
**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

**ВИПУСК 118
(частина I)**

ACTUAL PROBLEMS OF INTERNATIONAL RELATIONS



КИЇВ – 2014

Актуальні проблеми міжнародних відносин : Збірник наукових праць.
Випуск 118 (частина I).

К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка.
Інститут міжнародних відносин, 2014. – 216 с.

У Збірнику розглянуто актуальні питання розвитку сучасних міжнародних відносин, міжнародного права та міжнародних економічних відносин.

Розраховано на викладачів, наукових співробітників, аспірантів та студентів.

Редакційна колегія

Головний редактор: Копійка В. В., доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

1-ий заступник головного редактора (науковий редактор): Дорошко М. С., доктор історичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

2-ий заступник головного редактора: Хмара М. П., кандидат економічних наук, науковий співробітник, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Відповідальний редактор: **Макеєнко Л. Ф.**, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Члени редакційної колегії

Арнольд Райнер, доктор юридичних наук, професор, Регенсбурзький університет (м. Регенсбург, Федеративна Республіка Німеччина).

Балюк Валенти, доктор політичних наук, професор, Університет Марії Кюрі-Склодовської (м. Люблін, Республіка Польща).

Вергун В. А., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Губерський Л. В., доктор філософських наук, академік НАН України, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Дайнеко В. В., кандидат філологічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Дец Йоахім, доктор політичних наук, професор, Ягеллонський університет (м. Краків, Республіка Польща).

Довгерт А. С., доктор юридичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Кашкин С. Ю., доктор юридичних наук, професор, Московський державний юридичний університет ім. О. Є. Кутафіна (м. Москва, Російська Федерація).

Кисіль В. І., доктор юридичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Коппель О. А., доктор історичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Крижанівський В. П., доктор історичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Крушинський В. Ю., доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Кремон Марізі, доктор юридичних наук, професор, Європейський академічний інститут (м. Флоренція, Італійська Республіка).

Мальгін А. В., доктор політичних наук, професор, Московський державний інститут міжнародних відносин (Університет) (м. Москва, Російська Федерація).

Манжоло В. А., доктор історичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Матвієнко В. М., доктор історичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Муравйов В. І., доктор юридичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Пахомов Ю. М., доктор економічних наук, професор, академік НАН України.

Перепелиця Г. М., доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Пирожков С. І., доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України.

Пузанов І. І., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Рижков М. М., доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Розач О. І., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Сіскос Євангелос, доктор економічних наук, професор, Державний технологічний навчальний інститут (м. Касторія, Грецька Республіка).

Скороход Ю. С., доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Філіпенко А. С., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Фурса С. А., доктор юридичних наук, професор, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Шемишченко Ю. С., доктор юридичних наук, професор, академік НАН України.

Циганов С. А., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Шнирков О. І., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Адреса редакційної колегії:

04119, Київ, вул. Мельникова, 36/1, Інститут міжнародних відносин, тел. 483-11-25.

Збірник наукових праць «Актуальні проблеми міжнародних відносин» заснований у 1996 році. Засновник: Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Збірник наукових праць внесено до переліку наукових фахових видань України з юридичних, політичних і економічних наук.

Постанова президії ВАК України № 1-05/8 від 22. 12. 2010 р.

Електронну версію видання розміщено на сайті «Актуальні проблеми міжнародних відносин» за адресою <http://journals.iir.kiev.ua> і передано до Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського на депозитарне зберігання та представлення на порталі наукової періодики: <http://www.nbuv.gov.ua>.

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

Всі права застережені. All right reserved. При цитуванні обов'язкове посилання на Збірник наукових праць «Актуальні проблеми міжнародних відносин».

© Інститут міжнародних відносин. 2014.

ПОЛІТИЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

УДК – 327(477):327(439)

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСКОРДОННОГО ЄВРОРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З УГОРЩИНОЮ

Артьомов І. В.

Кандидат історичних наук, професор кафедри міжнародного права, в. о. проректора з науково-педагогічної роботи, директор Навчально-наукового інституту євроінтеграційних досліджень ДВНЗ «Ужгородський національний університет».

Анотація. *Важливою складовою частиною українсько-угорських відносин на міжрегіональному рівні є транскордонне співробітництво між прикордонними регіонами України та Угорщини, яке регулюється передусім положеннями Угоди між Кабінетом Міністрів України та Урядом Угорської Республіки про транскордонне співробітництво від 11 листопада 1997 року.*

У статті проаналізовано стан та перспективи розвитку українсько-угорського транскордонного єврорегіонального співробітництва, а також визначено роль та функції українсько-угорського кордону в контексті транскордонного співробітництва обох країн в умовах інтеграції України до Європейського Союзу.

Українсько-угорське співробітництво має різноплановий, але цілісний і комплексний характер. Воно здійснюється на всіх рівнях міждержавних взаємин – від центрального до регіонального і локального. При цьому співробітництво охоплює різноманітні сфери – від захисту прав національних меншин до господарської співпраці та координації соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів. Поступово поглиблюється міжрегіональна співпраця та формування основ транскордонного (прикордонного) українсько-угорського регіону, а також мультикультурних і поліетнічних єврорегіональних спільнот.

Ключові слова: *єврорегіональне транскордонне співробітництво, розширення ЄС, добросусідство, євроінтеграція, прикордонні території.*

Постановка проблеми. Процес входження України в європейський інтеграційний простір і визнання її європейськими партнерами потребує координації зусиль з розвитку співпраці з країнами ЄС і в першу чергу – з сусідами України, такими як Угорщина.

Для України, кордони якої у 2007 році наблизились безпосередньо до Європейського Союзу, питання співробітництва з країнами-сусідами – одне із визначальних. Адже території в зоні впливу кордонів нашої держави відіграють надзвичайно важливу політичну і економічну роль. Саме ця особливість України (кордони із сімома різноблоковими державами в самому центрі Європи) визначила необхідність ведення політики, направленої на гармонізацію і зміцнення зв'язків із сусідніми країнами, координацію розвитку прикордонних регіонів по всьому периметру території нашої держави, розвиток і вдосконалення транскордонного співробітництва (ТКС) [1].

Прикладом плідної співпраці щодо вирішення комплексу транскордонних проблем сьогодні є українсько-угорське співробітництво, в ході якого українська сторона (Закарпатська область) використовує складові нового механізму взаємовідносин, який гармонізується з правовим полем України, країн-членів ЄС та вимогами Євросоюзу.

