такі важливі документи, як Європейська хартія місцевого самоврядування 1985 року або Європейська хартія регіонального просторового планування (так звана Торремолінівська хартія 1983 року). Міжбюджетна політика країн СНД відзначається прямо протилежною тенденцією - зменшенням бюджетної самостійності місцевих органів влади. Крайнім випадком такого підходу є приклад Вірменії, де області не мають власного бюджету, а всі їх витрати - на адміністративний апарат, на охорону здоров'я, школи, пенсійне обслуговування тощо фінансуються з центрального бюджету. Але і в інших країнах цього регіону відбувається процес поступових змін у фінансуванні таких витрат між місцевими та центральними бюджетами на користь останніх. Водночас зростає рівень дотацій для нижчих рівнів адміністративної системи. В Росії, наприклад, федеральні субсидії передбачені у розмірі 1,1 трлн. рублів у 2008 році з їх зростанням ще на 100 млрд. рублів у 2009 році (в цій країні внаслідок трьохрівневої бюджетної системи на відміну від інших країн регіону федеральний бюджет дотує лише бюджети суб'єктів Федерації - областей, країв, республік, які в свою чергу можуть дотувати муніципальні бюджети) Оцінюючи ситуацію в Україні, Ц.Огонь констатує наявність такої ж тенденції - «зменшення частки місцевих бюджетів і збільшення обсягу міжбюджетних трансфертів. Це на нашу думку є пасивним інструментом впливу держави на формування місцевих бюджетів і фінансову стабільність територій» [7].

В наведеній вище цитаті наведений лише один аспект даної проблеми - дійсно при централізованій підтримці місцевих бюджетів можна нівелювати існуючі об'єктивні відміни у їх наповненні в різних регіонах кожної держави. Але існує й інша, набагато більш вагома для центральної влади причина відносного послаблення бюджетів нижчого адміністративного рівня. Справа в тому, що в першій половині 90-х років в більшості з країн СНД чітко проявилися прикмети регіонального сепаратизму, суттєво пожвавлені не тільки в Росії, але і в інших пострадянських державах відомою тезою президента Б.Єльцина щодо прав місцевої влади «Беріть стільки суверенітету, скільки зможете». На протидію цьому хибному лозунгу центральні влади країн СНД поступово зламали прояви сепаратизму й вважають за потрібне (не завжди виправдано за обсягом) підірвати економічну базу його можливого відродження. Грузинські вчені В.Папава та Т.Берідзе, наприклад, виступають проти можливості значного посилення місцевих бюджетів за рахунок залишення у них повністю податків на прибуток або доходи чи ПДВ, називаючи це «податковим сепаратизмом», який за їх думкою «на практиці може призвести до явного протиріччя у справі збереження й розвитку єдності держави». [8, 201-202]

Як і вся фінансова система, її податкова складова еволюціонувала від перших , ще недосконалих спроб до створення більш ефективної моделі. Так, Казахстан, який першим серед країн СНД у 1996 році прийняв Податковий кодекс, вимушений був у 2001 році замінити його більш досконалим документом. Значною мірою це було пов'язане з тим, що на початку 90-х років в Казахстані та в Росії перші варіанти податкових документів розробляли іноземні спеціалісти. Автоматичне перенесення зарубіжних норм та правил було відхилено парламентами цих двох країн. В Росії перша частина Податкового кодексу увійшла в дію у 1998 році, друга - у 2002 році, замінивши нормативний акт 1991 року про основи податкової системи. У 2002 році в Білорусі була прийнята лише загальна частина Податкового кодексу, а більша деталізація системи оподаткування фактично регулюється тимчасовими спеціальними актами як податкового, так і бюджетного законодавства. Всі

ці приклади свідчать про підвищену складність формування ефективного забезпечення господарського життя країн СНД податковими нормами та правилами. Поряд з тим затягування процесів створення податкових систем негативно впливає на весь комплекс економічних важелів та підойм господарського життя цих держав.

До другої половини 2008 року були в цілому позитивні оцінки розвитку і функціонування банківських систем більшості країн регіону, особливо таких країн, як Росія, Україна, Казахстан та Білорусь. Але з наступом світової фінансової кризи виявилися численні недоліки цих систем, при цьому набагато складніші порівняно з іншими секторами їх національних економік. Характерно, що першою, ще у 2007 році постраждала банківська система саме Казахстану, яка до цього визнавалася найбільш успішно наближеною до світових зразків (зокрема всі казахстанські банки, крім центрального, є комерційними установами). Керівництво цієї країни вимушено було підтримати банки за рахунок коштів Національного банку та бюджету, ввести жорсткі обмеження на окремі види операцій. З жовтня 2008 року розпочалися складні проблеми і в банківській сфері інших країн СНД. Як і в Казахстані, головною причиною їх загострення стала відсутність достатнього контролю за діяльністю банків з боку держави, внаслідок чого, як з'ясувалося, їх розвиток базувався на штучній основі - надмірному запозиченні коштів з-за кордону.

Найбільш послідовно боротьбу з кризовими явищами проводить уряд Російської Федерації. В жовтні 2008 року з резервних фондів було виділено 50 млрд. доларів для підтримки господарської активності, в тому числі й пряма допомога банкам для їх розрахунків з іноземними кредиторами. Крім того ряду великих державних та комерційних банків було наданий статус «агентів держави», через яких здійснюється розподіл 4,7 трлн. рублів для розміщення у реальному секторі російської економіки [9]. Нажаль в цей складний період не проявилася така ж оперативність у державній підтримці банківського сектору в Україні - її уряд пішов по лінії отримання 16,4 млрд. доларів від Міжнародного валютного фонду й кредитів Світового банку, що лише накладає довголітні боргові обов'язки на українську економіку, в тому числі й на її банківський сектор.

Література

1. Моніторинг макроекономічних та галузевих показників. Вип. 6 (98) // Міністерство економіки України, червень 2008.
2. Содружество независимых государств в 2007 году. — М. : Межгосударственный статистический комитет СНГ, 2008.
3. Гайдуцький А.П. Роль міграційного капіталу у забезпеченні макроекономічної стабільності країни // Фінанси України. — 2007. — № 7.
4. Holger Floekermeister, Marius Sunlinski. International Reserv Trends in the South Caucasus and Central Asia Region // IMF Working Papers. — N.Y. : IMF, Feb. 2008.
5. Гайдуцький А.П., цитована стаття.
6. Помощь растет — Ведомости. — 5 августа, 2008 года.
7. Огонь Ц. Доходи місцевих бюджетів та напрями їх реструктуризації. — Фінанси України. — 2006. — № 1.
8. Папава В.Г., Беридзе Т.А. Очерки политической экономии посткоммунистического капитализма (опыт Грузин). — Москва : Дело и Сервис, 2005.
9. Где деньги, банк? // Известия. — 25 октября. — 2008 года.

Луцишин З.О.,[*] Мелих О.Ю.[**]

ЗОВНІШНЯ СТАБІЛЬНІСТЬ ГРИВНІ ТА ПРОБЛЕМИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УМОВАХ РОЗГОРТАННЯ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

An analysis is conducted and the estimation of realization of policy of the National bank of Ukraine is carried out in the conditions of deepening of world global financial crisis. Outlined ways of its optimization are for achievement of course stability and softening of influence of world currency-financial crisis on the domestic financial system.

В умовах розгортання першої світової економічної кризи XXI століття та загострення фінансово-економічних проблем в Україні, нагального вирішення потребують питання пов'язані із необхідністю сповільнення темпів інфляції, недопущення рецесії економічного розвитку, подолання негативного сальдо торговельного балансу, відновлення довіри до банківської системи. Окрім цього врегулювання діяльності фондових ринків, збереження валютних резервів та, особливо, недопущення обвалу національної грошової одиниці і забезпечення стабільності її курсової динаміки, що, у свою чергу, сприяє підвищенню привабливості активів, номінованих у національній грошовій одиниці, залученню прямих і портфельних інвестицій, зростання інвестиційно-спрямованого імпорту, процесу дедоларизації економіки, підвищенню кредитного рейтингу країни.

За відсутності ефективних ринків похідних інструментів, стабільний обмінний курс виступає механізмом хеджування валютних ризиків і чинником попередження валютних криз. Тому, у сучасних умовах, девальвація національної грошової одиниці, тенденція до якої намітилась в Україні ще у вересні 2008 року і посилилась внаслідок поглиблення світової економічної кризи за якої вітчизняна економіка виявилась надзвичайно вразливою внаслідок значної залежності від світових цін на сировинні товари, суттєвого зростання споживання, дефіциту торгового балансу, валового зовнішнього боргу держави, високої інфляції та, відповідно, погіршення конкурентоспроможності; кризи вітчизняної банківської системи, що спричинена загостренням іпотечних проблем, виведенням вкладниками коштів з депозитних рахунків Промінвестбанку, а в подальшому й інших банків, у зв'язку із невпевненістю у їх кредитоспроможності та зниженням довіри до банківської системи держави; виведення валютних коштів нерезидентами через погіршення кредитних рейтингів України[1]; зростання попиту на іноземну валюту з боку НАК «Нафтогазу» України, дочірніх банків у зв'язку з необхідністю здійснення розрахунків за енергоресурси й погашення зобов'язань перед материнськими структурами та активізацією підприємницької діяльності, вимагає комплексної розробки і реалізації державних програм у валютній,

[*] доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

[**]аспірант кафедри міжнародних фінансів Тернопільського національного економічного університету

[1] Міжнародне рейтингове агентство Standard & Poor's у зв'язку із погіршенням політичної ситуації, зростанням витрат уряду зумовлених необхідністю рекапіталізації банківської системи в умовах уповільнення економічного зростання і високих валютних ризиків, знизила довгострокові суверенні кредитні рейтинги України за зобов'язаннями, як в національній, так і в іноземній валютах

© Луцишин З.О., Мелих О.Ю., 2009

бюджетній та монетарній сферах, з метою забезпечення внутрішньої і зовнішньої рівноваги та, як наслідок, відновлення стійкості макроекономічного середовища, як передумов фінансової безпеки держави.

Таким чином, перед Національним банком України постає необхідність проведення зваженої валютно-курсової політики із врахуванням ризиків: погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури через зниження цін на метали і падіння попиту на них у зв'язку із світовою економічною кризою; невизначеності динаміки курсу долара відносно євро на міжнародних фінансових ринках; зростання інфляції; політичної дестабілізації.

Починаючи із другої половини 2005 року, у якому економіка України була визнана економікою ринкового типу, що у свою чергу зумовило стрімкий притік капіталу у країну, та, як наслідок, призвело до суттєвого тиску на зміцнення обмінного курсу національної валюти, НБУ з метою підтримання цінової конкурентоспроможності та курсу гривні до долара США на стабільному рівні, проводив інтервенції до серпня 2008 року із купівлі іноземної валюти на міжбанку.

Поряд із цим, м'яка фіскальна політика, що мала своїм наслідком перевищення темпів зростання оплати праці, над темпами підвищення її продуктивності, що суттєво посилило інфляційний тиск та погіршило цінову конкурентоспроможність економіки, разом із динамічним розвитком споживчого кредитування та істотним зміцненням реального обмінного курсу[2], посилила попит на товари іноземного виробництва, що зумовило приховане фінансування іноземних виробників, формування від'ємного сальдо поточного рахунку платіжного балансу (із 2006 року) та девальваційного потенціалу.

Та незважаючи на негативні тенденції у динаміці поточного рахунку платіжного балансу, банківський регулятор продовжував проводити політику інтервенцій на міжбанківському валютному ринку у першій половині 2008 року, спрямованих на недопущення апреціації курсу гривні, в умовах перевищення пропозиції іноземної валюти над попитом, за рахунок надходжень прямих іноземних інвестицій та середньо – і довгострокових залучень на зовнішніх фінансових ринках, зокрема банківським сектором, що було обумовлено, з одного боку високим внутрішнім попитом економіки на кредитні ресурси, а, з іншого, експансією на український ринок іноземних банків і відповідним нарощенням кредитування дочірніх установ від материнських банків, та наповнення валових міжнародних резервів держави.

Проте, у травні 2008 року, в умовах стрімких темпів інфляції, яка досягла свого піку в 31,1% у річному вимірі, та зростання валютних дисбалансів, породжених проведенням політики підтримки курсової стабільності, що призвело до зміцнення очікувань економічних агентів щодо стабільності обмінного курсу в майбутньому. В умовах вільного доступу до іноземних ресурсів, НБУ було переглянуто валютно-курсову політику держави та, як наслідок, здійснено перехід до більш гнучкого курсоутворення шляхом обмеження участі банківського регулятора на міжбанку. За таких умов, при суттєвому перевищенні пропозиції іноземної валюти над її попитом, гривня укріпилась відносно американського долара на 4%.

За таких умов, мало місце не лише уповільнення інфляції у літній період, але і 0,5% дефляція у липні 2008 року.

Згідно переконань представників НБУ, укріплення курсу гривні щодо американського долара на 4% у травні 2008 року, як наслідок надання курсовій динаміці більшої гнуч-

---

[2] Укріплення РЕОК за рахунок прискорення інфляції в Україні, спричинивши вичерпання післякризового запасу цінової конкурентоспроможності у грудні 2001 року, призвело до зростання від'ємного сальдо торговельного балансу, за рахунок уповільнення темпів зростання експорту та прискорення імпорту

кості[3] в умовах формування розбіжності між офіційним і ринковими курсами, забезпечило:

• зниження інфляції, зокрема через її імпортну складову[4] (за різними варіантами розрахунків інфляція знизилась на 3 – 4%);

• збереження купівельної спроможності усього суспільства – як населення, так і бізнесу, і не лише доходів поточного року, але й заощаджень минулих років, не менш, як на 3%;

• усунення перекосу між офіційним і ринковим курсами;

• зменшення «гепів» для банківської системи та бізнесу за валютами;

• обмеження притоку спекулятивного капіталу;

• зниження інфляційних очікувань (до 15,8% у III кварталі 2008 з 17,1% у II кварталі 2008 року);

• дозволив сприяти активнішому управлінню ризиками банків та суб'єктів господарювання;

• стримати бурхливий розвиток споживчого кредитування шляхом перенесення валютного ризику на споживача і кредиторів [1].

Та, уже у вересні 2008 року, в умовах загострення світової фінансово-економічної кризи та недостатньої конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, як на зовнішньому, так і внутрішньому ринках, надмірної енергоємності вітчизняного виробництва, недостатньої ефективності використання зовнішніх запозичень, бюджетних диспропорцій, що провокувалися високими соціальними зобов'язаннями держави та повільними інвестиціями в основний виробничий капітал і формування на цій основі стійких товарних дефіцитів й одночасного прискорення інфляції, постійних дискусій посадових осіб і політичних діячів, намітилась тенденція до девальвації гривні, яка незважаючи на антикризові заходи виконавчих органів продовжувалась і у 2009 році.

Восени 2008 року, в умовах укріплення долара на світових ринках, несприятливої кон'юнктури на них, що мала своїм наслідком скорочення надходжень експортної виручки (та відповідно погіршення стану поточного рахунку платіжного балансу[5]) і появу загрози зростання збитків банків, що обслуговують експортерів, дострокового зняття заощаджень із банківських рахунків (за жовтень 2008 року, було розірвано депозитних контрактів на суму 22 млрд. грн.), НБУ врахувавши досвід кризи 2004 року, тимчасово приборкав девальвацію вітчизняної валюти, яка із періоду весняної ревальвації знецінилась лише на 20% (із 4,85 до 5,76 гривень за американський долар станом на 31.10.2008 року), тоді як депреціації національних валют у світі становили на той час 30 – 40%.

Наприкінці 2004 року, Національний банк України, з метою врегулювання валютного ринку, чинниками дестабілізації якого виступали в той час криза влади, негативні очікування, що зумовили зростання недовіри населення до національної грошової одиниці та надання переваги іноземній валюті, проводив активну політику валютних інтервенцій та здійснив запровадження обмежень на ринках депозитів для фізичних осіб і кредитів для бізнесу, а саме:

---

[3]Як стверджують представники НБУ, у IIкварталі2008 року, мав місце перехід до більш гнучкого режиму валютного курсу, а не ревальвація, під якою слід розуміти адміністративне встановлення обмінного курсу національної валюти до іноземної за режиму фіксованого або значною мірою керованого валютного курсу

[4]За оцінками НБУ, зміцнення курсу на 1%, за інших рівних умов призводить до зниження інфляції на 0,3 – 0,5 в. п. за 1,5 – 2 роки

[5]Основними факторами, що посилили проблему платіжного балансу, окрім скорочення експорту металів були введення обмежень на експорт зерна та відсутність заходів із впровадження енергозберігаючих технологій для зменшення імпорту енергоносіїв

• ввів заборону дострокового повернення депозитів до січня 2005 року, при збережені своєчасних процентних платежів за вкладами;

• запровадив мораторій на збільшення кредитних портфелів (комерційні банки лише мали право на видачу кредитів в межах повернених коштів);

• зобов'язувався забезпечувати комерційні банки готівковою валютою для запобігання паніки серед населення [17].

У 2008 році, прийняття Національним банком України 11 жовтня Постанови № 319 [10] та Постанов № 353 [11] і № 356 [12] від 5 та 7 листопада відповідно, про заборону дострокового зняття депозитів, скорочення розміру допустимої маржі, між курсом продажу і купівлі у населення іноземної валюти із 5 до 3%, сприяло стабілізації банківської системи і офіційного курсу гривні до американського долара у першій половині листопада на рівні 5,76 – 5,79 грн./дол. США.

Зокрема, відповідно до Постанови № 353 від 5 листопада, комерційні банки зобов'язані були продавати іноземну валюту за офіційним курсом[6], не змінювати курс купівлі – продажу готівкових іноземних валют впродовж робочого дня, продавати куплені в Національного банку України готівкові долари протягом того ж дня. Окрім того, 5 листопада Нацбанк оголосив про встановлення офіційного обмінного курсу гривні до іноземних валют за підсумком торгів на міжбанківському валютному ринку, а також про заборону резидентам зберігати на рахунках іноземну валюту куплену на внутрішньому ринку більше п'яти днів.

При цьому, прорахунком НБУ при реалізації валютно-курсової політики України, у порівнянні з 2004 роком, було упущення з уваги готівкового ринку, що мало своїм наслідком різку депреціацію курсу гривні на ньому по відношенню до долара (до 7 гривень за долар США), у той час, як на безготівковому ринку за рахунок проведення політики обмежень курс стабілізувався 24 жовтня 2008 року на рівні 5,12 грн.

Та масові інтервенції з продажу іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку, сукупний обсяг яких, за жовтень становив 4,1 млрд. дол. США, сприяли зниженню вартості готівкового долара із 7 до 6 гривень.

Поряд із цим, участь центрального банку на міжбанку, спричинила скорочення золотовалютних резервів держави за місяць на 15% (із 37528,60 млн. дол. США у вересні до 31923,18 млн. дол. США – в жовтні), що посилює проблему, пов'язану із обслуговуванням зовнішніх боргових зобов'язань, особливо приватних[7], що може певним чином ускладнити діяльність окремих секторів економіки.

Проте, у Росії та Ісландії, у порівнянні з Україною, ситуація на той час була ще більш критичною.

Якщо на початку 2008 року Центральний банк Російської Федерації з метою недопущення зміцнення рубля проводив щоденні інтервенції із купівлі іноземної валюти, які сягали 2 – 3 млрд. дол. США, то уже із вересня мають місце щоденні операції із купівлі національної валюти еквівалентні 2 – 3 млрд. дол. США з метою усунення наростаючого девальваційного потенціалу. В цілому за вересень – жовтень 2008 року золотовалютні резерви Росії скоротились із 600 до 484 мільярдів американських доларів [15].

В результаті світової економічної кризи, першою із країн з розвинутою економікою, що опинилась на межі банкрутства стала Ісландія, яка в останні роки була знахідкою для інвестора. Зростання платежів банків за зовнішнім боргом поглибили проблему рахунку поточних операцій платіжного балансу, дефіцит якого у першому кварталі 2008 року ста-

[6]Згідно з Постановою № 356 від 7 листопада за курсом, що перевищує офіційний не більш як на 1,5% [12].
[7]Через рік українські компанії і банки зобов'язані погасити близько 25 млрд. дол. зовнішніх боргів, більшість з яких рефінансувати або пролонгувати навряд чи вдасться.

новив 34% ВНП проти 15,6% у 2007 році. Протягом 2008 року крона девальвувала на 50%, а золотовалютні резерви країни скоротились до 2 млрд. євро, у той час, як для стабілізації фінансової системи необхідно 10 млрд. євро, що відповідає річному ВВП Ісландії [6;7].

Проте, незважаючи на активну політику НБУ на міжбанківському валютному ринку й впровадження валютних обмежень, стійкий попит на американський долар (від 50 млн. до 1 млрд. доларів щоденно) спричинив уже 20 листопада девальвацію безготівкового курсу гривні до 6,50 грн./дол. і депреціацію офіційного курсу до 5,99 грн. (на 20 копійок, або 3,5%), а 24 листопада – до 6,15 грн./дол.

Слід зазначити, що антикризові заходи НБУ фактично закінчились прийняттям вищезазначених постанов, у той час, як доречним було:

- скорочення терміну обов'язкового повернення валюти в Україну;
- впровадження норми обов'язкового продажу 50% валютної виручки експортерів у п'ятиденний термін, що діяла ще у 2004 році, незважаючи на ряд її негативних наслідків, а саме: скорочення свободи економічних суб'єктів та, як наслідок, спрямування грошових потоків у тінь;
- введення обмежень на імпорт товарів, що дозволено СОТ при різкому погіршенні платіжного балансу;
- визначення переліку позицій критичного імпорту.

Окрім того, варто зазначити, що мораторій на дострокове розірвання депозитних контрактів, впроваджений Постановою НБУ №319 від 11 жовтня 2008 року [10], хоча і зупинив відтік вкладів з фінансових установ, що загрожувало їм банкрутством, продукує паніку серед населення. На відміну від грудня 2004 року, у якому мало місце його впровадження, в зв'язку із масовим зняттям вкладів з депозитних рахунків під час помаранчевої революції, і впродовж якого у засобах масової інформації розміщувалось роз'яснення з приводу даних обмежень, що встановлювались на місяць, сьогодні невизначеність щодо терміну його дії лише загострює проблеми [2]. Дія зазначеної постанови не буде вічною, а скасування її в майбутньому призведе до масового зняття коштів клієнтами з рахунків у банках, оскільки довіра, як до банківської системи, так і до національної грошової одиниці, яка здобувалась впродовж сімнадцяти років, остаточно підірвана[8] (Див. Рис. 1.).

Рис. 1. Середньомісячні темпи приросту зобов'язань банків за коштами залученими на депозитні рахунки фізичних і юридичних осіб та курсова динаміка гривні

Джерело: Побудовано на основі розрахунків авторів

[8] Незважаючи на дію мораторію щодо дострокового повернення депозитних вкладень із 1.10.2008 по 6.03.2009 року з банківської системи було виведено близько 90 млрд. грн.

Згідно опитувань проведених Центром соціальних досліджень «Софія» у грудні 2008 року в усіх областях України, 76,9% респондентів висловлюють недовіру комерційним банкам і вважають, що зараз не найкращий момент для зберігання заощаджень на депозитних рахунках у фінансових установах [4].

Ще одним із негативних моментів політики НБУ, на наш погляд, виступає неефективне використання регулюючих важелів, і зокрема таких, як рефінансування комерційних банків, дисконтна політика, проведення валютних аукціонів, запровадження режиму вільного плавання без створення необхідних для цього передумов, які послужили фактором подальшого укріплення іноземних валют на вітчизняному валютному ринку.

Так, проведення рефінансування комерційних банків для підтримки їх ліквідності, розширення кредитування економіки, на суму 29230,16 млн. грн. у жовтні і 45473,51 млн. грн. у листопаді (з початку року його обсяг станом на 31.11.2008 року становив 138781,77 млн. грн.) та відсутність відстеження і впорядкування подальшого їх використання банківським регулятором, спричинило вливання зазначених коштів у валютний ринок, з метою отримання прибутку від спекулятивних операцій, що негативно позначилось на курсовій динаміці гривні, яка девальвувала із 24 листопада по 19 грудня на 28% щодо американського долара, на 48% - щодо євро, на 27% - щодо російського рубля.

Свідченням спекулятивних операцій комерційних банків з валютою виступає зростання у 2,3 рази за IV квартал 2008 року (із 5,5 до 12,7 млрд. грн.) доходів від торгових операцій комерційних банків, в той час, як процентні і комісійні надходження, які за підсумками трьох кварталів 2008 року становили 93,2% сукупних доходів банківської системи (78,1 млрд. грн.) скоротились на 3,7% [3].

Враховуючи світовий досвід НБУ необхідно проводити ефективну дисконтну політику в умовах зростання вітчизняних відсоткових ставок, в той час, як у зарубіжній практиці має місце протилежна тенденція.

Зокрема, з метою стимулювання економічного зростання, що виступає передумовою для укріплення національної валюти, за рахунок підвищення споживчого попиту й зниження виплат за кредитами, центральні банки Швейцарії, Англії, Канади та ін. країн знижують облікову ставку.

Так, Центральний банк Швейцарії упродовж 2008 року переглядав облікову ставку чотири рази, при цьому, понизивши її 11.12.2008 року до 0,5%, що відповідало найнижчому значенню за останні чотири роки. Для стимулювання вітчизняних економік у грудні 2008 року, облікова ставка була знижена Центральними банками Канади до 1,5%, Англії – до 2%, Європейським центральним банком до 2,5% [18]. Проте, зниження облікової ставки в Україні за 17% інфляції у 2007 році та 32% - у 2008 році, суперечить економічним теоріям.

При цьому, на наш погляд, повністю дискредитувала себе і ідея проведення валютних аукціонів, що періодично здійснюються НБУ із 19 листопада 2008 року. Принцип таких торгів, на відміну від традиційних інтервенцій, за якого насамперед задовольняються найвищі за ціною іноземної валюти заявки, створює умови для подальшої девальвації національної грошової одиниці.

Одним із факторів, що викликав девальвацію готівкового курсу гривні до американського долара на 101,2% у річному вимірі, станом на 18.12.2008 року, яка ще на 1.12.2008 року становила 36,5% (Див. Рис. 2.), та за якої Україна випередила Ісландію за темпами знецінення національної грошової одиниці, став перехід до режиму плаваючого обмінного курсу і заяви про можливу конвертацію валютних депозитних вкладень у національну валюту.

Так, 27 грудня 2008 року, заступник голови Національного банку України О. Савченко оголосив про перехід до плаваючого обмінного курсу, заявивши, що: «… у сучасних умо-

вах неможливо приборкати кризові явища в економіці і валютно-курсовій сфері без введення гнучкого курсу гривні» [9].

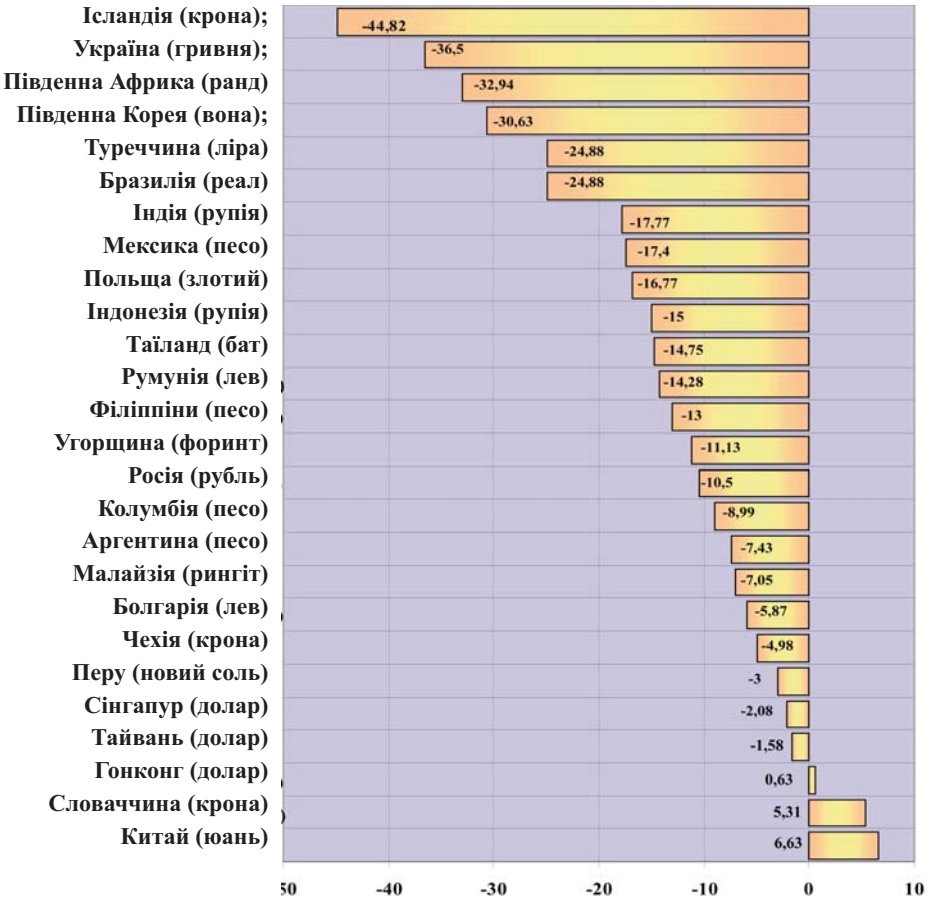


Рис. 2. Зниження курсу національних валют різних країн світу щодо долара США, % (у період з 1.01.2008 по 1.12.2008)

Джерело: Рік долара [Електронний ресурс] / Олена Шкарпова, Вікторія Руденко // Контракти – 2008. - №51 від 22.12.2008. – Режим доступу до журналу: http://kontrakty.com.ua/show/ukr/article/45/51200811373.html.

За словами О. Савченка, ринок здатен стабілізувати обмінний курс. При цьому, заступник голови НБУ зазначав, що девальвація на рівні 30 – 35% є оптимальною для України [8].

Тому, уже Постановою №351 від 04.11.2008 [13], яка набрала чинності 28 листопада, НБУ прив'язав офіційний курс гривні до середнього міжбанківського, що було обумовлено стрімкими темпами девальвації курсу гривні, як на готівковому, так і на безготівковому ринках, та необхідністю виконання умов меморандуму укладеного з МВФ про економічну і фінансову політику від 31.10.2008 року, що передбачає зближення офіційного і ринкового курсів.

У той же час, Постановою №408 від 1 грудня 2008 року [14] було скасовано обмеження щодо різниці між офіційним курсом та курсом продажу валюти на готівковому ринку, що було запроваджено НБУ 7 листопада 2008 року і становило 1,5%.

Таким чином, політика невтручання Національного банку України у процеси на валютному ринку, спричинила обвал гривні до 10,20 грн. за долар США 18 грудня 2008 року, в той час, як позиції американської валюти із 18.11.08 по 18.12.08 на світовому ринку знизились на 16%.

Тому, така тенденція спонукала НБУ до проведення рішучих заходів. Зокрема внаслідок переговорів Президента, Голови НБУ, Міністра фінансів України, банківський регулятор зобов'язувався:

- проводити періодичні інтервенції спрямовані на підтримку національної грошової одиниці, при цьому поступово знижуючи курс продажу іноземної валюти[9];
- обмежити грошову емісію;
- провести перевірку комерційних банків на законність витрачання коштів отриманих під час проведення їх рефінансування НБУ.

Зазначені заходи сприяли укріпленню офіційного курсу із 7,86 грн. (за станом на 18.12.2008) до 7,70 грн. (за станом на 29.12.2008) за американський долар, проте, в цілому, антикризові заходи, що проводились НБУ у 2008 році в грошово-кредитній сфері характеризуються низкою негативних наслідків, а саме:

1) загостренням проблеми неплатоспроможності позичальників за зобов'язаннями в іноземній валюті;

2) підвищенням вартості обслуговування і погашення валових зовнішніх боргових зобов'язань;

3) падінням попиту на дешеві вітчизняні акції внаслідок девальвації національної грошової одиниці;

4) низькими обсягами кредитування реальної економіки внаслідок високої дохідності за валютними операціями спричинених нестабільністю курсової динаміки;

5) повернення до старої моделі з трьома різними курсами – офіційним, ринковим та курсом інтервенцій Національного банку України, свідченням чого виступає девальвація офіційного курсу гривні до долара США на 52% та курсу торгів на міжбанківському ринку на 60%.

Водночас, різке знецінення РЕОК у липні – грудні 2008 року до рівня 1995 року, після прискореного його укріплення у 2005 й періоду відносної стабільності у 2006 – 2007 рр., відновило цінову конкурентоспроможність вітчизняних експортерів. Так, ревальвація реального ефективного обмінного курсу із 2004 року була зумовлена в значній мірі перевищенням інфляції в Україні її зваженого показника за країнами – основними торговельними партнерами (Див. Рис. 3.).

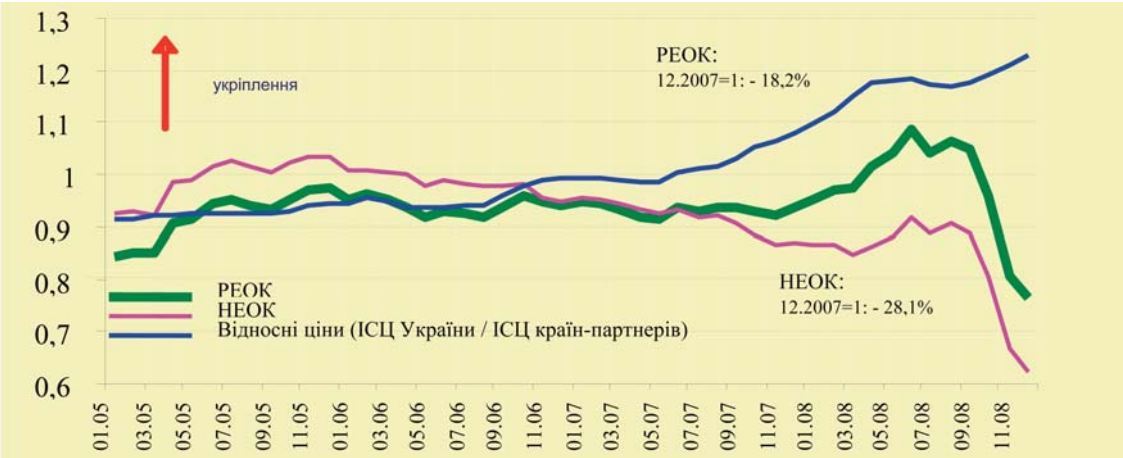


Рис. 3. Динаміка індексів РЕОК, НЕОК гривні та рівня цін відносно країн – партнерів, 2005 – 2008, 12.2000=1

Джерело: Аналітичні матеріали Департаменту економічного аналізу та прогнозування Національного банку України.

[9]НБУ зобов'язувався 18.12.2008 року продавати долари із міжнародного резерву на міжбанку за курсом 8,95 грн., 19.12.2008 року – за курсом 8,70 грн.

При цьому, у розрізі основних країн – торговельних партнерів, РЕОК із 2004 року укріплювався передусім за рахунок реального обмінного курсу гривні до євро і долара США (Див. рис. 4.). Поряд із цим, підтримка режиму прив'язки вітчизняної грошової одиниці до долара США частково нівелювала вплив стрімкого зростання цін в державі на динаміку РЕОК, оскільки американська валюта із 2002 року девальвувала на світових валютних ринках та особливо до євро. Незважаючи на те, що у грудні 2007 року РЕОК не змінився по відношенню до грудня 2006, за оцінкою ОЕСР його укріплення впродовж року перевищувало верхню межу економічно обґрунтованого рівня розрахованого в середньому для групи країн, що розвиваються.

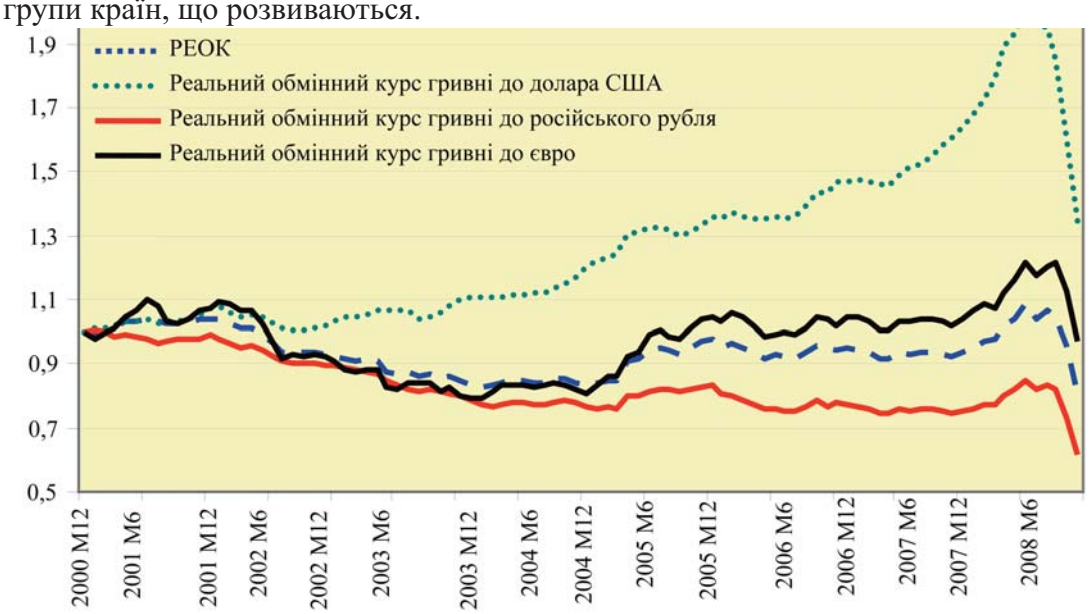


Рис. 4. Динаміка РЕОК у розрізі реальних обмінних курсів гривні відносно валют країн ОТП, 12.2000=1

Джерело: Аналітичні матеріали Департаменту економічного аналізу та прогнозування Національного банку України.

Вичерпання післякризового запасу цінової конкурентоспроможності за рахунок прискорення інфляції в Україні, серед інших чинників, негативно позначилось на зростанні від'ємного сальдо торговельного балансу України. Сальдо зовнішньоторговельного балансу України виявило тенденцію до погіршення одночасно з ревальвацією РЕОК (Див. Рис. 5).

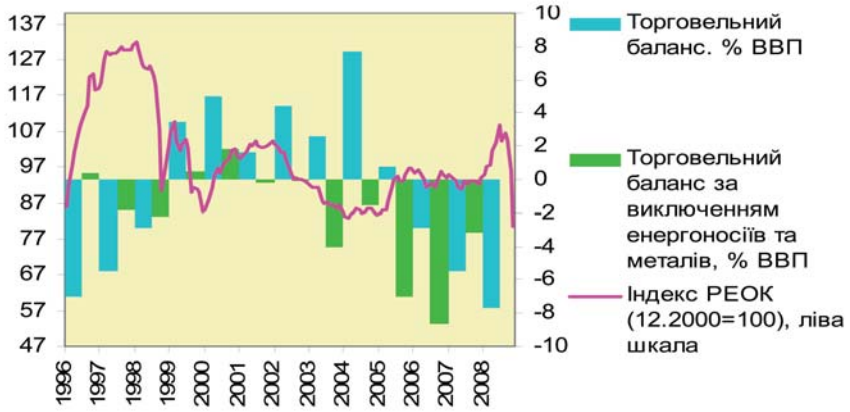


Рис. 5. Динаміка РЕОК та сальдо торговельного балансу за 1996 – 1.12.2008 рр.

Джерело: Аналітичні матеріали Департаменту економічного аналізу та прогнозування Національного банку України.

Проте, уже у липні – грудні 2008 року різке знецінення РЕОК за рахунок девальвації гривні до валют країн торговельних партнерів, відновило цінову конкурентоспроможність вітчизняних експортерів, що є дуже важливим в умовах переходу України на світові ціни на газ. Хоча різкі коливання РЕОК негативно впливають на експортерів.

Тому, у сучасних умовах погіршення ситуації на світових валютно-фінансових ринках, розбалансованості вітчизняної банківської системи, розкручування інфляційної спіралі, від'ємного сальдо поточного рахунку платіжного балансу та негативних тенденцій у динаміці – фінансового сектору, що створюють вагомі передумови для девальвації національної грошової одиниці, НБУ з метою недопущення подальшої депреціації курсу гривні і пом'якшення впливу світової валютно-фінансової кризи на вітчизняну фінансову систему доцільно:

по-перше, проводити активну політику валютних інтервенцій на міжбанківському валютному ринку України, узгодивши її із дисконтною політикою держави;

по-друге, забезпечити підтримку конкурентоспроможного РЕОК із одночасним недопущенням його укріплення внаслідок стрімких темпів інфляції порівняно із країнами – основними торговельними партнерами;

по-третє, створити дієвий механізм рефінансування комерційних банків, що належним чином компенсуватиме втрати гривневої ліквідності внаслідок проведення операцій із продажу іноземної валюти для підтримки курсових позицій національної грошової одиниці.

А це в свою чергу сприятиме стабілізації кон'юнктури вітчизняного валютного ринку.

Література

1. Аналітичний звіт. Дії Національного банку України в період загострення світової фінансової кризи [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/Analytical/Report_fin_kr.pdf.
2. Банки грабят [Електронний ресурс] / Пасховер Александр // Корреспондент – 2008. – 10 декабря, 11:45. - Режим доступу до журналу: http://blogs.korrespondent.net/journalists/print/aleksandr-pashover/a6705.
3. Безкурсиця [Електронний ресурс] / Юрій Сколотяний // Дзеркало тижня – 2009. - №1(729) 17 – 23 січня. – Режим доступу: http://www.dt.ua/2000/2040/65143/.
4. Гривня/долар — 10:1 [Електронний ресурс] / Юрій Сколотяний // Дзеркало тижня – 2008. - №48(727) 20 – 26 грудня. – Режим доступу: http://www.dt.ua/2000/2040/65024/.
5. Інфляційний звіт. – травень. – 2008 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/Analytical/Inflation_report/IR-I-08.pdf.
6. Ісландія першою з країн з розвиненою економікою опинилась на межі банкрутства [Електронний ресурс] – Режим доступу до статті: http://news.finance.ua/ua/orgsrc/~/1/0/990/139288.
7. Ісландія: російський кредит в обмін на блокування України в НАТО? [Електронний ресурс] – Режим доступу до статті: http://www.zgroup.com.ua/article.php?articleid=1504.
8. НБУ: Девальвация гривны остановится на уровне 30-35% [Електронний ресурс] // Корреспондент – 2008. - 27 ноября, 12:33. – Режим доступу до журналу: http://korrespondent.net/business/markets/660444.
9. НБУ отпускает курс гривны [Електронний ресурс] // Корреспондент – 2008. - 27 ноября, 11:37. – Режим доступу до журналу: http://korrespondent.net/business/markets/660381.
10. Постанова Правління НБУ №319 від 11.10.2008 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/inf_mat/Of_Pov/2008/11.10.2008_319.htm.

11. Постанова Правління НБУ №353 від 5.11.2008 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.urist.in.ua/archive/index.php/t-8845.html.
12. Постанова Правління НБУ №356 від 7.11.2008 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://forum.finance.ua/viewtopic.php?p=86568.
13. Постанова Правління НБУ №351 від 04.11.2008 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://news.yurist-online.com/laws/841/.
14. Постанова Правління НБУ №408 від 01.12.2008 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://oglyadach.com/news/2008/12/2/204888.htm.
15. Почему тают валютные резервы России [Електронний ресурс] / Андрей Бабицкий – Режим доступу до статті: http://www.svobodanews.ru/content/Transcript/471438.html.
16. Рік долара [Електронний ресурс] / Олена Шкарпова, Вікторія Руденко // Контракти – 2008. - №51 від 22.12.2008. – Режим доступу до журналу: http://kontrakty.com.ua/show/ukr/article/45/51200811373.html.
17. Уроки валютних криз Південно-Східної Азії для України [Електронний ресурс] / Василь Юрчишин – Режим доступу до статті: http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=630.
18. Центробанк Швейцарии снизил учетную ставку до четырехлетнего минимума [Електронний ресурс] // Корреспондент – 2008. – 11 декабря, 12:48. - Режим доступу до журналу: http://korrespondent.net/business/economics/675475

Ступницький О.І.*

ГЕНЕЗИС ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР КОРПОРАЦІЙ В УМОВАХ НОВИХ ГЕОЕКОНОМІЧНИХ ВИКЛИКІВ

This article is dedicated to analysis of organizational structures of transnational companies, practice of it reforming, specialties' of implantation of internationally recognized models of corporate management.

Особливої актуальності аналіз організаційної структури як чинника, що впливає на ефективність роботи підприємства, набуває в країнах ринкових перетворень. Серед вітчизняних вчених-економістів, які зосередили свої наукові зусилля на досліджуваній тематиці, можна назвати Н. Чумаченко, А. Амоша, Ю. Макогона, С. Якубовського, Ю. Козака, Т. Орєхову, В. Черняк, Ю. Бажала, В. Ревенко, Л. Євенко, Ф. Євдокимова, М. Пономарьова, М. Рижкова, О. Скалацьку тощо. Зокрема, широко дослідженою є тематика процесу транснаціоналізації, адже говорячи про організаційну структуру компанії, перш за все, маємо на увазі великі багатонаціональні корпорації з їхньою багаторівневою та складною структурою. Тож зрозумілим є факт, що більшу увагу цьому приділяють науковці країн Західної Європи та США, адже саме на їхній території розташовані материнські компанії основних ТНК світу. Серед іноземних науковців слід виділити І. Ансоффа, Г. Мінцберга, Д.К. Гелбрейта, О. Тоффлера, Л. Нельсона, Ф. Бернса, С. Хенді, М. Бурке, Л. Константіна тощо. Аналіз зарубіжної та вітчизняної літератури свідчить про те, що на даний момент дослідниками був запропонований широкий спектр підходів до типології і систематизації організаційних структур, а проблема сучасної генезису останніх під кутом зору підвищення ефективності використання різних типологій залишилась дещо осторонь.

Найважливіший ресурс організації – її співробітники. Тому ролі, взаємодія і відносини співробітників організації мають вирішальне значення для успіху стратегії. Все це елементи «організаційної конструкції». У сучасному світі погляди на поняття, яке є предметом дослідження даної роботи, змінюються. Традиційно дослідники процесів управління підкреслювали значення формальних процесів та структур. Ці формальні підходи відповідали ієрархічному, командному погляду на стратегію, коли рішення приймаються найвищим керівництвом, а інші співробітники організації займаються лише впровадженням цих рішень. Однак у світі, де ключовими знаннями володіють службовці на всіх рівнях організації і де безперервно відбуваються зміни, покладатися на виключно ієрархічні структури вже недостатньо [1, с. 496].

Світ, що швидко змінюється та є інформаційно насиченим, генерує для організацій два питання. По-перше, статичні формальні структури все менше і менше відповідають сучасним потребам. Організаціям постійно доводиться адаптувати свою структуру у відповідь на умови зовнішнього середовища, що змінюються. З цієї причини деякі автори пропонують використовувати не просто іменник «організація», а термін *«організаційна*

* кандидат економічних наук, професор кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Ступницький О.І., 2009

робота», який означає процес. По-друге, аби використовувати цінні знання, що є розсіяними по всій організації, знову-таки недостатньо лише формальної ієрархічної структури. Для накопичення глибоких знань, котрі нині є основою конкурентної переваги, і обміну ними необхідні неформальні відносини та процеси. У цьому контексті головна ідея може бути сформульована наступним чином: формальні структури та процеси повинні об'єднатися з неформальними процесами та відносинами в цілісну **конфігурацію**, котра складається зі структур, процесів і відносин; саме завдяки взаємодії цих трьох складових функціонує організація (рис. 1.). Для успіху організації вирішальне значення має така її конфігурація, у якій всі елементи узгоджені між собою і відповідають ключовим стратегічним цілям [1, с. 497].

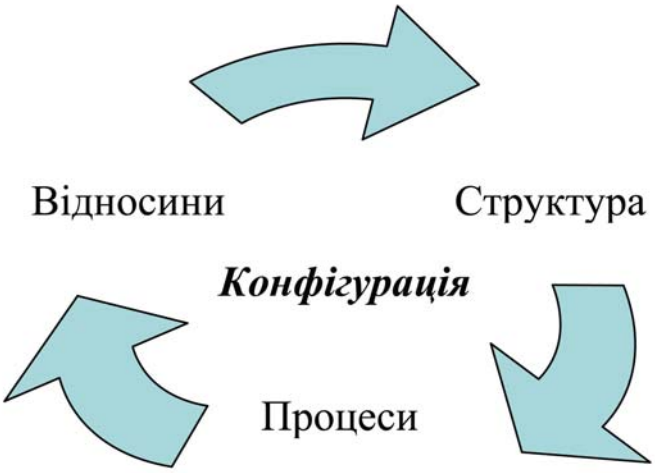


Рис. 1. Конфігурація організації: структура, процеси, відносини

Розглянемо ці три елементи більш детально:

• *структура* організації (опис ролей, відповідальності і напрямків підпорядкування). Джерела переваг організації, особливо управління спеціальними знаннями, знаходяться у прямій залежності від структури; неможливість належним чином відкоригувати структуру поставить під загрозу реалізацію стратегії. Але однієї лише правильної структури для успіху недостатньо.

• *процеси*, котрі спрямовують і підтримують людей всередині і ззовні організації. Від цих процесів також значною мірою залежить успіх або провал стратегії, оскільки вони визначають шляхи її розробки і контролю, а також взаємодію менеджерів та інших співробітників у ході її реалізації.

• *відносини*, що пов'язують людей як всередині організації, так і за її межами:

- відносини між підрозділами організації і центром;
- відносини за межами фірми, включаючи *аутсорсінг і стратегічні альянс*и.

Потрібно зазначити, що різноманітні структури, процеси і відносини існує сенс розглядати у світлі трьох основних проблем, які постають перед організаціями XXI століття:

• *швидкість змін* і рівень *невизначеності* в діловому середовищі, який постійно зростає. Як результат організація потребує гнучких структур та процесу реорганізації.

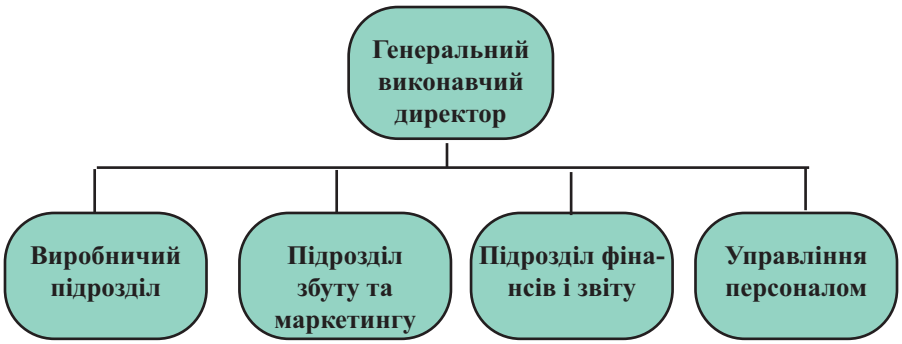
• важливість створення *спеціальних знань і обміну спеціальними знаннями* як фундаментальними складовими стратегічного успіху.

• *інтенсивність геоекономічних викликів* в умовах поширення процесу глобалізації. Організаційна робота в глобальному світі потрібна для вирішення багатьох проблем, наприклад, комунікації в ширших географічних масштабах, координації різноманіття і по-

будови відносин між представниками різних культур тощо. Глобальність викликів також змушує визнати наявність різних видів організаційної роботи.

Формальна структура організації традиційно існує у вигляді блок-схеми, що відображає рівні та ролі в організації. Вона важлива для менеджерів не лише тому, що в ній вказано, хто і за що відповідальний. Вона потрібна ще, як мінімум, з двох причин. По-перше, структурні напрями підпорядкування формують загальну картину спілкування і обміну знаннями між співробітниками: люди не схильні багато спілкуватися з колегами, котрі знаходяться набагато вище або нижче них на ієрархічній сходинці або в інших частинах організації. По-друге, структурні посади у верхньому ешелоні влади підказують, якої кваліфікації та навичок необхідно набути, аби зробити кар'єру в цій організації. Наразі існує сім основних видів структури: функціональна, багатофіліальна, холдингова, матрична, транснаціональна, командна та проектна. Загалом для перших трьох характерно переважання одного структурного виміру – наприклад, функціональної служби або бізнес-одиниці – над іншими. У наступних чотирьох структурні виміри скомбіновані рівномірно, наприклад, товарним та географічним підрозділам намагаються приділяти рівну уваги. Однак жоден з цих видів структур не є універсальним. Можна сказати, що для певних завдань, котрі визначені для організації, необхідно підбирати свою структуру. У зв'язку з цим дослідники називають широкий набір чинників, що визначають структуру організації, включаючи розмір організації, ступінь диверсифікації і вид технології, яка використовується підприємством. Якщо на першому етапі побудови структури потрібно визначити, які ключові цілі поставлені перед організацією, то власне конфігураційний підхід передбачає, що незалежно від виду обраної структури вона має бути погоджена с процесами та відносинами.

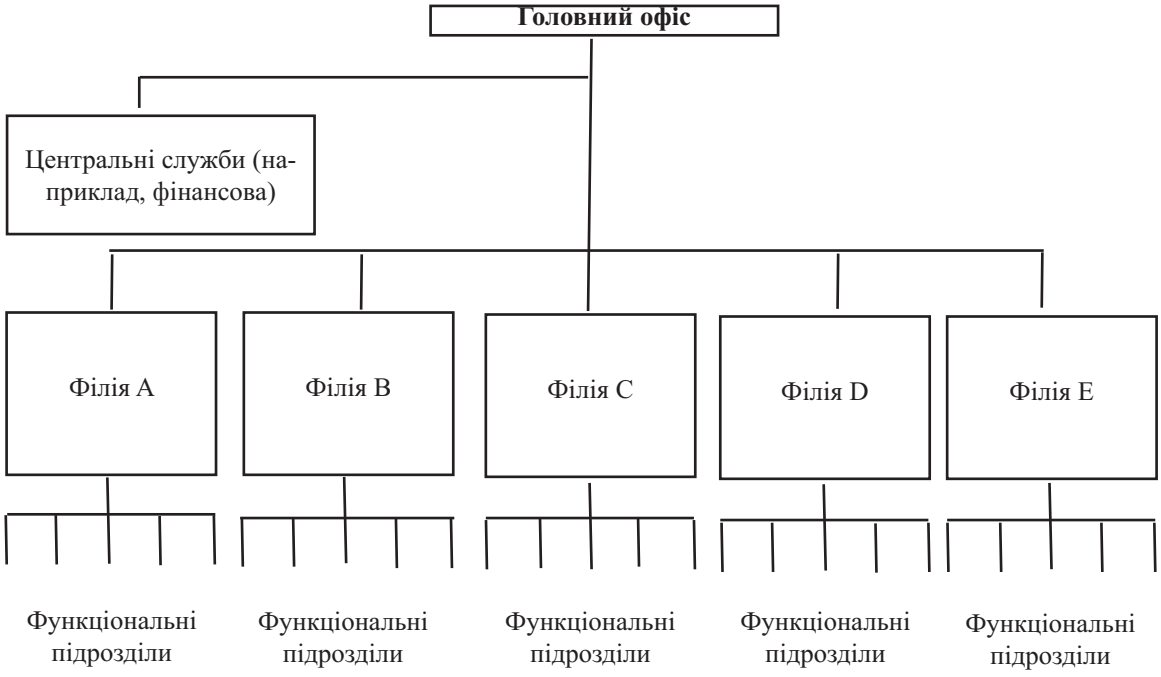
Коли організація виходить за межі базових рівнів розміру та складності, настає час для розподілу обов'язків – саме для цього і створюється структура. У функціональний структурі обов'язки розподілені відповідно до найважливіших ролей організації, таких як виробництво, дослідження та продаж. На рис. 2 представлена типова функціональна структура організації. Саме таку структуру зазвичай мають малі компанії або компанії, що працюють з вузьким, а не різноманітним, товарним асортиментом.



Переваги	Недоліки
• Вище керівництво підтримує контакт зі всіма службами • Простий механізм контролю • Чітко визначені обов'язки • Посади на вищому та середньому рівнях управління займають фахівці	• Старші менеджери перевантажені рутинними справами • Старші менеджери не приділяють достатньо уваги стратегічним питанням • Важко впоратись з різноманіттям • Ускладнюється координація діяльності різних служб • Неможливість адаптації

Рис. 2. Функціональна структура

У світі, що швидко змінюється, найбільше відчувається перевантаження рутинними справами старших менеджерів, які сконцентровані на своїх вузьких функціональних обов'язках і інтересах. У результаті цього вони втрачають стратегічне бачення своєї організації в цілому та вже неспроможні швидко і скоординовано реагувати на зовнішні зміни та чинники. Функціональні організації часто втрачають гнучкість, а окремі функціональні підрозділи зосереджені на внутрішніх проблемах, через що важко об'єднати знання різних функціональних фахівців. Врешті-решт, оскільки підрозділи зосереджені на виконанні окремих функцій, функціональна структура погано пристосована для товарного та географічного різноманіття. Наприклад, центральний маркетинговий підрозділ сповідує єдиний підхід до реклами, не дивлячись на різні потреби стратегічних бізнес-одиниць організації, що є розташованими по всьому світі.



Переваги

- Гнучкість (можливість додавати та закривати філії)
- Контроль над усіма показниками роботи
- Власна стратегія
- Спеціалізація компетенцій
- Навчання стратегічному баченню організації

Недоліки

- Додаткові витрати на утримання центрального офісу
- Дублювання функцій на рівні філій
- Фрагментація та відсутність кооперації

Рис. 3. Багатофіліальна структура

Багатофіліальна структура складається з окремих філій на основі різних товарів, послуг або географічних регіонів (рис. 3). Цю структуру часто використовують з метою уникнення вищезазначених проблем різноманіття, із якими не може впоратись функціональна структура. Кожна філія реалізовує власну товарну та/або ринкову стратегію, використовуючи власний набір функціональних підрозділів. Аналогічна ситуація існує в багатьох суспільних службах, таких як організація дозвілля, соціальне забезпечення та на-

вчання. Багатофіліальна структура має декілька потенційних переваг. Вона є гнучкою у тому сенсі, що організації при зміні обставин неважко додати, закрити або об'єднати філії. Оскільки філії фактично є окремими самостійними бізнес-одиницями, контроль над ними здійснюється дистанційно шляхом аналізу показників роботи [2]. Менеджери філій мають більше можливостей сповідувати та притримуватись власної стратегії. Географічні філії – наприклад, європейська або північноамериканська – є своєрідним засобом міжнародного управління. Перевагою стає спеціалізація всередині філіалу, за якої компетенція зростає за рахунок концентрація на одній товарній групі, технології або споживчому секторі. А управління цілою філією – відмінна школа стратегічного бачення для менеджерів, які бажають у майбутньому обійняти посаду у вищому керівництві. Однак філіальна структура має й три основні недоліки. По-перше, філіали іноді стають настільки спеціалізованими та самодостатніми, що перетворюються *de facto* в незалежні бізнес-одиниці, які по суті вимушені тягти на собі затрати центру [1, с. 502].

У таких випадках розумним рішенням буде дійсно розділити компанію на незалежні бізнес-одиниці – така ситуація має місце достатньо часто. Як це не парадоксально, але причина другої проблеми діаметрально протилежна: філія створила власний «корпоративний центр», не володіючи при цьому необхідною для цього кваліфікацією. Наприклад, філія має низьку компетенцію у сфері фінансів, маркетингу, інформаційних технологій або управління персоналом. Можливим рішенням такої ситуації буде повернення до прямої звітності бізнес-одиниць корпоративному центру. Компетенція фрагментується, а цільові показники фінансової діяльності слугують слабким стимулом для співробітництва з іншими філіями. Великі та складні багатофіліальні компанії зазвичай мають другий ряд підрозділів всередині своїх основних філій. Розглядаючи дрібніші бізнес-одиниці як підрозділи великих відділів, організація зменшує кількість структурних одиниць, котрі має контролювати безпосередньо корпоративний центр. Крім того, підрозділи допомагають складним організаціям реагувати на суперечливі зовнішні сигнали. Наприклад, всередині своїх глобальних товарних філій організація створює географічні підрозділи.

Холдинговою називається інвестиційна компанія з акціонерною участю в різних окремих підприємствах. Ці так звані дочірні компанії працюють незалежно, мають інших акціонерів та зберігають свої вихідні назви. Така структура відповідає портфельній ролі головної компанії: її діяльність обмежується прийняттям рішень щодо купівлі або продажу дочірніх компаній, до того ж вона не чинить жодного впливу на їхню товарну або ринкову стратегію [3]. Холдингові компанії є надзвичайно гнучкими; вони здатні залучати сторонніх акціонерів у якості своїх партнерів, а також при зміні умов купівлі або продажу дочірніх компаній. Однак їх важко контролювати через ліберальний стиль управління, а також права міноритарних, або сторонніх акціонерів. Обмін знаннями між вкрай автономними дочірніми компаніями є майже неможливим. Оскільки дочірні компанії незалежні і часто працюють у сферах, непов'язаних між собою, для створення ефекту синергії існує мало можливостей. З цієї причини холдингові компанії вже не користуються популярністю в західних країнах. Традиційні холдингові компанії, такі як Lonhro та англо-американський конгломерат Hanson (публічна компанія с обмеженою відповідальністю, тобто відкрите акціонерне товариство), розпалися у 1990-х роках . Однак у багатьох країнах, що розвиваються, таких як Індія, Росія і Південна Америка, холдингові компанії все ще відіграють значну роль. Там, де ринки капіталів та управлінської праці функціонують недостатньо ефективно, холдингові компанії успішно заповнюють цю нішу. Дочірні компанії отримують в межах холдингу доступ до інвестиційного капіталу та талановитих менеджерів, котрих вони не могли отримати на відкритому ринку.

Таким чином, у економіках, що розвиваються, холдингові компанії створюють додаткову вартість за рахунок компенсації недоліків зовнішніх ринків капіталу і праці.

Матрична структура об'єднує різноманітні структурні виміри, наприклад, товарні підрозділи та географічні території або товарні підрозділи і функціональні служби. Вона має декілька переваг [4]. Вона є ефективною під час управління фаховими знаннями, оскільки забезпечує інтеграцію окремих областей знань між підрозділами організації. Компаніям, які надають професійні послуги, матрична структура допомагає використовувати фахові знання на різних ринках або географічних сегментах. Наприклад, аби надати послуги певному клієнту, консультаційна фірма залучає фахівців з груп, що спеціалізуються в конкретній сфері знань (наприклад, у розробці стратегій або корпоративної структури), та з груп, які працюють на визначених ринках (в промислових секторах або географічних регіонах). Матрична структура гнучка, оскільки дозволяє комбінувати різні виміри організації. Вона є особливо привабливою для організацій, що функціонують у глобальному масштабі, завдяки можливості комбінувати місцеві та глобальні виміри. Наприклад, глобальна компанія вважає за краще мати в якості структурних одиниць географічні філії, котрі працюють на місцевих ринках (оскільки вони володіють специфічними знаннями щодо місцевих споживачів). Але в той же час ця глобальна компанія як і раніше покладає на глобальні товарні філії відповідальність за всесвітню координацію розробки та виробництва товарів, отримуючи при цьому економію за рахунок масштабу та спеціалізації. Проте оскільки матрична структура замінює формальні лінії управління, вона часто породжує проблеми. Зокрема, через переговори між менеджерами різних рівнів зазвичай стає необхідним використання більшого проміжку часу на прийняття рішень. Можливі навіть конфлікти, оскільки рядовому персоналу доводиться звітувати перед менеджерами з двох структурних рівнів. Одним словом, матричні організації важко контролювати.

Рис. 4. Транснаціональна структура

Для будь-якої структури, а для матричної особливо, дуже важливо знати, як саме вона функціонує на практиці (тобто її процеси та відносини). Наприклад, одна «гілка» матриці є ключовою в тому сенсі, що задає деякі основні параметри (такі, як об'єм виробництва), у межах яких повинна працювати друга «гілка» матриці (наприклад, коли вона пропонує споживачам місцевий різновид товару). Інше практичне питання стосується відповідальності персоналу за стратегію. Певним співробітникам доручають конкретні, а не будь-які, групи товарів або клієнтів. Наприклад, відділ інформаційних технологій «прикріплює»

окремих співробітників у допомогу окремих філіям. Вони фізично розташовані в цій філії і несуть подвійну відповідальність – перед керівництвом підрозділу інформаційних технологій та перед менеджером філії. Успіх матричної структури, головним чином, залежить від здатності старших менеджерів організувати співробітництво та усунути непорозуміння, що можуть виникнути з цього приводу. Ось чому Бартлетт і Гхошал стверджують, що для роботи матриці «фактор розуму» необхідний не менше, ніж формальна структура [5].

Транснаціональна структура слугує засобом міжнародного управління бізнесом і особливо ефективна для використання знань в різних галузях. Транснаціональна структура поєднує усе найкраще з двох крайніх проявів міжнародної стратегії – багатонаціональної і глобальної. Як надано на рис. 4, глобальної стратегії зазвичай дотримуються глобальні товарні філії (наприклад, всесвітній підрозділ легкових автомобілів та всесвітній підрозділ вантажних автомобілів), а багатонаціональну стратегію – місцеві дочірні компанії, які володіють значною автономією в конструюванні, виробництві та маркетингу для всіх своїх товарів (наприклад, AutoCorp UK, Ltd. відповідальна і за легкові, і за вантажні автомобілі). На рис. 4 міжнародними названі самостійні філії, котрі працюють паралельно з крупною головною компанією, як це часто відбувалося при міжнародному розширенні американських корпорацій в 1950- і 1960-х роках (наприклад, AutoCorp North America мала місцеві підрозділи легкових та вантажних автомобілів, а всіма її закордонними бізнес-одиницями керував міжнародний підрозділ AutoCorp International Division). Транснаціональна структура поєднує високу місцеву відповідальність та високу глобальну координацію [6].

Транснаціональна структура є подібною до матричної, але має дві особливості. По-перше, вона безпосередньо вирішує проблеми глобалізації; по-друге, у її поперечних вимірах зосереджена більш фіксована відповідальність. Розглянемо характеристики транснаціональної структури детальніше:

• кожна національна бізнес-одиниця працює незалежно, але виступає джерелом ідей та стратегічних можливостей для всієї корпорації. Наприклад, Всесвітній центр інновацій в галузі товарів по догляду за волоссям корпорації Unilever знаходиться у Франції.

• національні бізнес-одиниці досягають більшої економії за рахунок масштабу завдяки спеціалізації в межах усієї корпорації або, принаймні, великого регіону. Unilever в Європі замінила свою мережу дрібних національних фірм-виробників продуктів харчування декількома спеціалізованими великими фабриками, котрі експортують свою продукцію в інші європейські країни.

• головна компанія керує цієї глобальною мережею наступним чином: по-перше, визначає роль кожної бізнес-одиниці і, по-друге, підтримує системи, відносини та культуру, необхідні для ефективної роботи цієї мережі бізнес-одиниць. Unilever запровадила систему «форумів», на котрі приїздять менеджери всіх закордонних філій, аби обмінятися досвідом та скоординувати потреби.

Успіх транснаціональної корпорації залежить від здатності одночасно досягти глобальної компетенції, місцевої відповідальності та інновацій з навчанням у межах всієї організації. Для цього необхідно чітко визначити межі впливу, відносин та ролей різних менеджерів. Наведемо приклади:

• особи, відповідальні за глобальні товари або бізнес, у першу чергу, відповідають за підвищення глобальної компетенції в усіх країнах та функціональних службах. Вони повинні бути товарними/ринковими стратегами, архітекторами ресурсів та компетенцій компанії, керівниками товарної інновації і координаторами транснаціональних транзакцій.

• менеджери країн та територій потенційно несуть подвійну відповідальність перед іншими частинами транснаціональної корпорації. По-перше, вони повинні розпізнавати міс-

цеві потреби і повідомляти про них особам, котрі відповідають за розробку нових товарів та послуг у міжнародному масштабі. По-друге, вони мають створювати унікальну компетенцію – знання, тобто їхній підрозділ повинен стати своєрідною творчою майстернею і робити свій внесок в роботу всієї компанії, наприклад, у виробництво або наукові дослідження.

• менеджери функціональних служб, таких як фінансова або інформаційна, несуть більшу відповідальність за всесвітні інновації та навчання співробітників різних підрозділів організації. Для цього необхідно вміння розпізнавати так звані «найкращі практики» (best practices) і розповсюджувати такий досвід по всій організації. Отже, менеджери функціональних служб повинні відслідковувати роботу організації і виявляти найкращий досвід, виконувати ним «перехресне запилення» усіх підрозділів організації та виступати пропагандистами інновацій.

• найважливіше питання – роль корпоративних менеджерів; у транснаціональній корпорації до неї входять інші функції та обов'язки. Корпоративні менеджери виступають не лише як лідери – вони також розшукують таланти серед менеджерів бізнес-одиниць, національних і функціональних менеджерів, полегшуючи взаємодію між ними. Наприклад, вони сприяють процесам інновацій і створення знань. Вони створюють в організації сильний управлінський центр.

Транснаціональна структура має деякі недоліки. Від менеджерів вимагається висока готовність виконувати не тільки свої прямі обов'язки, але також працювати на благо транснаціональної компанії в цілому. Розпилювання відповідальності породжує складнощі та проблеми контролю, аналогічні тим, що існують в матричній організації. Протягом 1990-х років приклад швейцарсько-шведського машинобудівного гіганта ABB часто використовувався як модель транснаціональної корпорації, але в 1998 році компанія провела реструктуризацію, створивши біль чіткі товарні підрозділи. Укріплення товарних підрозділів за рахунок зниження повноважень та влади національних менеджерів мало на меті зменшити значення внутрішньої політики та спростити міжнародну координацію.

Командна структура (у значенні «структура на основі команд») – ще один спосіб гнучко інтегрувати знання. Командна структура об'єднує горизонтальну і вертикальну координацію в командах, що сформовані з представників різних функціональних служб для реалізації бізнес-процесів. Наприклад, у компанії, котра працює в сфері інформаційних технологій, можуть бути команди розробки, товарні команди і прикладні команди, відповідальні відповідно за розробку нових товарів, обслуговування і технічну підтримку стандартних товарів і пристосування товарів під запити окремих споживачів (або груп споживачів). До складу кожної команди входять фахівці різного профілю, особливо – програмісти та фахівці з обслуговування споживачів, оскільки вони здатні розглядати задачі в цілому. Об'єднання таких професіоналів в одну команду в більшій мірі сприяє накопичення і спільному використанню знань [7]. Командна структура також дозволяє організації гнучко реагувати на запити різних споживачів. Багато суспільних служб уже давно висловлюють хвилювання з приводу того, що традиційна структура (котра складається з окремих професійних підрозділів, таких як соціальне забезпечення, охорона здоров'я, освіта) неефективно вирішують основні стратегічні завдання суспільства. Наприклад, аби забезпечити психічне здоров'я населення, необхідні фахівці з кожної перерахованої галузі. Тому створення змішаних команд є доцільним. Загалом, невеликі самокеровані команди часто володіють високою мотивацією і легко адаптуються, тому забезпечують створення товарів та послуг з вищою споживчою вартістю, ніж традиційна організація з чітким розподілом праці та жорстким формальним контролем. Однак складність організації, що працює з більшою кількістю малих команд, породжує проблеми у процесі їхнього контролю. До того ж сповільнює зростання компанії, якщо, наприклад, вона воліє працювати в гло-

бальному масштабі.

Деякі компанії формують команди для реалізації окремих проектів, які існують обмежений час. У випадку *проектної* структури організація створює команди і розпускає їх після того, як вони виконають свою роботу (наприклад, внутрішні або зовнішні контракти). Особливо часто таку структуру використовують організації, котрі створюють великі, дорогі товари та послуги з тривалим строком служби (наприклад, цивільне будівництво, інформаційні системи) або проводять обмежені в часі заходи, такі як конференції, спортивні змагання або навіть програми модернізації управління. Ця структура є безперервно змінним об'єднанням проектних команд (тобто команд, сформованих для реалізації окремого проекту). Невелика корпоративна група створює їх, об'єднує в нестійкі формації та здійснює управління ними. Багато організацій використовують проектні команди лише в особливих випадках як додаток до «головної» структури, наприклад, формують спеціальні групи, щоб досягти прогресу у сфері нових елементів стратегії або дати поштовх розвитку там, де звичайна структура організації неефективна. Проектна структура дуже гнучка; організація має можливість створювати та розпускати проектні команди, коли у цьому існує необхідність. Оскільки вони мають чітко поставлені завдання, які необхідно виконати протягом певного часу, звітність та контроль знаходяться на високому рівні. Члени команд зазвичай залучаються з різних підрозділів фірми, тому в такій структурі добре налагоджений обмін знаннями. За необхідності для реалізації проекту збирають людей з різних країн, і, оскільки проекти зазвичай існують протягом відносно короткого терміну, ці фахівці легко погоджуються на роботу навіть у віддалених куточках світу. Але є й недоліки. Якщо на підприємстві не існує ефективного програмного управління, котре забезпечує стратегічний контроль, то організації схильні ініціювати забагато погано скоординованих проектів. Постійний процес розпуску команд перешкоджає накопиченню знань по проходженню часу і в зонах спеціалізації.

Загалом, значення командних та проектних структур в умовах нових геоекономічних викликів постійно зростає завдяки притаманній їм внутрішній гнучкості. Ця характеристика життєво важлива у світі, що постійно змінюється, коли необхідно швидко і по-новому об'єднати індивідуальні знання та компетенцію організації.

Література

1. Джонсон Дж., Шоулз К., Уиттингтон Р. Корпоративная стратегия: теория и практика. – Москва: издательский дом «Вильямс», 2007. – 800 с.
2. Ромашева И. Организационная структура. [Електронний ресурс] – http://www.intalev.ua/?id=22154.
3. Владимирова И.Г. Организационные структуры управления компаниями. [Електронний ресурс] – http://www.mevriz.ru/articles/1998/5/785.html.
4. Иерархия или матрица: структурный выбор топ-менеджера. MD-менеджмент: все об управлении. [Електронний ресурс] – http://www.md-management.ru/articles /html/article32547.html.
5. Див.: Bartlett C., Ghoshal S. Matrix Management: not a structure, more a frame of mind. Harvard Business Review, vol. 68, no. 4 – 1990. – pp. 138-145.
6. Стратегическое управление, управление посредством выбора стратегических позиций. Мировая экономика. [Електронний ресурс] – http://www.ereport.ru/articles/strplan /strpos.htm.
7. Див.: Norton D., Kaplan R. How to implement a new strategy without disrupting your organization. Harvard Business Review, vol. 84, no. 5 - 2006. – pp. 98-107.

Дикий О.В.*

КОНВЕРГЕНЦІЯ МАРКЕТИНГУ ТА СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ

Introduction of new management paradigms, due to changes in the environment, leading to changes in priorities which govern the administration of the company. With the development of market relations success of the business was closely connected with Marketing. In modern conditions, the companies targeted, mainly, to external environment of consumers, competitors and markets. Unlike the control and planning management model, strategic management aims to satisfy customers through proactive strategies that provide not only prepared to respond to changes, but also control of them.

Впровадження нових парадигм управління, викликане змінами в навколишньому середовищі, привело до зміни пріоритетів, якими керується адміністрація підприємства. З розвитком ринкових відносин успіх підприємницької діяльності став тісно пов'язуватися з маркетингом. У сучасних умовах підприємства орієнтуються, переважно, на зовнішнє середовище споживачів, конкурентів і ринки. На відміну від контрольної і планової моделі управління, стратегічний менеджмент ставить за мету задоволення споживачів на основі проактивних стратегій, що забезпечують не тільки готовність реагувати на зміни, але і управління ними.

Саме такий підхід забезпечує використання досвіду менеджменту й маркетингу не ізольовано, а інтегровано, оскільки менеджмент встановлює цілі, формує ресурси з подальшою оцінкою результатів, маркетинг виступає як засіб досягнення намічених цілей, а управління маркетингом – як складова системи управління в цілому.

З огляду на зазначене, маркетинг в сучасних умовах розглядається як засіб підвищення ефективності системи управління, методологію ринкової діяльності, яка визначає стратегію й тактику підприємства в умовах глобалізації бізнесу. Причому, ключовим завданням підприємства в умовах ринкової економіки має стати орієнтація на споживача, задоволення його потреб. Оскільки глобалізація бізнесу прискорює й ускладнює зміни зовнішнього середовища, то відносини між підприємствами та споживачами, в свою чергу, теж трансформуються. В цих умовах стратегічною метою підприємств має стати формування постійного контингенту споживачів, що сприятиме забезпеченню стабільності функціонування цих підприємств та являється ключовим стратегічним ресурсом для їхнього бізнесу. В цьому й полягає зв'язок стратегії підприємства й маркетингу. Увага до ставлення споживача є основою сучасної концепції «маркетингу стосунків», інтерактивного маркетингу.