Мета статті – проаналізувати основні тенденції транскордонного єврорегіонального співробітництва України та Угорщини в контексті реалізації курсу нашої держави на євроінтеграцію.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Актуальність розвитку ефективних українсько-угорських транскордонних зв'язків визначається перспективою європейського інтеграційного процесу, адже нова система стосунків України із країнами, які з нею межують, включно з Угорщиною, передбачає як розбудову рівноправних міждержавних відносин, реалізацію базових проблем демаркації і делімітації державного кордону, так і щоденну копітку роботу стосовно розвитку міжрегіональних, транскордонних зв'язків в українсько-угорському прикордонному регіоні. Проблематика транскордонного, у тому числі й українсько-угорського, та міжрегіонального співробітництва досліджується не тільки українськими (Є. Б. Кіш, І. В. Артьомов, С. І. Мітряєва, М. О. Лендзел, А. В. Баян, М. І. Долішній, В. П. Мікловда, Н. В. Мікула та інші), а й зарубіжними вченими (Ф. Дюла, М. Кітінга, М. Андерсон, К. Гарві, Ч. Джефрі).

Так, у працях Є. Б. Кіш «Українсько-угорське транскордонне співробітництво: можливості та пріоритети у XXI столітті» [2] та «Центральна Європа в сучасній системі єврорегіональної інтеграції» [3] досліджуються зміни геополітичної ролі транскордонного та єврорегіонального співробітництва між Україною і Угорщиною.

Основні результати дослідження. Загальновизнаним в експертному середовищі є те, що вже протягом тривалого часу єврорегіональне співробітництво між Україною та Угорщиною продовжує слугувати прикладом цивілізованої та прагматичної міжнародної співпраці у Центральній Європі.

Нормативно-правовою основою єврорегіонального співробітництва України з Угорщиною є Договір про основи добросусідства та співробітництва [4], підписаний 6 грудня 1991 року, який набув чинності 16 червня 1993 р.

Висвітлення окремих питань сучасного українсько-угорського співробітництва важливе з огляду на те, що сьогодні Україна має 136 км кордону не просто з Угорщиною як державою, а з країною, що входить до надпотужного економічного блоку – Європейського Союзу.

Однією з особливостей двосторонніх транскордонних відносин є наявність комплексу спільних проблем, довкола вирішення яких об'єднуються зусилля України і Угорщини. Серед них:

- повсякденна двостороння співпраця з гармонізації міжнаціональних відносин з урахуванням того, що в Україні, на території Закарпаття, компактно проживає понад 150 тис. угорців, а це понад 12 відсотків від загальної кількості населення області;
- об'єднання зусиль у боротьбі з паводками в басейні ріки Тиса, довжина якої на Закарпатті становить 262 км, а також співпраця в галузі екологічної безпеки;
- вдосконалення транзитно-логістичної схеми доставки вантажів та прикордонно-транскордонної інфраструктури, підвищення ефективності роботи 5-го міжнародного автотранспортного коридору Київ – Лісабон та інше.

Геополітичні зміни, що вже відбулися і відбуваються сьогодні, є позитивним стимулом для розвитку і вдосконалення співробітництва між Україною та Угорщиною.

Транскордонне єврорегіональне співробітництво України та Угорщини охоплює усі сфери співпраці, зокрема:

1. Економічна складова співробітництва.

Серед країн світу, які співпрацюють із закарпатськими підприємцями, за обсягами зовнішньоторговельного обороту ще в 2001 році Угорщина вийшла на перше місце [5].

Частка Угорщини в обсязі зовнішньої торгівлі області в 2002 році становила 26,9%: в обсязі експорту – 35,8%, в обсязі імпорту – 16,9%.

За участі угорського капіталу в області працює 115 суб'єктів господарювання, сума інвестицій яких складає 23,8 млн. дол. США, що становить 17,6% по відношенню до загальнообласних обсягів інвестицій.

Із загальної суми залучених угорських інвестицій найбільші обсяги спрямовані на обробну промисловість – 8,8 млн. дол. США (37,1% від загального обсягу); із неї: на харчову – 2,7 млн. дол. США.

Найбільші угорські інвестиції в Україні припадають на спільні підприємства: СП «Мол Закарпаття» – 6,5 млн. дол. США, ДП «Систем Інвестмент Україна» – 4,0 млн. дол. США, Мукачівський завод «Точприлад» – 1,1 млн. дол. США, ТОВ «Берег Сольнок» – 0,4 млн. дол. США, ТОВ «Грін Рей» – 0,5 млн. дол. США, «Аква-Білд» – 0,35 млн. дол. США, ТОВ «Сільвер» – 0,3 млн. дол. США, ТОВ «Берегівський радіозавод» – 1,4 млн. дол. США, СП «Мультифуд» – 0,5 млн. дол. США, АПК «Виноградів» – 0,8 млн. дол. США та інші [6].

2. Співпраця у сфері протипаводкового захисту і довкілля.

Суттєві резерви поглиблення і розширення співпраці Угорщини і України задекларовані в низці програм, зокрема в програмі довгострокової дії на Закарпатті – Регіональній стратегії розвитку області до 2015 року.

В останні роки співробітництво активізувалось, розширилось і набуває конкретних форм. Основними напрямками співпраці є:

- співробітництво в питаннях водного господарства;
- співробітництво у створенні інформаційної системи протипаводкового захисту;
- участь у міжнародних науково-практичних конференціях, семінарах та в розробці проектів і документів щодо співпраці на прикордонних водах.

Захист населених пунктів і виробничих об'єктів від затоплення паводковими водами, і в першу чергу на прикордонних ділянках України з Румунією, України з Угорщиною та України з Словаччиною, є найбільш гострою проблемою не тільки для Закарпатської області, але й для прикордонних регіонів цих країн, окремі території яких розташовані в басейні р. Тиса як одному із найбільш паводко небезпечних регіонів Європи.

Шляхи досягнення цієї мети різні, і вони забезпечуються в кожній країні по-своєму, виходячи з наявних організаційних, технічних та фінансових можливостей.