В умовах орієнтації на інтерактивний маркетинг, останній розглядають за трьома напрямками: як культуру, як стратегію, як тактику [1].

Узагальнюючи, необхідно підкреслити, що стратегічне управління на принципах маркетингу зумовлено глибокими об'єктивними причинами, які випливають зі змін характеру зовнішнього середовища діяльності підприємства. Метод стратегічного управління

* кандидат економічних наук, доцент кафедриміжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Дикий О.В., 2009

поєднує стратегічний підхід до постановки завдань і програмно-цільовий підхід до їх реалізації.

У зарубіжній та вітчизняній літературі досить багато уваги приділено питанням теоретичного дослідження та практичного впровадження стратегічного управління. Еволюція розвитку концепції стратегічного менеджменту у різних країнах дає підстави говорити про наявність різних підходів до розробки стратегії та про багатозначність тлумачення складу елементів системи стратегічного управління та її побудови [2].

Кожна школа акцентує увагу на певних моделях та методах розробки стратегій, однак практика використання стратегічного управління доводить, що, з одного боку, немає єдиного «ідеального» підходу, а з іншого – існують елементи, що їх використовують усі автори.

Сутність стратегічного управління можна розкрити, застосувавши різні підходи до характеристики його складових.

У стратегічному управлінні, як зазначалося, важливу роль відіграє маркетинг. Пронизуючи всі його процеси, маркетинг робить можливим забезпечити більш гнучке та адаптоване включення підприємства в навколишнє середовище. Маркетинг і стратегія управління перебувають у діалектичній взаємодії. Розвиток маркетингу поряд з іншими процесами сприяв зміні філософії менеджменту, переходу до стратегічного управління. Маркетинг є однією з основ стратегічного управління. Водночас перехід до стратегічного управління став потужним імпульсом для розвитку маркетингу та зміни його ролі на підприємстві.

Перш ніж концепція управління набула ринкового характеру, маркетинг пройшов у своєму розвитку ряд проміжних етапів.

Фундаментальний внесок у розробку теорії маркетингу, внесли Ф. Котлер [3], Дж. Еванс [4], Мак Карті [5], Ж. Ж. Ламбен [6], що методично описали цю предметну сферу маркетингу на основі розробленого інструментарію і технології в області формування стратегій маркетингу, визначенні конкурентної переваги підприємства. Однак у своїх роботах перераховані автори сконцентрували свою увагу на технічній стороні, розробці поведінки суб'єктів на ринку, їхні дослідження більш пов'язані з оперативними рішеннями і не враховують механізмів діяльності з урахуванням особливостей ринкового простору. Діяльність же господарського суб'єкта в рамках економічних відносин впливає на його поведінку на ринку.

Маркетингова діяльність, як і будь-яка діяльність, здійснюється з метою досягнення конкретного результату. Цілі маркетингової діяльності тісно пов'язані з цілями підприємства та сприяють досягненню останніх. До основних цілей підприємства можна віднести: завоювання ринку; рентабельність, фінансову стійкість; забезпечення соціальних факторів виробництва; створення і зміцнення позицій на ринку та іміджу підприємства. Маркетингові цілі мають визначену ієрархію і структуру, що в цілому може включати економічні і поведінкові цілі. Перша група цілей тісно пов'язана з генеральними цілями підприємства (прибуток, рентабельність, надійність та ін.), а друга група цілей орієнтована на досягнення результату впливу маркетингових заходів на менталітет і купівельну поведінку споживача, тобто мотивацію, формування уявлень та оцінку іміджу покупця при готовності зробити покупку, що дозволяє визначити ймовірність придбання товару.

Сьогодні багато ринків перестали бути ареною конкуренції в результаті добровільних і довгострокових угод між колишніми конкурентами. Спільні підприємства, франшиза, субконтракти, вертикальна інтеграція, спільні науково-дослідні роботи – ці нові форми діяльності організацій сприяють зменшенню невизначеності, скороченню витрат і стиранню границь між підприємством і його оточенням. На тих ринках, де зберігається тверда конкуренція, зростає значення концепції конкурентних переваг. У цих умовах під-

приємства дістають прибуток тільки там, де вони досягають конкурентної переваги. Відповідно, завдання маркетингу полягає в поглибленні стратегічних підходів до сегментації і позиціонування.

Якщо, парадигма маркетингу минулого століття., в основу якої покладена концепція маркетингу, базувалися на споживчому виборі, задоволенні потреб і тактичних маркетингових дій по відношенню до товару, тобто його ціноутворення, розподілу і просування, то логіка ділової активності двадцять першого століття призвела до перегляду ролі і місця маркетингу в управлінні діяльністю підприємства на ринку.

Потреба в новій парадигмі маркетингу була викликана наступними причинами:

• посилення конкурентної боротьби на ринках. Підприємство повинне прагнути досягнення конкурентних переваг. При цьому концентрація тільки на потребах клієнта не сприяє розвитку конкурентних переваг;

• скорочення життєвих циклів товарів. Маркетинг повинний орієнтуватися на розвиток інноваційних і адаптаційних функцій. Однак у існуючій парадигмі маркетинг виконує другорядну функцію із забезпечення тактичних дій управління в короткостроковому періоді;

• насичення базових потреб покупців і досягнення зрілості ринків. Виникає необхідність у розробці стратегічних підходів до сегментації, дослідженні ринків, вивченні потреб покупців.

Нова маркетингова парадигма включає такі базові елементи: довгострокові відносини між покупцем і продавцем; орієнтація на досягнення конкурентної переваги; організація інновацій; розвиток партнерських відносин зі споживачами, постачальниками і продавцями.

Розширене тлумачення змісту маркетингової парадигми припускає відмову від неокласичної теорії підприємства, основними елементами якої виступають ціна, товар, підприємство й угоди. Пропоноване нове трактування маркетингової функції базується на системному погляді на підприємство, як на організацію, що володіє конкурентними перевагами. Предметом дослідження при цьому виступає аналіз відносин зі споживачами, постачальниками, партнерами і продавцями.

Акцент на конкуренцію, однак, не виключає з поля зору споживачів: чим сильніше конкуренція, тим більше підприємство повинне думати про клієнтів – підвищувати якість, поліпшувати обслуговування і знижувати ціни. Чим жорсткіша конкуренція між продавцями, тим більше уваги приділяється споживачу, тим краще він буде обслуговуватися. Наявність конкуренції чи небезпека конкуренції мають, як наслідок появу нових видів товарів і послуг, зниження цін, а, отже, більш ефективне використання ресурсів.

Реалізація сучасної парадигми маркетингу на підприємстві здійснюється шляхом впровадження концепції стратегічного маркетингу.

Стратегічна концепція припускає зсув акценту з продукції і споживача убік зовнішніх умов функціонування підприємств. Актуальність стратегічного підходу до маркетингу викликана необхідністю враховувати і, по можливості, контролювати ті аспекти зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, що найбільшою мірою впливають на майбутнє організації.

Сутність стратегічного маркетингу полягає в тому, що підприємство повинне вкладати більше коштів у такі заходи, що нададуть йому можливість вчасно виявляти найважливіші зміни в зовнішньому середовищі і пристосуватися до них, відповідним чином перегрупувавши ресурси.

Як справедливо сказав Дж. Дей, маркетинговий ланцюжок цінностей багато в чому відображає базову модель М. Портера, однак відрізняється від неї тим, що маркетинг як інтегруюча загальна менеджерська функція гарантує зовнішню (ринкову) орієнтацію усім

видам діяльності, що беруть участь у створенні цінності [7].

Стратегічна ринкова орієнтація, в цільовому відношенні, припускає постановку і досягнення наступних цілком конкретних цілей:

• збільшення ринкової частки, у тому числі по кожному обраному в якості перспективного, тобто цільовому, сегменту ринку;

• підвищення рівня задоволення потреб, контрольованих переважно на основі контактів зі споживачами, з урахуванням динаміки рекламацій.

Ринкова стратегія характеризується чотирма основними блоками управлінських рішень: arena, advantage, access, activity (AAAA), що можна перекласти як «арена, перевага, доступ, діяльність». Розглянемо їх більш докладно.

Арена – сфера, що організація вибрала місцем своєї діяльності і реалізації своїх переваг, це стратегічна область бізнесу (зона господарювання);

Перевага – більш висока споживча цінність, надана клієнтам і конкурентноздатність організації, що її забезпечує;

Доступ – комплекс характеристик виходу на обраний сегмент ринку, включаючи канали комунікацій і розподілу (збуту, продажів);

Види діяльності – асортимент і масштаби, тобто що саме й у якій кількості організація буде пропонувати на ринку.

• Саме маркетинг привніс у стратегічний менеджмент і розвинув у ньому ряд особливих

Головне, що додав маркетинг до стратегічного управління в цілому, – це прагнення до збалансованості, гармонізації інтересів підприємства, споживачів і суспільства в цілому, партнерства всіх учасників ринкових відносин і некомерційного розподілу суспільних благ. Разом з тим, маркетинг дозволив більш повно реалізувати тенденції і принципи сучасного управління – його глобалізм, активність, інноваційність, інтегрованість, перевага структурних досліджень ринку, активне використання зв'язків із громадськістю (public relations).

Тенденція *глобалізм*у виникла як реакція на зростаючу взаємозалежність національних ринків, на посилення однорідності потреб під впливом успіхів технологій комунікації та транспорту, на розвиток міжнародної стандартизації, на тенденції об'єднання країн, міждержавних угод і розвиток міжнародної конкуренції. .

На сьогодні в літературі ще немає єдиного погляду на стратегічний маркетинг, однак, незважаючи на різні підходи до визначення даного явища, дослідників і практиків, що працюють у даній сфері, поєднує кілька моментів. Одні автори, дотримуючись максимально узагальненого трактування, по суті, ототожнюють розглянутий феномен з маркетингом взагалі; інші зводять його до стратегічного менеджменту; треті, фактично, називають концепцією соціально-етичного маркетингу. Причини такої розбіжності думок знайти неважко. По-перше, відповідні терміни не мають аналогів в українській мові. По-друге, навіть у США це поняття не має однозначного трактування у певній мірі «розмите», насамперед, тому, що відноситься до наукового напрямку, що з’явився порівняно недавно, швидко розвивається і носить міждисциплінарний характер.

Виходячи з реалій сьогоднішньої ринкової економіки, виникає потреба у такому трактуванні даного поняття, яке відображало б його специфічність і, в той же час, належало до «маркетингового сімейства».

Стратегічні рішення, що визначають напрями діяльності компанії, вибір ринків і ринкових сегментів, приймаються на основі аналізу взаємодії між факторами навколишнього середовища і можливостями організації. Реалізація прийнятої стратегії здійснюється на основі тактичних і оперативних дій. Впровадження стратегічних рішень відбувається на всіх рівнях управління, починаючи з управлінця вищого рангу і закінчуючи продавцем.

Керівник вищого рангу зайнятий розміщенням капіталу між окремими підрозділами, у той час як дії продавця пов'язані з розподілом свого часу стосовно покупців.

Маркетингова стратегія використовується для прийняття рішень щодо розміщення ресурсів з метою досягнення конкурентних переваг на обраних товарних ринках. Для виявлення і використання конкурентних переваг підприємства повинні приймати численні рішення на функціональних рівнях, такі як розробка нових продуктів, створення й управління торговою мережею і торговими агентами, створення і впровадження рекламно-пропагандистських програм та ін. Відповідно до використовуваного підходу нами виявлений взаємозв'язок між стратегічним плануванням на рівні корпорації, окремої її господарської одиниці і маркетинговою стратегією.

На думку керівництва зі стратегічного планування компанії «Дженерал електрик» [8], найбільш істотну роль у процесі стратегічного планування грає маркетинг. У його задачі входить аналіз середовища, оцінка конкуренції і стратегічної ситуації підприємства, формулювання корпоративної місії, розробка цілей-орієнтирів і стратегій, визначення товару і ринку, розподіл, забезпечення якісних планів для бізнес-одиниць. Стратегічний характер маркетингу обумовлений, насамперед, його участю у формуванні корпоративної стратегії і розробки маркетингових стратегій для окремих господарських одиниць відповідно до корпоративних пріоритетів.

Як показує досвід, впровадження концепції стратегічного маркетингу надає широкі можливості для прийняття обґрунтованих стратегічних рішень. Оскільки в їх основі лежать довгострокові орієнтири, то це знижує ризик виникнення помилок. Так, у процесі розміщення ресурсів визначальними факторами для організації часто виступають діюча система обліку, політичні сили, інерція мислення, у той час як методи і моделі стратегічного маркетингу забезпечують збір необхідної інформації і вибір на її основі адекватних стратегічних напрямків. Стратегічний маркетинг дозволяє робити оцінку наявних проблем і обґрунтовувати цільові стратегії, як для всієї організації, так і для окремих її підрозділів. Непередбачуваність варіантів розвитку зовнішнього середовища потребує від підприємців готовності до будь-яких змін. Реалізація концепції стратегічного маркетингу забезпечує можливість гнучкого реагування на зміни зовнішнього середовища

Взаємозв'язок і взаємопроникнення між концепціями стратегічного менеджменту і маркетингу відноситься до числа основних проблем управління підприємством. Відсутність єдиної загальновизнаної теорії стратегічного менеджменту обмежує можливості визначення ролі маркетингу і його взаємозв'язку з менеджментом. Аналіз двох основних парадигм управління, ринкової і ресурсної визначає новий оригінальний підхід, що передбачає об'єднання методів дослідження й обґрунтування конкурентних стратегій, як з позиції галузі, ринкової структури, так і з обліком внутрішніх конкурентних переваг підприємства. Розширювальне тлумачення ролі маркетингу в управлінні базується на потребі посилення ринкової орієнтації підприємства і підвищення стратегічного аспекту маркетингової функції. Трактування сучасного змісту маркетингової діяльності припускає інтеграцію сформованих концепцій. По-перше, маркетинг розглядається як управлінська філософія, як ділова культура підприємства, що забезпечує ринкову орієнтацію організації і створення умов, сприятливих для підприємництва й інновацій. По-друге, маркетинг розглядається як набір стратегічних рішень, пов'язаних із сегментуванням ринків, позиціонуванням і вибором конкурентних стратегій. По-третє, маркетинг розглядається як комплекс маркетингових інструментів, використовуваних у процесі управління товарною політикою, ціноутворенням, розподілом і маркетинговими комунікаціям.

Визначені базові елементи нової маркетингової парадигми виглядають наступним чином: довгострокові відносини між покупцем і продавцем; орієнтація на досягнення конкурентної переваги; організація інновацій; розвиток партнерських відносин зі спожива-

чами, постачальниками і продавцями. Реалізація сучасної парадигми маркетингу здійснюється шляхом впровадження стратегічного маркетингу як основної функції управління підприємством. Виявлені об'єктивні передумови і тенденції посилення конкуренції визначають необхідність переходу до стратегічного маркетингу.

Література

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Пер. с англ, под ред. О.А.Третьяк и др. -СПб: Питер, 1999.-896с
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ, ст. Е.М. Пеньковой. - М.: Прогресс, 1993.
3. Котлер Ф. Управление маркетингом / Сокр. пер. с англ. Б.А.Гольдберга и др.-М.: Экономика, 1980.
4. Эванс Дж.Р., Берман Б. Маркетинг: Сокр. пер. с англ. - М.: Экономика, 1993.
5. McCarthy E., Perreault W. Applications in Basic Marketing. - Boston: Irwin, 1994.
6. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг: Европейская перспектива: Пер. с фр. - Спб: Наука, 1996.
7. Дэй Дж. Стратегический маркетинг.- М.: ЭКСМО-Пресс, 2002. С. 263.
8. Уотерман Р. Фактор обновления: Как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании. - М.: Прогресс, 1988. – с. 173

Приятельчук О.А.*

КОНКУРЕНТНА РОЗВІДКА ЯК ЗАПОРУКА ВЕДЕННЯ УСПІШНОЇ БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ

Незважаючи на природну закритість понять «розвідка» та «шпіонаж (шпигунство)» зміст, значення та основні методи здійснення промислового шпіонажу та конкурентної розвідки є не лише відомими, добре вивченими та широко використовуваними представниками бізнес-кіл, а й з недавнього часу невід'ємним атрибутом ведення успішної підприємницької діяльності.

Кожне п'яте мале підприємство та кожна компанія міжнародних масштабів ставали об'єктами промислового шпіонажу та конкурентної розвідки. Застосування методів «ворога»-конкурента раніше за нього є передумовою успіху.

Перш за все необхідно з'ясувати суть та суттєву відмінність цих двох понять. Під конкурентною розвідкою розуміють сплановані дії щодо систематичного збору та аналізу тієї інформації, яка може вплинути на роботу підприємства в цілому, спрямована на вивчення оточуючого середовища та характерних рис бізнесу конкурентів з метою прогнозування подальшого розвитку подій (розвиток ринку, дії конкурента та власна стратегія в майбутньому), попередження негативного впливу ззовні та одержання власних додаткових конкурентних переваг. Основними джерелами необхідної для цього інформації є будь-яка відкрита інформація, опубліковані джерела, ресурси Інтернет, відкриті бесіди з співробітниками компанії-конкурента та іншими контрагентами, які підтримують або підтримували з нею певні зв'язки.

Конкурентна розвідка не дублює повноваження маркетингового відділу, який здійснює дослідження з метою просування товарів, а, скоріше, доповнює його діяльність, розробляючи нові напрямки виробництва, реалізації, реклами, перейняті у конкурентів або ті, що лише розробляються відповідними робочими групами.

Промисловий шпіонаж – це діяльність, що проводиться з метою отримання інформації про характеристики, технології, наміри конкурентів. Тобто основна мета здійснення – спільна. Якісну відмінність становлять засоби збору інформації. Якщо для конкурентної розвідки це – виключно законні методи, то промисловий шпіонаж окрім відкритих джерел (публікації ессе про основні напрямки діяльності та звіти про їх результати конкурентів; відомості, отримані в приватних бесідах від колишніх співробітників конкурентів; огляди ринків та доповіді інженерів-консультантів; брошури, отримані на спеціалізованих ярмарках та виставках; аналіз виробів конкурентів тощо) широко використовує також заборонені, тіньові засоби, серед яких: переманювання співробітників, які працюють у конкурента; організація «бульбашкових» співбесід, метою яких є отримання певної інформації, а не надання роботи колишнім працівникам конкурента; таємне спостереження; ведення переговорів про укладання ліцензійних та франчайзингових договорів без мети їх реального підписання; підкуп; використання професійних шпигунів для отримання інформації про конкурента; підслуховування; крадіжка документів, зразків продукції, креслень, рецептури тощо; засилання агентів; шантаж та інші способи морального та фізичного впливу тощо.

* кандидат економічних наук, асистент кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Приятельчук О.А., 2009

Серед основних цілей, окрім гарантування успішної діяльності компанії, дотримання нею обраної стратегії та отримання належного рівня прибутку, промисловий шпіонаж сприяє перехопленню вигідних контрактів, отримання вигідного інвестування, боротьбі за ринок, розвідці ринку в регіоні конкурента, зміні її керівництва, зриву контрактів, поглинанню фірм, здійсненню впливу на правоохоронні органи.

В будь-якому випадку засоби промислового шпіонажу приносять щонайменше до 10% інформації, яку отримують співробітники підрозділів конкурентної розвідки підприємств. Таким чином, можна стверджувати, що перше є невід'ємною частиною другого, яке доповнює один одного, дає змогу отримати «повну інформаційну картину».

Споживачами результатів роботи конкурентної розвідки є: управлінці вищої та середньої ланки, співробітники відділу маркетингу, виконавці різноманітних проектів, співробітники відділу збуту тощо. Отримана інформація використовується для стратегічного планування, бенчмаркетингу, інвестицій, розробок нової продукції, маркетингу, процесів продаж та будь-якої іншої діяльності в бізнесі, де необхідно приймати рішення на основі інформації про навколишнє бізнес-середовище.

Значення та актуальність формування відділу або утримання принаймні одного спеціаліста в даній сфері не піддається жодному сумніву. Іншим нагальним питанням залишається вибір та підготовка висококваліфікованих кадрів в даній сфері. Найм працівника «зі сторони» для виконання разових завдань є невиправданим навіть для невеликих компаній, які намагаються заощаджувати на всьому. Основною метою даної діяльності є економія часу та видатків. Прибуток, який приносить використання інформації, добутої «розвідниками», є безперечним. Тому важливо просто прорахувати, які завдання будуть ставитися перед відповідним відділом, застосування яких методів потребує їх вирішення, які переваги це принесе для подальшого розвитку компанії, розширення її діяльності й, відповідно до цього, розрахування «розумний» рівень витрат. Спеціаліст «зі сторони» в даному випадку буде не настільки ефективним, оскільки така робота потребує не лише постійного моніторингу зовнішнього середовища, а й знання, відчуття навіть на інтуїтивному рівні специфіки самого підприємства. Саме тому підприємствам слід виховувати таких розвідників всередині компанії. Найчастіше в даній сфері спеціалізуються або колишні бізнесмени, або колишні співробітники силових структур (СБУ, МВС, ДПА, митниці). Перші обізнані з умовами ринкових перетворень, інші мають необхідні навички та зв'язки у відповідних колах. Доповнення певних прогалин робить і перших, і других ідеальними виконавцями функцій конкурентної розвідки.

Найчастіше викликає питання доцільність застосування конкурентної розвідки малими підприємствами. Відповідь виникає сама по собі при оцінці кількості потенційних конкурентів та наявних засобів боротьби з ними, якими володіють міжнародні корпорації та невеликі компанії-гравці внутрішнього ринку. Саме останні є максимально залежними від зовнішніх умов, дій уряду та інших гравців ринку.

Отже, актуальність, значення та поширеність конкурентної розвідки, так само як і промислового шпіонажу, є зрозумілими. Основний інтерес з точки зору подальшого дослідження становлять об'єкти, суб'єкти та засоби збору й напрямки використання отриманої інформації. При цьому слід пам'ятати, що їх унікальність та нестандартне мислення відповідних спеціалістів виступають основними критеріями якості в даній сфері.

Карп В.С.,[*] Сердюк Є.[**]

ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК ЗЕМЛІ

The development of the market of the land in Ukraine promoted considerable increase of foreign capital investments in the country. The attractiveness of this sector of home market for investors consists in reception of the guaranteed high profit for short period of time. The only obstacle on the way of attraction of investments is imperfection of the legislation of the land. The removal of its obstacles will provide a stable functioning of the market of the land.

У багатьох країнах світу інвестиції в земельні ділянки завжди вважалися надійними і вигідними. В Україні це усвідомили порівняно недавно. За останні два роки значно розширились територіальні межі проведення операцій по купівлі-продажу землі. Декілька років тому перспективними вважалися земельні ділянки, розташовані на відстані не більше 20 км. від Києва. Сьогодні актуальною є 35-кілометрова зона. За прогнозами експертів через декілька років вона розшириться до 50 км.

Підвищений інтерес до землі спостерігається в багатьох регіонах країни. Тенденцію до зміни інвестиційних інтересів на користь землі відмітили в Одесі, яка займає друге місце після Києва по привабливості інвестицій в нерухомість. Одеські ріелтори зазначають, що деякі клієнти, які раніше активно вкладали кошти в житлову нерухомість, зараз продають квартири для того, щоб отримані гроші інвестувати в придбання земельної ділянки.

Земельний фонд України складає 33 мільйони гектара (га) землі. Її вартість становить близько 300 мільярдів гривень. Середня вартість 1 га землі навіть в межах 25-30 км. від Києва досягає 0,6-1,3 млн. грн./га ($120-260 тис./га). Як правило, такі землі розташовані в непрезентабельному місці, і реалізуються достатньо довгий відрізок часу. Проте, внаслідок перевищення попиту над пропозицією і поступового будівництва комунікацій, зростає кількість операцій по купівлі-продажу таких малоліквідних пристоличних земель [5].

Ціна на земельні ділянки коливається в залежності від ряду чинників, серед яких важливе місце займає розташування, наявність транспортної розв'язки і соціальної інфраструктури тощо. Наприклад, на ціну земельної ділянки, яка використовуватиметься в комерційних цілях, додатково впливає сукупна площа землі, її цільове призначення, віддаленість від межі Києва, присутність нормальних транспортних комунікацій, наявність залізничного полотна.

На сьогоднішній день на українському ринку землі існує спекулятивний інвестиційний капітал, тобто, коли в спекулятивних цілях купується земельна ділянка, а потім продається за новою ціною (сьогодні в руках перекупників зосереджено до 65-70% всієї землі пристоличної зони). Як правило, цей процес може відбуватися як через деякий час, так

[*] кандидат економічних наук, асистент кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

[**]Студентка ІІІ курсу спеціальності «Міжнародний бізнес» Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Карп В.С., Сердюк Є., 2009

і відразу після купівлі земельної ділянки, оскільки за час оформлення документів на її придбання ціна на землю вже зросте (коефіцієнт перепродажу може досягати за цей час 1,6-1,8). За останні 3 роки деякі інвестори через вісім-дев'ять місяців після придбання земельного ресурсу продавали його на 140-160% дорожче. Таким чином, за рік, при розумній інвестиційній стратегії на ринку землі, можна отримати від 70 до 200% прибутку. Це є особливо реальним, враховуючи зростання цін на цей природний ресурс за останній час. Наприклад, за 2005 р. вартість землі тільки у межах 20-кілометрової зони навколо столиці підвищилася в середньому в 1,4-1,8 раз. За 2006 рік земельні ділянки в межах Києва продемонстрували зростання, яке знаходиться в межах від 50% до 400% залежно від умов розташування ділянки. Тільки за друге півріччя 2006 р. земельні ділянки, розташовані недалеко від столиці, продемонстрували середнє зростання на 70%, а в цілому за підсумками 2006 р. показник зростання цін на землю перевищив відмітку в 135%. Зростання вартості деяких елітних ділянок досягло в 2006 р. 350-400%. На окремих територіях найбільше зростання цін спостерігалося в Києво-Святошинському районі і Обухівському напрямі - з липня по грудень 2006 р. середні ціни за 1 сотку землі на цих територіях виросли на 90%, найменший - у Васильківському районі Київської області – за другий квартал цього року підвищення цін склало всього 25% [5].

Серед основних чинників, які сприяли зростанню цін на земельні ділянки, слід виділити:

а) значне зростання попиту на земельні ділянки з боку потенційних інвесторів за останніх 2-3 роки;

б) обмеженість земельних ресурсів, як сільськогосподарського так і несільськогосподарського призначення; дефіцит ліквідної пропозиції на ринку;

в) значне зростання інвестиційної привабливості земельних ресурсів і норми прибутку на вкладений капітал в цьому сегменті.

Таким чином, інвесторові, при виході на пристоличний ринок землі практично гарантовано отримання високого річного прибутку. Період окупності ресурсу, як правило, починається з 6 місяцю після завершення всіх процедур з придбання ділянки, а оптимальним безризиковим терміном вкладення є період тривалістю в 1-2 роки. В майбутньому, після можливого зняття законодавчих обмежень, найбільш перспективним періодом інвестування стануть терміни від 5 до 10-12 років. А вартість землі найближчими роками буде не лише знаходиться на привабливому для інвестора рівні, але і демонструвати стабільне зростання. Особливо це буде відчутно на ринку після зняття мораторію на продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення, коли почнеться перерозподіл ринку і жорстка боротьба за володіння земельними ділянками, розташованими під Києвом.

За період 2005-2007 рр. посилилася тенденція переходу більшої частини інвесторів з київського ринку нерухомості на ринок купівлі-продажу земельних ділянок за самою столицею, що обумовлене швидшими темпами дорожчання земельних ділянок в області, чим нерухомості в Києві. У цьому аспекті слід зазначити, що для більшості інвесторів найголовнішою обставиною при покупці землі в передмісті столиці є істотні відмінності між термінами підготовки спеціальної дозвільної документації. У столиці України цей процес триває на сьогодні до двох з половиною - трьох років, в передмістях – в середньому рік. Важливо підкреслити, що найбільший попит у інвесторів мають ділянки, які призначені для будівництва дачних селищ, розташованих в 10-20 кілометровій зоні навколо Києва. Саме у цих районах посилено функціонують крупні компанії, які займаються перепродажем ділянок.

В таких умовах зростає попит на банківські кредити. Взяти кредит на покупку землі сьогодні достатньо складно. Українські фінансові установи ще неохоче видають позики на

купівлю землі. Існує декілька причин такої позиції. По-перше, непрозорість процедури виділення земельних ділянок. Як стверджують експерти, ділянок, які мали б ідеально оформлений пакет документів, на сьогоднішній день надзвичайно мало. А отже, практично будь-яка операція з купівлі-продажу землі теоретично може бути вилучена судом на підставі незаконності виділення земельної ділянки. У такому разі банк, що видав кредит, ризикує залишитися без застави.

Ще одна специфічна відмінність землі від інших видів нерухомості - наявність сервітутів. Згідно Земельному кодексу України, сервітут - це право власника або користувача земельної ділянки на обмежене платне або безкоштовне користування чужою земельною ділянкою. До таких прав, зокрема, відноситься право прокладати на своїй земельній ділянці водопровід з чужого природного водоймища або через чужу земельну ділянку, право проходу до природного водоймища, розташованого на сусідній земельній ділянці, право проходу або проїзду через чужу земельну ділянку тощо. Крім того, земельне законодавство передбачає, що дія земельного сервітуту зберігається і в разі переходу прав на земельну ділянку, щодо якої встановлений земельний сервітут, до іншої особи. Не дивлячись на те, що цей факт жодним чином не заважає купувати або продавати землю, він може ускладнити життя покупцеві і, головне, створити складнощі при реалізації цієї ділянки банком в разі невиплати іпотечного кредиту. Крім того, сервітут може бути встановлений в судовому порядку. Особливої актуальності цей момент набуває в тому випадку, якщо купується, наприклад, дорога ділянка з власним виходом до водоймища.

Взагалі ж, оцінка землі - один з головних чинників, що стримують розвиток земельного кредитування. Адже, якщо механізми оцінки житла більш менш придатні до використання, то належного механізму оцінки земель (як і фахівців, здатних проводити таку оцінку) немає. На вартість землі впливає безліч як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників, починаючи від наявності необхідної інфраструктури і закінчуючи такими поняттями, як природний ландшафт або видові характеристики місцевості.

Крім того, ціни на земельні ділянки у різних напрямах мають різні тенденції, і передбачити, який з напрямів буде найбільш популярним через п'ять років, достатньо складно. Також слід відзначити, якщо після будівництва житлового будинку його характеристики практично не змінюються (за винятком тих окремих випадків, коли перед будинком, що цінується за своїми видовими характеристиками, зводять ще один будинок), то із землею все далеко не так однозначно. Наприклад, біля купленої земельної ділянки через якийсь час можуть провести транспортну магістраль або ж побудувати сміттєспалювальний завод. Відповідно, всі ці чинники позначаться на ціні землі. Саме тому кредити на покупку земельних ділянок на сьогоднішній день видають лише близько десяти вітчизняних банків (маються на увазі кредити на землю під заставу ділянки, що купується). Втім, це не так мало, якщо врахувати той факт, що банки почали видавати подібні кредити лише з середини минулого року.

Середній термін кредитування на купівлю земельних ділянок складає 20-25 років. Проте, в деяких банках можна отримати позику і на 30 років, а деякі, навпаки, готові видати кредит терміном лише до 10 років. Середня процентна ставка трохи вище за ставки по звичайних кредитах на житло і коливається в межах 17,5-18,5% в гривні і 11,5-14,5% в іноземній валюті. Перший внесок обов'язковий у всіх без виключення банках, і складає від 10 до 25% суми кредиту. Втім, в деяких банках можуть видати кредит і без первинного внеску, але у такому разі зажадають додаткову заставу у вигляді ліквідної нерухомості, що вже є у позичальника. Хоча така вимога може бути присутньою і в стандартних умовах видачі іпотечного кредиту. Тобто, багато банків, видаючи кредит на придбання земельної ділянки, беруть в заставу і саму ділянку, що купується, і, наприклад, квартиру в

столиці. Таким чином банки намагаються застрахуватися від ризиків, про які йшлося вище [1] .

На даний момент потенційні інвестори, в разі відкриття ринку, готові відразу скуповувати близько 65-72% всіх сільськогосподарських земель в Україні. Існує думка, що після відкриття ринку, ціна за 1 га землі сільськогосподарського призначення рано чи пізно може досягти середнього рівня по ЄС, тобто близько $5,5-6,5 тис./га, перевищивши початкову ринкову ціну у кілька разів. Отже, досягнувши європейських показників, можна отримати прибутковість мінімум в 455%-460% навіть із земель, розташованих в інших регіонах України [5].

Слід відмітити, що розвиток ринку землі на Україні, у великій мірі залежить від недосконалої системи державного адміністративного управління, в якій придбання земельних наділів є закритою процедурою, достатньо корумпованою, і, головне, такої, що не передбачає стабільних стовідсоткових гарантій для нового власника. Нестабільність політичної і законодавчої ситуації, затягування вирішень адміністративних питань і неузгодженість при отриманні дозвільних документів, а також затвердженні проектів, ускладнень у придбанні земельних ділянок може істотно загальмувати притік інвестицій в цей сектор внутрішнього ринку. Цікаво, що опитані юристи, а також топ-менеджери підприємств з іноземними інвестиціями не змогли пояснити ні процедуру узгодження купівлі землі в Кабінеті Міністрів України, ні порядок подання відповідного клопотання, ні навіть те, в юрисдикції якого відділу чи управління в структурі уряду перебували б такі справи. З цього приводу, нещодавно Українська бізнес-асоціація від імені 316 українських компаній з іноземним капіталом надіслала до уряду звернення на тему «Перешкоди для інвестицій в Україну». Серед найактуальніших проблем — невизначеність українського земельного законодавства, внаслідок чого процес купівлі землі іноземцями настільки складний, що придбати землю, відповідно до процедури, закладеної в Земельному кодексі, підприємства з іноземними інвестиціями фактично не можуть.

Необхідно також зауважити, що землі, які знаходяться в державній власності, купуються нерезидентами і спільними підприємствами на підставі рішення Кабінету Міністрів України, узгодженого з Верховною Радою України. Для того, щоб придбати земельну ділянку територіальної общини, іноземному інвесторові потрібно рішення відповідної ради, узгоджене з Кабінетом Міністрів України (на сьогоднішній день порядок такого узгодження не розроблений, терміни не встановлені). І у першому, і у другому випадку від іноземного інвестора потрібне або заздалегідь зареєстроване постійне представництво з правом ведення господарської діяльності в Україні, а також укладений договір оренди на земельну ділянку, яку купують, або створене спільне підприємство з українськими учасниками.

Таким чином, на первинному ринку землі нерезиденту з юридичної точки зору простіше діяти через українську холдингову компанію. В цьому випадку нерезидент виступає засновником української холдингової компанії. Холдингова компанія, у свою чергу, виступає засновником української операційної компанії (при необхідності з залученням українського партнера), на яку оформляється право власності на землю. Це допоможе уникнути вказаних обмежень. Крім того, для інвестора може бути доцільним залучення українського партнера, зважаючи на кращу обізнаність останнього про специфіку ринку і наявність необхідного адміністративного ресурсу.

Якщо розглянути приклад сусідньої Російської Федерації, де земельний ринок «відкрили» в 2003 р. В цій країні земля сільськогосподарського призначення не була товаром до ухвалення Земельного кодексу в 2001 р. Зараз земельні стосунки в Росії регулюють органи місцевої самоврядування - в кожній області своє земельне законодавство. Мораторій на купівлю-продаж землі діє лише в регіонах з більш родючими землями, наприклад в

Краснодарському і Ставропольському краях. Основними покупцями землі є нафтові компанії, які розвивають власний аграрний бізнес. Слід зазначити, що росіяни намагаються дуже активно вийти на наш ринок землі. В той же час, російський інвестор з побоюванням вкладає кошти в сільськогосподарські участки з метою подальшої зміни її цільового призначення. В основному наші північні сусіди заради землі купують розбиті фабрики і заводи.

Важливо відмітити, що купуючи землю, потрібно знати її цільове призначення. Сьогодні всі ділянки, що продаються, можна розділити на дві групи - для забудови і для ведення приватного сільського господарства. Це зазначено в Державному акті на право власності. Відповідно якщо купувати землю для ведення приватного господарства, то будувати на ній нічого не можна. Так цього року депутати Верховної Ради п'ятого скликання в черговий раз продовжили мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення. Згідно закону, до 1 січня 2008 року забороняється внесення права на земельну частку (пай) до статутних фондів господарських суспільств. Крім того, до 1 січня 2008 року не допускається купівля-продаж або іншим способом відчуження земельних ділянок, заміна цільового призначення використання земельних ділянок. З соціальної точки зору фактично все робиться правильно: спекулянти без мораторію не зможуть за безцінь купувати у сільських жителів землі. З іншого боку, чергове продовження мораторію на продаж землі веде до дефіциту і подорожчання земель, що не підпадають під мораторій, як мінімум в півтора рази, що зовсім не сприятиме приходу крупного інвестиційного капіталу. Порушуються і права людей, тих же селян – багато хто з них не планують обробляти землю, хотіли б отримати реальні гроші від продажу земельних ділянок. А в результаті у фінансовому плані селяни отримують в рік мізерну орендну плату. Не дивлячись на спроби держави обмежити тіньові махінації на ринку, враховуючи недосконалість і заплутаність нашого законодавства, а також високий рівень корупції, тіньові операції на ринку землі все ж існують.

Таким чином, для остаточного врегулювання земельних стосунків в Україні необхідно прийняти ряд важливих законів, зокрема, «Про ринок землі», «Про державний земельний кадастр», «Про державний земельний іпотечний банк». Налагодження законодавчої бази дасть змогу вирішити проблеми ринку землі України та відкрити вільний шлях іноземним інвесторам.

Література

1. Цогоєв А. «Как инвестировать в недвижимость», М.2005
2. Добряк Д.С., Тихонов А.Г., Паламарчук Л.В. «Економічний оборот землі в Україні. Теорія, методологія і практика», «Урожай» К.2004
3. Буланова Н.В. «Рынок недвижимости», М.2003
4. Карпенко В.А. «Операции с недвижимостью в Украине», Х.2001
5. http://www.dkzr.gov.ua/ офіційний сайт Державного Агенства земельних ресурсів України.

Сльозко О.О.*

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УГОРЩИНИ Й УКРАЇНИ (1990-2005рр.)

В тезах йдеться про економічний стан в Угорщині за останні десять років. Показуються зміни у системі оподаткування, пенсійна реформа, перспективи вступу Угорщини в єврозону.

Ключові слова: єврозона , податок на прибуток,пенсійна реформа.

Економічні та фінансові проблеми посідають центральне місце в житті кожної держави. При визначенні завдань політики в державі орієнтуються на вирішення першочергових питань, пов'язаних з економічними та фінансовими проблемами. Але інтеграція держав (наприклад, процеси, учасниками яких є зараз країни - Члени Європейського Союзу, Угорщина також).

Велику роль у процесі інтеграції відіграють основні макроекономічні теорії, аналіз міжнародної торгівлі. Торгівля є найбільш суттєвою та значною ланкою в економічній політиці. Роль і місце кожної країни у світовому господарстві залежить від багатьох факторів, головним серед яких є динаміка розвитку національної економіки, ступень її відкритості, залучення її до міжнародного поділу праці, а також її адаптування до умов господарського життя.

Для українських зовнішньоекономічних відносин глобальна конкуренція має наступні головні виміри: регіональний(СНД та ЄС) та світовий. Для включення економіки України у глобальні процеси і структури необхідно, щоб економіка була відкритою, реструктурізованою, системно трансформована.

Угорщина збирається вступити в єврозону, що для України поки недосить близький крок. На сьогоднішній день прибутковий податок в Угорщині знижений на 2% з 40 до 38%. Прийнято закон, що дозволяє зменшувати податок на підприємницьку діяльність. Уряд Віктора Орбана збільшив мінімальну заробітну плату, скасував податки з мінімальної заробітної плати. Угорщина зменшила податок по ПДВ, хоча всі інші країни ЄС йдуть убік збільшення ПДВ. Німеччина змушена піднімати податки й у першу чергу ПДВ. Є визначений ризик, що частина доходів осяде в торгівлі. У країні з ринковою економікою неможливо діяти силовими методами. Ціни завжди визначаються на основі пропозиції та попиту. Податки в Угорщині вище, ніж у всіх навколишніх країнах, але не в такому значному ступені, як вважають багато хто. По оподатковуванню всіх європейських країн - Угорщина знаходиться в середині списку. У розвинутих країнах Європи податки вище, ніж в Угорщині, а в тих що вступили - нижче. Податок на прибуток серед європейських країн нижче тільки на Кіпру.

З погляду податку на прибуток Угорщина конкурентоздатна, слабким елементом є прибутковий податок, що перевищує показники по інших країнах. Фахівці знають, що податки можна знижувати лише в тому випадку, якщо ідуть від сплати податку, або зменшувати податок з розрахунком, що його буде платити більша кількість людей і тим самим

* кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України

© Сльозко О.О., 2009

відбудеться компенсація .Якщо в Угорщині на сьогодні зменшиться кількість платників податків, те це відсуне термін вступу країни в єврозону.

Нинішній курс форинта до євро 1 до 250 приблизно відповідає дійсності.

На сьогодні спекулятивний капітал, що грає на підвищення і зниження валюти дуже чуттєвий і будь-які політичні заяви можуть уплинути на зміну курсу форинта.. На сьогодні існують перспективні прогнози про вступ Угорщини в єврозону до 2010 року. У цьому питанні дуже важлива згода між партіями, політикою і населенням. Протягом 2 років Угорщина планує зменшити дефіцит держбюджету на 3-3,5 %. У 2002-2003 р. вже було скорочення держбюджету на цю цифру. 2006 рік для економіки Угорщини дуже важливий.

По-перше, соціальне страхування. Планується створення страхових фондів, що змагалися б між собою. Планується надійти як і з пенсійним фондом - зберегти старий і одночасно створити новий.

По-друге, питання місцевого самоврядування. В Угорщині на сьогодні існує 3200 органів самоврядування. Угорщина невелика країна і питання про збільшення території несерйозний.

Третє питання - навчання. Кількість дітей в Угорщині скорочується, скорочується і кількість шкіл. На сьогодні припинена пенсійна реформа.

У 1997 була проведена пенсійна реформа і була створена одна із сучасних форм пенсійного забезпечення. Але час ставить свої акценти. Проводилися відрахування великих відсотків приватним пенсійним фондам і зменшувалися пенсійні відрахування з боку держави. На сьогодні цей процес припинений. У найближчі 5 років уряд Угорщини планує підняти вікову рамку відходу на пенсію. На сьогодні середня тривалість життя в Угорщині росте. Але , на жаль, як і у всій Європі, населення Угорщини старіє.

По позиках МВФ Угорщина надходить тому що підходить під умови для всіх країн з ринковою економікою. Уряд повинний стежити за платіжним балансом, за дефіцитом держбюджету і тому подібнє. Узяття позики не зв'язано із суспільним ладом. У свій час уряд Угорщини взяло кредит МВФ на збереження соціалістичного устрою. Соціалістичний устрій зберегти не вдалося, але борги країні все рівно потрібно виплачувати.

Угорські інтереси на пострадянському просторі спрямовані на Росію, Україну і Казахстан. В Україні проживає угорська меншість, нас зв'язують культурні й економічні інтереси. З Казахстаном в Угорщини серйозні економічні відносини, є невирішене питання про державний борг.

2006 рік в Угорщині був теж рік виборів як і в Україні. Популярність соціалістів в Угорщині зростає. В Угорщині можна вважати, що існує дві партії - правляча й опозиційна. Деякі політики вважають таку ситуацію небезпечної для демократії.

В Угорщині відбулися корінні зміни усередині соцпартії, відбулася зміна поколінь у соцпартії й в уряді. Ліві сили на очах перетворяться. Уряд Угорщини вважає, що необхідно створювати свою угорську модель. В Угорщині є свої особливості - 40% корінного населення проживає за рубежем.

Література

1. Лукінов І.Ю. Економічні трансформації (наприкінці XX століття).К.: Ін-т економіки НАНУ, 1997.-455с
2. United Nations Economic Commission for Europe, Project opportrunities and contacts for the CEI region,Geneva- 2003

Шнирков О.О.*

СТРУКТУРОФОРМУЮЧІ ЕФЕКТИ МИТНОГО СОЮЗУ

Економічні Поняття «економічна інтеграція» знаходиться у дослідницькому фокусі різних соціальних наук, таких як економіка, політекономія, політологія, соціологія і культурологія. Відповідно, кожна з них концентрується на специфічних аспектах інтеграційної взаємодії. Таким чином, дуже важливо знати, яким чином впливає інтеграція на різні аспекти соціально-економічного розвитку країн, що інтегруються.

Фундаментальна проблема досліджень економічної інтеграції з наступними спробами формулювання узагальнюючих теорій полягає у тім, що «не існує ніяких загальнотеоретичних висновків щодо точного співвідношення витрат і вигод інтеграції, що залежить від конкретних обставин». Вигоди від створення міжнародних торговельних союзів будуть тим більшими, чим більш значним буде зниження тарифів у взаємній торгівлі, чим більшими будуть розходження в забезпеченості виробничими ресурсами й в інших факторах, що створюють порівняльні переваги, та чим нижче будуть перешкоди на шляху розвитку усередині торговельного союзу (наприклад, транспортні витрати) по відношенню до бар'єрів, що обмежують торгівлю з третіми країнами (наприклад, транспортні витрати, тарифи або нетарифні бар'єри). Втрати ефективності, пов'язані зі зміною напрямків торгівлі, будуть тим вище, чим більше породжені інтеграцією розходження між тарифами у взаємній торгівлі і торгівлі з третіми країнами [5, с. 30].

Класичний підхід до класифікації форм, етапів та рівнів міжнародної економічної інтеграції передбачає відокремлення преференційної торгівлі, вільної торгівлі, митного союзу, спільного ринку, економічного союзу та повної інтеграції. Кожна з цих форм економічної інтеграції має свої економічні ефекти для країн, що інтегруються. Ці ефекти можуть проявлятись окремо, доповнювати чи компенсувати один одного, проявлятися одночасно, що веде до появи синергетичних економічних наслідків.

Входження країни у митний союз впливає на національну економіку шляхом змін у: а) розміщенні ресурсів і розвитку міжнародної спеціалізації у зв'язку з цим, б) економії на масштабах виробництва, в) умовах торгівлі, г) розподілі доходів, д) темпах економічного зростання, е) продуктивності факторів виробництва. Основна проблема, яка виникає у процесі кількісної оцінки ефектів митного союзу, полягає у встановленні умови anti-monde. Умова anti-monde передбачає такий розвиток економіки, який існував би за умов відсутності створення митного союзу. Ясно, що існує суттєва різниця між реальними наслідками створення митного союзу та anti-monde припущенням [7, с. 28]

Моделі митного союзу підрозділяються на дві основні групи: ex-ante модель та ex-post модель. Ex-ante модель використовується для визначення потенціального впливу на економіку до вступу країни у митний союз. Така модель базується на припущенні існування залежності зміни тарифів на обсяги торгівлі. На цій основі модель ex-ante передбачає ефекти митного союзу за умов збереження трендів розвитку торгівлі, які існували до початку інтеграції. Ex-post модель застосовується після створення митного союзу. Її метою оцінка ситуації, яка б існувала за умов відсутності митного союзу. Ефект митного союзу

* кандидат економічних наук, старший викладач кафедри міжнародної економіки Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

© Шнирков О.О., 2009

за цією моделлю виникає внаслідок різниці між передбаченими трендами до створення союзу (anti-monde припущення) та реальними трендами після його створення. [6, с. 23]

Розглянемо найбільш досліджені в економічній літературі моделі наслідків створення та розвитку митних союзів.

1). Модель імпорту та попиту в країні передбачає виявлення залежності між імпортом та набором незалежних змінних (наприклад, ВНП). Припущенням є те, що залежність імпорту від незалежних змінних однакова до і після входження країни до митного союзу. Висновком таких моделей є доведення мінімальних обсягів ефектів створення митних союзів.

2). Модель еластичності імпорту описує зміни товаропотоків до і після створення митного союзу. Стандартна теорія митного союзу, яка була описана Вайнером ще у 1950-их роках, ще тоді дозволяла оцінити вигоди економічної інтеграції за допомогою розрахунку статичних торговельних ефектів. Торговельні ефекти являють собою вигоди, які виникають внаслідок більшої ефективності виробництва в результаті спеціалізації виробників на виробництві тієї продукції, яку вони виготовляють з найменшими витратами [9, с.30]. Позитивний результат досягається у тому випадку, якщо «ефект створення торгівлі» (trade creation) – переключення попиту від виробників з більш високими витратами (за межами економічного об'єднання) до виробників з менш високими витратами (усередині економічного об'єднання) – перевершує «ефект відхилення торгівлі» (trade diversion), тобто переключення попиту від виробників з менш високими витратами (за межами економічного об'єднання) до виробників з більш високими витратами (усередині економічного об'єднання). Як правило, статичні торговельні ефекти не перевищують 2-3% ВВП партнерів по інтеграційним угрупуванням [9, с.340].

Так, наприклад, Баласса розрахував еластичність попиту на імпорт з боку інших країн-членів митного союзу, а також з боку третіх країн до і після створення митного союзу. Він показав, якщо R0/V0 < R1/V1, тоді виникає ефект створення торгівлі; якщо R0/V0 > R1/V1, тоді виникає ефект відхилення торгівлі. (R0, R1 – середня щорічна зміна обсягу імпорту до і після входження до митного союзу; V0, V1 – середня щорічна зміна ВНП до і після входження до митного союзу)[2, с.4].

Подібний підхід часто критикується, оскільки він вважає, що лише один фактор – а саме створення митного союзу – впливає на торгівлю. Він припускає, що не існує змін у преференціях споживачів, технології, конкурентоспроможності, відносних цін товарів, попиті на різних стадіях економічного циклу.

3). Модель залежності імпорту від внутрішнього споживання визначає три варіанти обсягів внутрішнього споживання: внутрішнє виробництво мінус експорт; імпорт з інших країн-членів митного союзу; імпорт з третіх країн. Трумен (Truman) на цій основі виділив шість можливих варіантів зміни товаропотоків між країнами після створення митного союзу (див. табл. 1.1.)[5, с. 42]

4) Гравітаційні моделі найчастіше використовуються як засіб виміру та оцінки «нормальної», чи «природної», ринкової структури двосторонньої торгівлі, були розроблені ще на початку 1960-х років. Гравітаційна модель пояснює двосторонню торгівлю як функцію «розміру» двох країн і «відстані» між ними. «Розмір» являє собою ВНП країни-експортера і країни-імпортера, тобто потенціал пропозиції і «поглинаючу здатність». «Відстань» містить у собі усі фактори, що обмежують (або стимулюють) торгівлю за рахунок збільшення (або зниження) транзакційних витрат у торгівлі між двома країнами. Серед факторів, що обмежують торгівлю, – транспортні витрати і протекціоністські заходи. Серед протилежних – наявність зони вільної торгівлі, митного союзу, існування загального кордону, відсутність мовних бар'єрів, а також наявні культурні й історичні зв'язки[3, с.58].

Таблиця 1.1. Зміни структури споживання внаслідок створення митного союзу

Зміни обсягів споживання	Внутрішнє виробництво	Імпорт з країн - партнерів	Імпорт з третіх країн
1. Подвійне створення торгівлі (внутрішнє \ зовнішнє)	–	+	+
2. Внутрішнє створення торгівлі і зовнішнє відхилення торгівлі	–	+	–
3. Зовнішнє створення торгівлі і внутрішнє відхилення торгівлі	–	–	+
4. Подвійна ерозія торгівлі (зовнішня \ внутрішня)	+	–	–
5. Внутрішнє відхилення торгівлі і внутрішня ерозія торгівлі	+	–	+
6. Зовнішнє відхилення торгівлі і зовнішня ерозія торгівлі	+	+	–

Джерело: [5, с. 205], [6, с. 5]

5). Порівняльна модель дає можливість співставити зміни у торгівлі країни-члена митного союзу з іншою країною, яка має подібну структуру зовнішньої торгівлі, але не є членом митного союзу. Виявлена диференціація між двома країнами пояснюється саме впливом митного союзу.

В економічній літературі до статичних ефектів митного союзу також відносять економію на адміністративних видатках внаслідок змін у митних процедурах; поліпшення умов торгівлі у відносинах з третіми країнами; посилення позицій торговельного блоку в міжнародних переговорних процесах тощо [4, с.290], [10, с. 340], [1, с.140], [6, с. 85].

Крім статичних ефектів, які виникають, перш за все, внаслідок появи короткотермінової цінової диференціації, митний союз веде до появи так званих динамічних ефектів (Баласса). Їх відносяться до значної кількості ефектів, які можуть впливати у середньо- та довгостроковій перспективі на рівень соціально-економічного розвитку країни-учасниці. Ці ефекти включають наступні основні:

1. Економія на масштабах стає можливою внаслідок збільшення розмірів ринків для виробників різних країн та урізноманітнення сфер виробництв, які оперують нижче оптимального рівня до створення митного союзу.
2. Економія для фірм та галузей, що зменшують як спеціальні, так і загальні витрати.
3. Ефект поляризації, що веде до прискорення або гальмування розвитку окремих регіонів або навіть країн внаслідок переміщення ресурсів.
4. Вплив на розміщення та обсяги інвестицій.
5. Ефект зменшення транзакційних витрат унаслідок підвищення рівня конкуренції та зменшення невизначеності.

З усіх динамічних ефектів митного союзу найбільш повно вивчений ефект економії на масштабах. Ефект економії на масштабах може бути проаналізований класичними економічними термінами. У дуже спрощеній моделі (див. рис. 1.1), де економія на масштабах, обумовлена зростанням виробництва, є властивістю промисловості. Математичний розгляд питання було продемонстровано у Чой і Юу [1, с.90] але припущення про природу економії на масштабах, що є предметом розвитку, вкрай обмежене, наприклад тим, що країни Н та Р подібні, Dн,р є ідентичною кривій попиту я в країні Н, так і в країні Р і є спільною кривою попиту; Sw є кривою загальної пропозиції на світових ринках; АСр та АСн є кривими середніх витрат на ці товари відповідно у країнах Р та Н. Якщо країни Н та Р встановлюють тарифи, то єдиним виправданням цього є те, що існує диференціація між індивідуальними та суспільними витратами у цих країнах [1, с.113]. Найкращими та-

рифними ставками є тарифи Кордена [1, с.115], які можуть бути визначені як такі, що підвищують внутрішнє виробництво на такий рівень, який може задовольнити потреби внутрішнього споживання без зростання монопольних доходів. Ці тарифи AD та AC для країн H та P відповідно, що у результаті дає показник виробництва Oq1 та Oq2 відповідно в країнах H та P. Коли країни H та P входять до митного союзу, країна P з низькими витратами на виробництво буде виробляти стільки продукції, скільки виробляє увесь союз - Oq5 за ціною OB. Це підвищує рівень споживання в країнах H та P до рівня Oq3 при отримані прибутку BDEG та BCFG відповідно для країн H та P відповідно. Частина цих прибутків BDEI для країни H та BCFL для країни P є результатом зменшення витрат. Це також веде до позитивних ефектів для країни P та негативних у країні H, що виникають через повну відмову від виробництва відповідної продукції.

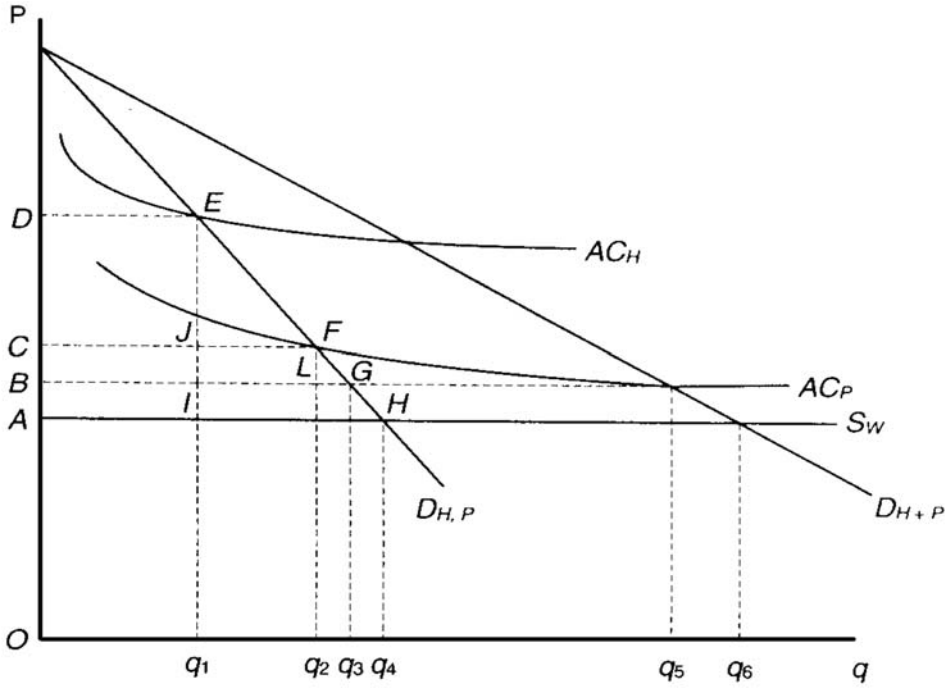


Рис. 1.1. Ефект економії на масштабах за умов створення митного союзу

Джерело [1,112].

Виправданість створення митного союзу з точки зору економії на масштабах, обумовленої зростанням виробництва, буде залежати від того, чи є результуючий вплив позитивним або негативним. Оскільки у цьому прикладі країна P набуває, а країна H втрачає, то втрати внаслідок відмови від виробництва в країні H не мають перевищувати ефект споживання. Якщо загальним результатом є сукупний позитивний ефект для обох країн, тоді розподіл цього ефекту стає важливим фактором. Крім того, коли економія на масштабах, яка обумовлена зростанням виробництва, виникає в інтегрованих галузях промисловості, то розміщення виробничо-господарських одиниць також є важливим з точки зору обох країн.

Можна тут лише додати, що природа динамічних ефектів лежить у площинні зростання граничної продуктивності факторів виробництва завдяки їх мобільності на більш широкому просторі, а також завдяки більш раціональному їх розміщенню, оптимізації спеціалізації, іншими словами, більш ефективного використання переваг міжнародного поділу праці [6, с. 301].

Разом з тим, вказані підходи залишають поза економічним аналізом ефекти впливу на появу, розвиток або зникнення виробництва конкретного товару внаслідок усунення різного роду бар'єрів у процесі міжнародної економічної інтеграції. З цієї точки зору важливим є систематизація наслідків міжнародної економічної інтеграції та митного союзу зокрема за характером впливу на розвиток структури економік, що інтегруються. Структуроформуючі ефекти міжнародної інтеграції можна розподілити на структуророзвивальні, структуродепресивні та структуроутворювальні.

Структуророзвивальні ефекти різних форм міжнародної інтеграції передбачають зростання існуючого виробництва в країнах-учасницях внаслідок усунення торговельних та неторговельних бар'єрів між країнами. Такі ефекти пов'язані, перш за все, з економією на масштабах, ефектом поляризації, розміщення та обсягу інвестицій.

Структуродепресивні ефекти ведуть до зменшення виробництва або навіть його ліквідації внаслідок посилення конкуренції всередині угрупування з боку інших виробників країн-партнерів по об'єднанню або з третіх країн. Зникнення видів виробництв може бути обумовлена ефектом поляризації, зменшення інвестицій.

Нарешті, структуроутворювальні ефекти міжнародної інтеграції своїм наслідком мають появу нових видів виробництва, які не існували до певної форми інтеграційного об'єднання. Вони виникають внаслідок об'єднання різних форм ресурсів на більш розвинутих етапах інтеграції як результат використання набутих конкурентних переваг країни (технології, кваліфікація робочої сили, капітал). Такі ефекти пов'язані перш за все з розвитком технічного прогресу, інноваційною діяльністю, передачею новітньої технології.

Структуророзвивальні та структуродепресивні ефекти характерними є передусім для торговельних форм міжнародної інтеграції (преференційні угоди, вільна торгівля, митний союз), структуроутворювальні ефекти більш притаманні розвиненим формам економічної інтеграції, а саме єдиному внутрішньому ринку, економічному союзу, повної інтеграції.

За таким підходом можна визначити структурну основу змін товаропотоків після створення митного союзу для статичних ефектів (див. табл. 1.1.). Так, варіанти 1,2,3 товаропотоків базуються на структуродепресивних, а варіанти 4,5,6 – на структуророзвивальних ефектах для країни-учасниці. Варіанти 2,5,6 є наслідком структуродепресивних, а варіанти 1,3,4 – структуророзвивальних ефектів для інших країн – учасниць митного союзу. Щодо третіх країн, то створення митного союзу бути сприяти розвитку відповідних видів виробництва у 1,2,6 варіантах, і, навпаки, у варіантах 3,4,5 призведе до зменшення зовнішнього попиту митного союзу, отже, може стати причиною зменшення виробництва або навіть його повної ліквідації [8, с. 252].

Таким же чином може бути проаналізований вплив динамічних ефектів, зокрема економії на масштабах виробництва, на формування відповідних структур виробництва у країнах – членах митного союзу. Фактично за визначенням ефект економії на масштабах за умов створення митного союзу сприяє розвитку відповідного виробництва у країнах митного союзу, отже має структуророзвивальний ефект, оскільки дає можливість зменшити постійні витрати внаслідок збільшення ринку збуту продукції. Разом з тим економія на масштабах може створити відповідні передумови і для появи структуроутворювального ефекту, якщо відповідним виробникам вдасться частину додаткового доходу інвестувати з метою диференціації виробництва або початку нового з урахуванням змін у попиті в межах митного союзу[7, с. 38].

Таким чином, можна зробити висновок, що прості форми міжнародної інтеграції (преференційні угоди, зона вільної торгівлі, в принципі митний союз) ведуть до структурної взаємодоповнюваності національних економік країн, що інтегруються. Структурна взає-

модоповнюваність базується переважно на міжгалузевої міжнародної спеціалізації та відповідному обміні.

Література

1.Abd-El-Rahman, K. (2001): Firms Competitive and National Comparative Advantages as Joint Determinants of Trade Composition. New York, pp. 85-93.
2.Balassa, B.,(eds) (2004), European Economic Integration, Amsterdam: North Holland, pp.3–39.
3.Conway, P., V. Janod and G. Nicoletti (2005), «Product market regulation in OECD countries 1998-2003», OECD Economics Department working papers, No.419, Paris, OECD, pp. 31-35.
4.Rosenberg, C. (2006), «Balance sheet vulnerabilities in Central Europe and the Baltics», Presentation given to the European Commission, mimeo, March, pp. 122-130.
5.Tiebout, C.M. (1956), «A Pure Theory of Local Expenditures», Journal of Political Economy, 64, pp. 416-424.
6.Truman, E.M., (1969), «The European Economic Community: Trade Creation and Trade Diversion», Yale Economic Essays, pp. 201–257.
7.Truman, E.M., (1975), «The Effects of European Economic Integration on the Production and Trade of Manufactured Products», Yale Economic Essays, pp. 150-157.
8.Tsounis, N., (1998), (eds), «Accession to the EU, Tariff Protection and Trade: the Case of Bulgaria, Hungary and the Czech Republic», Athens: Papazissis Publishers, pp. 160-192.
9.UNCTAD (2005), «World Investment Report 2005 – Transnational Corporations and the Internationalization of R&D», United Nations Conference on Trade and Development, Geneva. – 332p.
10.United Nations Economic Commission for Europe (UN ECE) (2002) Economic Survey of Europe in 2001-2002, United Nations. – 47p.
11. Journal of International Economics, Volume 74, Issue 2, March 2008, The trade structure effects of endogenous regional trade agreements pp. 278-298.
12. Journal of International Economics, Volume 75, Issue 2 July 2008, New measures of trade creation and trade diversion pp. 349-362.

Сьеміонтковскі П.*

МОТИВИ ПРИПЛИВУ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ПОЛЬЩУ – РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Вступ. Приплив прямих іноземних інвестицій (ПІІ) сьогодні є ключовим допомагаючим фактором, а часто й зумовлюючим розвиток кожної економіки. Доповнюючи вітчизняні засоби капіталу, впливаючи на можливості працевлаштування місцевої робочої сили та збільшуючи обсяги експорту іноземні інвестори серйозно впливають на зростання економічного потенціалу держави, в якому працюють.

ПІІ очікувані усіма, однак не всюди впливають так само відчутно. Міжнародні корпорації навіть оминають деякі держави. Одже варто поставити собі запитання, чим зумовлена популярність окремих економік серед потенційних інвесторів? Відповідь не це запитання не є простою. Кожен напрямок має свою специфіку, яка робить частоту його вибору різноманітною.

Сказане вище, торкається також польської економіки. Приплив ПІІ відіграв тут велику роль у реструктуризації та розвитку держави. Річні обсяги припливу ПІІ суттєво коливалися, проте в останніх роках помічається їхнє суттєве збільшення. Це пов'язано в першу чергу зі вступом Польщі до структур Європейського Союзу (ЄС), з прискореним економічним ростом та розширенням можливостей ринку.

Разом зі змінами економічної ситуації в державі та її оточенню, змінюються причини, які підштовхують іноземних інвесторів до діяльності. Деякі з факторів згадуються частіше чим раніше, вплив інших зменшується.

В цій статті використано між іншими частину результатів досліджень проведених у 2008 р. на групі найбільших іноземних інвесторів в Польщі. Дослідження було заадресоване до 200 перших корпорацій зі списку найкрупніших іноземних інвесторів в Польщі.

Метою статті є аналіз змін, які відбулися навколо обсягів ПІІ в Польщі та пов'зання їх з результатами дослідження думки інвесторів стосовно факторів стимулюючих інвестування в Польщі.

Приплив ПІІ в Польщу на фоні інших вибраних країн в регіоні. ПІІ напливають до Польщі з досить високою інтенсивністю, однак в минулому не завжди так було. Весь процес припливу інвестицій почався в принципі тільки після трансформаційного перелому у 1990 р. Розвиток ринку та привабливість приватизаційних об'єктів збільшували потік іноземного капіталу в польську економіку. Річні обсяги вкладених капіталів збільшувались аж по 2000 р., коли досягли рекордного тоді показника 9,3 млд. дол.

Наступні роки принесли, з огляду на послаблення світової конюнктури, падіння припливу ПІІ. Ситуація помінялася після вступу Польщі до ЄС у 2004 р. Можна навіть сказати, що у порівнянні з попередніми роками намічено вибух іноземних інвестицій. У 2004 р. вони виросли до більше 12,8 млд. дол. (у 2003 р. – 4,6 млд. дол.).

У 2005 р. намічено зменшення приросту ПІІ, однак він утримався на відносно високому рівні 7,7 млд. дол. У 2006–2007 рр. зафіксовано зростання інвестицій, при чому у 2007 р. встановлено рекорд в історії Польщі – 22,6 млд. дол.

* кандидат економічних наук, Директор Заочної студії Інституту міжнародних відносин Університету Миколая Коперніка в Торуні, Польща

© Сьеміонтковскі П., 2009

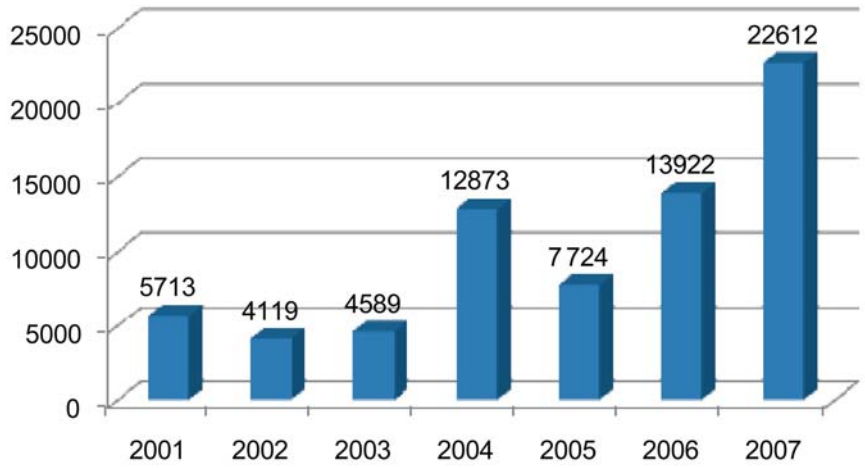


Рис. 1. Річні припливи ПІІ в Польщу у 2001–2007 рр.

Джерело: розрахунки автора на підставі: Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2003 roku, NBP, Departament Statystyki, Warszawa 2004, C. 109; Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2007 roku, NBP, Departament Statystyki, Warszawa 2009, C. 108.

У порівнянні з іншими країнами Центрально-Східної Європи, Польща перехоплює абсолютно найбільшу частину капіталу. Звичайно, лідери серед країн-отримувачів ПІІ періодично міняються, однак аналіз засобів інвестицій говорить сам за себе. Серед нових членів ЄС дотепер саме Польща прийняла найбільші обсяги іноземного капіталу у вигляді ПІІ. Їх засоби досягають тут більше 142 мдл. дол. Друге місце займає Чехія, яка отримала дотепер 101 млд. дол., а третє Угорщина – більше 97 млд. дол.

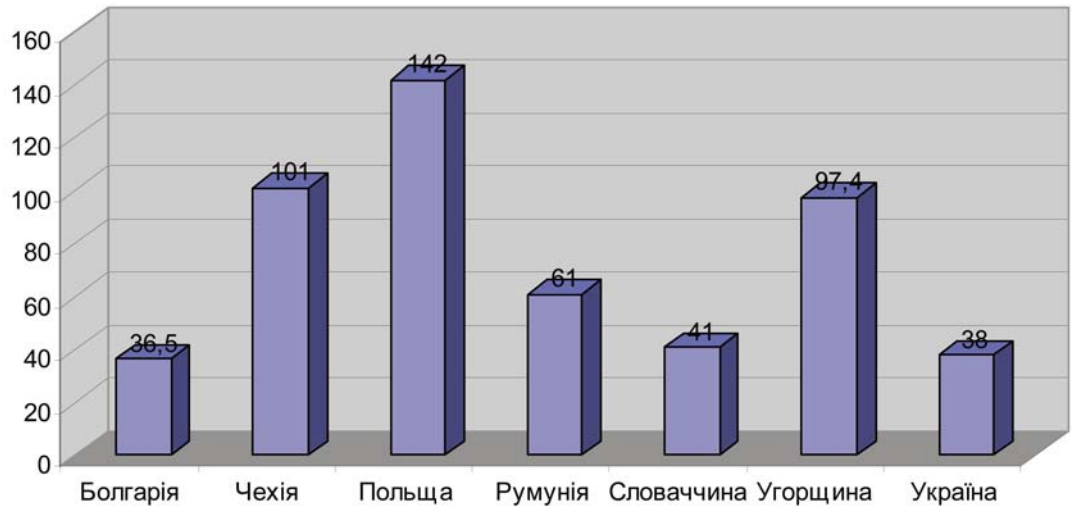


Рис.2. Засоби ПІІ у вибраних державах Центрально-Східної Європи у 2007 р. (млд. дол.)

Джерело: розрахунки автора на підставі: World Investment Report 2008, Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge, New York and Geneva 2008, C. 257, 260.

Варто підкреслити, що в останніх роках виросло кілька нових, серйозних конкурентів у регіоні. Держави ці раніше не приваблювали великих обсягів ПІІ, проте разом з прогресом у ринкових перетвореннях все частіше звертають увагу іноземних корпорацій. Мова йде про Болгарію та Україну. В обох випадках в останніх роках зафіксовано суттєве зростання зацікавленості ними з боку міжнародного капіталу. Ймовірно, можна прогно-

зувати (з урахуванням різноманітності козирів обох держав), що країни ці будуть відігравати все більшу роль в регіоні, як місця розміщення інвестицій.

Слід згадати також, що крім країн-членів ЄС є один випадок країни, яка розташована в регіоні про який йде мова, яка притягує більше інвестицій від Польщі. Цією державою є Росія, в яку заінвестовано дотепер більше 324 млд. дол. [1]. Однак, треба зазначити, що цей показник відображав стан на кінець 2007 р., а за повідомленнями ЗМІ, налякані розмірами фінансової кризи іноземні інвестори відступали з Російської Федерації.

Причини розміщення ПІІ в Польщі. Рішення щодо перенесення частини або всього виробництва за кордон продиктоване багатьма факторами. Серед мотивів здійснення інвестицій теорія економії розрізняє переважно витратний та ринковий фактори [2]. Першу групу становлять ці характеристики локалізації або підприємства, які дозволяють скоротити витрати ведення діяльності шляхом її перенесення за кордон (наприклад дешева робоча сила, ліквідація транспортних витрат). Друга група, це мотиви, які стимулюють рішення про ПІІ шляхом наголосу на прибутку економічного розрахунку. Зараховується тут наприклад пошуки нових ринків збуту, зростання продажи, низька конкурентоспроможність з боку місцевих фірм [3].

На основі теоретичних аналізів та на підставі результатів досліджень інших інституцій та авторів, серед найбільших іноземних інвесторів в Польщі проведено анкету, в якій було поставлено м. ін. запитання про основні мотиви здійснення інвестиції [4]. Звичайно, з огляду на відносно невеликі масштаби дослідження, отримані результати не дозволяють узагальнити висновки на всі випадки, проте вони являють собою хорошу інформаційну вартість. Вони тим більш цікаві, бо в анкеті свою думку висловлювали представники найкрупніших інвесторів. Ще корисніші висновки дає порівняння змін між 2003 та 2008 роками. Це було можливим завдяки проведенню автором схожого дослідження у 2003 р.

Найважливішим мотивом локалізації в Польщі ПІІ на сьогоднішній день є доступ до польського ринку. Цей фактор як важливу причину інвестування вказало 80% опитаних представників найбільших іноземних інвесторів [див. Рис. 3].

Цей фактор був найважлиішим і у 2003 р, хоча вказало на нього дещо менше опитаних – 72%. На другому місці (так як у 2003 р.) опитані розмістили дешеву робочу силу – 70% (без змін по відношенню до року 2003). Третім важливим фактором для іноземних інвесторів була висока конкурентоздатність по відношенню до місцевого бізнесу – 70%. Варто при цьому зазначити, що значення цього чинника виросло у порівнянні з попереднім дослідженням, коли відзначило його 39% опитаних.

Ця зміна не повинна нікого дивувати. Поступаюча глобалізація викликує все інтенсивніші постачання факторів виробництва. Багато транснаціональних корпорацій переносять частину або навіть всю свою діяльність за кордон. Конкуруючі одиниці, щоб не втратити дистанції до лідерів, примушені шукати нових локалізацій для свого виробництва.

До групи суттєвих факторів, які становлять мотиви інвестування в Польщі можна зарахувати також створювання власної дистрибютерської мережі. Цей чинник вказало 67% опитаних (дещо більше чим у 2003 р. – 64%). Інші фактори досягли менше 60% позначок [див. Рис. 3].

Щоб доповнити аналіз результатів щодо мотивів інвестування в Польщі, варто звернути ще увагу на найбільші зміни, які здійснились в думках іноземних інвесторів стосовно важливості окремих факторів. Найбільші зміни «на плюс» зафіксовано навколо функціонування ринку капіталів. Різниця між роками 2003 та 2008 в цьому випадку досягла аж 27%. Це однозначно засвідчує, що іноземні інвестори охоче користають з можливості додаткової капіталізації завдяки Фондовій біржі. Це підтверджує також висока частка іноземних інвесторів в капіталізації біржи.

Рис.3. Мотиви стимулюючі ПІІ в Польщі (% відповідей «важливий»)

Джерело: на підставі результатів опитування проведеного автором

Другою з позитивних різниць зафіксовано навколо згаданої вижче конкурентноздатності. Третя стосується малої конкуренції з боку місцевих фірм. Цю причину позначає зараз 25% опитаних, а у 2003 р. лише 11%. Внаслідок скорочення числа приватизаційних пропозицій, іноземні інвестори шукають можливості виходу на польський ринок в нерозвинені сектори. Завдяки високому рівню власного розвитку та сучасним технологіям і хорошій організації швидко можуть здобути конкуренційну перевагу.