Створена протягом 2000-2003 рр. в області за участі угорської сторони автоматизована інформаційно-вимірювальна система АІВС-«Тиса» забезпечує: оперативне прогнозування паводків на річках басейну р. Тиса за допомогою спеціальних пристроїв математичного інформаційного і програмного забезпечення; підготовку достовірної прогнозної інформації про параметри паводка і передачу її в автоматичному режимі відповідним службам оповіщення і протипаводковим підрозділам та інше.

Протипаводкова програма «Тиса» вартістю 1,5 млрд. грн. до 2015 року передбачає захист не тільки населених пунктів Закарпаття, а і значне зниження загрози для Угорщини.

Щорічно на прикордонних створах р. Тиса, Вилоч – Тисабеч, Чоп – Загонь відбираються 24 проби води, із них 4 – спільні на території України та на території Угорщини з аналізами згідно з прийнятими методиками.

3. Розбудова пунктів пропуску на спільному кордоні.

За пропозиціями Міністерства закордонних справ Угорської Республіки, викладених у Вербальній ноті від 6 листопада 2002 року № 19424/Adm/KUM/2002 щодо визначення прийнятності змін до Угоди між урядами Угорщини і України про пункти пропуску через

державний кордон [7], Закарпатська облдержадміністрація вважає прийнятними запропоновані угорською стороною зміни до Угоди щодо надання відповідного статусу пунктам пропуску:

- Лоя – Дзвінкове – міжнародного пасажирського, за винятком автобусного руху, з режимом роботи з 8 до 16 год. за середньоевропейським часом;
- Барабаш – Косино – міжнародного пасажирського, за винятком автобусного руху, з режимом роботи з 7 до 19 години за середньоевропейським часом;
- Берегшурань – Лужанка – міжнародного пасажирського з цілодобовим режимом роботи;
- Тисабеч – Вилок – міжнародного пасажирського з цілодобовим режимом роботи.

4. Співпраця з питань розвитку 5-го міжнародного транспортного коридору.

На цьому напрямі співробітництва насамперед необхідно:

- остаточно визначити на державному рівні точку перетину ТЕПАМ українсько-угорського кордону у межах області;
- визначитися щодо спільної експлуатації водного шляху р.Тиса в її судноплавній частині та інше.

З метою підвищення конкурентоспроможності продукції українських товаровиробників за рахунок здешевлення транспортної складової та залучення до транзиту через Україну та Угорщину вантажів, що прямують із третіх країн, в районі м. Чоп на 630 км річки Тиса пропонується здійснити будівництво річкового порту потужністю до 1 млн. тонн вантажів на рік.

5. Співробітництво у сфері освіти і науки.

В Закарпатській області працюють 64 дитсадки з угорською мовою, 130 загально-освітніх навчальних закладів, одна угорська гімназія, 2 ліцеї з угорською мовою навчання та 4 ліцеї приватної форми власності, в яких навчально-виховний процес здійснюється угорською мовою.

У населених пунктах з компактним проживанням національних меншин при відсутності навчальних закладів з відповідними мовами учні мають можливість вивчати мову свого народу факультативно.

Педагогічні кадри для навчальних закладів, в яких навчання ведеться мовою національної меншини, готує кафедра угорської філології Ужгородського національного університету.

Характерною ознакою турботи про якнайповніше задоволення потреб національних меншин Закарпаття стало відкриття нової угорськомовної школи в селі Чомонин на Мукачівщині.

Важливим стимулом об'єднання наукового потенціалу, обміну студентами є робота з інтеграції вищої освіти в європейський освітній простір. Щорічні наукові конференції викладачів та студентів сприяють мобільності та об'єднанні спільних зусиль у цій важливій справі [8].

6. Співпраця щодо виконання Угоди про спрощення візового режиму.

Слід також привернути увагу до угорсько-української співпраці з виконання Угоди про спрощення візового режиму між нашими країнами в рамках спільних угод України та Євросоюзу.

Особливістю наших прикордонних стосунків є те, що аналогів їм немає в інших країнах Євросоюзу. Адже в зону дії Угоди про малий прикордонний рух включені українські та угорські населені пункти, а можливість вільного перетину кордону мають 750 тис. закарпатських жителів прикордонних територій.

Важливим фактором реалізації Угоди про спрощення візового режиму є практичне вирішення проблем, що існують в місцевому прикордонному русі України, який передбачає можливість перебування у 50-кілометровій прикордонній зоні українсько-угорського кордону мешканців: 244 угорських та 384 українських населених пунктів та 299 словацьких і 280 українських населених пунктів на українсько-словацькому кордоні. Дозвіл для громадян, бажаючих відвідати рідних та знайомих у межах вказаної відстані, оформляється протягом 10 днів.

Надзвичайно продуктивним у плані реалізації попередніх домовленостей щодо спрощення візового режиму стали рішення Чотирнадцятого саміту «ЄС – Україна», який відбувся в Брюсселі в листопаді 2010 року [9]. Він затвердив План дій щодо лібералізації Європейським Союзом візового режиму для України.

За період, що пройшов після цього саміту, в Україні проведена надзвичайно продуктивна організаційно-аналітична робота відносно визначення пріоритетів виконання рішень зазначеного саміту:

- активізувалась робота із забезпечення виконання «Концепції інтегрованого управління кордонами»;
- розроблені проекти «Концепції міграційної політики» і нормативно-правових актів, необхідних для реалізації Закону України «Про прикордонний контроль»;
- успішно виконується Державна цільова програма «Облаштування та реконструкція державного кордону на період до 2015 року»;
- розпочата робота із забезпечення громадян України, що виїжджають за кордон, біометричними закордонними паспортами уже в 2011 році тощо.

Відомо, що координується робота відповідних структур щодо реалізації Національного плану з виконання Плану дій щодо лібералізації Європейським Союзом візового режиму для України, який передбачає [10]:

- прийняття законодавчих актів про введення документів України для виїзду за кордон з електронним носієм біометричної інформації відповідно до стандартів Міжнародної організації цивільної авіації (ІКАО) з забезпеченням на належному рівні захисту персональних даних (відповідний законопроект Кабмін повинен подати до Верховної Ради вже в травні);
- організацію видачі документів для виїзду за кордон з електронним носієм біометричної інформації;
- удосконалення правил в'їзду і перебування на території України іноземців і осіб без громадянства;
- розробка проектів нормативно-правових актів у сфері надання притулку відповідно до міжнародних стандартів та стандартів ЄС;
- забезпечення захисту прав громадян України, іноземців та осіб без громадянства на свободу пересування по території України та інші заходи.