В згаданому дослідженні інвестори оцінювали також допомогу з боку різних інституцій у реалізації інвестицій в Польщі. Діяльність таких інституцій є також суттєвим фактором, який приваблює іноземні компанії.

В цій сфері, протягом 5 років, було зафіксовано серйозні зміни. Сьогодні опитані найгірше оцінюють фонди. 67% опитаних висловило думку, що допомога цього роду інституцій була слабка або без значення. Низько оцінено також діяльність посольств РП – 61% опитаних висловило думку, що їхня допомога є слабкою або без значення. На третьому місці «чорного списку», з показником 51% голосів, знаходяться секторальні, економічні польські палати.

У вказаній анкеті груп інституцій найменшу кількість голосів «слабка або без значення» отримали банки – які як такі, що мало або взагалі не допомагають оцінило лише 13% опитаних.

Найбільші зміни у позитивній оцінці іноземними інвесторами допомоги у реалізації інвестицій в Польщі, помічені навколо фірм та інституцій, які займаються дослідженням ринку та Польського агентства інформації та іноземних інвестицій (ПАІІІ) [див. Мал. 4]. Це дуже суттєво особливо в другому випадку. Адже, ПАІІІ є урядовою структурою покликаною власне з метою допомогати інвесторам. У 2003 р. жоден інвестор не оцінив допомоги з боку цих інституцій як «дуже добре або добре». В такій ситуації постало

запитання про сенс існування Агентства. У 2008 р. ситуація поправилась, оскільки позитивну оцінку Агентству поставило 7% опитаних. Це звісно не є приголомшуючий результат, але заслуговує на підкреслення. Друга згадана вище група суб'єктів – фірми та інституції, які займаються дослідженням ринку отримала у 2008 р. ще кращий результат – 15% позитивних відповідей.

З точки зору оцінки підтримки інституцій у реалізації в Польщі інвестицій (оцінка «дуже добре і добре»), найкраще вийшли банки – 36% позначок опитаних. На другому місці розташовані консалтингові фірми – 23%. Проте, треба додати, що у порівнянні з 2003 р. (30%) їх позитивна оцінка була рідшою.

Слід також підкреслити відносно хорошу оцінку місцевої адміністрації – 21% опитаних назвало допомогу з її боку хорошою або дуже хорошою. Це тим більш цікаво, оскільки кількість позитивних оцінок у даному випадку суттєво збільшилась по відношенню до року 2003 (тоді 14%). Роль місцевого самоврядування у притягуванні ПІІ сьогодні є великою. Саме місцева влада найкраще розбирається в конкретних регіонах і знає як можна привабити інвестора до розміщення капіталу. Практика показує, що очікування на вирішення локальних проблем центральною владою може внаслідок призвести до втрати цікавої інвестиції.

Рис.4. Оцінка допомоги з боку прорахованих інституцій у реалізації інвестицій в Польщі (% відповідей «добре і дуже добре»)

Джерело: на підставі результатів опитування проведеного автором

Висновки. Як показує статистика Національного банку Польщі та міжнародних інституцій у контексті припливу до Польщі іноземного капіталу, членство в ЄС було для цієї держави дуже прибутковим. Протягом лише трьох років рівень ПІІ виріс тут більше чим протягом попередніх кільканадцяти років.

Оцінюючи результати досліджень стосовно мотивів здійснення інвестицій в Польщі треба зазначити, що драстичних змін не намічається. Звичайно, інвестори змінюють акценти на окремих факторах, проте різниці у більшості випадків є незначними.

Змінились також думки інвесторів щодо підтримки з боку різних інституцій при реалізації інвестицій в Польщі. Ця допомога, якщо тільки вдало організована, є важливим козиром Польщі перед іноземними корпораціями.

Узагальнюючи можна сказати, що міжнародні корпорації дещо краще оцінюють зусилля Польщі в сфері інвестиційних проектів. Дві ключові зміни стосуються ПАІІ та місцевої адміністрації. Визнання ролі Агентства, принаймні певною частиною інвесторів, свідчить про потребу у її існуванню.

Нарешті, не спосіб не спробувати зробити прогноз щодо перспектив подальшого припливу ПІІ в Польщу. На думку автора ці перспективи, принаймні протягом найближчого року, не є надто оптимістичними. Світова фінансова криза дається взнаки транснаціональним корпораціям – одна за одною відмовляються від своїх інвестиційних планів. Країнами, які в цьому сенсі страждають є в першу чергу держави, які розвиваються, де інвестиції вважаються ризикованими.

В дальшій перспективі – двох, трьох років, Польща повинна заново завоювати прихильність інвесторів. Якщо прийняти, що світова економіка швидко підніметься після кризи річні припливи ПІІ можуть навіть збільшитись по відношенню до 2007 р.

Література

1. World Investment Report 2008, Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge, New York and Geneva 2008, C. 260.
2. E. Oziewicz, Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN), Gdańsk 1998, C. 66.
3. G.Górniewicz, P.Siemiątkowski, Wprowadzenie do międzynarodowych przepływów kapitału, TNOiK, Toruń 2006, C. 138-141.
4. Дослідження було проведено на групі 200 найкрупніших іноземних інвесторів в в Польщі у 2008 р. Анкету заадресовано членам управлінь та представникам іноземних інвесторів. Треба при цьому зазначити, що опит було проведено ще до повного відчуття наслідків економічної кризи. Автор вже раніше проводив схожі дослідження – у 2003 р, їх результати були вже частково публіковані: див: P. Siemiątkowski, Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz motywy i bariery inwestowania w Polsce, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu, nr 4 (4), C. 255.
5. Siemiątkowski P., Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz motywy i bariery inwestowania w Polsce, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu, nr 4 (4).
6. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2003 roku, NBP, Departament Statystyki, Warszawa 2004.
7. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2007 roku, NBP, Departament Statystyki, Warszawa 2009.

Вовк І.Г.*

ФІНАНСОВО-ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ ДО ЄС

Актуальність теми дослідження. Характерними рисами та особливостями сучасного етапу розвитку світового господарства є посилення процесів інтернаціоналізації, транснаціоналізації виробництва і капіталу, глобалізація світової економіки, інтенсивний розвиток інтеграційних процесів у різних її сегментах і сферах. Інтеграція та інтернаціоналізація господарського життя визначають напрями і пріоритети розвитку глобальної економіки XXI століття, формують стратегічні інтереси різних країн та їх об'єднань. В сучасних умовах глобалізація стає важливим реальним чинником розвитку міжнародної економіки кожної країни світового співтовариства. В цьому зв'язку із одного боку набувають суттєвого значення питання ефективного функціонування економіки України, проблеми визначення напрямів, масштабів і глибини її взаємодії з національними господарствами інших країн, їх регіональними угрупуваннями; з іншого боку – вкрай актуально постають питання відстоювання національних інтересів України. Важливість врахування інтеграційних, глобалістичних процесів для України визначається дією взаємопов'язаних між собою факторів.

Складність проблеми інтеграції України в глобальне міжнародне середовище полягає в необхідності інтенсивно розробляти та практично здійснювати відповідну державну політику і одночасно формувати для цього надійне наукове підґрунтя з метою забезпечення стабільності національної економіки у довгостроковому контексті. На даний момент в Україні визначений пріоритетний вектор інтеграційного розвитку нашої держави, відповідно до якого стратегічна мета реалізації інтеграційної політики України - орієнтація на європейські інтеграційні структури, що розвиваються на основі ЄС. При цьому однією з найважливіших сфер інтеграції української економіки є інтеграція у фінансовій сфері, що передбачає зближення таких секторів національної економіки як банківська сфера, фондовий ринок та ринок страхових послуг із відповідними структурами ЄС.

Аналіз існуючих досліджень та публікацій. Серед вчених, які займаються дослідженнями проблем як міжнародної економічної інтеграції в цілому, так і зокрема валютно-фінансової сфери, необхідно виділити роботи О.Білоруса, С.Боринця, І.Бураковського, А.Гальчинського, В.Лисицького, В.Новицького, О.Плотнікова, О.Рогача, В.Рокочої, А.Філіпенка, О.Шниркова. Більш вузьким питанням інтеграції у страховій сфері в Україні присвячені праці таких науковців, як Базилевича В.В., Внукової Н. М., Вологo К. Г., Заруби О. Д., Лутака М. Д., Осадця С.С. та інших. Проте, незважаючи на достатню кількість представлених в економічній літературі робіт, присвячених євро інтеграційним процесам у фінансовій сфері, на нашу думку замало уваги приділено питанням інтеграції України до європейської та світової страхової системи, передусім – дослідженню ключових позитивних ефектів та системних ризиків, з якими зіштовхнеться український страховий ринок в процесі його подальшої інтеграції із світовим.

Формулювання мети дослідження. Відповідно до виявлених прогалин у наукових дослідженнях з обраної тематики можемо сформулювати головну мету дослідження, що

* економіст ІІ категорії НДЧ Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Вовк І.Г., 2009

полягає в проведенні системного аналізу можливостей та небезпек, що виникають в українській страховій галузі в процесі фінансової євро інтеграції України. Основні завдання статті полягають у дослідженні інтеграційних процесів у страховій сфері, аналізі сучасного впливу іноземного капіталу на український страховий ринок та визначенні можливих наслідків повної лібералізації страхового ринку України в результаті вступу до СОТ.

Основний зміст статті. У другій половині XX сторіччя валютно-фінансова інтеграція перетворилася в одну з найважливіших тенденцій розвитку світової фінансової системи. Глобалізація і конкуренція створили ситуацію, при якій можливості країн досягти економічного і соціального росту ізольовано, на індивідуальній основі, різко скоротилися, а тому регіональна, а як продовження - світова інтеграція фінансових ринків стала невіддільною рисою останнього десятиліття минулого сторіччя [3].

Міжнародні потоки капіталу постійно збільшувалися, а тому цей ріст сприяв глобалізації фінансових ринків провідних міжнародних центрів. Більш тісні взаємозв'язки між міжнародними фінансовими центрами призвели до збільшенні числа і ролі фінансових інститутів, фінансової інтеграції та швидких темпів фінансових інновацій. Під впливом даних чинників фінансовий ринок зазнав значних змін, які характеризуються концентрацією і централізацією фінансових капіталів; інтернаціоналізацією і глобалізація фінансових ринків; підвищенням рівня організованості ринків, посиленням державного контролю за ними та стрімким розвитком фінансових інновацій.

Як свідчить досвід інтеграції європейських фінансових ринків, даний процес є ефективним способом підвищення ефективності функціонування ринку, що дозволяє ринку більш ефективно виконувати функцію перерозподілу потоків капіталу [3].

Варто сказати, що одним із найбільш високо інтегрованих секторів європейського фінансового ринку є страховий ринок. Розвиток страхування в умовах глобалізації світового страхового ринку, лібералізація міжнародної торгівлі, концентрація капіталу призводять до величезного загострення конкуренції між сильними транснаціональними страховиками. Змінюється система державного страхового нагляду, зростає роль міждержавних інтеграційних угод, які суттєво впливають на розвиток світового страхового ринку і створюють можливості для транскордонного здійснення операцій зі страхування й перестрахування у величезних обсягах. Значних змін зазнали й національні страхові ринки більшості країн світу. Дедалі більше укладається між ними інтеграційних угод, метою яких є усунення бар'єрів для діяльності страховиків із країн-учасниць на територіях інших держав щодо надання страхових послуг національним страхувальникам. Такі процеси відбуваються, насамперед, на території країн Європейського союзу, де сформовано єдиний страховий простір [10].

На даний момент європейський страховий ринок характеризується тісним взаємопереплітанням, вільним доступом страхових компаній Єврозони до ринків інших країн ЄС. На страховому ринку ЄС ідуть процеси усунення законодавчих та економічних бар'єрів між національними страховими ринками, які завершуються формуванням інтегрованого страхового простору в результаті:

• концентрації капіталу через злиття й поглинання страхових і перестрахувальних компаній, а також за посередництвом страхових брокерів, що призводить до формування транснаціональних страхових компаній і сильних міжнародних страхових брокерів;

• концентрації страхувальників, що сприяє зростанню їх капіталізації і змінює попит на традиційні послуги;

• зміни традиційних форм і видів страхових послуг, об'єднання їх із фінансовими за принципом «фінансового супермаркету»;

• зміни ринкового середовища за умов повної комп'ютеризації страхувальників і використання мережі Інтернет для продажу страхових послуг;

• лібералізації торгівлі страховими послугами й розширення доступу іноземних страховиків на раніше закриті національні ринки країн Центральної і Східної Європи під впливом політичних змін, створення й розширення СОТ, Міжнародної асоціації страхових наглядів тощо [10].

Результатом даних факторів стають подальші процеси злиттів та поглинань на європейському страховому ринку, що призводять до його кількісного звуження та концентрації значної частини ринку в рамках обмеженого кола найбільш крупних учасників. Зазначимо, що на даний момент Україна недостатньо інтегрована до європейської фінансової системи, внаслідок чого процеси більш активної присутності іноземного капіталу в страховій галузі та консолідації ринку через поглинання українських страхових компаній не виявляються в достатній мірі. Проте, із набуттям членства нашої держави у СОТ варто очікувати подальшої лібералізації доступу європейських страхових компаній до українського ринку, зокрема – завдяки необхідності через 5 років дозволити відкриття філій іноземних страхових компаній в Україні. У свою чергу даний фактор потребує ретельної уваги з боку держави до проблем регулювання та контролю за діяльністю філій іноземних страхових компаній на українському ринку [5].

Аналіз статистичних даних свідчить, що протягом останніх років український страховий ринок розвивається доволі динамічно (табл. 1). Однак, незважаючи на позитивну динаміку щодо зростання загального обсягу страхового ринку, питома вага чистих страхових премій (без страхових премій, переданих у перестрахування резидентам) у валовому внутрішньому продукті у 2007 році складала 2,4% (табл. 1), значення показника невпинно зростає, але ще не відповідає стану розвитку ринку Європейського Союзу, де цей показник дорівнює 8-12%. Загальний обсяг надходжень до бюджетів країн ЄС від страхової галузі порівняний з обсягом відповідних надходжень від банківської системи. Акумульовані через страхування грошові кошти є джерелом великих інвестицій [4].

Український страховий ринок ще молодий і перебуває у стадії формування. Але уже

Таблиця 1 Доля українського ринку страхування у ВВП, % ([4], [6])

Показники по рокам	2003	2004	2005	2006	2007
Внутрішній валовий продукт, млрд. грн.	220,9	264,2	345,9	433,5	522,1
Чисті страхові платежі, млрд. грн.	3,6	6,9	9,7	11	12,5
Питома вага чистих страхових платежів у ВВП, %	1,6	2,6	2,8	2,5	2,4

сьогодні появляються ознаки того, що страхування стає важливішим сегментом ринкових економічних відносин. Саме страхування в змозі забезпечити не тільки безпеку, стабільність, соціальні гарантії в суспільстві через механізм страхового захисту, але у перспективі може стати серйозним механізмом перерозподілу інвестиційних ресурсів і механізмом вирішення питання занятості населення.

Можемо сказати, що до групи основних факторів – можливостей для розвитку страхового ринку слід віднести такі як позитивна макроекономічна динаміка, зростання ВВП, зростання сфери послуг; зростаючий рівень доходів населення; збільшення частки населення, що користується послугами індивідуального страхування; розвиток ринку споживчого кредитування.

Одним із факторів стимулювання розвитку страхового ринку України експертами називається збільшення присутності іноземного капіталу у страховій галузі. Ще зовсім недавно страховий ринок України був важкодоступним для іноземного капіталу. Таке

становище склалося через протекціоністську спрямованість вітчизняного законодавства - участь іноземців обмежувалася 49-відсотковою часткою у статутному фонді страхової компанії. Проте, починаючи з 2001 року дане обмеження було скасоване, що сприяло подальшому залученню іноземного капіталу до українського страхового ринку. Станом на 31.12.2007 р. сплачений статутний капітал страховиків становив 8 391,2 млн. грн., та у порівнянні з 2006 роком зріс на 1,7 мільярдів гривень. Іноземні інвестиції у статутних фондах мали 66 страхових компанії на суму 1 093,5 млн. грн. (у 2006р. - 58 компаній з іноземним капіталом 897,6 млн. грн.). Згідно з інформацією Ліги страхових організацій України, за підсумками минулого року найбільша частка у статутних фондах страховиків припала на британський капітал (25,3%), а також російські інвестиції (22,2%). Далі за списком ідуть Польща (15,8%) і Данія (14,1%) [4]. На рисунку 1 подано інформацію щодо загального обсягу та частки іноземного капіталу в структурі статутного фонду страхових компаній України. Таким чином оцінки свідчать, що протягом останніх років відбувається поступове насичення українського страхового ринку іноземним капіталом, при цьому його роль зростає: так, обсяги іноземного капіталу в українській страховій галузі збільшились із 567,2 млн. грн. в 2004 році до 1093,5 млн. грн. в 2007 році, а його частка в статутному фонді за цей же період зросла із 11,4% до 14,9%.

Зазначимо, що на даний момент страхові компанії з іноземним капіталом переважно орієнтують свою діяльність на таких сегментах страхового ринку як авто страхування та страхування життя.

Рис.1. Динаміка (млн. грн.) та частка (%) іноземного капіталу в українській страховій галузі в 2004-2007 рр. (побудовано автором за даними звітів Ліги страхових організацій України)

Групу лідерів за даними 2007 р. очолили страхові компанії «РОСНО Україна», «Альфа-Гарант», «ИНГО Україна», «Граве Україна», «Alico AIG Life». Найбільш потужні позиції іноземні страхові компанії займають на українському ринку страхування життя, що добре ілюструє табл. 2. Згідно представлених оцінок, серед трьох провідних учасників ринку страхування життя 2 компанії - «АЛІКО АІГ Життя» та «Дженералі Гарант Страхування життя» є компаніями з іноземним капіталом, сукупна частка яких становить 49,8% загального обсягу даного ринку.

Надалі слід очікувати більш активної експансії європейських страхових компаній на український ринок. З дня вступу до СОТ страховики-нерезиденти отримають безпосередній, але обмежений доступ до страхового ринку України, що встановлено законами від 16 листопада 2006 року та 31 травня 2007 року, якими внесені зміни до Закону України «Про страхування». Протягом 5 років з дня вступу України до СОТ резидентам до-

зволяється укладати договори страхування з іноземними страховими компаніями тільки у встановлених випадках; через 5 років філії іноземних страхових компаній зможуть працювати в Україні. Після отримання ліцензії філії іноземних страхових компаній зможуть здійснювати страхову діяльність в тому ж обсязі, що страхові компанії, зареєстровані в Україні [2].

Таблиця 2. Страхові премії провідних компаній – операторів ринку страхування життя в Україні у 2007 році [4]

№ п/п	Страхова компания	Страхові премії, тис грн.	Частка в загальному обсязі, %
1	ЗАТ «АЛІКО АІГ Життя»	111946,3	38,20%
2	ЗАТ СК «ТАС»	43505	14,80%
3	ЗАТ «Дженералі Гарант Страхування життя»	34056,7	11,60%
4	ЗАТ СК «Блакитний поліс»	28864,6	9,80%
5	ЗАТ «УАСК АСКА-ЖИТТЯ»	26382,9	9,00%
6	ВАТ «СК «Еталон Життя»	17686,2	6,00%
7	ВАТ «СК «ПЗУ Украина страхування життя»	11150,8	3,80%
8	ЗАТ СК «Теком-Життя»	7342,7	2,50%
9	ЗАТ «ЕККО»	6922,3	2,40%
10	ЗАТ «СК «Українська страхова група «Життя»	5526,8	1,90%

На думку експертів, у результаті вступу України до СОТ найбільшого зростання чисельності іноземних страховиків слід очікувати у страхуванні життя. Хоча інвестування у страховий ринок України є перспективним і не може не приваблювати іноземні компанії, проте іноземні страховики не очікують на одержання в Україні великих прибутків у короткостроковому періоді (за оцінками провідних світових операторів страхування життя, ринок для них стає привабливим тоді, коли компанія в змозі забезпечити збори в розмірі $200-300 млн.). Проте в довгостроковій перспективі, враховуючи темпи розвитку страхової галузі та економіки України загалом, її площу та чисельність населення, цей ринок є дуже привабливим.

Іноземні страховики, на думку експертів, намагатимуться придбати українські універсальні страхові структури зі сформованою мережею центрів продажу та продуктовим рядом. Зауважимо, що саме так характеризуються сучасні тенденції входження страхових транснаціональних компаній на зовнішні ринки, коли вони на першому етапі здійснюють придбання контрольних пакетів акцій найбільш успішних місцевих страховиків. Друга хвиля виходу іноземних страхових ТНК на ринки приймаючих країн уже відбувається не лише через вкладання коштів в уже діючі компанії, але й створюванням нових з нуля.

Згідно прогнозів, в першу чергу іноземні страховики зосередять свою діяльність переважно у великих містах з розвиненою інфраструктурою – в столиці та регіонах з розвиненим страховим ринком. На наступному етапі прогнозується поступовий вихід іноземних страхових компаній на регіональний рівень. З приходом іноземних страхових компаній на український ринок очікуються такі його зміни:

• поглинання українських компаній іноземними страховиками;

• часткове витіснення іноземними компаніями вітчизняних страховиків, які не підлягли поглинанню;

• поглинання дрібних і регіональних компаній потужними київськими страховиками з українським капіталом, що дасть змогу укрупнити національний капітал на страховому рикну і тим самим вистояти у конкурентній боротьбі зі світовими компаніями.

Зазначимо, що лібералізація українського страхового ринку відповідно до вимог СОТ повинна сприяти подальшому його зростанню, що за оцінками експертів буде обумовлено наступними факторами:

• по-перше - за рахунок активності європейських страхових компаній, перш за все через пропозицію страхових продуктів, поки що відсутніх на українському страховому ринку;

• по-друге – за рахунок підвищення активності українських страховиків у зв'язку з відкриттям ринку (тобто жорстка конкурентна боротьба буде стимулювати більш високу активність українських страхових компаній, які зараз за відсутності сильної конкуренції з боку іноземного капіталу достатньо інертні);

• за рахунок того, що іноземні страхові компанії, які прийдуть на вітчизняний страховий ринок принесуть не лише капітали, а й нові технології страхування [9].

Однак, поряд із очевидними позитивними моментами більш тісної інтеграції українського страхового ринку із європейським варто виділити також низки системних чинників ризику, що супроводжуватимуть даний процес. Зокрема, однією з важливих проблем є вироблення оптимального механізму регулювання участі іноземного капіталу на українському страховому ринку. Як вважає певна група експертів, Україна ні концептуально, ні економічно, ні політично, ні в правовому відношенні не готова до виходу філій іноземних компаній на український страховий ринок. По-перше, у разі дозволу їх діяльності в Україну можуть прийти не тільки філії великих, визнаних у світі компаній, а й фірми із країн, відомих як осередки легалізації брудних коштів. По-друге, Україні ще бракує досвіду у здійсненні контролю над діяльністю іноземних філій не тільки в секторі страхування, а і в інших, більш розвинених секторах фінансового ринку, зокрема банківському, внаслідок чого Україна сьогодні не в змозі забезпечити якісний контроль за рухом капіталу в компаніях-філіях [2].

Крім того, не можна допустити поширення негативних тенденцій, коли іноземні страховики виконують, по суті, функції страхових посередників, перестраховуючи 90-95% ризиків у материнських компаніях за кордоном та викачуючи капітал з України (передусім дана проблема стосується насамперед страхування життя, і особливо накопичувального та пенсійного страхування, кошти за якими відносяться до довгострокових ресурсів). Якщо в ризиковому страхуванні разом із грошовим ресурсом із країни вивозяться й ризики, то в накопичувальному страхуванні життя майже 80-90% коштів, які вивозяться такими компаніями, - це довгостроковий інвестиційний ресурс і лише 10-20% - ризики. Аналіз світового досвіду показує, що найбільш ефективне вирішення даної проблеми – впровадження законодавчого обмеження на вивіз накопичувальної частини страхових внесків. Наприклад, у деяких країнах дозволяють перестрахування накопичень закордоном за умови 100 або 80-відсоткового резервування таких сум усередині країни.. Вирішення більшості із зазначених питань належить до прямої компетенції Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [2].

Інша група інтеграційних проблем на страховому ринку пов’язана із можливими стратегіями протистояння українських страхових компаній експансії потужних європейських страховиків. Як вважають експерти, вистояти проти експансії іноземних страхових компаній українські страховики зможуть завдяки впровадженню нових страхових технологій; розширенню і універсалізації страхової діяльності; комплексного обслуговування та проникнення в регіони; поліпшення маркетингу і реклами; збільшення статутного капіталу і зростання надійності компанії; поглинанню дрібних страхових компаній; наявності ква-

ліфікованих продавців. Цілком очевидно, що вихід на ринок України у зв'язку зі вступом до СОТ потужних іноземних страхових компаній в найбільшій мірі позначиться на позиціях провідної групи українських страховиків, адже іноземні страховики будуть намагатись витіснити їх з ринку і зайняти їх нинішню нішу, тобто нішу лідерів ринку. Для захисту своїх позицій провідним вітчизняним страховикам необхідно реалізувати такі можливі варіанти стратегій:

• по-перше – можливим варіантом стратегій для крупних компаній будуть стратегії горизонтальної інтеграції, тобто злиття українських страхових компаній. Це дозволить укрупнити капітал компаній, збільшити ступінь охоплення страхового ринку, оптимізувати величину окремих витрат (скоротити адміністративні витрати, витрати на маркетинг) та за рахунок ефекту синергії одержати додаткові конкурентні переваги у боротьбі з іноземними страховими компаніями;

• по-друге – можливим варіантом конкурентних стратегій для крупних страхових компаній можуть бути стратегії вертикальної інтеграції. З нашої точки зору для компаній-лідерів доцільним буде придбання контрольних пакетів найбільш перспективних регіональних страхових компаній, які успішно працюють в економічно розвинутих регіонах України і вже змогли налагодити ефективну мережу збуту в регіоні. Зазначимо, що така стратегія дозволить успішно охопити регіональні страхові ринки;

• по-третє – можливим варіантом реалізації конкурентних стратегій для страхових компаній-лідерів можуть бути стратегії концентричної диверсифікації, які передбачають розширення спектру пропозиції страхових продуктів навколо основних на даний момент страхових напрямків.

Для менш крупних українських страхових компаній доцільними варіантами реалізації стратегій в умовах виходу на ринок України потужних іноземних компаній можуть бути:

• по-перше – це більша спеціалізація на декількох основних напрямках страхування (2-3) з відмовленням від розвитку інших видів страхування (аби не розпиляти зайво кошти), у якості яких на українському ринку зараз можуть виступати динамічні та перспективні сегменти кредитного страхування життя, дитячого страхування, розвиток сегменту медичного страхування для малого і середнього бізнесу та для фізичних осіб;

• по-друге – це постійне прагнення до підвищення рівня пропонованого сервісу для страхувальників, більш індивідуальний підхід до клієнтів, широка диференціація страхових продуктів (якщо крупні компанії виграють на тому, що пропонують відносно небагато уніфікованих страхових продуктів, то середні страхові компанії з метою отримання конкурентних переваг та залучення клієнтів повинні пропонувати достатньо багато їх модифікацій під потреби різних цільових груп).

Висновки

За результатами дослідження сформульовано наступні висновки:

1. Дослідження закономірностей розвитку інтеграційних процесів на європейському страховому ринку показало, що даний сегмент фінансового ринку країн ЄС характеризується тісним взаємопереплітанням, вільним доступом страхових компаній Єврозони до ринків інших країн ЄС. На страховому ринку ЄС ідуть процеси усунення законодавчих та економічних бар'єрів між національними страховими ринками, які завершуються формуванням інтегрованого страхового простору.

2. Дослідження дозволило встановити, що поступово роль іноземного, передусім європейського, капіталу, в страховій системі України поступово збільшується. Зокрема, як засвідчили статистичні оцінки, обсяги іноземного капіталу в українській страховій галузі збільшились із 567,2 млн. грн. в 2004 році до 1093,5 млн. грн. в 2007 році, а його частка в статутному фонді за цей же період зросла із 11,4% до 14,9%.

3. На підставі дослідження нами встановлено, що позитивний ефект для страхового ринку України від подальшої інтеграції із європейських страховим ринком через забезпечення більш широкого доступу іноземного капіталу полягає у розширенні спектру пропонованих страхових продуктів, зниженні рівня страхових тарифів, покращенні якості обслуговування страхувальників, трансферті передових технологій страхування до України та мобілізації значної частини невикористаних до цього коштів населення через механізми індивідуального страхування. Проте дослідження дозволило виявити низку системних ризиків, які можуть загрожувати стабільності страхової системи України, а тому потребують ретельної уваги з боку держави. Передусім мова йде про жорсткість контролю над роботою філій іноземних страхових компаній в частині обмеження можливостей вивозу шляхом перестрахування у материнських компаніях одержаних внесків по накопичувальному страхуванню життя, які є важливим довгостроковим інвестиційним ресурсом, вкрай необхідним для розвитку української економіки.

Література

1. Закон України “Про страхування” від 4.10.2001р. № 2745-III зі змінами та доповненнями
2. Адамович В. Залучення іноземного капіталу до сектора страхових послуг України та Польщі: переваги й ризики // Економічний Часопис-XXI, 2007. - №6. – С. 15-17
3. Богачук Е. – Тенденции современного мирового финансового рынка // Актуальные проблемы экономики. – 2005. - № 2 (44). – с. 28-35.
4. Загальні тенденції страхового ринку України // www.credit-rating.com.ua
5. Медведєва Т. Развитие отечественного рынка страховых услуг // Экономист. – 2006. - №11. – С 87.
6. Основні показники соціально-економічного розвитку України //Офіційний сайт Національного Банку України - www.bank.gov.ua
7. Рогач О І, Шнирков О. І. Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки: К. : Вид. центр «Київський ун-т», 1999. — 302с
8. Рокоча В. В., Плотніков О. В., Новицький В. Є., Кудирко Л. П., Сльозко О.О. Транснаціональні корпорації: - К. : Таксон, 2001. — 304с
9. Тринчук В. Перспективи розвитку страхового ринку у зв'язку зі вступом України до СОТ // Журнал «Страхова справа», 2008. - №3. – С. 11-14
10. Уманців Ю. М. Інтеграційні процеси на страховому ринку в умовах глобалізації світової економіки // Фінанси України, 2006, № 6, С. 42-46.
11. Філіпенко А.С., Будкін В. С., Веклич О. О., Годун С. Д.., Дудченко М. А. Світова економіка: К. : Либідь, 2001. — 582 с.
12. Шиман М. Глобализация как источник конкуренции, конфликтов и возможностей // Проблемы теории и практики управления. – 2007. - №1. – С.53.

Шинкаренко І.В.*

ВИЗНАЧЕННЯ МИТНОЇ ВАРТОСТІ З УРАХУВАННЯМ ПЛАТЕЖІВ РОЯЛТІ

In this article the author examines the customs valuation under principles of the WTO and in particular the rule on inclusion of license fees and royalty into customs value of imported goods. The purpose of this article is to study and analyze respective experience of the European Union in order to determine clear criteria for appropriate adding of license fees and royalties to customs value of imported goods which may be used as basis for elaboration of respective methodological basis in Ukraine.

Вступ до Світової організації торгівлі (СОТ) став історичною віхою на шляху України до глобального економічного простору. У найближчі роки членство у СОТ буде головною рушійною силою для подальшого поглиблення економічної інтеграції нашої держави зі світовою спільнотою. Вступ до СОТ відкриває для економіки України нові горизонти, надає стимулюючий поштовх конкурентноспроможнім галузям економіки, одночасно ставлячи неконкурентноспроможні галузі в умови, за яких вони повинні віднайти можливості підвищення своєї конкурентоздатності або поступитися своїм місцем на ринку.

Водночас, зазначена подія ставить складне завдання перед нашою державою – імплементувати принципи СОТ в українське регулятивне поле, не спотворивши при цьому відповідні механізми, напрацьовані за десятиріччя торговельної інтеграції. Так, перекласти українською мовою відповідні загальні норми права СОТ та формально надати їм сили закону ще недостатньо. Важливо забезпечити розуміння та чітке виконання цих принципів працівниками відповідних контролюючих органів (митниками та податківцями), які саме і втілюють ці принципи у практику. Зрозуміло, що для цього необхідно розробити відповідну методологічну базу, яка має стати інструментарієм для практичної імплементації цих принципів в Україні. Наразі така методологічна база в Україні є недостатньою, через що багато механізмів, закладених на законодавчому рівні, поки що фактично не працюють.

Об'єктом цієї статті є оцінка митної вартості товарів, що імпортуються, згідно з принципами СОТ, а предметом – додавання до задекларованої митної вартості ліцензійних платежів та роялті.

Слід зазначити, що об'єкт дослідження цієї статті має важливе прикладне значення, оскільки оцінка митної вартості безпосередньо впливає на ефективність оподаткування транскордонних операцій з поставок товарів, а відтак і на формування дохідної частини державного бюджету. При цьому важливим є визначення економічно обґрунтованих критеріїв, за якими задекларована митна вартість товарів підлягає корегуванню у тому або іншому випадку. Зазначені критерії повинні забезпечувати баланс між фіскальними інтересами держави та економічними інтересами імпортерів. Іншими словами, правила митної оцінки з однієї сторони повинні надавати захист від податкової мінімізації внаслідок махінацій з митною вартістю товарів, тоді як з іншої сторони вони мають бути еко-

* аспірант кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Шинкаренко І.В., 2009

номічно обґрунтованими і не призводити до штучного завищення податкового тягаря при імпорті товарів, що напевне призведе до викривлення конкуренції та втрат для економічного добробуту країни-імпортера.

Слід зазначити, що наразі митна оцінка є предметом досліджень, головним чином, в урядових організаціях та бізнес колах, зважаючи насамперед на важливе прикладне значення цієї проблеми. Зокрема, дослідження із зазначеної проблематики проводяться під егідою СОТ та Європейської комісії. Водночас, в нашій державі належним чином питання оцінки митної вартості не досліджувалося. Аналогічна ситуація і в інших членах СНД, що можна пояснити насамперед тим, що відповідні механізми для наших держав є новими. Можливо, саме з цієї причини запровадження правила, що ліцензійні платежі підлягають включенню до митної вартості імпортних товарів, яке є предметом дослідження цієї статті, зіштовхнулося зі значними труднощами у взаємовідносинах між державою та бізнесом. У якості прикладу можна навести Російську Федерацію, де впровадження правила, що є предметом цієї статті, призвело до гучних судових процесів за участю митниці та бізнесу. Автор дозволить собі припустити, що складнощі виникли через те, що перед впровадженням правила у практику не було належним чином вивчено та проаналізовано світовий досвід застосування механізму визначення митної вартості з врахуванням ліцензійних платежів.

Спираючись на викладене вище, у цій статті автор ставить за мету дослідити світовий та, зокрема, європейський досвід застосування механізму вивчення митної вартості з урахування ліцензійних платежів і таким чином допомогти відповідальним посадовцям розробити методологічну базу щодо практичного застосування одного з механізмів СОТ для визначення митної вартості імпортних товарів під час митного оформлення. Зокрема, у цій статті автором досліджено, які ліцензійні платежі, що сплачуються за об'єкти інтелектуальної власності, підлягають додаванню до ціни оцінюваних товарів, вказаної у договорі, виходячи з принципів СОТ та світової практики їх застосування.

Загальні принципи визначення митної вартості товарів закріплені у статті VII Генеральної угоди по тарифам і торгівлі 1994 р. та в Угоді про застосування статті VII Генеральної угоди по тарифам і торгівлі 1994 р. Останню з названих угод іноземні дослідники називають «Кодекс митної оцінки СОТ». Згідно зі статтею 1 Угоди про застосування статті VII Генеральної угоди по тарифам і торгівлі 1994 р. основним методом для визначення митної вартості товарів є визначення митної вартості, виходячи з вартості операції, тобто за ціною договору щодо товарів, які імпортуються. Водночас згідно з цим методом ціна, вказана в договорі, за яким імпортуються товари, підлягає коригуванню, тобто зазначена ціна підлягає збільшенню у визначених випадках. Одним з таких випадків є сплата імпортером ліцензійних платежів за об’єкти права інтелектуальної власності, пов’язані з оцінюваними товарами. Відповідні правила були включені у Митний кодекс України, зокрема ст. 267 Кодексу.

Правило визначення митної вартості, що є предметом дослідження у цій статті, за певних умов передбачає збільшення митної вартості імпортних товарів на суму ліцензійних платежів, сплачуваних підприємством-покупцем на користь продавця товарів або пов'язаних з таким продавцем підприємств. Зазначене правило запроваджене для протидії податковій оптимізації за допомогою ліцензійних платежів при транзакціях в межах багатонаціональної компанії (групи компаній). Так митна вартість є базою, на яку нараховуються імпортні мита, податок на додану вартість та інші податки (збори), що справляються при митному оформленні товарів. Зважаючи на це, одним з найпоширеніших механізмів податкової оптимізації при міжнародних транзакціях в межах групи є заниження митної вартості товарів при операціях між компаніями, що належать до міжнародної групи.

Як відомо, найпопулярнішим інструментом для заниження митної вартості товарів є так зване трансферне ціноутворення. Цей механізм передбачає продаж товарів у межах групи за цінами, що є значно нижчими за ринкові. Однак наразі цей механізм відходить у минуле, принаймні для податкової оптимізації при розмитненні товарів. Так, митні та податкові органи більшості держав використовують так зване «правило звичайних цін» для визначення податкової бази при операціях між пов'язаними особами (тобто підприємствами однієї групи). Згідно з цим правилом для цілей стягнення податків, зборів та інших обов'язкових платежів застосовуються ринкові ціни. Втім, зважаючи на існування «прогалин» у «правилі звичайних цін», трансферне ціноутворення широко використовується.

При цьому такий механізм у його класичному вигляді навряд чи є ефективним при поставках товарів до держав зі значним податковим тягарем, таких як, наприклад, Україна. Справа в тому, що одним з наслідків такого механізму є перенесення основного податкового тягаря на підприємства групи, що купують товари за цінами, які є нижчими за звичайні. Так, у результаті придбання товарів за нижчими цінами підприємства-покупці формують витрати для цілей податкового обліку, виходячи з таких цін. Однак на внутрішньому ринку (на митній території країни імпортера) такі товари продаються вже за ринковими цінами, виходячи з яких формуються доходи. Вочевидь, така ситуація призводить до виникнення значного прибутку підприємства-імпортера, який підлягає оподаткуванню в державі, для продажу в якій призначаються товари. При цьому, якщо підприємство-імпортер знаходиться в державі з високим рівнем оподаткування прибутку підприємницьких організацій, ефект податкової оптимізації, досягнутий при розмитненні, буде значним чином нівельований.

Ліцензійні платежі (або т.зв. платежі у вигляді роялті) є інструментом, який часто використовують для уникнення вищезазначеного наслідку трансферного ціноутворення, а також як самостійний інструмент податкової оптимізації. Слід зазначити, що ліцензійні платежі – це платежі, які сплачуються за використання об’єктів інтелектуальної власності. Терміни «роялті» та «ліцензійний платіж» у цій статті використовується як повні синоніми, оскільки з податкової точки зору чіткого розмежування між цими термінами не проводиться.

У якості інструменту податкової оптимізації роялті використовуються наступним чином. При транскордонних операціях купівлі-продажу товарів у межах групи у більшості випадків із собівартості товарів можна виділити складові, які відносяться до об'єктів інтелектуальної власності, пов'язаних з товарами. Наприклад, це торгові марки (знаки для товарів), які наносяться на товар до або після імпорту, запатентовані промислові зразки або винаходи, що використовуються для виробництва товарів. Використовуючи цю обставину, платежі за товари, що імпортуються, та за використання об'єктів інтелектуальної власності, пов’язаних з товарами, можна виділити в окремі операції, які здійснюються за окремими контрактами. У такому випадку є принципова можливість зменшити витрати на сплату імпортного мита та ПДВ при розмитненні товарів, оскільки вартість товарів за договором буде меншою за ринкову. Водночас, у такому випадку відсутнє перенесення прибутку, що підлягає оподаткуванню, на підприємство-покупця, оскільки ліцензійні платежі (роялті) для цілей оподаткування підлягають відрахуванню з доходу.

При цьому ліцензійні платежі (роялті) часто користуються більш сприятливим режимом оподаткування. Так, наприклад, в Україні платежі у вигляді роялті звільняються від оподаткування ПДВ. Іншою можливістю податкової оптимізації з використанням ліцензійних платежів (роялті) є те, що підприємства, яким сплачуються ці платежі, часто розташовуються в офшорних юрисдикціях або юрисдикціях, які, хоча і не мають офшорного статусу, надають ліберальний режим оподаткування.

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що ліцензійні платежі (роялті) є ефективним інструментом, який використовується для податкової оптимізації та, зокрема, зменшення витрат на сплату податків, зборів (інших обов'язкових платежів) при розмитненні імпортних товарів. У першу чергу для протидії такій практиці у систему оцінки митної вартості, прийняту в СОТ, запроваджено правило для визначення митної вартості, яке є предметом дослідження, тобто включення до митної вартості товарів ліцензійних платежів (роялті).

Правило щодо включення до митної вартості товарів ліцензійних платежів (роялті) передбачено статтею 8 Угоди про застосування статті VII Генеральної угоди по тарифам і торгівлі 1994 р. Так, відповідно до п. 1 (с) ст. 8 зазначеної Угоди при визначенні митної вартості до ціни, яка була фактично сплачена або підлягає сплаті за товари, що імпортуються, додаються роялті та ліцензійні платежі, які стосуються оцінюваних товарів та які повинен сплатити покупець прямо або опосередковано як умову продажу оцінюваних товарів, в тій мірі, в якій роялті та платежі не були включені до ціни, що була фактично сплачена чи підлягає сплаті. Майже ідентичне положення міститься в останній редакції ст. 267 Митного кодексу України.

На перший погляд зазначене правило є достатньо однозначним. Втім при практичному застосуванні постає ряд запитань, на які власне угоди, що входять до системи ГАТТ-СОТ, та досить лаконічні офіційні роз'яснення до цих угод відповіді не надають.

Так, з вищезазначеного положення Угоди про застосування статті VII Генеральної угоди по тарифам і торгівлі 1994 р. випливає, що ліцензійні платежі (роялті), сплачувані покупцем оцінюваних товарів, підлягають включенню до митної вартості таких товарів за наступних умов:

(1)ліцензійні платежі (роялті) мають стосуватися оцінюваних товарів;

(2)ліцензійні платежі (роялті) мають сплачуватися покупцем прямо або опосередковано як умова продажу оцінюваних товарів;

(3)ліцензійні платежі (роялті) не були включені до ціни, що була фактично сплачена чи підлягає сплаті за товари.

Остання з названих умов є достатньо очевидною: той факт, що роялті вже включені до ціни оцінюваних товарів, засвідчується відсутністю сплати покупцем будь-яких окремих ліцензійних платежів (роялті) стосовно оцінюваних товарів. Зважаючи на це, немає необхідності зупинятися на цій умові детальніше.

Більш складні питання виникають у зв’язку зі застосуванням першої і другої з вищезазначених умов. Так, як вже зазначалося, офіційні роз'яснення з приводу цього правила є доволі лаконічні. Втім, звернемося до Пояснювальних приміток стосовно розглядуваного положення Угоди про застосування статті VII Генеральної угоди по тарифам і торгівлі 1994 р. Відповідно до Пояснювальних приміток ліцензійні платежі (роялті) можуть включати, серед іншого, платежі за патенти, торгові марки та авторські права. Втім платежі за право копіювання оцінюваного товару в державі імпорту не додаються до ціни оцінюваних товарів під час визначення митної вартості. Крім цього, в Пояснювальних примітках зазначається, що платежі, які здійснюються покупцем за право подальшого перепродажу товарів, що імпортуються, не додаються до ціни оцінюваних товарів, якщо такі платежі не є умовою продажу на експорт у державу ввезення товарів, що імпортуються.

Таким чином, Пояснювальні примітки надають певну допомогу у практичному застосуванні правила, що є предметом дослідження. Втім залишається ряд важливих запитань, відповідь на які Пояснювальні примітки не надають. Зокрема, незрозуміло, за якими критеріями імпортер або митні органи мають визначати, чи стосуються ліцензійні платежі (роялті) оцінюваних товарів. Також незрозуміло, які ліцензійні платежі (роялті) мають розглядатися як такі, що становлять умову продажу товарів у країну імпорту. Зазначена си-

туація спричинена тією обставиною, що положення ГАТТ-СОТ встановлюють лише загальні принципи, а детальні пояснення щодо застосування конкретного правила мають розроблятися на рівні держав.

Втім, як вбачається з нормативно-правової бази, що діє в Україні на даний момент, в нашій державі пішли по спрощеному шляху: перенесли відповідні загальні правила до нормативно-правових актів, не надавши будь-яких додаткових орієнтирів, за якими має прийматися рішення щодо включення ліцензійних платежів (роялті) до митної вартості. Так, вищенаведені Пояснювальні примітки стосовно вищезазначеного положення Угоди про застосування статті VII Генеральної угоди по тарифам і торгівлі 1994 р. було просто скопійовано до Методичних рекомендацій із застосування окремих положень Митного кодексу України, що стосуються питань визначення митної вартості товарів, які імпортуються на митну територію України.

Зважаючи на відсутність чітких критеріїв, незрозуміло, якими міркуваннями будуть керуватися митники при визначенні того, що ліцензійні платежі (роялті), сплачувані імпортером, підлягають включенню до митної вартості. Очевидно, що наслідком такої ситуації є відсутність однозначності при тлумаченні правила, яке є предметом дослідження. Як наслідок, така ситуація є підґрунтям для виникнення спорів між імпортерами та митниками з питань оцінки митної вартості товарів. Слід зазначити, що ця проблема гостро стоїть не лише для нашої держави. Наприклад, відповідні проблеми виникають у Китаї, де митники наполягають на включенні ліцензійних платежів (роялті) до митної вартості, незалежно від того є такі платежі умовою продажу товарів чи ні.

Зрозуміло, що така ситуація прямо суперечить принципу вільної торгівлі, на якому засновується вся система ГАТТ-СОТ, та створює підґрунтя для корупції при оцінці митної вартості товарів, що імпортуються. Для вирішення цієї проблеми необхідно затвердити на нормативно-правовому рівні чіткі критерії, які б слугували алгоритмом для визначення того, що ліцензійні платежі (роялті) повинні враховуватися при оцінці митної вартості товарів.

На думку автора, при розробленні відповідних критеріїв для визначення того, що умови для включення ліцензійних платежів (роялті) у митну вартість виконуються, слід керуватися світовою практикою. При цьому, зважаючи на той чинник, що інтеграцію до ЄС Україна задекларувала як свою стратегічну мету, доречно звернутися саме до європейської практики.

Так, положення Статті 32 Митного кодексу ЄС, затвердженого розпорядженням Європейської комісії № 2913/92 від 12 жовтня 1992 р., встановлюють ідентичні правила щодо того, які ліцензійні платежі (роялті) підлягають включенню до митної вартості оцінюваних товарів. Зокрема, відповідні положення Митного кодексу ЄС встановлюють ті ж умови, за яких ліцензійні платежі (роялті) підлягають включенню до митної вартості товарів, що імпортуються. А саме, ліцензійні платежі (роялті) мають стосуватися оцінюваних товарів та сплачуватися як умова продажу товарів. Слід зазначити, що власне положення Митного кодексу ЄС також не надають детального опису критеріїв, якими слід керуватися для визначення того, що зазначені умови виконуються.

Водночас у ЄС діють Правила застосування Митного кодексу ЄС, затверджені розпорядженням Європейської комісії № 2454/93 від 2 липня 1993 р., які містять детальні інструкції щодо застосування норм Митного кодексу ЄС. Крім того, у ЄС діє Комітет з Митного кодексу ЄС, який на постійній основі затверджує офіційні коментарі з питань, які часто виникають при застосуванні Митного кодексу ЄС на практиці. При цьому значна кількість коментарів Комітету присвячена саме питанням включення ліцензійних платежів (роялті) до митної вартості товарів, що імпортуються.

Розглянемо, які критерії для визначення того, що ліцензійні платежі (роялті) підлягають включенню до митної вартості, використовуються у ЄС.

Ліцензійні платежі (роялті) стосуються оцінюваних товарів

Стаття 161 Правил застосування Митного кодексу ЄС встановлює загальне правило для визначення, чи стосуються роялті (ліцензійні платежі) оцінюваних товарів. Згідно з цією статтею Правил, якщо згідно з методом розрахунку при визначенні сум роялті (ліцензійних платежів) враховується ціна товарів, які імпортуються, то такі роялті (ліцензійні платежі) стосуються цих товарів для цілей оцінки митної вартості за відсутності достатніх аргументів, які спростовують це. Така ситуація має місце, якщо, наприклад, роялті (ліцензійні платежі) розраховуються як певний відсоток від суми продажів оцінюваних товарів.

Водночас, як далі вказано у ст. 161 Правил, цей критерій не є абсолютним. Тобто, якщо суми роялті (ліцензійних платежів) розраховуються без жодної прив'язки до ціни оцінюваних товарів (наприклад, передбачено фіксовану суму роялті), то на підставі інших критеріїв все рівно може бути встановлено, що такі роялті (ліцензійні платежі) стосуються оцінюваних товарів для цілей митної оцінки.

Підсумовуючи вищезазначене, метод розрахунку сум роялті (ліцензійних платежів), що базується на ціні оцінюваних товарів (наприклад, як відсотка від сум продажів оцінюваних товарів) є достатньою умовою для висновку, що такі роялті (ліцензійні платежі) стосуються оцінюваних товарів. Однак, якщо формально передбачити, що роялті (ліцензійні платежі) визначаються як фіксована сума (без жодної прив'язки до ціни товарів), то це не виключить можливість висновку, що роялті (ліцензійні платежі) стосуються оцінюваних товарів для цілей митної оцінки.

Крім зазначеного вище критерію, існують також інші індикатори для визначення, чи стосуються роялті та ліцензійні платежі оцінюваних товарів. Так, виходячи з Правил застосування Митного кодексу ЄС, ліцензійні платежі за використання запатентованого винаходу (промисловий зразок) та/або ноу-хау стосуються оцінюваних товарів, якщо такий винахід (промисловий зразок) та/або ноу-хау може застосовуватися виключно щодо оцінюваних товарів, тобто якщо відповідний процес, інформація або таємна формула не можуть бути використані ліцензіаром без оцінюваних товарів. Прикладом такої ситуації є ввезення складових частин складного апарату, для складення, запуску та використання якого необхідно отримати права на використання запатентованого винаходу або ноу-хау.

В свою чергу, ст. 159 Правил встановлює специфічні критерії для визначення того, що платежі за торгові марки стосуються оцінюваних товарів. Так, платіж за право використання торгової марки додається до контрактної ціни товару у випадку виконання наступних умов: (а) платіж стосується товару, що перепродається у тому ж стані чи піддається лише незначній обробці після імпорту; (б) торгова марка наноситься на товар до або після імпортування; та (в) покупець не в змозі придбати цей товар у інших постачальників, не пов'язаних з продавцем.

Слід зауважити, що аналогічні критерії застосовуються і у випадку сплати покупцем товарів ліцензійних платежів (роялті) за використання об'єктів авторського права, які наносяться на товар, наприклад малюнків. Що ж стосується інших випадків, то роялті, сплачувані за використання об'єктів авторського права, розглядаються як такі, що стосуються оцінюваних товарів, якщо такий об'єкт «невід'ємно втілений» в оцінюваному товарі.

Ліцензійні платежі (роялті) становлять умову продажу товарів

Виходячи з Правил застосування Митного кодексу ЄС та Коментарю № 11 Комітету з питань Митного кодексу ЄС щодо застосування відповідних положень Митного кодексу ЄС, для того щоб визначити, чи становить сплата роялті та ліцензійних платежів умову для продажу товарів, необхідно відповісти на питання, чи продав би продавець відповідний

товар покупцю, якби останній не сплачував ці платежі. Слід відзначити, що відповідно до практики ЄС необов'язково, щоб відповідь на зазначене питання містилася у положеннях договору між покупцем та продавцем товарів, а відповідним індикатором є ступінь контролю, яким володіє ліцензіар відносно продавця оцінюваних товарів.

При цьому на практиці можна виділити два випадки сплати ліцензійних платежів (роялті) покупцем оцінюваних товарів: (1) ліцензійні платежі (роялті) сплачуються на користь продавця оцінюваних товарів або юридичної особи, пов'язаної з продавцем; (2) ліцензійні платежі (роялті) сплачуються на користь юридичної особи, яка жодним чином не пов'язана з продавцем оцінюваних товарів відносинами власності.

У першому випадку, тобто коли ліцензійні платежі (роялті) сплачуються на користь продавця товарів або пов'язаної з продавцем особи, такі платежі вважаються умовою продажу товарів. При цьому згідно з п. 13 Коментарю № 3 Комітету з питань Митного кодексу ЄС щодо врахування роялті та ліцензійних платежів у митній вартості, якщо відповідні відносини відбуваються між членами багатонаціональної корпорації, то виконання цієї умови у більшості випадків презюмується.

Що ж стосується другого випадку, то за загальним правилом роялті та ліцензійні платежі (роялті) визнаються умовою продажу товару, якщо можливість контролю ліцензіара (тобто особи, на чию користь покупець здійснює виплати) над продавцем оцінюваних товарів виходить за рамки перевірок якості відповідних товарів. Іншими словами, ця умова вважаться виконаною, якщо ліцензіар може завадити продавцю продати оцінюваний товар покупцю.

Оскільки у цьому випадку продавець та ліцензіар не пов'язані відносинами власності, то контроль над продавцем може здійснюватися лише на договірній основі. Тобто для визначення ступеню контролю особи, на чию користь сплачуються ліцензійні платежі (роялті), над продавцем товарів слід проаналізувати положення відповідного договору (якщо договірні відносини мають місце) між цими особами.

При цьому Коментар № 11 Комітету з питань Митного кодексу ЄС встановлює ряд показників, які свідчать про те, що ступінь контролю особи, на чию користь сплачуються роялті, над продавцем оцінюваних товарів виходить за межі контролю якості. Наведемо деякі з цих показників:

• Ліцензіар обирає виробника оцінюваних товарів, у якого повинен придбавати товари покупець.

• Продавець оцінюваних товарів виробляє ці товари за замовленням ліцензіара відповідно до прямого контракту між цими особами.

• Ліцензіар має повноваження забороняти або дозволяти продавцю продавати товар тій чи іншій особі.

• Ліцензіар має повноваження обмежувати кількість товарів, які може виробити продавець оцінюваних товарів.

• Характеристика товарів та технологія їх виробництва визначаються ліцензіаром.

Таким чином, в ЄС діє розвинена система правил, для визначення того, чи підлягають ліцензійні платежі (роялті) включенню до митної вартості товарів. Водночас в ЄС визнається, що окремі ситуації є нешаблонними, тобто, базуючись на загальних критеріях, неможливо зробити обґрунтований висновок стосовно того, чи мають включатися ліцензійні платежі до митної вартості. Для таких ситуацій у ЄС запроваджено механізм звернень до Комітету з питань Митного кодексу ЄС. Так, імпортер або інша зацікавлена особа можуть звернутися до Комітету за роз'яснення, чи підлягають ліцензійні платежі (роялті) включенню до митної вартості імпортних товарів у певній ситуації. Комітет, діючи у цій ситуації в якості експертної організації, надає свій висновок, який є вагомим аргументом під час митного оформлення.

Підводячи підсумки проведеного дослідження, можна зробити висновок, що на сьогоднішній день в Україні відсутня достатня методологічна база для визначення того, чи мають ліцензійні платежі (роялті), сплачувані імпортером, включатися до митної вартості імпортних товарів під час митного оформлення. Зазначена ситуація є підґрунтям для зловживань під час митного оформлення та негативно впливає на інвестиційну привабливість нашої країни. Як показало проведене дослідження європейської практики, зазначену проблему вирішують шляхом затвердженням чітких критеріїв та правил на рівні підзаконних нормативно-правових актів, які роз'яснюють загальні принципи, прийняті в СОТ, та закріплені на законодавчому рівні. При цьому критерії, прийняті в ЄС, є достатньо універсальними, тобто ці критерії можна взяти за основу при розробленні відповідних нормативно-правових актів в Україні.

Також значну користь може привнести використання досвіду ЄС у вирішенні спірних ситуацій, тобто запровадження механізму звернень до організації, яка буде виступати в якості експерта при визначенні того, чи мають ліцензійні платежі (роялті) включатися до митної вартості товарів, чи ні. При цьому бажано, щоб така організація не була пов'язана з органами митної служби для забезпечення об'єктивності її висновків.

Література

1. Генеральна угода по тарифам і торгівлі 1994 р.// Українська інвестиційна газета. - 2006, 07 - № 29;
2. Угода про застосування статті VII Генеральної угоди по тарифам і торгівлі 1994 р. //Українська інвестиційна газета. – 2006, 07 - № 29;
3. Митний кодекс України //Відомості Верховної Ради України. – 2002. - № 38-39 (27.09.2002). - ст. 288;
4. Методичні рекомендації із застосування окремих положень Митного кодексу України, що стосуються питань визначення митної вартості товарів, які імпортуються на митну територію України, затверджені Наказом Державної митної служби від 31.01.2007 № 74 // Митна газета. – 2007, 02. - № 4;
5. Council Regulation (EEC) No 2913/92 of 12 October 1992 establishing the Community Customs Code // Official Journal L 302. - 19.10.1992 - p. 1–50.;
6. Commission Regulation (EEC) No 2454/93 of 2 July 1993 laying down provisions for the implementation of Council Regulation (EEC) No 2913/92 establishing the Community Customs Code// Official Journal L 111. - 29.4.1999 - p. 88.;
7. Compendium of Customs Valuation texts of the Customs Code Committee, Customs Valuation Section// Brussels, January 2007 – http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/customs/customs_duties/declared_goods/european/index_en.htm;
8. Sherman S., Glashoff H. Customs Valuation: A Commentary on the GATT Customs Valuation Code. – NY Kluwer Law International; 2nd edition. - 1988 – 400 p.

Даниленко В.А.*

ВЗАЄМОЗВ´ЯЗОК КОРОТКОСТРОКОВИХ БІЗНЕС-ЦИКЛІВ В ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ, РОСІЇ ТА ЄС

At the modern stage of development the short-term business cycles is a topic of considerable interest in the economic and business literature. Modern economic models of Ukraine, Russia and EC are generally considered to be the specific structures most responsible for the internationalization process and for cross-country business integration in modern economies.

Економічнії Вирішення задачі забезпечення стійкості національної економіки до кризи в умовах глобальної світової рецесії передбачає необхідність визначення основних тенденцій розвитку економіки України та інших країн, а також характеру взаємозв'язку між ними. Це, в свою чергу, пов'язане з дослідженням закономірностей змін ділової активності, притаманних економіці в цілому та її окремим секторам, і одним з найважливіших аспектів таких закономірностей є циклічність економічного розвитку. Модель української економіки характеризується значною відкритістю, що очевидно призводить до залежності від поточної кон'юнктури на світових сировинних та товарних ринках, особливо в промисловому секторі. Проте актуальним є питання наскільки синхронізованими є короткострокові (біля 3-х років) бізнес-цикли промисловості України та інших країн, оскільки це дозволить оцінити її реальний рівень інтеграції в світову економіку, а також дослідити характер взаємозв'язку з економіками інших країн.

Проблема циклічності вже більше сторіччя зберігає чільне місце серед пріоритетних напрямків досліджень економічної науки. Серед іноземних науковців, що досліджували проблему циклічності, можна виділити М.Д. Кондратьєва, К. Джаглера[1], С. Кузнеца, Дж. Кітчина, Й. Шумпетера, Дж. Кейнса.

Досліджують циклічність і сучасні українські економісти. Так, Д.В. Шиян [1, С.24-31] та І.В. Грабинська [2, С.92-102] вивчають теорії аграрних циклів, О.М. Бутик [3, С.34-37] аналізує причини виникнення ділових циклів, серед яких виділяє структурні кризи, А.В. Ставицький [4, С.94-102] розглядає проблеми моделювання циклічності світової економіки.

Але короткострокові цикли Кітчина (3-4 роки) на прикладі промисловості України досліджені не в достатній мірі, хоча є публікації, зокрема В. Олефір, в яких виділяється три бізнес-цикли в економіці України з початку 2000 року [5, С.16-17]. Також не в достатній мірі вивчено зв'язок циклічних процесів, що відбуваються в промисловості України та інших країн.

Отже, метою даної статті є дослідження короткострокових циклічних коливань (з періодом 3 роки) на прикладі промисловості України, а також їх порівняння з закономірностями короткострокового циклічного розвитку в країнах ЄС та Росії, з якими промислові підприємства України пов'язані найбільш щільними зв'язками.

*аспірант Київського національного університету імені Тараса Шевченка

[1]В деяких джерелах прізвище перекладають Жуглар

© Даниленко В.А., 2009

Для оцінки тенденцій циклічних коливань в промисловості України було вирішено скористатися щомісячними індексами обсягів промислового виробництва, що надаються Держкомстатом і доступні на його офіційному сайті [6]. З різних різновидів індексів найбільш відповідає цілям аналізу індекс типу «щомісячний рік до року», який розраховується як обсяги виробництва місяця поточного року до обсягів виробництва відповідного місяця попереднього року, або це можна представити у вигляді такої формули:

$$I\ pp = Q\ t / Q\ t\text{-}12\ , \qquad (1)$$

де I pp – значення індексу;

Q t – обсяги виробництва місяця поточного року;

Q t-12 – обсяги виробництва відповідного місяця попереднього року.

Застосування індексу такого типу порівняно з іншими типами індексів дозволяє позбутися щорічних циклічних коливань, пов'язаних з впливом фактору сезонності, які не є предметом нашого аналізу, а також знизити вплив довгострокового тренду розвитку.

Дані по Україні були взяті за період з січня 2000 року по жовтень 2008 року. В графічній формі динаміка індексу промислового виробництва за зазначений період представлена на рис. 1.

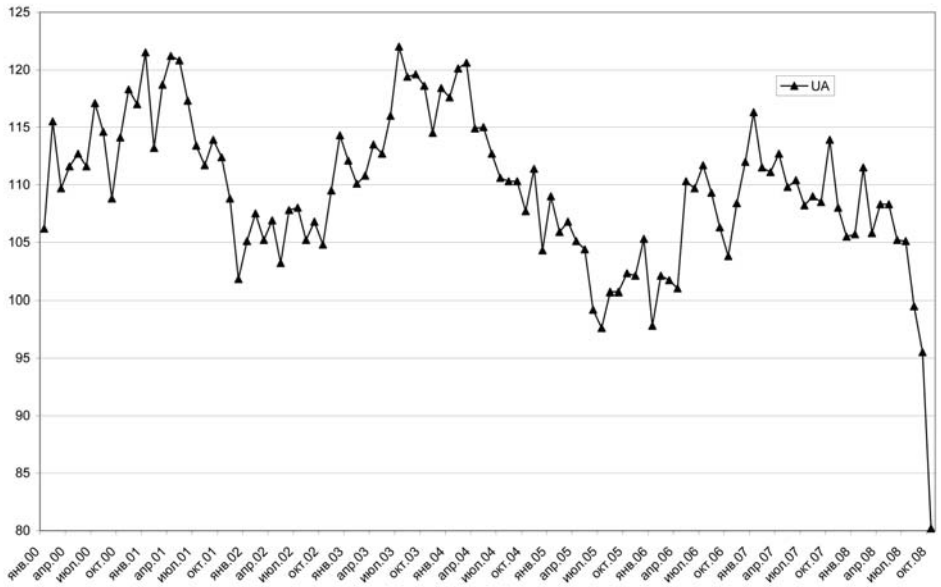


Рис. 1. Динаміка індексу промислового виробництва в Україні за період з 2000 по 2008 рр. (щомісячні дані).

Як видно з графіку на рис. 1, навіть без спеціальної обробки на ньому можна помітити три хвилі коливань, піки яких приблизно припадають на початок 2001 року, початок 2004 року та середину 2007 року. В кінці періоду, що аналізується, спостерігається сильне падіння індексів промислового виробництва, зумовлене наслідками удару глобальної економічної кризи по промисловості України.

Для порівняння тенденцій розвитку промисловості України з іншими країнами, дослідимо динаміку промислового виробництва в Росії та країнах ЄС.

Інформаційним джерелом даних по промисловості Росії був сайт Економічної комісії ООН в Європі (UNECE), де на момент проведення дослідження була доступна інформація по жовтень 2008 року [7]. Оскільки дані в цьому джерелі були представлені у вигляді базисного індексу, то індекс «щомісячний рік до року» був порахований на їх основі самостійно у відповідності до формули (1). Результати обчислень представлені на рис. 2.

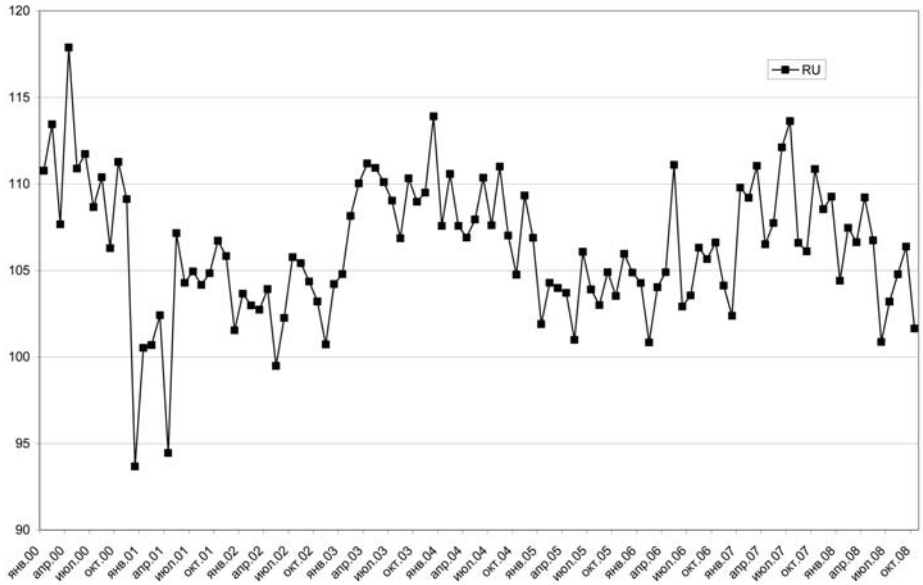


Рис. 2. Динаміка індексу промислового виробництва в Росії за період з 2000 по 2008 рр. (щомісячні дані).

Як видно з графіку на рис. 2, економіці Росії також властиві короткострокові циклічні коливання, хоча вони не настільки яскраво виражені. Так, перша хвиля циклу, пік якої в Україні спостерігався на початку 2001 року, для Росії по таким даним не простежується. Проте другий та третій цикли з піками на початку 2004 року та в середині 2007 року вже можна помітити. Певним позитивом для російської промисловості є те, що падіння в кінці 2008 року не носить такого обвального характеру, як для України.

Дані по індексам промислового виробництва в 27 країнах ЄС було отримано з сайту Євростату [8]. Оскільки, як і у випадку з даними по Росії, вони були представлені у вигляді базисних індексів, то їх було перетворено до індексів «щомісячний рік до року» за аналогічною процедурою. В результаті отримано графік, що представлено на рис. 3.

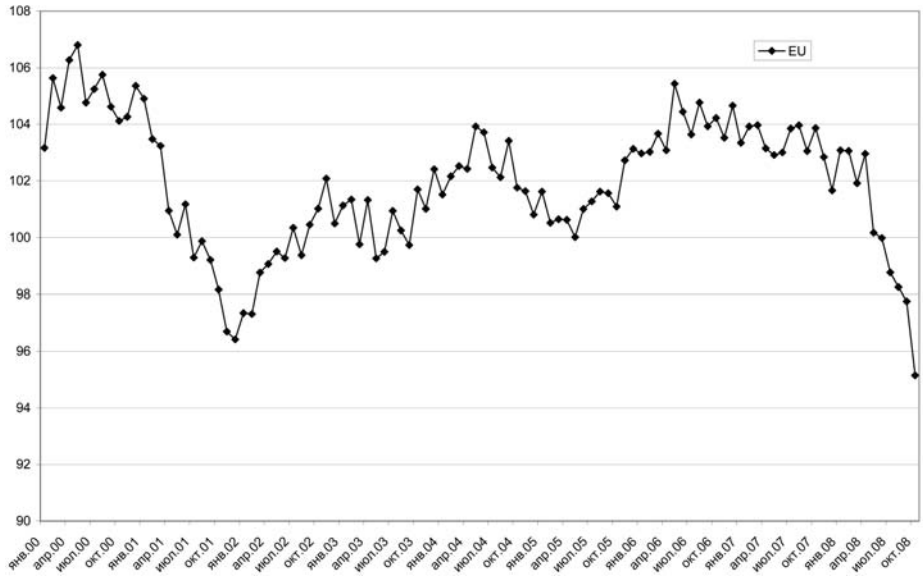


Рис. 3. Динаміка індексу промислового виробництва в країнах ЄС за період з 2000 по 2008 рр. (щомісячні дані).

На графіку на рис. 3 теж можна простежити три цикли коливань, проте вони менш яскраво виражені, ніж для України. Подібно до України, в кінці 2008 року в країнах ЄС теж відбулося сильне зниження обсягів промислового виробництва.

Проте для того, щоб порівняти тенденції циклічного розвитку в різних країнах, слід здійснити додаткову обробку індексів з метою згладжування щомісячних флуктуацій. Для цього широко використовується фільтр Ходріка-Прескотта, який в сфері економічних досліджень вперше було запропоновано застосовувати Робертом Ходріком та нобелевським лауреатом Едвардом Прескоттом [9]. Для практичної обробки даних з використанням цього фільтра було застосовано спеціальну програмну надбудову в середовищі Microsoft Excel [10]. При роботі з фільтром Ходріка-Прескотта необхідно задати параметр λ, більше значення якого відповідає більш сильному погашенню амплітуди коливань. В нашому випадку для щомісячних даних значення λ було прийнято на рівні 400, хоча для даних по Україні цілком прийнятний результат був і при на порядок менших значеннях λ. Застосування фільтру Ходріка-Прескотта для щомісячних рядів даних по Україні, Росії та ЄС дозволило отримати результат, що в графічній формі представлено на рис. 4.

На графіку на рис. 4 три лінії представляють динаміку обсягів промислового виробництва по Україні, Росії та ЄС зі згладженими щомісячними флуктуаціями. Найвище всіх розташована лінія динаміки промислового виробництва в Україні (принаймні, в зоні з 2001 по 2004 р.р.), середньою лінією представлена Росія і найнижче графік динаміки промислового виробництва країн ЄС. На цьому графіку вже чітко простежуються три цикли Кітчина для України, Росії та ЄС (хоча для ЄС дещо менш яскраво).

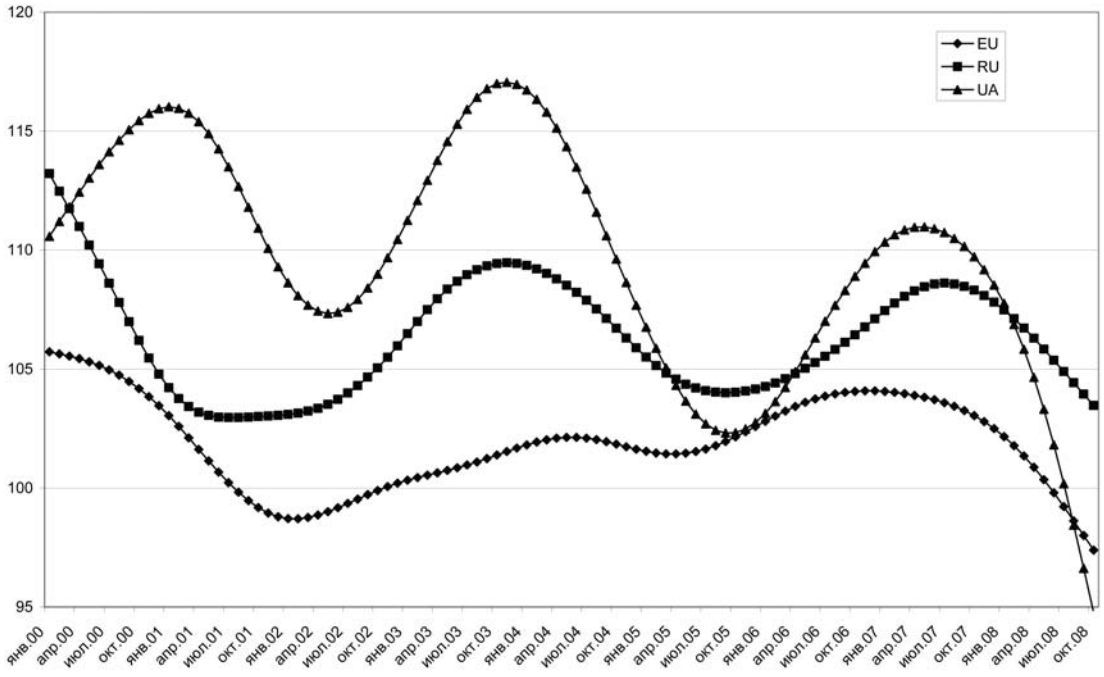


Рис. 4. Динаміка індексів промислового виробництва в Україні, Росії та країнах ЄС, оброблених фільтром Ходріка-Прескотта (за період з 2000 по 2008 рр.).

Циклічні коливання по Україні та Росії мають дуже подібний характер, особливо після 2002 року. Дійсно, піки зростання майже повністю співпали в кінці 2003 р. – на початку 2004 р., а також в першій половині 2007 років. Пік падіння в другій половині 2005 року теж є синхронний. Різниця ж графіків переважно в амплітуді коливань.

Найвища амплітуда коливань спостерігається для графіку України, що свідчить, в цілому, про найменш ефективну антициклічну політику держави. Другий фактор, що при-

зводить до більшої амплітуди коливань бізнес-циклів в Україні порівняно з іншими досліджуваними країнами є в середньому більш високі темпи зростання промисловості України за період, що аналізувався.

Відповідно, найменша амплітуда властива коливанням індексів промислового виробництва країн ЄС. При цьому в ЄС спостерігались і найменші темпи зростання, що дозволяло забезпечувати вищу стійкість до короткострокових циклічних коливань. Росія за цими параметрами займає проміжну позицію.

На початку періоду, що аналізується (2000 р.), промисловість України розвивалась в анти фазі як по відношенню до Росії, так і до ЄС. Оскільки для України в цей час спостерігається висхідний тренд, тоді як для інших – спадний.

Фаза падіння першого циклу на початку 2002 року завершилась найшвидше і має найменший рівень завдяки тій обставині, що дещо раніше почалося зростання промисловості Росії, а згодом і ЄС.

Фаза падіння другого циклу в Україні завершилась в другій половині 2005 року й призвела до значно більшого уповільнення темпів промислового зростання. Це падіння часто намагаються пояснювати внутрішньополітичними причинами, проте аналіз даного графіку не дає підстав для таких тверджень. Оскільки фаза рецесії на інтервалі з початку 2004 року по другу половину 2005 року носила об'єктивний характер і спостерігалася симетрично і в Україні, і в Росії. В останній, як відомо, за цей час дестабілізації політичної ситуації та зміни владних еліт не відбувалось. Тільки для країн ЄС це падіння носило незначний характер, що, цілком імовірно, й сприяло стабілізації української промисловості та зміни тренду її розвитку на висхідний.

Найгірша ситуація спостерігається з третім циклом. Хоча широко прийнято пояснювати причини виникнення світової фінансово-економічної кризи 2008 року фінансовою кризою в США, проте це не єдина причина. Проблема в тому, що ця обставина додалася до одночасного початку фаз рецесії по короткострокових циклах інших економік, зокрема, й досліджуваних нами. Так, фаза рецесії короткострокового циклу в промисловості ЄС почалася на початку 2007 року. Незабаром те ж саме відбулося і в промисловості України та Росії. Україна, що має найбільш відкриту експортноорієнтовану модель економіки, постраждала від цього найбільше. Отже на відміну від попередніх двох циклів, коли позитивний імпульс економік ЕС та Росії, що долали фазу рецесії раніше, дозволяв стабілізувати динаміку виробництва промисловості України, в третьому циклі такої підтримки очікувати не доводиться. Оскільки в останньому випадку ці економіки фактично синхронно ввійшли в фазу рецесії.

Для кількісної оцінки характеру взаємозв'язку індексів промислового виробництва в досліджуваних країнах за період з початку 2000 р. по третій квартал 2008 р., можна звернутися до табл. 1.