Аналіз сучасного стану українсько-угорського євро регіонального співробітництва дає підстави стверджувати:

- існує обопільна зацікавленість сторін у налагодженні співпраці з реалізації конкретних проектів на засадах спільної концепції з широкого спектру питань транскордонного та прикордонного співробітництва, зокрема у галузях енергетики, туризму, охорони навколишнього середовища, розвитку прикордонної та транспортної інфраструктури тощо;
- органами влади прикордонних регіонів Угорщини й України розроблені програми та конкретні проекти для їх спільної реалізації на коротко- та середньострокову перспективу, визначені пріоритети щодо послідовності їх реалізації.

Проте успішність виконання цих програм та проектів значним чином залежить від належного фінансового забезпечення не лише за рахунок малопотужних регіональних і локальних бюджетів прикордонних областей, але й за участі центральних державних органів і бюджетів України та Угорщини. Узгоджених дій сторін як на регіональному, так і на міжурядовому рівнях, а також погоджених кроків у рамках відповідних органів Євросоюзу вимагає широкомасштабне залучення фінансових ресурсів ЄС, у тому числі з Програми сусідства Україна-Угорщина-Словаччина на 2007-2013 роки для розвитку українсько-угорської транскордонної співпраці.

Висновки. Добросусідське транскордонне співробітництво України та Угорщини, зумовлене їх геополітичним розташуванням, є вигідним для обох країн. Спільність важливих транспортних коридорів (зокрема Київ – Чоп – Будапешт), нафтопроводів, річкових каналів породжує потребу проведення виваженої політики у двосторонніх відносинах.

Таким чином, українсько-угорське співробітництво має різноплановий, але цілісний і комплексний характер. Воно здійснюється на всіх рівнях міждержавних взаємин – від центрального до регіонального і локального. При цьому співробітництво охоплює різноманітні сфери – від захисту прав національних меншин до господарської співпраці та координації соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів. Поступово поглиблюється міжрегіональна співпраця та формування основ транскордонного (прикордонного) українсько-угорського регіону, а також мультикультурних і поліетнічних єврорегіональних спільнот.

Список використаної літератури

1. Євчак Ю. Особливості реалізації регіональної політики в районах компактного проживання національних меншин в умовах розширення ЄС / Ю. Євчак // Регіональна політика і транскордонне співробітництво в Євроінтеграційній стратегії України. – Ужгород : Ліра, 2007. – С. 205-216.
2. Кіш Є. Б. Українсько-угорське транскордонне співробітництво: можливості та пріоритети у ХХІ столітті (українською та угорською мовами) / Є. Б. Кіш. – Ужгород : Ліра, 2003. – 124 с.
3. Кіш Є. Б. Центральна Європа в сучасній системі єврорегіональної інтеграції: монографія / Євчак Ю. / НАН України, Ін-т світової економіки і міжнар. відносин. – Ужгород : Ліра, 2008. – 440 с.
4. Договір про основи добросусідства та співробітництва між Україною і Угорською Республікою № 2527-ХІІ від 01. 07. 1992 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/348_004.
5. Гоблик В. В. Механізм становлення зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах в умовах європейської інтеграції України / В. В. Гоблик // Моделі і механізми регулювання єврорегіонального співробітництва України: монограф.; за заг. ред. І. В. Артьомова, О. М. Вашук, О. М. Руденко. – Ужгород : МПП «Гражда», 2013. – С. 156.
6. Приходько В. П. Орієнтири та інструменти реалізації інвестиційної політики в регіонах України / В. П. Приходько // Моделі і механізми регулювання єврорегіонального співробітництва України: монограф.; за заг. ред. І. В. Артьомова, О. М. Вашук, О. М. Руденко. – Ужгород : МПП «Гражда», 2013. – С. 228.
7. Угода між урядами Угорщини і України про пункти пропуску через державний кордон // Угоду затверджено Постановою КМ № 378 (378-93-п) від 28. 05. 1998 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/348_318.

8. Інтеграція в європейський освітній простір: здобутки, проблеми, перспективи: монограф.; за заг. ред. Ф. Г. Ващука. – Ужгород : ЗакДУ, 2011. – С. 13-14.
9. Чотирнадцятий саміт ЄС – Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://esbs.kiev.ua/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=468&Itemid=176&lang=uk.
10. Указ Президента України «Про Національний план з виконання Плану дій щодо лібералізації Європейським Союзом візового режиму для України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/U494_11.html.

THE FEATURES OF CROSS-BORDER EURO-REGIONAL COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND HUNGARY

Artjomov I. V.

Candidate of historical sciences, Professor of international law, Vice-rector, Director of the Institute of Eurointegration researches of the Uzhhorod National University.

Abstract. *Active component of the ukrainian-hungarian relations at the regional level is cross-border cooperation between border regions of Ukraine and Hungary, which is regulated primarily by the Agreement between the Cabinet of Ministers of Ukraine and the Government of the Republic of Hungary on cross-border cooperation on November 11, 1997.*

The purpose of the article is to analyze the status and prospects of development of ukrainian-hungarian cross-border euro-regional cooperation and to define the role and functions of the ukrainian-hungarian border in the context of cross-border cooperation between both countries in the context of the integration of Ukraine into the European Union.

Ukrainian-hungarian cooperation has varied but it is coherent and integrated. It takes place at all levels of international relations – from central to regional and local levels. This cooperation covers various areas – from the protection of minority rights to economic co-operation and co-ordination of social and economic development of the border regions. Inter-regional cooperation, the foundations of cross-border ukrainian-hungarian region and multicultural and multiethnic Euroregional communities are gradually deepening.