Таблиця 1. Коефіцієнти кореляції індексів промислового виробництва в Україні з країнами ЕС та Росією

Країни	Періоди					
	Вихідні данні			З фільтром Ходріка-Прескотта		
	2000-2008	2000-2001	2002-2008	2000-2008	2000-2001	2002-2008
Європейський Союз	34%	28%	33%	29%	25%	23%
Росія	28%	-27%	55%	47%	-24%	81%

Джерело: власні розрахунки за даними Держкомстату України, Економічної комісії ООН в Європі та Євростату [6-8].

В табл. 1 наведені результати обчислень коефіцієнтів кореляції між індексами промислового виробництва в Україні, країнах ЄС та Росії. Коефіцієнти кореляції рахувались

як за вихідними значеннями індексів (блок «Вихідні дані» таблиці), так і за згладженими з використанням фільтру Ходріка-Прескотта індексами (блок «З фільтром Ходріка-Прескотта). В кожному з зазначених блоків виділяється три часових інтервали. Перший – це весь досліджуваний період з січня 2000 р. по жовтень 2008 р. Другий інтервал – це період з початку 2000 р. по кінець 2001 р., протягом якого промисловість України функціонувала асинхронно з промисловістю Росії. Третій – це період з 2002 р. по 2008 р., коли спостерігалась синхронізація бізнес-циклів України та Росії.

Всі обчислені різновиди коефіцієнтів кореляції індексів промислового виробництва в Україні та ЄС характеризуються, в цілому, невисоким рівнем та подібністю значень. При цьому максимальне значення коефіцієнту кореляції спостерігається для всього періоду без застосування фільтру (34%). Розподіл загального періоду на окремі інтервали 2000-2001 рр. та 2002-2008 рр. лише погіршує результат. Також результат погіршується в разі застосування фільтру Ходріка-Прескотта. Такий ефект можна пояснити тим, що вплив змін на ринку ЄС позначається на Україні з певним лагом, тобто зсувом у часі. Отже, для підвищення коефіцієнтів кореляції можна проводити дослідження в напрямку з'ясування лагу між динамікою індексів промислового виробництва в ЄС та Україні.

Що ж стосується кореляції індексів промислового виробництва в Україні та ЄС, то тут ситуація дещо інша. Значення коефіцієнту кореляції за весь період з 2000 по 2008 рр. є позитивним, але становить всього 28%. Проте розподіл періоду на дві частини вже дозволяє виявити причину такого низького коефіцієнту кореляції. Так, за період з 2000 по 2001 рр. коефіцієнт кореляції є від'ємним і становить -27%. Це показує, що за цей час промисловість України та Росії розвивались по різноспрямованих тенденціях. Проте в інтервалі з 2002 по 2008 рр. коефіцієнт кореляції по не фільтрованих даних становить вже 55%, що свідчить про сильний позитивний зв'язок між тенденціями розвитку промисловості України та Росії за цей час. Застосування фільтру Ходріка-Прескотта дозволяє підвищити значення коефіцієнта кореляції за цей період до 81%, що є свідченням, фактично, повної синхронізації короткострокових бізнес-циклів промисловості України та Росії.

Таким чином, за результатом проведеного дослідження можна зробити наступні висновки.

Починаючи з 2002 року відбулася синхронізація фаз ділових циклів промисловості України та Росії. З цього часу вони різнилися, фактично, лише амплітудами коливань, а всі тенденції зміни фаз носили синхронний характер.

Коливання фаз ділових циклів промисловості в Україні характеризувалося найбільшою амплітудою порівняно з країнами ЄС та Росією. Така нестабільність умов функціонування ускладнює життєдіяльність промислових підприємств і є свідченням неефективності антициклічної політики держави.

Фаза рецесії другого бізнес-циклу в промисловості України, яка мала місце в 2004-2005 роках, мала об'єктивні економічні причини, що підтверджується її співпадінням з відповідною фазою рецесії в Росії.

Фаза рецесії останнього з початку 2000-х років, третього бізнес-циклу в промисловості, вже є найглибшою для України й триває тенденція до подальшого погіршення. Ситуація ускладнюється співпадінням з фазами рецесії в країнах ЄС та Росії, які у випадку двох попередніх бізнес-циклів раніше досягали фази підйому й допомагали стабілізуватись промисловості України. В таких умовах важлива максимальна мобілізація внутрішніх можливостей та пошук альтернативних ринків в країнах, які характеризуються несинхронним з Україною характером коливань бізнес-циклів.

Література

1. Шиян Д.В. Теорія аграрних циклів: історія та методологічні засади формування // Економіка АПК. – 2006. – № 10. – С.24-31.
2. Грабинська І.В. Аграрні теорії ділових циклів: еволюція поглядів // Формування ринкової економіки в Україні: Наук. зб. – Львів: Інтер¬еко, 1999.– Вип.4.– С.92-102.
3. Бутик О.М. Структурні кризи як головна причина виникнення економічних циклів // Економіка та держава. – 2005. – № 4. – С.34-37.
4. Ставицький А.В. Моделювання циклічності світової економіки // Фінанси України. – 2008. – № 9. – С.94-102.
5. Олефір В. Циклічні процеси в економіці // Діловий вісник. – 2007. – № 8. – С.16-17.
6. Офіційний сайт Держкомстату України – http://www.ukrstat.gov.ua
7. Сайт Економічної комісії ООН в Європі (UNECE) – http://w3.unece.org
8. Сайт Євростату – http://epp.eurostat.ec.europa.eu
9. Електронна енциклопедія «Вікіпедія» – http://en.wikipedia.org/wiki/Hodrick-Prescott_filter
10. Сайт розробника програми-надбудови з реалізованою функцією фільтру Ходріка-Прескотта – http://www.web-reg.de/hp_addin.html

Гулей А.І.*

ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ СТРАТЕГІЇ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ

The article reveals the essence of financial strategies used by economical entities subject to the institutional management on international and local markets within a complex of modern instruments and ways of development of accounting, balance of payment and insurance activities.

Актуальність теми дослідження. Стратегія динамізації соціально-економічного розвитку за сучасних умов висуває в якості пріоритетного завдання таку оптимізацію валютно-фінансових механізмів, яка б гарантувала сприятливі умови для прискорення інформатизації та НТП, стабільного функціонування комерційних структур та господарських систем в цілому.

Крім того, цілі подальшої реалізації економічних реформ в Україні, забезпечення спрямування курсу національного розвитку на побудову дієвої системи ринків валютно-фінансових ресурсів потребують ретельного дослідження цілей та пріоритетів інноваційного розвитку фінансових систем, вироблення таких регулятивних механізмів, які б зумовлювали здатність до випереджального впровадження сучасних інформаційних технологій.

В такому контексті **метою статті** є розкриття змісту фінансових стратегій, що реалізуються суб'єктами господарських відносин та інституційного регулювання на міжнародних, а також на національних ринках у комплексі сучасних інструментів та способів реалізації розрахункових, платіжних, кредитних та страхувальних відносин.

У відповідності до сформульованої мети статті, її завданнями є: уточнення поняття фінансових інновацій, сутності й факторів їх реалізації, зокрема з урахуванням комплексного впливу даного явища на економіку країни; визначення тенденцій та особливостей розвитку ринку фінансових інновацій як самостійного сегменту загального ринку фінансових ресурсів; виявлення тенденцій розвитку міжнародних ринків фінансових послуг, а також засобів, що використовуються для їх регулювання на наднаціональному та на макрорівні; уточнення переліку національних інструментів, які використовуються з метою оптимізації фінансового, платіжного, а також кредитно-страхувального механізмів за умов світової кризи та господарської глобалізації; визначення змісту фінансових послуг, які виступають водночас як інструмент та компонент цілісного механізму валютно-фінансових відносин в рамках світогосподарської системи.

Об'єктом дослідження постає система міжнародних валютно-фінансових відносин, яка еволюціонує під впливом глобальних тенденцій інноваційного розвитку та регулювання, впровадження нових інструментів та способів розрахункових, платіжних, кредитних та страхувальних відносин. *Предметом дослідження* обрано фінансові стратегії, що реалізуються суб'єктами господарських відносин та інституційного регулювання на міжнародних, а також на національних ринках.

* аспірант Міжнародного науково-технічного університету ім. академіка Ю.Бугая (м.Київ)

© Гулей А.І., 2009

Викладення основного матеріалу. Фінансова єдність світу виникає як органічна складова глобалізації, а також в результаті поширення якісно нових інформаційних технологій, комп'ютерних систем, які, в свою чергу, породили нові реалії взаємин між контрагентами, більш досконалі технології та навіть якісно змінили природу фінансового бізнесу, взаємин між контрагентами, реалії глобальної конкуренції.

Логіка міжнародного бізнесу, сучасних регулятивних систем, а також глобальної конкуренції відтепер прив'язується до можливостей виготовлення дорогої та високотехнологічної продукції із великим вмістом доданої вартості. Можна погодитися із думкою про те, що саме інформаційні реалії не тільки впливають на характер комерційної діяльності у реальному та валютно-фінансовому секторах, але й значно розширюють завдання втручання в перебіг ринкових подій, зумовлюють зростання ваги інституційного інструментарію. Фактично відбувається зростання залежності економіки від державного втручання, і «передусім таку залежність виявляють інформаційно місткі її сегменти та сегмент послуг … (протягом другої половини XX ст. частка послуг у загальному експорті збільшилася утричі, причому на початку XXI ст. експорт послуг становив близько 40% від експорту товарного)»[1].

Здатність до ефективного переходу до реалій інформаційної економіки виступає, з одного боку, запорукою прогресу, а з іншого – засобом глобальної конкурентної боротьби, своєрідною перепусткою до елітних клубів «Золотого мільярда» та лідерів НТП. Адже освоєння інформаційних технологій є справою складною (в плані рівня розвитку відтворювальних систем), а також і дорогою (маючи на увазі можливості розвивати такі системи і спроваджувати виробництво сучасної інформаційної продукції і тепер усім інформаційних послуг), не доступною для відносно нерозвинених (тобто більшості) країн світу. Крім того, має місце й жорстка конкурентна боротьба на ринку інформаційних товарів та інформаційних послуг, оскільки для інформаційних ринків є абсолютно типовою класична кризи перевиробництва, яка звужує потенціал інформаційно-технологічного прогресу та актуалізує завдання пошуку ринків збуту вироблюваної на ньому продукції. Причому якщо раніше арсенал конкурентної боротьби обмежувався «традиційними» засобами товарно-маркетингової стратегії, політики фінансового «придушення» конкурентів, то тепер він став значно більш диверсифікованим та інтегрує як комерційні, так і регулятивні інструменти діяльності, як товарно-ресурсні, так і факторні засоби впливу. І головне у цьому відношенні – політика концентрації у своєму комерційному розпорядженні, а також на власній національній території інформаційних ресурсів, передусім у вигляді їх головних носіїв – кваліфікованих кадрів, мігрантів. У цьому зв'язку деякі автори пишуть про те, що «курс на створення інформаційного суспільства передбачає постійні динамічні зміни економічних і суспільних систем, регулятивних політик і міжнародної економічної діяльності», що актуалізує «ряд заходів і цілеспрямованих зусиль, нових ініціатив, які розв'язують креативний потенціал приватного сектора і дослідницького співтовариства, а також формують такі умови, які сприяють активному творчому внеску всіх громадян» [2].

Ключовою складовою ефективних валютно-фінансових стратегій постає таке нагромадження інвестиційного ресурсу, яке дозволяє здійснювати концентрацію базових факторів сучасного інформаційного виробництва, відтворювальної діяльності взагалі. Фактично «йдеться про застосування диверсифікованого інструментарію забезпечення лідерства, ключову функціональну роль у якому відіграють заходи, які спрямовані на захоплення контрольних позицій в інформаційно містких та технологічно ключових сферах» [1].

В практичному плані слід ставити питання про вироблення оптимальної моделі комбінації власного та залученого (проінвестованого, зокрема у вигляді ПІІ, та наданого в

кредит) капіталів при модернізації відтворювальних механізмів, здійсненні фінансування інновацій.

Інформатизація об'єктивно зумовила підвищення ролі портфельних інвестицій та ризиків міграції спекулятивних капіталів. З одного боку, це пов'язано із виникненням нових технічних можливостей здійснювати швидкі переливи капіталів, реалізовувати інвестиційні проекти у відповідності до поточних потреб реципієнтів в усіх куточках світу (йдеться про новітні банківські технології, канали технічної інформування тощо). З іншого боку, глобальні засоби масової інформації (електронні комунікації, телебачення, радіо, паперові носії та ін.) стимулюють диверсифікацію інвестиційних пакетів, забезпечують інтерактивність у спілкуванні інвесторів та виробників, навіть створюють панічні настрої, провокують ефекти «фінансового цунамі», змітаючи національні інститути і спотворюючи діючі економічні режими. Такий хвильовий ефект проявився ще підчас фінансової кризи глобалізованої економіки в 1997–1998 рр. Вже тоді віртуальна реальність Інтернету своєрідним чином «поглинула» реальні фінансові системи спочатку низки країн АТР, а потім спричинилася до потрясінь у глобальному масштабі.

Глобалізація та посилення конкурентної боротьби зумовили перенесення акцентів у комерційній діяльності та в регулюванні ринків на інноваційні інструменти та пріоритети розвитку. Причому особливу роль в даному відношенні відіграють власне фінансові інновації.

Фінансові інновації є самостійною економічною категорією, яка представляє специфічні відносини суб'єктів фінансового ринку з усіма властивими собі сутнісними рисами та особливостями. Ця проблематика не тільки розкриває фінансові наслідки нововведень, не тільки пов'язана з фінансово-економічним аналізом інновацій, але й передбачає вивчення інноваційного інструментарію власне фінансово-монетарного обігу.

Водночас розуміння фінансових інновацій потребує більш широкого підходу до проблеми, виявлення як загальних характеристик інновацій, інноваційного процесу, так і специфічних особливостей саме фінансових інновацій, враховуючи логіку, критерії оцінки різних агентів соціально-економічного життя. Такий підхід вимагає зокрема критичної переоцінки цілої низки постулатів економічної теорії, комплексного врахування реалій інформаційної економіки, глобального конкурентного середовища.

Зокрема слід по новому оцінити критерії матеріального науково-технічного прогресу, оскільки сьогодні прогресивні явища в господарстві, в системі міжнародних економічних відносин дедалі більшою мірою пов'язуються із цінностями інформаційного порядку, які раніше часто позначалися терміном «невидимі». На нашу думку, застарілими та вже неадекватними є підходи, згідно яких виробництво розглядається як виробництво вартості (капіталу в значенні додаткової вартості), або зводиться до нього, причому тоді, як це саме виробництво не трактується у зв'язку із зміною самої людини, характер її життєдіяльності. Помилковою є думка про те, що використання поняття «людський капітал» є лише метафорою, і «не повинне ототожнюватися з капіталом в справжньому його сенсі, тобто робочий не може ототожнюватися з капіталістом» [3].

Насправді і капітал, і критерії прогресу, і самі інновації (тобто йдеться про різнопорядкові явища, феномени, аспекти соціально-економічного буття) мають вирішальний «інформаційний вміст», який, власне кажучи, і надає їм сутнісного вираження, забезпечує понятійний зміст. Так, В.Новицький, відзначаючи, що традиційне трактування капіталу «як уособлення минулої, уречевленої праці», що також може виступати у вигляді фінансових цінностей, має бути доповненим оновленими підходами, згідно яких, у відповідності до еволюції об'єктів уречевленої праці, зростання ролі продукції високої переробки, капітал має дедалі більш виражену інформаційну природу. Крім того, «у сферу економічних відносин не просто входять все нові інформаційно насичені товари та послуги», а

««чиста» інформація перетворюється на все більшу цінність, витісняючи інші, «грубі» матеріальні цінності» [4].

Інформатизація виступає причиною не тільки науково-технічного, але господарського поступу взагалі, будучи змістовним наповненням інноваційного процесу, фактичним предметом науково-прикладної, винахідницької діяльності.

Під інноваціями в реальному секторі, у технологічному сенсі, маючи на увазі як їх розуміння макроагентами, а також на комерційному рівні, мають на увазі саме кінцеві результати цілеспрямованої винахідницької, інноваційної діяльності, що отримали практичне, матеріальне (або інформаційне) втілення у вигляді якогось принципово або частково нового (або вдосконаленого) продукту, нової послуги, нового (вдосконаленого) технологічного процесу. Важливою умовою того, що певна технологічна або організаційна новація трактується як інновація в економічному розумінні, є її упровадження у виробництві, на ринку, використання в практичній діяльності економічних та регулятивних агентів із відповідними фінансовими, конкурентними наслідками.

Фінансовими інноваціями є продукти, які розробляються та впроваджуються в економічній сфері і при цьому змінюють характер соціально-економічних відносин у суспільстві, господарських та виробничих дій людей. Такі інновації реалізуються на різних рівнях, різними суб'єктами, маючи різні наслідки та виконуючи різні функції. Так, на рівні індивідуально-споживацькому йдеться про умови розрахунків при здійсненні операцій купівлі продажу, про накопичення фінансових коштів протягом працездатного періоду і оптимізацію процесів їх використання після виходу людини на пенсію тощо.

У валютно-фінансовій проблематиці, з гносеологічної точки зору, можна виділяти різні аспекти, зокрема пов'язані з:

• економічною сутністю валютно-фінансових стратегій, їхнім методологічним змістом;

• функціональними зв'язками з реальним сектором, способами здійснення впливів на соціально-економічні процеси у бажаному напрямі;

• технікою здійснення валютно-фінансових операцій та розрахунків, особливостями їх організації.

Водночас виконання цих функцій прямо пов'язано із стимулюючою функцією держави. Активна роль дер¬жави в економічному житті суспільства та при здійсненні соціальних перетворень, як відзначається в економічній літературі, «зумовлює різноманітність конкретних видів бюджетних видатків». При цьому особливо наголошується на тому, що «світовий дос¬від переконує, що з розвитком суспільних відносин роль держави у розподільчих процесах і регулюванні економічного й соціального розвитку зростає, що позна¬чається на зростанні бюджетних видатків» [5].

Завдання створення сприятливого середовища для нововведень, інноваційного клімату постало перед національними економіками вже у 80-х рр. XX ст., а пізніше, в 90-х рр., а тим більше у першій декаді XXI ст., воно перетворилося на безумовний імператив успішного соціально-економічного розвитку в глобальному середовищі. Українська економіка ще до розпаду Радянського Союзу відчула потребу в активному впровадженні результатів наукових досліджень і прикладних розробок. Тоді стало очевидним, що фінансові механізми, що діють, неефективні, інноваційна активність підприємств низька, а середній вік виробничого устаткування надто великий.

Іншою важливою проблемою ефективного валютно-фінансового регулювання у контексті інтеграції національних економік до світо¬господарської системи є регулювання валютних ринків. Причому вона повинна розглядатися як з політекономічної точки зору, так і в прикладному аспекті.

Дійсно, регулювання валютних ринків у сучасних умовах глобалізації, зокрема й глобалізації господарських механізмів, набуває величезної актуальності. Глибока інтернаціоналізація всіх соціально-економічних процесів, яка, власне, і виступає сутнісним проявом глобалізації, вже привела до перетворення національних економік з відносно незалежних та відокремлених одна від одної господарських систем на інтегровані складові цілісного глобального господарського середовища, які є пов'язаними між собою щільною мережею різнохарактерних зв'язків – торговельних, інвестиційних, коопераційних, організаційно-інституційних та інших. Разом з цим трансформувалася й роль валютного ринку, який вже втратив як колишню стабільність, набувши надзвичайної динамічності й чутливості, так і відносну самостійність, утворивши структурний елемент більш складного механізму – глобальної фінансової системи.

Міжнародна практика функціонування національних економічних систем засвідчує, що характер валютних коливань відчутно позначається на поточному стані й процесах розвитку всіх секторів господарства певної країни. Відзначимо, що у ситуації гострої конкурентної боротьби на міжнародних ринках товарів і послуг, особливо в сегментах низько- та середньотехнологічної продукції, навіть незначні зміни у співвідношенні вартості національних валют нерідко знищують конкурентні переваги експортоорієнтованих підприємств та навіть цілих галузей. У цьому контексті регулювання валютних ринків стало одним з найбільш ефективних засобів здійснення державної економічної політики і фактично набуло статусу провідного інструмента регулятивного впливу в новітніх концепціях монетаризму. При цьому доводиться констатувати, що сучасні принципи функціонування, а також регулювання валютних ринків нерідко суперечать політекономічній сутності процесів валютного обміну, який опосередковує міжнародний обмін готовими товарами й послугами, природними ресурсами і капіталами.

Рухливість і динамічність коливань валютних курсів пов'язана з тим, що в сучасних умовах валютні ринки є надзвичайно чутливими до дуже широкого переліку чинників, пов'язаних із господарськими процесами як всередині країни, так і у зовнішньому економічному середовищі. Валютні коливання фактично є індикатором, що миттєво реагує на зміни у динаміці суспільного відтворення. Проте провідним чинником, що зумовлює непередбачуваність валютних коливань, є очікування гравців валютного ринку, що здійснюють переважно спекулятивні за характером операції. Аналіз закономірностей впливу подій, які відбуваються у реальному секторі економіки, на зміни валютних курсів, можна констатувати наявність синергетичного ефекту, через який цілком природна, адекватна реакція валютних курсів, якої можна було б очікувати у зв'язку зі змінами в економічній кон'юнктурі, посилюється очікуваннями, пов'язаними як із подіями, які викликали зміну курсів, так і з самою динамікою валютних коливань (у цьому контексті валютний ринок можна порівняти із своєрідною системою, що розхитує сама себе).

Механізми поточного регулювання валютних ринків побудовані здебільшого на компенсації тих змін у котируваннях, що виникли в результаті очікувань гравців, а не спрямовані на усунення причин виникнення цих дестабілізуючих очікувань. Ефективне регулювання валютних курсів можливе лише за умов упровадження активної і системної державної економічної політики, спрямованої на забезпечення стабільності у процесах відтворення, – в такому разі збалансованість і передбачуваність у розвитку самої економічної системи відповідно позначатиметься на динаміці валютного ринку, створюючи основу для його рівноваги.

Висновки. В результаті дослідження можна передусім підкреслити, що сучасні фінансові стратегії реалізуються різнорідними суб’єктами господарських відносин та інституційного регулювання на міжнародних, а також на національних ринках у комплексі сучасних інструментів та способів реалізації розрахункових, платіжних, кредитних від-

носин. Метою застосування таких інструментів є всебічне сприяння реалізації інноваційної стратегії як суб'єктів комерційного життя, так і держави в цілому, виходячи з пріоритетів максимального збільшення інформаційного вмісту у продукції, що виробляється, підвищення її конкурентоспроможності на світових ринках.

Література

1. Новицький В.Є., Степанов О.П. Інституціоналізм у моделі економічної динаміки // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук. журн. / Голов. ред. О.П.Степанов. – К., 2008. – Спецвипуск. – С.5.
2. Калюсь О.О. Інноваційні чинники розвитку економіки України: глобально-конкурентний аспект реалізації інформаційних стратегій // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук. журн. / Голов. ред. О.П.Степанов. – К., 2008. – Спецвипуск. – С.84.
3. Ельмеев В.Я. Человек труда вместо человеческого капитала // Перспективы человека в глобализирующемся мире / Под ред. Парцвания В.В. - СПб.: Санкт-Петербургское философское общество. – 2003. – С.325.
4. Новицький В.Є. Інформаційні цінності як ключовий ціннісний об'єкт і системовизначальна детермінанта соціального та цивілізаційного розвитку // Соціальні аспекти розвитку сучасної відкритої економіки: Україна в контексті міжнародного досвіду. Збірник наукових праць № 1. – Київ, 2007. – С. 115-116.
5. Аналіз фінансового забезпечення соціальної сфери України в умовах ринкової економіки // Визначення критеріїв та показників ефективності планування видатків бюджету в соціальній сфері / Науково-дослідна робота колективу НДІ міжнародних відносин та кафедри МБ НАУ // Соціальні аспекти розвитку сучасної відкритої економіки: Україна в контексті міжнародного досвіду. Збірник наукових праць № 1. – Київ, 2007. – С. 44.

Фрасенюк А.М.*

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ ІННОВАЦІЙ

The article deals with the modern approaches to the classification of innovations in banking. It highlights two main types of innovations – innovations in bank products and innovations in bank technologies. The impact of the transnational banks on the development of national banking is accented.

В умовах фінансової лібералізації національні банківські системи функціонують у принципово новому зовнішньому середовищі. Відбуваються поширення інноваційних банківських технологій, посилення конкуренції на новому технологічному рівні, зміни структури банківської сфери через активізацію злиттів і поглинань.

Сучасний розвиток банківської сфери характеризується, передусім, стрімким зростанням кількості міжнародних банків, обсягів їхніх активів та асортименту послуг. У передкризовий період банківський сектор України мав високу привабливість для іноземних інвесторів. За даними НБУ, у 2007 році найбільша активність M&A спостерігалася у фінансовому секторі (42%) і стосувалася угод щодо купівлі-продажу акцій українських банків. Було реалізовано рекордну кількість угод із залученням акцій українських банків на суму 4,4 млрд. доларів. Наразі більшість найпривабливіших українських банків вже здобули свого іноземного інвестора. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків у 2008 році зросла до 35,9%. На 1 вересня 2008 року в Україні працювало 49 банків з участю іноземного капіталу, з них 18 банків є банками із 100% іноземним капіталом. Найбільшу присутність демонструє капітал Росії (17,4%). За перше півріччя 2008 року обсяг російського капіталу, що сконцентрований у 12 українських банках, зріс у 2,6 рази до 3,8 млрд.грн. [12].

Революційні зміни в кредитно-фінансовій сфері постсоціалістичних країн, включаючи Україну, зумовили високий ступінь динамізму фінансових ринків і, зокрема, ринку банківських продуктів. Впродовж відносно недовгого шляху його розвитку спостерігалися значний перерозподіл часток ринку між його учасниками, поява великої кількості нових учасників, постійні зміни у сфері регулювання ринкових взаємин з боку держави, що зумовило наявність додаткових стимулів для поповнення і зміни спектру банківських продуктів. За цих умов розвитку ринку банківських продуктів життєвий цикл більшості з них скорочується, різко загострюється конкуренція, підвищуються вимоги споживача до пропонованих банками і небанківськими організаціями продуктів. Для підтримання власної конкурентної позиції банк вимушений постійно розширювати і удосконалювати спектр пропонованих ним продуктів, управлінські і виробничі системи для підвищення ефективності їх функціонування. Будучи продиктованими ринковим середовищем, процеси постійної зміни і оновлення, що притаманні діяльності банку, є ключовим чинником досягнення успіху будь-якої кредитної організації.

Ці процеси засвідчують інноваційний характер банківської діяльності. Термін «інно-

* здобувач кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Фрасенюк А.М., 2009

вація» має подвійний зміст. Інновація – це, по-перше, нововведення, тобто новий або вдосконалений продукт, послуга, технологія, упроваджені на ринку, у виробничо-господарській діяльності, споживанні, суспільному житті; по-друге, це процес здійснення змін, впровадження нововведень [1]. Інновація створюється в результаті досліджень і відкриттів, матеріалізує наукові і практичні рішення. Її основна властивість – новизна, яка оцінюється як по технічних параметрах, застосовності, так і з ринкових позицій по комерційній результативності.

Відповідно до міжнародних стандартів, інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, що отримав втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, упровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг. Стосовно банківської діяльності мається на увазі створення банківського продукту, що має привабливіші якості для споживача порівняно з пропонованим раніше, або створення нового продукту, здатного задовольнити неохоплені раніше потреби його потенційного покупця, або застосування більш довершеної технології створення того самого продукту. Інновація може бути розглянута як в динамічному, так і в статичному аспекті. В останньому випадку інновація є кінцевим результатом науково-виробничого циклу (НВЦ).

Поняття інновації можна застосувати до всіх сфер банківської діяльності, що мають своїм результатом якийсь економічний або соціальний ефект: збільшення частки ринку, зростання клієнтської бази банку, скорочення витрат на проведення певних видів банківських операцій тощо.

Інноваціями є зміни, обумовлені застосуванням віртуальних банківських і фінансових технологій, таких як управління банківським рахунком, розрахунки готівкою, електронний підпис, комплексне використання нових інформаційних і комунікаційних технологій для електронного і змішаних (традиційного і нового) маркетингу тощо; зміни, пов’язані з оптимізацією банківської мережі: розосередження й організаційний поділ банку, зміни у філіях і філіальній мережі;зміни в кваліфікації працівників: продукт-менеджер, консультант, фахівець із трансакцій і консультацій; зміни щодо структурно-технологічної перебудови діяльності банку: збір, збереження й аналітична обробка внутрішньої інформації, нові можливості внутрішнього контролю й аудита; зміни, обумовлені появою нових банківських продуктів (послуг) на базі нових технологій [6, С. 202 - 203].

Інноваційна стратегія банку, будучи складовою загальної стратегії розвитку банку, багато в чому залежить від типу інновацій, що переважають у процесі інноваційної діяльності банку. Внутрішні інноваційні процеси є об’єктивною необхідністю з погляду позиціонування банку на фінансовому ринку в умовах динамічних змін зовнішнього середовища. Визначення цілей, отримання результатів та аналіз інноваційної діяльності потребують класифікації нововведень, форми проявів яких можуть суттєво відрізнятися між собою. Розробка такої класифікації забезпечує цілісне розуміння предмету дослідження, дає змогу виявити взаємозв'язки і співвідношення різних груп і типів банківських інновацій. Крім того, усе це разом становить основу побудови економічного і організаційно-управлінського механізму для реалізації інновацій і просування банківських продуктів.

Перш за все, класифікувати банківські інновації можна за причинами виникнення. Для цього виокремлюють реактивні і стратегічні інновації [4].

Реактивні інновації здійснюються в межах проведення банком так званої оборонної стратегії, вони направлені на виживання кредитної організації на ринку і є в основному реакцією на нововведення банку-конкурента. В цьому випадку банк вимушений здійснювати інноваційну діяльність для забезпечення свого виживання в конкурентній боротьбі

на ринку. Результатом реактивних інновацій є встановлення нового співвідношення витрат і ефективності на основі проведення необхідного оновлення технологічних процесів або спектру пропонованих продуктів.

Стратегічні нововведення в основному спрямовані на попередження необхідності інноваційних перетворень, їх основна мета - отримання певних конкурентних переваг в перспективі. Прикладом такого роду інновації в даний час може бути впровадження комплексної системи дистанційного управління рахунками і пропонування даного продукту клієнтам. В результаті проведення стратегічних інновацій перспективне підвищення ефективності досягається банком раніше за його конкурентів У разі здійснення стратегічних нововведень кредитна організація висувається на нові конкурентні позиції, завдяки чому в сприятливу для неї сторону змінюється її позиція на ринку. Такого роду інновацією свого часу послужив вступ банків до міжнародних платіжних систем Visa International, MasterCard International і т.д. для емітування власних пластикових карт, які на даний момент часу є поширеним засобом платежу, але в перспективі ще знайдуть свій подальший розвиток і розповсюдження.

Серед дослідників інноваційних процесів користується визнанням класифікація інновацій, запропонована А.І. Пригожиним, який виокремлює такі види інновацій: за поширеністю – одиничні та дифузні; за місцем у виробничому циклі – сировинні, продуктові; такі, що забезпечують; за охопленням очікуваної частки ринку – локальні, системні, стратегічні; за інноваційним потенціалом – радикальні, комбінаторні удосконалювальні [7].

Продуктові інновації визначають основну частину інноваційної діяльності банку, оскільки його успіх на ринку прямо залежить від пропозиції ним спектру продуктів і послуг. Усередині групи продуктових інновацій також можна виділити дві категорії: власне продуктові і ринкові інновації.

Власне продуктові інновації пов'язані саме із створенням нових банківських продуктів, розробкою нових послуг, а також з просуванням їх на ринок, для якого вони були створені. Ринкові інновації об'єднують комплекс заходів, що дозволяють реалізовувати вже створені продукти на нових ринках, відкривати для них нові сфери використання.

Як приклад інновацій першої категорії можна назвати емітування і розповсюдження банком власних векселів і пропозицію їх своїм клієнтам як новий варіант депозиту. Друга категорія інновацій включає використання власних векселів банку в розрахункових схемах, що дає змогу орієнтувати вже відомий банківський продукт на новий ринок певної галузі.

Інновації, що забезпечують, грають вторинну роль, оскільки вони безпосередньо не пов'язані з основними функціями кредитної організації. Ця група інновацій має технологічний характер і включає інноваційні перетворення управлінської структури, методів організації основного виробничого процесу, тобто процесу надання послуг і реалізації банківських продуктів, вдосконалення банківських технологій тощо.

Щодо видів нововведень за інноваційним потенціалом, то стисло їх можна схарактеризувати таким чином. Радикальні інновації передбачають впровадження принципово нового вигляду банківських продуктів і послуг, застосування якісно нових технологій їх реалізації і надання, використання дійсно нових методів управління. До даної групи інновацій можна віднести впровадження CRM-системи (Customer relationship management (англ.) - система управління взаєминами з клієнтами). Комбінаторні інновації ґрунтуються на використанні поєднань різних наявних елементів (об'єднання різних наявних технологій надання послуг в один комплексний пакет, пропонований згодом на ринку як єдиний продукт). Удосконалювальні інновації покликані вносити необхідні зміни і доповнення до вже існуючих банківських продуктів для продовження їх життєвого циклу

(видача додаткових дисконтних карт або страхування депозитів при видачі пластикових карт).

Отже, основним призначенням комбінаторних і удосконалювальних інновацій є адаптація відповідно до поточної ринкової ситуації вже впроваджених базових перетворень, а також коригування останніх з урахуванням поточних цілей і завдань. Прикладом такого типу нововведень може бути часткова модифікація програмно-апаратного комплексу управління дистанційним доступом до розпорядження рахунками клієнтів без зміни основних комунікаційних каналів. Водночас радикальні нововведення мають результатом дещо принципово нове у самому механізмі функціонування кредитної організації.

Інші дослідники виокремлюють точкові та системні інновації за об’ємом їх впливу [4]. Точкові інновації пов’язані з удосконаленням технології на окремій ділянці технологічного процесу. Їх ефективність виявляється на рівні кількох операцій. На відміну від них, системні інновації призводять до зміни всього технологічного процесу або структури виробничих відносин. Наприклад, комп'ютеризація банківської діяльності і запровадження локальних обчислювальних мереж свого часу докорінно змінило роботу кредитних організацій, оскільки дало змогу прискорити і здешевити розрахунки, покращити якість обліку банківських операцій.

За ступенем новизни банківські інновації поділяються на новостворені і побудовані на новому способі використання вже існуючих продуктів. Новостворені, або інновації, засновані на нових відкриттях, трапляються часто в банківській сфері. Вони в основному пов'язані з глобальними змінами в системах виробничих відносин і виникають унаслідок появи нових технологій в інших галузях. Новостворені банківські інновації зазвичай зумовлюють ланцюжок заходів щодо зміни технологій функціонування банку і потребують великих об’ємів фінансування. Вони впроваджуються лише в разі змін всієї банківської системи і обумовлені агресивною політикою банку на ринку, спрямованою на захоплення певного сектора через пропозицію принципово нових продуктів і процедур обслуговування клієнтів. Цей вид нововведень ілюструє послуга інтернет - трейдингу, що набула поширення останніми роками.

Банківські інновації, побудовані на вже створених продуктах, мають найбільше розповсюдження зважаючи на відносну дешевизну розробок, нескладність впровадження і знижені ризики невдачі впровадження нового продукту. Вони спрямовані на підвищення експлуатаційних якостей і показників ефективності вже давно присутніх на ринку продуктів і послуг. Класичним прикладом даного виду нововведень є реалізація перехресних продуктів, наприклад, різновидів кредитування разом з іншими видами послуг. Так, поняття кредиту відоме давно, але послуги з факторингу і лізингу, що з'явилися пізніше і безпосередньо не супроводжуються видачею кредиту, ґрунтуються на кредитуванні.

Багато в чому перетинаючись з іншими класифікаційними групами, існує поділ інновацій за глибиною змін, що вносяться [2]: інновації нульового порядку, що стосуються оновлення і збереження вже наявних властивостей системи (заміна окремих представників персоналу кредитної організації, окремих об'єктів матеріально-технічної бази для збереження існуючої функціональності банку на первинному рівні);

- інновації першого порядку, що охоплюють кількісні зміни у системі (розширення того чи іншого підрозділу кредитної організації для поліпшення якості обслуговування за рахунок збільшення «виробничої потужності»);

- інновації другого порядку, в процесі яких відбувається перегрупування складових частин системи (структурні зміни в рамках однієї кредитної організації, злиття окремих структурних підрозділів, виділення нових з метою підвищення функціональної віддачі);

- інновації третього порядку - зміни структурних елементів адаптивного характеру, призначені для поліпшення взаємодії окремих підрозділів кредитної організації один з одним, перерозподіл функцій між ними;

- інновації четвертого порядку, що охоплюють збереження первинних властивостей структури при проведенні простих змін якісного характеру, що виходять за рамки адаптивних змін (наприклад, зміна апаратно-програмного комплексу банку, перехід на нову автоматизовану банківську систему);

- інновації п'ятого порядку, що передбачають збереження базової структури кредитної організації, але з внесенням змін до більшості властивостей системи (заміна частині робочого колективу і керівників середньої ланки з метою зміни якісних характеристик роботи банку);

- інновації шостого порядку - якісна зміна первинних властивостей кредитної організації, зміна ключових секторів клієнтів, що обслуговуються банком;

- інновації сьомого порядку, що спричиняють вищу зміну у функціональних властивостях кредитної організації (зміна «спеціалізації» банку, зміна всього спектру послуг, що надаються, перехід на нові ринки і використання нових принципів вибору і обслуговування клієнтської бази).

Заслуговує на увагу класифікація інновацій, запропонована російськими вченими П.Завліним та О.Васильєвим (табл.1).

Таблиця 1. Класифікація інновацій за П. Завліним та О. Васильєвим [1, С.10]

Ознака класифікації	Класифікаційні групи інновацій
1. Галузь застосування	Управлінські, організаційні, соціальні, промислові та ін.
2.Етапи НТП, результатом яких стала інновація	Наукові, технічні, технологічні, конструкторські, виробничі, інформаційні
3. Ступінь інтенсивності	«Бум», рівномірна, слабка, масова
4. Темпи здійснення інновацій	Швидкі, уповільнені, затухаючі, зростаючі, рівномірні, стрибкоподібні
5. Масштаби інновацій	Трансконтинентальні, транснаціональні, регіональні, крупні, середні, дрібні
6. Результативність	Висока, низька, середня
7. Эфективність інновацій	Економічна, соціальна, экологічна, інтегральна

Зокрема, у контексті транснаціоналізації банківського бізнесу корисним є поділ інновацій на трансконтинентальні, транснаціональні, регіональні за їх масштабом.