Key words: *Euroregional cross-border cooperation, enlargement of EU, neighborliness, European integration, border areas.*

References

1. Yevchak Yu. Osoblyvosti realizatsiyi rehional'noyi polityky v rayonakh kompaktnoho prozhyvannya natsional'nykh menshyn v umovakh rozshyrennya YeS / Yu. Yevchak // Rehional'na polityka i transkordonne spivrobitnytstvo v Yevrointehratsiyiniy stratehiyi Ukrayiny. – Uzhhorod : Lira, 2007. – S. 205-216.
2. Kish Ye. B. Ukrayins'ko-uhors'ke transkordonne spivrobitnytstvo: mozhlyvosti ta priorytety u KhKhI stolitti (ukrayins'koyu ta uhors'koyu movamy) / Ye. B. Kish. – Uzhhorod: Lira, 2003. – 124 s.
3. Kish Ye. B. Tsentral'na Yevropa v suchasniy systemi yevrorehional'noyi intehratsiyi: monohrafiya / Yeva B.K. / NAN Ukrayiny, In-t svitovoyi ekonomiky i mizhnar. vidnosyn. – Uzhhorod : Lira, 2008. – 440 s.
4. Dohovir pro osnovy dobrosusidstva ta spivrobitnytstva mizh Ukrayinoyu i Uhors'koyu Respublikoyu № № 2527-XII vid 01. 07. 1992 r. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/348_004.
5. Hoblyk V. V. Mekhanizm stanovlennya zovnishn'oekonomichnykh zv'yazkiv u transkordonnykh rehionakh v umovakh yevropeys'koyi intehratsiyi Ukrayiny / V. V. Hoblyk // Modeli i mekhanizmy rehulyuvannya yevrorehional'noho spivrobitnytstva Ukrayiny: monohraf.; za zah. red. I. V. Art'omova, O. M. Vashchuk, O. M. Rudenko. – Uzhhorod : MPP «Hrazhda», 2013. – S. 156.
6. Prykhod'ko V. P. Oriyentyry ta instrumenty realizatsiyi investytsiynoyi polityky v rehionakh Ukrayiny / V. P. Prykhod'ko // Modeli i mekhanizmy rehulyuvannya yevrorehional'noho spivrobitnytstva Ukrayiny: monohraf.; za zah. red. I. V. Art'omova, O. M. Vashchuk, O. M. Rudenko. – Uzhhorod : MPP «Hrazhda», 2013. – S. 228.

7. Uhoda mizh uryadamy Uhorshchyny i Ukrayiny pro punkty propusku cherez derzhavnyy kordon // Uhodu zatverdzheno Postanovoyu KM № 378 (378-93-p.) vid 28. 05. 1998 r. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/348_318.
8. Intehratsiya v yevropeys'kyi osvityniy prostir: zdobutky, problemy, perspektyvy: monohraf.; za zah. red. F.H.Vashchuka. – Uzhhorod: ZakDU, 2011. – S.13-14.
9. Chotyrnadtsyatyi samit YeS – Ukrayina [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://esbs.kiev.ua/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=468&Itemid=176&lang=uk.
10. Ukaz Prezidenta Ukrayiny «Pro Natsional'nyy plan z vykonannya Planu diy shchodo liberalizatsiyi Yevropeys'kym Soyuzom vizovoho rezhymu dlya Ukrayiny» [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/U494_11.html.

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСГРАНИЧНОГО ЕВРОРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ С ВЕНГРИЕЙ

Артёмов И. В.

Кандидат исторических наук, профессор кафедры международного права, и. о. проректора по научно-педагогической работе, директор Научно-учебного института евроинтеграционных исследований ГВУЗ «Ужгородский национальный университет».

Аннотация. Важной составной частью украинско-венгерских отношений на межрегиональном уровне, является трансграничное сотрудничество между приграничными регионами Украины и Венгрии, которое регулируется прежде всего положениями Соглашения Договора между Кабинетом Министров Украины и Правительством Венгерской Республики о приграничном сотрудничестве от 11 ноября 1997 года.

В статье проанализированы состояние и перспективы развития украинско-венгерского трансграничного еврорегионального сотрудничества, а также определена роль и функции украинско-венгерской границы в контексте трансграничного сотрудничества обеих стран в условиях интеграции Украины в Европейский Союз.

Украинско-венгерское сотрудничество имеет разноплановый, но целостный и комплексный характер. Оно осуществляется на всех уровнях межгосударственных отношений – от центрального до регионального и локального. При этом сотрудничество охватывает различные сферы – от защиты прав национальных меньшинств до хозяйственного сотрудничества и координации социально-экономического развития приграничных регионов. Постепенно углубляется межрегиональное сотрудничество и формирование основ трансграничного (приграничного) украинско-венгерского региона, а также мультикультурных и полиэтнических еврорегиональных сообществ.

Ключевые слова: еврорегиональное трансграничное сотрудничество, расширение ЕС, добрососедство, евроинтеграция, приграничные территории.

УДК 323: 351

ЕВОЛЮЦІЯ ІНОМОВЛЕННЯ В ІНОЗЕМНИХ ДЕРЖАВАХ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

Конах В. К.

Кандидат політичних наук, головний консультант відділу інформаційних стратегій та проблем інформаційного суспільства Національного інституту стратегічних досліджень.

Анотація. *Іномовлення, як специфічна форма діяльності, з часів своєї появи значно еволюціонувало від окремих радіо служб до мультимедійних корпорацій, що в своїй діяльності використовують поєднання різноманітних платформ – радіо, телебачення Інтернет мережу. Незмінним для іномовлення залишається те, що воно для більшості держав світу виступає важливим інструментом у просуванні та захисті національних інтересів за кордоном, формуванні та підтриманні позитивного іміджу власної держави у світі. Саме тому більшість іномовних служб здійснює свою діяльність під егідою власних держав та значного фінансування з державних бюджетів.*

В наслідок цілеспрямованій діяльності іноземних суб'єктів інформаційних відносин, а також незадовільній роботі вітчизняних державних іномовних служб уявлення за кордоном про Україну залишається фрагментарним, а почасти – викривленим. За таких умов першочерговим завданням влади має стати активізація зусиль щодо послаблення асиметрії в обміні інформаційними потоками між Україною й іншими країнами, удосконалення механізму об'єктивного та привабливого представлення її у світі. Перетворити наявний державний іномовний ресурс в дієвий інструмент провадження національної інформаційної політики за кордоном можливо шляхом об'єднання наявних державних іномовних служб у медіа-холдинг, що включатиме канали телебачення, радіомовлення та Інтернет-мовлення та забезпеченням необхідного фінансування на створення якісних конкурентоздатних програм, формування та функціонування необхідної кількості мовних редакцій та збільшення часу трансляції програм.

Ключові слова: *іномовлення, радіо, телебачення, Інтернет, імідж держави, національні інтереси.*

Постановка проблеми. *Іномовлення – це специфічна форма діяльності, скерована насамперед на громадян інших країн, з метою здійснення на них певного інформаційно-психологічного впливу, що полягає в підготовці та трансляції інформаційних повідомлень, новин, різноманітних передач тощо. З часів свого виникнення іномовлення використовується у якості важливого інструменту не тільки сприяння розповсюдженню ідеологічних, культурних та інших цінностей мовника у світі, а й просування та захисту національних інтересів за кордоном, формування та підтримання позитивного іміджу власної держави. Проте, якщо світові лідери, знаходячись в авангарді, впливають через наявні іномовні служби на населення та еліти інших країн та міжнародну ситуацію в цілому, Україна, впродовж всіх років незалежності, знаходиться на узбіччі міжнародних інформаційних відносин.*

Аналіз останніх досліджень та публікацій. *Різним аспектам функціонування українського іномовлення присвячені низка робіт вітчизняних авторів. Зокрема історії розвитку та становленню іномовлення присвячено роботи Скофенко Н., Машченко І.,*

Нагорняк М.; засадам, методам та принципам здійснення іномовної діяльності роботи Павлюк Л., Гоян О., Лизанчук В.; значенню іномовлення в процесі міжнародної діяльності країн роботи Кудрявцева С., Юричко А. та роботи інших авторів. Проте, сучасний стан за якого наявні державні іномовні служби не справляються з своїм головним завданням – просуванням та захистом національних інтересів за кордоном, формуванням та підтриманням позитивного іміджу України у світі, вимагає подальшого вивчення проблеми та вироблення практичних рекомендацій щодо оптимізації їх діяльності.

З огляду на зазначене **метою статті** є на основі аналізу зарубіжного досвіду функціонування державних іномовних організацій в передових країнах світу та визначення їх спільних ознак на сучасному етапі, а також аналізу наявного стану функціонування вітчизняних державних іномовних організацій, запропонувати напрями реформування в Україні.

Основні результати дослідження. Історія іномовлення, як окремого феномену бере свій початок з виникненням радіо у 20-х рр. ХХ ст. Саме тоді, керівництво різних держав усвідомило можливості радіо минаючи кордони, впливати на громадську думку населення інших країн без будь-якої цензури і навіть на рідній для цих країн мові. У цей час виникають перші міжнародні іномовні служби: в СРСР у 1923 р. «Московское радио», у Німеччині в 1926 р. «Nauen» та «Zeeseen», в Італії на початку 1932 р. «Vatican Radio», в Британії наприкінці 1932 р. «BBC World Service». На початковому етапі перед іномовленням стояло завдання познайомити з своєю країною іноземну аудиторію та завоювати її симпатії через культурно-просвітницькі та пізнавальні програми. Пізніше офіційною метою таких служб було оголошено «підтримка контакту з людьми, що знаходилися у далеких краях, тобто із співробітниками колоніальної адміністрації [1]». Проте, їх ще однією очевидною метою було здійснення пропаганди власного режиму, ідеології чи цілей. Зокрема, на цей період припадає протистояння німецького радіо радянській та європейським антифашистським радіостанціям.

Під час Другої світової війни вищезазначені служби зазнали свого значного розширення та були взяті на озброєння урядами й інших держав, що знаходились в суперництві. Зокрема, у 1942 р. США на противагу німецькій геббельсівській пропагандистській машині запустили свою першу іномовну службу – «Voice of America», передачі якої транслювалися на коротких хвилях на англійській та німецькій мовах на території Європи. Радіостанція почала своє мовлення словами – «Ми будемо говорити про Америку і війну, новини можуть бути добрими чи поганими – ми будемо повідомляти вам правду [2]».

Другий етап розвитку іномовлення пов'язаний з початком «холодної війни». Тоді змінився його характер – міжнародне іномовлення почало широко використовуватися державами комуністичного та антикомуністичного блоків для пропаганди та ідеологічного впливу на населення один одного. До найбільш впливових західних мовників того часу варто віднести американські – «Voice of America», «Radio Free Europe»/«Radio Liberty», британську «BBC World Service», німецьку – «Deutsche Welle» (що почала своє мовлення у 1953 р.). Серед комуністичних мовників того часу найбільшого значення мали «Московское радио» та «Radio Peking». При цьому, якщо передачі іноземних служб глушилися офіційною Москвою, то радянські передачі були доступні в переважній частині держав на які були направлені. На додаток до найпотужніших держав світу, міжнародне мовлення за часів «холодної війни» почали розвивати країни Європи, Близького Сходу та Африки. Зокрема, єгипетські передачі покривали арабський світ, «Голос Ізраїлю» служив для передачі ізраїльської точки зору на події у світі та підтримки зв'язку з єврейською діаспорою, а «Голос Південної Африки» – для зниження критики апартеїду.

Третій етап становлення іномовлення припадає на закінчення «холодної війни» та падіння тоталітарних режимів у країнах бувшого соціалістичного табору. У цей час відбувається трансформація іномовлення західних країн з «альтернативного» в «інтегроване» телерадіомовлення молодих демократій у країнах Центральної та Південно-Східної Європи, а також легалізація іномовлення країн Заходу на Росію і колишні республіки СРСР. Серед головних завдань іномовних служб визначається інформування іноземних аудиторій про політичне, культурне та економічне життя власних країн, роз'яснення позицій з важливих внутрішніх і зовнішніх питань, для чого значне місце відводиться новинним, публіцистичним програмам і коментарям на актуальні теми, інтерв'ю, репортажам тощо. Водночас, їх невід'ємним обов'язком залишається захист національних інтересів та підтримка позитивного іміджу власної держави у світі. У цей час більшість служб іномовлення скорочують, як кількість іноземних мов, так і кількість годин іномовлення. Зокрема, якщо у 1984 р. канадське «Radio Canada International» транслювалося англійською, французькою, німецькою, іспанською, чеською/словацькою, угорською, польською, російською та українською мовами, то у 2005 р. – англійською, китайською, арабською, російською та іспанською. Помітно скорочуються й редакції «Voice of America» та «Deutsche Welle».

В технологічному плані новелами іномовлення у 90-х рр. XX ст. стали поява цифрового аудіомовлення DAB (Digital Audio Broadcasting), а також виникнення супутникового телебачення, яке починає набирати більшого стратегічного значення у порівнянні з радіо. Датою народження супутникового іномовлення можна вважати 1985 р., коли американський канал Cable News Network (CNN) через міжнародний супутник реалізує свій проект – CNN International (CNNI). На сучасному етапі лідерами в глобальному іномовному просторі виступають арабській «Al Jazeera», китайський «CCTV», російської «Rusha Today», британський «BBC World News», американський CNN International, а також французький «France24». Зокрема, у 2013 р. «Russia Today» підтвердив статус найбільшого постачальника новинного контенту на міжнародному відеохостингу, ставши першим у світі новинним телеканалом, який подолав позначку в 1 млрд. переглядів на YouTube [3].