З проведеного у цій статті огляду сучасних підходів до класифікації банківських інновацій можна зробити такі висновки. Розглянуті класифікації охоплюють велике коло банківських інновацій в різних розрізах і забезпечують усебічне розуміння предмету класифікації[1]. Класифікація банківських інновацій дає можливість виявити спільне й відмінне у виникненні і перебігу інноваційних процесів в кредитних організаціях. Типологія банківських інновацій дає змогу формувати адекватні економічні і управлінські механізми з урахуванням типів інновацій і прийнятою банком інноваційною стратегією.

[1]Цим пояснюється деякий перетин класифікаційних підмножин між собою

Література

1. Береговой В.А. Банковские инновации // Актуальные проблемы финан¬сов и банковского дела / Сб. науч. тр. Вып. 6. – СПб.: СПбГИЭУ, 2003.
2. Быковский В.В. Организация и финансирование инноваций: учебное пособие / В.В. Быковский, Л.В. Минько, О.В. Коробова, Е.В. Быковская, Г.М. Золотарева. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2006. – 116 с.
3. Василенко В.О., Шматько В.Г. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник: Навчальне видання.- К.: ЦУЛ, 2003.- 440 с.
4. Викулов В.С. Типология банковских инноваций // Финансовый менеджмент. – 2004. - № 6.
5. Гольченко І.Е. Мотиви виходу іноземних банків на ринки країн Східної Європи та наслідки для місцевих банків // Вісник УАБС. - 2008. - №1(24).
6. Погореленко Н.П. Фінансові інновації у розвиток банківського сектору // Коммунальное хозяйство городов . – 2004. – (№ 54). - С. 200-205.
7. Пригожин А.Н. Нововведения: стимулы и препятствия. - М.,1989. - 215с.
8. Школьник І.О. Фінансовий ринок України : сучасний стан і стратегія розвитку: монографія / І. О. Школьник. – Суми : “Мрія-1”, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.
9. Юрчук Г.В., Юрчук О.М. Банківська система України в умовах розвитку ринку фінансових послуг // Вісник УАБС 2007 №2(23).
10. Frame W. Scott and White Lawrence J. Empirical Studies of Financial Innovation: Lots of Talk, Little Action? – Federal Reserve Bank of Atlanta. Working Paper. – 12 July 2002. – 40 p.
11. Molyneux, Ph. Regulation and financial innovation trends in European banking and the impact on the supply and demand for financial services in Rurope // ECB Working Paper № 03-16. – 2002. – December.
12. Офіційний сайт Національного банку України – www.bank.gov.ua.

Терес А.В.*

БАНКІВСЬКІ СИСТЕМИ ТРАНЗИТИВНИХ КРАЇН В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄС (НА ПРИКЛАДІ ПОЛЬЩІ, ЧЕХІЇ І СЛОВАЧЧИНИ)

The article deals with the results of the transformation of banking systems of Poland, Czech and Slovakia in the integration process of these countries to the EU. The research aim is to determine the common features and specific of this process reformation, elucidation of main results of transformation.

Ключові слова: транзитивні країни, інтеграція в ЄС, банківська система.

Дослідження процесу реформування банківської системи в країнах – нових членах ЄС – Польщі, Чехії і Словаччині має особливе значення для України. Тривалий час ці держави розвивалися в межах соціалістичної економічної системи, мали спільні проблеми в фінансово-економічній сфері, приблизно одночасно розпочали реформування своїх економік, що й визначило специфіку соціально-економічної трансформації.

На зламі 80-90-х рр. XX ст. країни переживали серйозні труднощі, обумовлені слабкістю фінансових систем і кредитуванням у великих обсягах промислових підприємств. Об'єктивно виникла потреба у прискореному реформуванні банківської сфери, адже на початку цього процесу неповернення кредитів в окремих банках сягало до 40%. Частково існуючі проблеми розв'язувалися шляхом реструктуризації боргів і фінансової підтримки з боку держави, початком приватизації. Важливим кроком на шляху трансформації був вступ Польщі, Чехії і Словаччині до «Організації економічного співробітництва і розвитку», членство в якій передбачає рівні умови для діяльності національних та іноземних інвесторів. Спільною проблемою для фінансових систем Польщі, Словаччини і Чехії була необхідність залучення іноземного банківського капіталу для кредитування програм модернізації національних економік, здійснення грошової реформи (переходу на євро) і т. ін.

Актуальність теми дослідження обумовлена роллю грошово-кредитної системи в розвитку економік транзитивних країн, особливим значенням цієї системи в умовах світової фінансово-економічної кризи, необхідністю узагальнення цього досвіду з метою застосування в Україні, а також недостатнім рівнем вивчення даної проблеми в існуючий науковій літературі.

Метою дослідження є виявлення особливостей еволюції банківської системи транзитивних країн, головних здобутків і результатів цього процесу на момент інтеграції та після вступу до ЄС (на прикладі Польщі, Чехії і Словаччини); а також розробка рекомендацій стосовно найбільш ефективного втілення цієї політики в Україні.

Теоретичною та методологічною основою дослідження є праці вітчизняних та зарубіжних вчених, роботи спеціалістів-практиків в сфері економіки, розвитку кредитно-фінансової сфери, грошового обороту та кредиту. Проблеми трансформації банківської

*здобувач відділу міжнародних валютно-фінансових відносин Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України (ІСЕМВ)

© Терес А.В., 2009

системи в умовах глобалізації досліджували А.С. Філіпенко [1], З.О.Луцишин [2], С.А. Циганов [3], О.І.Бутенко [4], П.В.Матвієнко [5] та ін.

Серед російських дослідників варто відмітити працю А.Вернікова, в якій проаналізовано активність, масштаби присутності, методи освоєння ринку і типи стратегії іноземного капіталу в країнах Центральної і Східної Європи. Велику увагу автор приділив проблемам фінансового посередництва, обсягів і напрямків кредитування, важелям стабільності банківської системи країн. [6]

У досліджені колективу авторів [7]] проаналізовано важливі аспекти розвитку країн ЦСЄ у складі ЄС, головну увагу приділено системним перетворенням, зокрема впливу норм ЄС на соціально-економічний розвиток нових держав – членів. Проблеми регулювання валютного курсу, еволюції курсової політики, економічні і фінансові наслідки девальвації національних валют на прикладі країн Центральної і Східної Європи представлено у тематичному збірнику [8] В роботі розглянуто проблеми модифікації режимів встановлення валютного курсу в країнах ЦСЄ залежно від завдань реформ і пріоритетів економічної політики. Проаналізовано еволюцію курсової політики, економічні і фінансові наслідки девальвації національних валют і переходу до повної конвертації національних валют.

При підготовці даної статті й систематизації отриманих даних застосовувались економічно-статистичні методи порівняння, класифікації, групування. Інформаційний базу дослідження склали матеріали Національного банку Польщі, Національного банку Чехії, Народного банку Словаччини, аналітичні звіти провідних банків ЦСЄ та ін.

Трансформація економічної системи Польщі, Чехії і Словаччини проходила у декілька етапів. На підготовчому етапі (1995-2004 рр.) основне завдання полягало у виконанні Європейської угоди (важливого компоненту підготовчої стратегії вступу до ЄС, ухваленого Радою Європи у 1994 р. у Гессені) і Копенгагенських критеріїв (ухвалених у 1993 р.). Уряди країн сконцентрували діяльність на здійсненні економічної і структурної реформи, створенні необхідних умов для подальшої інтеграції економік на базових принципах ЄС: вільний рух капіталів, товарів, послуг, вільне підприємництво, підготовка до переходу на єдину валюту. 1 лютого 1995 р. у Чехії, Польщі і Словаччині Європейська угода офіційно вступила в дію, і країни розпочали курс на інтеграцію на засадах асоційованого партнерства. Характерно, що Польща і Чехія увійшли до першої групи країн-кандидатів вступу до ЄС, а Словаччина – до другої.

У країнах розпочалася реалізація Національних програм підготовки до асоційованого партнерства, економічна частина яких передбачала скорочення внутрішнього і зовнішнього боргу, реструктуризацію фінансової і банківської системи, скорочення дефіциту бюджету, ухвалення закону про банкрутство. Уряд Чехії і Єврокомісія, наприклад, у листопаді 1999 р. підготували спільний документ “Про пріоритети економічної політики у Чеській Республіці”, яким передбачено зміст економічної політики для досягнення прогресу в економічній трансформації і підготовці до вступу до ЄС. У травні 2001 р. Європейською Комісією була ухвалена нова Економічна програма, головна увага в якій приділялася структурним реформам у фінансовій сфері, моніторингу, оцінці фінансового дефіциту і державного боргу, мінімізації фінансових ризиків. [9]

Перед вступом до ЄС в усіх країнах була створена система координації і узгодження позицій з інститутами ЄС. У 2004 р. у Польщі, наприклад, діяв Європейській комітет Ради міністрів з метою узгодження рішень з проблем євроінтеграції. Правова діяльність у цьому напрямі була досить активною: тільки з травня 2004 по липень 2005 р. уряди державнових членів ЄС передали до парламентів 35 тис. документів, надісланих генеральним секретарем ЄС. Особливе значення мало узгодження політики нової фінансової перспек-

тиви, у результаті чого національне право було підпорядковано загальноєвропейському відповідно до 2500 законів ЕС. [10; с. 47, 52]

Другий етап трансформації розпочався зі вступом Польщі, Чехії і Словаччини до ЄС 1 травня 2004 р. Головними завданням фінансової і банківської системи цих держав було приєднання до механізму валютного обміну ERM II Європейської грошової системи і перехід на євро. На основі положень Програми конвергенції, монетарною політикою було передбачено, що країни будуть дотримуватися політики обмінного курсу, яка не буде нести загрозу для країн спільного ринку і уникати значних коливань курсу.

Центральним компонентом трансформаційних змін стала реформа банківського сектору. З другої половини 1990-х рр. були зроблені важливі корективи банківського законодавства і політики по відношенню до іноземного капталу. Шлях приватизації став головним методом входження іноземного капіталу у фінансові ринки цих країн. Спочатку була проведена реструктуризація банківських систем за рахунок рекапіталізації і державної підтримки, згодом - продаж великих приватних банків іноземним інвесторам. В результаті у банківських системах країн ЦСЄ, що приєдналися до ЄС, переважають іноземні засновники. Збільшення масштабів участі іноземних банків в банківських системах країн ЦСЄ в 1990-і рр. сталося не за рахунок формування нових банківських структур, а шляхом впровадження в капітал існуючих кредитних інститутів і контролем над найбільшими національними банками. Найбільш значущих об'ємів ці операції досягли після банківських криз в країнах ЦСЄ, в ході яких багато банків, включаючи найбільші, опинилися на межі банкрутства. Державні і приватні банки були виставлені на продаж. Так, серед найбільших операцій подібного роду можна назвати придбання 66% чеського банку CSOB бельгійським KBC за 1,1 млрд. євро.

Реформування банківської і кредитної системи відбувалося шляхом здійснення важливих змін, зокрема застосування «єдиного паспорту» для всіх європейських кредитних інститутів, впровадження директив ЄС стосовно електронних грошей, гарантування депозитів, застосування єдиної форми звітності та ін. [11]

Особливістю і спільною рисою реформування банківських систем Польщі, Словаччини і Чехії було надання переваги у приватизації великим міжнародним банківським групам. В цілому присутність іноземного капіталу відповідала потребам соціально-економічного розвитку країн, тому стратегія іноземних банків мала подібний характер. Аналізуючи цей процес, В.Геєць справедливо виокремив два етапи: на першому – це, переважно, підтримка входження іноземного бізнесу в соціально-економічне середовище транзитивних країн, на другому – одержання ринкових переваг за рахунок надання більш різноманітних і якісних банківських послуг.[12] Важливе значення для масштабної присутності іноземних банків в транзитивних країнах мало створення відповідного пільгового регуляторного середовища, ліберального ліцензування, навіть більш сприятливого, ніж в економічно розвинених країнах. Після вступу Польщі, Чехії і Словаччини до ЄС ці пільги були відмінені.

В цілому за період трансформації банківська система в країнах ЦСЄ розвивалася динамічно і досягла значних результатів. Завершився процес приватизації банківської системи, іноземні банки посіли вагомі позиції на ринку фінансових послуг цих країн. На момент вступу до ЄС серед трьох країн тільки Польща вирізнялася досить великим впливом державного сектору на банківську сферу (польський PKO). У 2003 р. у Польщі діяло 60 банків, більшість яких з'явилася після низки об'єднань польських банків і західноєвропейських. У банківському секторі домінувало 5 провідних банків, частка яких становила до 50% активів. Серед 10 найбільших банків Польщі у 2003 р. було 2 державних. 30% - доля активів PKO – лідера ринку, Rabobank – 35% і менш ніж 15% - EBRD. Банківські активи в євро зменшувалися протягом 2001-2002 рр. через девальвацію польського злотого

і стагнацію економіки. Проте наприкінці 2003 р. класифіковані кредити становили вже більше 20% від загального обсягу невиплачених кредитів, що було найвищим показником серед країн ЦСЄ-8. [13; p.16]

Характерно, що тоді, як великі банки світу не виявляли зацікавленості у розгортанні діяльності на посткомуністичному просторі, найбільш активно діяли середні регіональні європейські банки: КВС (бельгійський), Bank Austria, Erste, Reiffeisen (австрійські), UniCredito, BCI Intesa (італійські), Commerzbank, Dresdner Bank (німецькі) та ін. (Табл.1)

На кінець 2004 р. частка європейських іноземних банків у країнах ЦСЄ склала 70% сукупних банківських активів. Якщо на території цих країн на кінець 2004 р. функціонувало 106 дочірніх банків іноземних кредитних організацій, то тільки 15 з них представляли азіатський або американський капітал. [14; с.7]

Табл. 1 Частка іноземних банків у сукупних банківських активах Словаччини, (у % , дані на кінець 2003 р.

	Назва банку	%
1.	Slovenska sporitelna (Erste)	21,1
2.	YUB Banka	19,6
3.	Tatra banka (Raiffeisin)	13,6
4.	CSOB (KBC)	7,1
5.	HVB bank (BACA)	5
6.	UniBanka (Unicredit)	5.0
7.	ING Bank	4,8
8.	Dexia Banka Slovenska	2,9
9.	Istrobanka (BAWAG)	2,8
10.	Ludova banka (OVAG)	2,7
11.	Others	15,3

Джерело: CEE Banking Sector Report, October 2004, RZB Group

При аналізі країни походження іноземних банків виділяється тенденція лідерства держав – сусідів. Наприклад, в Чехії частка австрійських банків у сукупному статутному капіталі банківської системи становить до 33,2%. У Польщі Німецьким банкам належить приблизно п'ята частка активів (Табл. 2).

Табл. 2. Частка іноземних банків у сукупних банківських активах Польщі, у %(дані на кінець 2003, 2006 рр.)

	Назва банку	2003,00%	2006,00%
1.	PKO	16,4	13, 9
2.	Bank Pekoo (UniCredit)	12	9,3
3.	PBK (BACA)	8,9	8,9
4.	Bank Handlowy (Citibank)	6,3	5.0
5.	ING Bank	5,6	6,6
6.	BRE Bank (Commerczbank)	5,2	5,8
7.	Bank Zachodni (AIllied Irish Bank)	4,6	4,6
8.	Kredit Bank (KBC)	4,4	3,1
9.	Bank Millennium (BC Portugues)	3,7	3,4
10	BGZ	3,2	2,6
11.	Raifeissen Bank	1,6	2,1
	Others	26,6	30,8

Джерело: CEE Banking Sector Report, October 2004, RZB Group; CEE Banking Sector Report, October 2007, RZB Group

Успіх іноземних банків на ринках країн Центрально-Східної Європи залежав від застосування низки інструментів: низького відсотку банківських послуг, збільшення обсягів кредитування, впровадження нових видів послуг, надзвичайно необхідних з економічної точки зору. Присутність іноземних банків посилила конкуренцію, особливо це позначилося на інтересах клієнтів, зацікавлених у зменшенні різниці між процентною ставкою для кредитів і депозитів.

Банківський бум – так оцінювали аналітики результати розвитку банківського сектору Польщі у 2006 р., в основі якого було щорічне (6,1%) зростання ВВП. Цього року банківські активи зросли на 15,1% (польськ. зл.) – найбільше від 2000 р. Спостерігалося зростання загальної суми кредитів – на 27,1% (євро еквівалент) [15; p.30].

У 2006 р., на фоні 6% щорічного зростання ВВП, інвестиційної і ділової активності динамічно зростав банківський сектор у Чехії. Проте в цей період з'явилася тенденція збільшення обсягів кредитування (22,7% у євро еквіваленті) над зростанням обсягів банківських активів – 13,4%. Особливо відрізнялася динаміка кредитування приватних осіб: якщо у 2000 р. воно становила всього 9% від загального обсягу, то у 2006 р. – більш ніж 35%. [16, p. 34]

Після вступу країн до ЄС активізувався процес злиття провідних національних банків з іноземними. У листопаді 2007 р. відбулося заплановане злиття HVB банка і Zivnostenska банка (одного з найдавніших банків, заснованого 1868 р.) в UniKredit банк Чеської республіки. У 2006 р. розпочалося об'єднання eBanka і Reiffaissen International,. Своєрідним компромісом з польською елітою став продаж UniKredit банком 200 відділень GE Money за 625 млн. євро. Виокремлення 483 відділень BPH (разом з поверненням бренду і окремих операційних функцій) було частиною компромісу між UniKredit банком і польською стороною для поглинення BPH банком Bank Pekao. [17; p. 31, 34].

У результаті активної діяльності лідером у Польщі є UniKredit банк, доля активів якого на банківському ринку становить 17%, у Чехії та Словаччині панівні позиції займає Erste банк. В цілому взаємна участь кредитних установ країн ЄС-15 і ЦСЄ є асиметричною: західноєвропейські банки займають значущі позиції у країнах ЦСЄ, а кредитні організації країн ЦСЄ практично не представлені за кордоном.

Розвиток банківського сектору у 2007 р. виявив певні тенденції до уповільнення, хоча банківські активи в країнах ЦСЄ зросли на 100 млрд. євро порівняно з 2006 р. Якщо у 2003-2008 рр. збільшення банківських активів в цьому регіоні становило 26 %, то між 2008 -2013 рр. передбачалося досягти 15% зростання. У 2007 р. спостерігалося стабільне зростання обсягів кредитування 48% від рівня росту ВВП в країнах ЦСЄ, що навіть більше, ніж в країнах ЄС- 15 (45,7% від рівня ВВП) .[18]

В умовах світової економічної кризи деяка специфіка розвитку банківського сектору країн ЦСЄ має особливе значення. Наприклад, у Польщі, на хвилі економічного зростання 2006-2007 рр., було видано кредитів менше, ніж залучено депозитів, тому для польського суспільства не є характерним «життя в кредит». Хоча в цілому по країнах ЦСЄ обсяг кредитування є більшим, ніж обсяг залучених депозитів. Збільшення довіри вкладників до банків в умовах загострення ситуації у фінансовому сектору має важливе значення для стабільності цієї системи.

Позитивні і негативні сторони трансформації банківської системи Польщі, Чехії і Словаччини мають визначитися в умовах світової фінансової кризи, яка на думку екс-керівника Федеральної Резервної системи США Алена Гріслена, є найбільшою за 100 останніх років. [19] Першим відчутним її наслідком для поляків стало суттєве зниження курсу національної валюти: злотий у жовтні 2008 р. подешевшав відносно євро на 10%, а відносно долара – майже на 30%. Сальдо поточного рахунку платіжного балансу країни хоч і є не-

гативним (за підсумками І півріччя 2008 року воно склало 4,9 мільярдів євро, або 3,4% польського ВВП), проте кращим, ніж у багатьох інших держав регіону. [20]

Стурбованість урядовців, зокрема міністра фінансів та віце-канцлера Австрії Йозефа Прьолля, викликає зростання банківської заборгованості в регіоні. Згідно даних Банку міжнародних розрахунків, восени 2008 р. обсяг позик, наданих іноземними банками клієнтам зі Східної Європи, становив 1,65 млрд. доларів. 1,5 мільярда з цієї суми надали банки із Західної Європи. Найбільший ризик не повернути свої кошти мають Австрія, банки якої надали клієнтам у Східній Європі позики обсягом до 80% від ВВП країни, Швеція - 30% та Греція - 19%. [21] Погіршення фінансової ситуації у 2009 р. спричинило необхідність розробки австрійським урядом, стратегії, яку у Відні називають «стабілізаційним наступом». ЇЇ головна мета – координація дій провідних фінансових установ, національних банків, європейського Центробанку, урядів країн ЄС та країн – партнерів. У 12 країнах ЦСЄ австрійські банки мають непогашених кредитів на загальну суму 230 млрд. євро. [22]

Для діяльності іноземних банків в країнах ЦСЄ, як зазначає «Economist», є три види ризиків за нинішньої ситуації.. По-перше, безнадійні борги, особливо взяті в іноземних валютах, які піднялися відносно місцевих валют підвищуються у вигляді дефолту місцевих клієнтів. По-друге, невідповідності обміну іноземної валюти означають, що активи місцевих банківських дочірніх структур зменшуються відносно до зобов'язань, поглинаючи капітал. По-третє, дочірні філії стикаються із втратами депозитів або не в змозі залучити нові депозити. У будь-якій з цих ситуацій, західні материнські банки мали б обережно ставитися до капіталу та ліквідності. [23]

Перебіг ситуації в умовах розгортання фінансово-економічної кризи у Польщі, Чехії і Словаччині є дещо відрізняється. Оцінка масштабів кризи змінюється досить швидко і радикально. Наприкінці 2008 р. міністр фінансів Чехії М. Калоусек заявив, що в країні немає економічної кризи, лише «закінчилися добрі часи, починається звичайний економічний період, і немає необхідності ухвалювати особливі рішення або заходи». [24]. Прогнозований зріст ВВП Чехії у 2009 р. передбачається в межах 3,1 – 3,3 відсотка.

На початку 2009 р. Європейська комісія оприлюднила дані стосовно оцінки економічної ситуації в країнах - нових членах ЄС. Зокрема, зазначалося, що найкраща ситуація була зафіксована в економіці Польщі, Словаччини і Чехії. Наприкінці 2008 р. Кабінет міністрів Польщі ухвалив ряд важливих рішень щодо підготовки превентивного плану стабілізації національної фінансової системи, виділяючи на його реалізацію. 24 млрд. євро. Зокрема, передбачено гарантування вкладів і кредитів, пільгове кредитування бізнесу. При цьому прогнозований зріст ВВП Польщі у 2009 р. передбачено у 3,7 відсотка. Важливим фактором підтримки фінансової системи Польщі є виділення Світовим банком кредиту на проведення фіскальної реформи.

Обговорюючи питання щодо стабільності банківської систем країн ЦСЄ і можливі ризики, польський банкір Сергиуш Наяр, засновник міжнародної електронної банківської системи М-Банк у складі Комерц-Банку, зазначив, що погіршення ситуації в цій системі ще попереду, адже проблеми великих іноземних банків не можуть не позначитися на банківській системі нових членів ЄС. Відносна стабільність банківської системи Польщі, Чехії і Словаччини пояснюється тим, що вона не є складною і розвиненою, банки цих країн не працювали безпосередньо на американських ринках, до того ж позитивно оцінюється діяльність Центральних банків. При цьому передбачено, що наприкінці 2009-2010 рр. можливе погіршення положення банків Польщі, що займаються іпотечним кредитуванням. [25].

Вступ 1 січня 2009 р. Словаччини в єврозону має стабілізуюче значення для країни, посилює привабливість економіки для інвесторів, зміцнив стабільність у фінансовій сфері.

Економічні преференції мають три складові: збільшення прозорості при порівнянні цін, зменшення витрат при переводі однієї валют в іншу, зменшення валютних ризиків, що сприяє збільшенню торговельного обігу з іншими країнами Європи і зменшення премії за ризики, яка закладається у вартість капіталу. Інвестиційна політика Словаччини, на думку заступника голови правління Національного банку Словаччини Мартина Барто, вигідно відзначалася підтримкою найбільш сучасних галузей виробництва, попит на продукцію яких може зберегтися і в умовах світової кризи. [26] Наприклад, тільки у 2007 р. темпи економічного зростання в цій країні у були серед найвищих у Європі (9%). 24 жовтня 2008 р., з метою запобігання поширенню негативних настроїв серед населення, парламент Словаччини ухвалив законопроект щодо запровадження повного державного гарантування банківських депозитів для вкладів, що не перевищують 27 тисяч доларів США.

Особливості розвитку нових країн-членів ЄС визначили диференційований підхід до надання їм допомоги з боку провідних західних держав. У лютому 2009 р. комісар ЄС з питань промисловості Гюнтер Ферхойген заявив, що розмір і темпи поширення економічної кризи стали неочікуваними, а індекс падіння ділового клімату в Європі є найнижчим за 25 років. На позачерговому самміті 27-країн-членів ЄС 1 березня 2009 р., присвяченому економічній кризі, протекціоністська позиція західних держав була заявлена досить відкрито. Дев'ять країн ЦСЄ (Польща, Чехія, Словаччина, Литва, Латвія, Естонія, Болгарія і Румунія) отримали негативну відповідь на ідею розробки єдиного плану порятунку їх фінансової системи і створення антикризового фонду обсягом до €190 млрд. Ця позиція була сприйнята, зокрема прем'єр-міністром Угорщини Ф.Дюрчанєм, як загроза нової «залізної завіси» [27]

Проблема допомоги банківській системі країн ЦСЄ з боку урядів провідних європейських держав, на думку головного економіста Європейського банку реконструкції і розвитку Еріка Берглофа, залежить від того, чи будуть банки цих країн вилучати ліквідність з банків країн Центральної і Східної Європи, чи будуть продовжувати надавати гроші своїм відділенням, які діють у цих регіонах. Адже держави Східної Європи потребують 200 млрд. дол. для погашення і подовження різними кампаніями, банками і державними структурами короткотермінових позик у західних кредиторів. [28] За цих умов важливо те, що рекапіталізація банків і наданням їм гарантій від політичних ризиків – головний елемент стратегії Всесвітнього банку з подолання фінансової кризи.

Таким чином, трансформації фінансово-кредитних систем Чехії, Польщі і Словаччини та їх функціонування під час світової економічної кризи дозволяє зробити певні висновки. В цілому до моменту вступу п'яти країн ЦСЄ до ЄС, у тому числі Польщі, Чехії і Словаччини, був проведений великий обсяг діяльності з гармонізації банківського законодавства. Так, були відмінені всі обмеження щодо руху європейського капіталу в банківських системах ЦСЄ, зокрема, зняті всі обмеження з організації філій, був забезпечений принцип «єдиного паспорта». Необхідно відзначити, що багато змін було внесено ще на початку 2000-х рр., проте вони вступили в дію з 1 травня 2004 р. – тобто з моменту членства. В зв'язку з цим ці введення відразу позначилися на активізації діяльності європейських банків на території країн ЦСЄ.

Країни ЦСЄ за п'ятнадцять років реформ перейшли від протекціоністської політики в банківській справі до ліберальнішого режиму, що сприяло розширенню діяльності європейських банків в країнах ЦСЄ і збільшенню масштабів їх присутності. Серед першочергових заходів, які б сприяли стабілізації ситуації у фінансово-кредитній сфері, експерти називають термінове введення євро. Це підтверджує позитивний досвід Словаччини.

Хоча стан економік Чехії і Польщі на початок 2009 р. фахівці ЄБРР оцінюють як достатньо стабільний, проте, на думку експертів, однією з помилок урядів країн ЦСЄ було уповільнення входження в зону євро. [29]. Досвід трансформації банківської системи в

Польщі, Чехії і Словаччині, результати якої вже проходять випробування в умовах світової економічної кризи є важливим для України, яка у 2009 р. опинилася у найважчий фінансовій ситуації серед країн Центральної і Східної Європи.

Література

1. Світова економіка: Підручник / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, О.І. Рогач та ін. – К.: Либідь, 2007. – 640 с.
2. Луцишин З.О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації. – К.: Видавництво "ДрУк", 2002. – 320 с.
3. Циганов С.А. Генезис банківських систем у трансформаційних економіках: структурно-функціональний аналіз. – К.: Академпрес, 2006.- 412 с.
4. Бутенко О. Іноземні банки на фінансових ринках країн Центрально-Східної Європи // Банківська справа. - 2005.- № 3.- С.62-69.
5. Матвієнко П.В. Розвиток грошово-кредитних відносин у трансформаційній економіці України.- К. : Наук. думка, 2004.- 256 с.
6. Верников А. В. Иностранные банки в переходной экономике: сравнительный анализ. - М.: ИМЭПИ РАН, 2005. - 304 с.
7. Адаптация стран Центральной и Юго-Восточной Европы к условиям развития в составе Европейского Союза /Отв. ред. Куликова Н.В.— М.: ИЭ РАН, 2007. — 288 с.
8. Политика регулирования валютного курса как составная часть общей экономической политики (сравнительный анализ практики стран Центральной и Восточной Европы). Тематический сборник /Отв. ред. З.Н.Кузнецова. - М., ИМЭПИ РАН, 2002. – 144 с.
9. The Czech Republic's integration into the EU – monetary and economic policy//http://www.cnb.cz/en/international_relations/cr_eu_integration/
10. Бухарин Н.И. Влияние членства стран Центральной Европы в ЕС на функционирование политической системы и права // Европейский Союз и страны Центральной и Восточной Европы. Информационно-аналитический бюлетень. Центр проблем интеграции Института экономики РАН. – М., 2005.- № 4.- С. 47-53.
11. Comprehensive Monitoring Report on Preparation for Membership, 2003; Banking Structures in the New EU Member States // ESB.- 2005.- January.
12. Геєць В. Іноземний капітал у банківській системі України // Дзеркало тижня. -2006.- № 26 (605).- 8-14 липня
13. Demel Walter, Maxian Stefan. CEE Banking Sector Report. 2004, October / Raiffeisen Zentralbank Osterreich AG, Raiffeisen Central Bank AG.- Vienna, - 104 p.
14. Абалкина А.А. Банковские системы стран Центральной и Восточной Европы в условиях присоединения к ЕС // Европейский Союз и страны Центральной и Восточной Европы. Информационно-аналитический бюллетень Центра проблем интеграции Института экономики РАН. – М., 2005.- № 4.- С.7 – 22.
15. Demel Walter, Maxian Stefan, Joan Sikimic. The Heat goes on… no real signs of a cool down yet // CEE Banking Sector Report, October 2007 / Raiffeisen Zentralbank Osterreich AG, Raiffeisen Central Bank AG.- Vienna, 2007. – 88 p.
16. Там само.
17. Там само.
18. RZB Group Banking Sector Report 2008: Banking Assets showed record growth in CEE in 2007 // //www.raiffeisenbank.ba/en/vijesti/2008/02102008.htm
19. Пахомов Ю., Пахомов С. Світова фінансова криза // Економічний часопис - XXI. – 2008.- № 11-12 // http://www.soskin.info/ea.php?pokazold=200802&n=11-12&y=2008

20. Вплив світової фінансової кризи на економіки країн Центрально-Східної Європи //http://polityka.in.ua/info/145.htm
21. Тимоць І. The Financial Times, Велика Британія: «Маємо уважно стежити за Києвом» // Високий замок. - 2009.- №27(3921).- 18 лютого.
22. Австрия готовится спасать свои активы в Центрально-Восточной Европе http://delo.ua/news/101620
23. The ties that bind // Economist.com. -2009.- Feb 19th //http://www.economist.com/finance/displaystory.cfm?story_id=13145857
24. Радзявичюте Аушра. Центральная и Восточная Европа: экономический взлет уже в прошлом // http://www.geopolitika.lt/print.php?artc=3105
25. Лагунина И. Почему у Польши и Словакии есть шанс избежать рецессии? 27.01.2009 // http://www.svobodanews.ru/content/Transcript/482254.html
26. Там само.
27. http://imperiya.by/news.html?id=27376
28. http://www.prime-tass.ru/news/show.asp?id=871837&ct=news
29. The Financial Times: в охваченных кризисом странах Восточной Европы нужно срочно ввести евро //http://www.baltic-course.com/rus/_analytics/?doc=10282

ЗМІСТ

ПОЛІТИЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Дорошко М.С., Дорошко Т.М.
Економічний розвиток Російської Федерації як підстава її геополітичної стратегії 3

Коппель О.А.., Кісільова З.
США, Європа і Близький Схід: сфера міжцивілізаційних взаємодій..... 7

Ткач О.І.
Державна політика Мексики у формуванні інформаційного суспільства в умовах глобалізації..... 13

Борділовська О.А.
Відносини Республіки Індія з Європейським Союзом..... 15

Ковальова А.Д.
Соціальний розвиток Мексики в умовах інтеграції..... 23

Литвиненко Н.П., Шамбір К.
Загальні світові тенденції розвитку засобів масової інформації..... 32

Шамраєва В.М.
Україна та США: останні тенденції у міждержавних відносинах (2005-2008р.)... 37

Седляр Ю.О.
Композиційні складові зовнішньої політики держави..... 45

Осташ Н.І.
Участь Канади у війні в Афганістані в контексті канадсько-американських відносин..... 52

Черінько І.П.
Політика лейбористського уряду Великої Британії щодо Болгарії та Румунії як претендентів на членство у ЄС..... 59

Цибуляк А.Г.
Тенденції формування сучасної військово-політичної ситуації в світі..... 66

Опімах Р.Є.
Азербайджанська нафта та перспектива енергетичної дипломатії України..... 77

Коноваленко Т. В.
Міжнародні безпекові організації крізь призму теорії концептуальної метафори... 88

Бойченко О.М.
Позиції центральноєвропейських країн до формування безпекової та оборонної політики ЄС (на прикладі Польщі, Словаччини та Чехії)..... 95

Гримська М.І.
Еволюція дипломатії КНР за доби «чотирьох модернізацій»: нові тенденції..... 99

Халаджи В.В.
Польсько-шведська ініціатива «східне партнерство» (СП) – засади її формування, основні принципи та можливості для України..... 109

Троцький Я.О.
Можливості України у протидії глобалізаційним загрозам: міжнародний тероризм та міграційні виклики..... 114

Цибульській С.І.
Особливості геостратегії держав сучасності..... 121

Ахундов Камал Юсиф-оглу
Аналіз поетапного створення міжнародного іміджу Ірану як агресора, після ісламської революції і розгортання іранської ядерної програми..... 129

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

Криволапов Б.М.
Чинні обмеження на рух капіталів в українському законодавстві та їх відповідність європейським стандартам..... 134

Григоров О.М.
Міжнародні та національні правові стандарти аеропортової діяльності..... 142

Цірат Г.А.
Особливості правового статусу іноземної держави в міжнародному цивільному процесі. Судовий імунітет держави..... 151

Дяченко В.І.
Проблеми підвищення ефективності прокурорського нагляду за додержанням законодавства України, що регулює обіг наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів..... 161

Єфименко А.П.
Питання корпоративного управління у Законі України «Про акціонерні товариства»..... 169

Макаруха З.М.
Засадничі принципи заснування та розвитку простору свободи, безпеки та юстиції в рамках ЄС..... 180

Поєдинок О.Р.
Захист дітей-біженців у міжнародному праві..... 191

Костюченко Я.М.
Історія становлення договірно-правових відносин України з Європейським Союзом..... 198

Святун О.В.
Практика міжнародного суду ООН у сфері консульського захисту на прикладі США..... 203

Луценко Ю.В.
Звільнення особи від кримінальної відповідальності за створення злочинної організації за кримінальним законодавством України та порівняльний аналіз такого звільнення за кримінальним законодавством деяких іноземних держав..... 206

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Шнирков О.І., Капустін А.
Розвиток національних інноваційних політик країн-членів ЄС на початку XXI століття..... 216

Філіпенко А.С.
Глобальні фінансово-інституційні передумови співпраці України та ЄС..... 231

Андрійчук В.Г.
Декларативність і віртуальність набуття Україною асоціації з ЄС..... 237

Будкін В.С.
Спільне та відмінне у фінансових системах країн ЄС та СНД..... 243

Луцишин З.О., Мелих О.Ю.
Зовнішня стабільність гривні та проблеми її забезпечення в умовах розгортання світової фінансово-економічної кризи..... 248

Ступницький О.І.
Генезис організаційних структур корпорацій в умовах нових геоекономічних викликів..... 259

Дикий О.В.
Конвергенція маркетингу та стратегії підприємства в умовах глобалізації бізнесу..... 268

Приятельчук О.А.
Конкурентна розвідка як запорука ведення успішної бізнес-діяльності..... 274

Карп В.С., Сердюк Є.
Іноземне інвестування в український ринок землі..... 276

Сльозко О.О.
Компаративний аналіз економічного розвитку Угорщини й України (1990-2005рр.)..... 281

Шнирков О.О.
Структуроформуючі ефекти митного союзу..... 283

Сьеміонтковскі П.
Мотиви припливу прямих іноземних інвестицій в Польщу – результати досліджень..... 289

Вовк І.Г.
Фінансово-інституціональні аспекти інтеграційної стратегії України до ЄС..... 295

Шинкаренко І.В.
Визначення митної вартості з урахуванням платежів роялті..... 303

Даниленко В.А.
Взаємозв´язок короткострокових бізнес-циклів в промисловості України, Росії та ЄС..... 311

Гулей А.І.
Валютно-фінансові стратегії за умов глобалізації та інформатизації: методологічні та прикладні аспекти..... 318

Фрасенюк А.М.
Сучасні підходи до класифікації банківських інновацій..... 324

Терес А.В.
Банківські системи транзитивних країн в умовах інтеграції до ЄС (на прикладі Польщі, Чехії і Словаччини)..... 330

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Збірник наукових праць

ВИПУСК 84

(Частина II)

Засновано 1996 року.

Засновник: Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Свідоцтво про державну реєстрацію: К1 № 292 від 05.11.1998 р.

Науковий редактор: д-р екон. наук, проф. Шнирков О. І.

Рекомендовано до друку Вченою Радою Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Протокол № 2 від 27 жовтня 2009 року.

Підписано до друку 30.10.2009.
Наклад 1000 прим.

Відділ оперативної поліграфії
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Тел. 483–11–25