Початок XXI ст. ознаменувався ще одним трендом – приходом іномовних теле- та радіостанцій в Інтернет мережу та появою так званого «гібридного мовлення», коли їх Інтернет-сайти стають майданчиками для розміщення різних видів інформації: текстової, аудіо та відео. Варто зауважити, що Інтернет-мережа створила іномовникам й інші переваги в порівнянні з традиційними теле- чи радіо платформами, зокрема – надавати відвідувачам набагато більші обсяги оперативної інформації та змогу прослуховувати чи переглядати пропущені передачі, створювати можливості для інтерактивного спілкування тощо. Таким чином, можна констатувати, що Інтернет змінив формати роботи іномовлення. Як наслідок, наразі для більшості країн світу міжнародне радіомовлення вже стає архаїзмом. З огляду на вищезазначені тенденції, майбутнє іномовлення – це передовсім мультимедійні проекти в мережі Інтернет, контенти яких надають можливість прочитати матеріали, прослухати їх, переглянути відеоматеріали, можливість миттєво прокоментувати чи відреагувати на новину чи повідомлення.

Водночас варто зауважити, що незважаючи на велику кількість міжнародних телевізійних мовників та широкі можливості Інтернет-ресурсів кількість телевізійних та Інтернет глядачів порівняно з радіослухачами є меншою. Це пов'язано з кількома факторами, зокрема короткохвильове радіо залишається єдиним джерелом інформації про події у світі для населення країн Африки, Південної та Східної Азії, з огляду на їх технологічну відсталість; доступ до Інтернету досі обмежується деякими країнами (зокрема в Китаї та на Кубі), а програма розповсюджена супутниковим оператором може бути скорочена або за-

мінена. Саме тому, поруч із розвитком іномовлення через Інтернет та супутник наразі виглядає актуальним збереження й радіомовлення.

В цілому, аналіз сучасного іномовлення в різних країнах світу дозволяє виділити такі його спільні ознаки:

1. *Іномовні служби залишаються важливим інструментом не тільки в наданні допомоги іноземній аудиторії у знайомстві з власною країною та її народом, сприянні розповсюдженню ідеологічних, культурних та інших цінностей мовника у світі та підтримки культурного, мовного та інших взаємозв'язків зі співвітчизниками закордоном, а й – у просуванні й захисті національних інтересів за кордоном, формуванні та підтриманні позитивного іміджу власної держави у світі.*

Так, на сайті «Deutsche Welle» йдеться про те, що її передачі «повинні доносити до аудиторії широку картину політичного, культурного та економічного життя Німеччини, викладати і пояснювати німецьку позицію з важливих внутрішніх і зовнішніх питань [4]». А на офіційному сайті Урядового бюро по міжнародному мовленню США зазначається, що його головна місія – «підтримувати національні інтереси США через інформування та залучення людей по всьому світу до підтримки свобод і демократії [5]».

2. *Іномовні теле- та радіо організації можуть мати різний статус (державний або суспільний) проте всі вони здійснюють свою діяльність під егідою держави.*

Так, у США «Voice of America», «Radio Marti» і «TV Mart» мають статус федеральних програм, а радіостанції «Radio Free Europe»/«Radio Liberty», «Radio Free Asia», «Al-hurra TV» та «Radio Sawa» є приватними некомерційними організаціями, проте всі вони функціонують під егідою окремого незалежного федерального агентства – The Broadcasting Board of Governors (BBG) (Урядового бюро по міжнародному мовленню). У Великобританії «BBC World Service», незважаючи на те, що входить у загальну корпорацію BBC, що є суспільною телерадіоорганізацією, підпорядковується Міністерству закордонних справ Великобританії. У Німеччині на сучасному етапі єдиною телерадіокомпанією, яка знаходиться у розпорядженні федерації є У Франції усі іномовні теле- та радіоканали, об'єднанні в державний холдинг AEF Médias Monde.

3. *У більшості держав іномовлення здійснюється передовсім за рахунок коштів, що виділяються з державного бюджету.*

Зокрема, у США фінансування всіх іномовних служб, що входять до Урядового бюро по міжнародному мовленню здійснюється з федерального бюджету за статтею витрат на зовнішньополітичну діяльність уряду США (у 2012 р. – 752 млн. дол., у 2013 р. – 756 млн. дол., у 2014 р. планується певне скорочення – до 731 млн. дол. [7]). Фінансування «Deutsche Welle», на відміну від інших суспільно-правових телерадіостанцій Німеччини, здійснюється з федерального бюджету та за рахунок деяких позабюджетних коштів, а не абонентної плати. «BBC World Service Radio», фінансується на кошти Міністерства закордонних справ, натомість супутниковий телеканал «BBC World News» фінансується за рахунок передплати та доходів від реклами. У Франції діяльність іномовних телеканалів TV5 MONDE та France 24, а також Міжнародного французького радіо також фінансується урядом. В Японії іномовні теле- та радіоканали частково отримують фінансову підтримку уряду, на противагу внутрішньодержавним, що функціонують за рахунок абонентської плати.

4. *На сучасному етапі для досягнення своєї аудиторії іномовники використовують поєднання різноманітних платформ: довго- середньо- та короткохвильове радіо, супутникове мовлення, а також дедалі ширше Інтернет.*

Зокрема «BBC World Service» своє міжнародне мовлення здійснює у якості мультимедійного мовника, що надає свої інформаційні послуги на радіо («BBC World Service

radio)), телебаченні («World News TV»), через Інтернет та бездротові портативні пристрої, використовуючи кілька платформ – короткі хвили, АМ, FM, цифрові, супутникові та кабельні канали. Сайти «BBC World Service» включають в себе аудіо та відео контент та надають можливість приєднуватися до глобальної дискусії [6]. «Німецька хвиля» також працює на коротких та середніх хвилях, через супутник, а також в Інтернеті – з текстом, звуком і відео. Іномовні служби США наразі також функціонують у вигляді мультимедійного сервісу – Інтернет видань, телеканалів та радіостанцій. А в Китаї спеціально для іномовлення в Інтернеті утворено CIBN – державну телерадіостанцію, яка здійснює трансляцію різними мовами, в режимі онлайн на базі інформаційного Інтернет-порталу – «CRI Online» та мобільного зв'язку.

5. *Провідні іномовні служби зазвичай мають значну кількість мовних редакцій, кількість яких змінюється у відповідності до зовнішньополітичних пріоритетів країни.*

Зокрема наразі штат іномовних служб США здійснює підготовку і випуск програм англійською та 60 іноземними мовами [5]. «BBC World Service radio» веде мовлення 44 мовами, проте, після закриття низки редакцій (яке було пов'язане з необхідністю економії коштів Міністерства закордонних справ), залишила мовлення 32-ма мовами світу та англійською [6]. «Німецька хвиля» розміщує свою інформацію більше, ніж 30 мовами: від англійської, німецької, португальської до амхарської та урду [4].

6. *У деяких державах забороняється здійснювати іномовлення безпосередньо на аудиторію власної країни.*

Зокрема, це заборонено законодавством в США та Німеччині – метою цього є спроба захистити громадян від пропагандистських заяв свого власного уряду.

7. *Трендом останніх кількох років постає об'єднання іномовних служб у медіа-холдинги.*

Так, у Франції основні ЗМІ країни, які здійснювали мовлення за кордон: телеканали TV5 MONDE та France 24, а також Міжнародне французьке радіо (Radio France internationale – RFI) функціонують в межах державного холдингу AEF Médias Monde (до 27 червня 2013 р. – Audiovisuel Extérieur de la France), який був утворений у 2008 р. рішенням попереднього президента Франції Ніколя Саркозі. У Росії в грудні 2013 р. президент В. Путін «з метою підвищення ефективності діяльності державних засобів масової інформації [8]» об'єднав своїм указом найстарішу інформагенцію РІА «Новості» та радіостанція «Голос Росії» у новостворений медіа-холдинг – «Міжнародне інформаційне агентство «Росія сьогодні». До складу новоствореного державного медіа-холдингу, на думку російських експертів, в подальшому має увійти також телекомпанія «Russia Today». В КНР спеціально для іномовлення утворено Всесвітню мовну медіа-корпорацію «МРК-Планета». В Японії такі іномовні телеканали як NHK World TV, NHK World Premium та радіоканал NHK World Radio Japan (Відомий в Європі як канал JSTV, а в США – як TV Japan) також об'єднані в телерадіомовну корпорацію – NHK, проте на відміну до вищезазначених медіа-холдингів, вони знаходяться у її складі з часу заснування.

Щодо України, то історія вітчизняного іномовлення бере свій початок з 1950 р., коли було створено першу іномовну редакцію «Радіо Київ». З огляду на те, що створення українського іномовлення припало на радянський період історії, його основною метою була пропаганда радянського способу життя. Проте, інформаційна політика українського іномовлення за радянських часів враховувала особливості закордонної аудиторії, яку складали переважно українські національно свідомі емігранти, тому пропаганда на іномовленні була менш відвертою, натомість радіопередачі «Радіо Київ» багато розповідали про українську культуру та побут, актуальні новини.

У 1991 р. після розпаду СРСР «Радіо Київ» було перейменовано на Всесвітню службу радіомовлення України (далі – ВСРУ) з ефірною назвою «Радіо Україна», а зміст мовлення переорієнтовано на нові завдання, що постали перед незалежною Україною: «захист зовнішньополітичних інтересів, об'єктивне висвітлення всієї палітри думок, поглядів, платформ у складних процесах розбудови держави, пропагування духовних надбань української нації» [9; 13-14]. Упродовж 1990-х рр. загальний обсяг міжнародного радіомовлення України було збільшено до 31,5 години на добу. Основу вітчизняного радіомовлення на закордон становили редакції мовлення українською мовою – 75% ефірного часу.

Проте, вже з другої половини 1990-х рр. держава перестала приділяти належну увагу ВСРУ та почала зменшувати фінансування іномовлення, що призвело, як до відтоку кваліфікованих працівників та зниженню якості програм, так і до погіршення якості, а подекуди й відключення сигналу. 2000-і рр., що стали в Україні періодом економічного зростання, позначилися на діяльності вітчизняного міжнародного радіо мінімальним позитивом – найбільшим досягненням цього періоду стала трансляція ВСРУ в мережі Інтернет та через супутники. А 25 травня 2011 р. керівництвом Національної радіокомпанії України, в склад якої у якості творчого об'єднання входить ВСРУ, взагалі була здійснена спроба припинити мовлення української редакції. Однак, після значного суспільного резонансу, яке викликало таке рішення, Державний комітет телебачення і радіомовлення призупинив ліквідацію української редакції ВСРУ.

В цілому варто зауважити, що в порівнянні з світовими аналогами ВСРУ відрізняється низьким рівнем фінансового забезпечення – звідси як незначна кількість іномовних редакцій так і недостатня присутність у хвильовому діапазоні. Так, окрім української, працюють редакції англійською, німецькою та румунською мовами, кількість іномовних програм яких становить лише 25% від всього інформаційного продукту вітчизняного іномовлення. Щодо хвильового діапазону слід зауважити, що раніше мовлення велося на багатьох частотах на коротких та середніх хвилях, однак наразі мовлення ведеться на коротких хвилях українською мовою (частота 7435 кГц), на середніх хвилях румунською мовою (частота 675 кГц), німецькою та англійською лише через Інтернет та супутник [10]. Відтак, на сучасному етапі доводиться констатувати, що держава не повною мірою реалізує наявний інформаційний потенціал ВСРУ, а загальний обсяг мовлення іноземними мовами та кількість мов, що ними звертається Українське радіо до закордонної аудиторії є недостатнім з огляду на світовий іномовний досвід.

Наступним ресурсом України заснованим для мовлення на закордонну аудиторію виступає Державна телерадіокомпанія «Всесвітня служба «Українське телебачення і радіомовлення» (далі – УТР). У відповідності статуту, УТР підпорядкована Державному комітету телебачення і радіомовлення України. Основною метою УТР є «забезпечення входження України у світовий інформаційний простір...; розповсюдження як в Україні, так і за кордоном... об'єктивної інформації про процеси, що відбуваються в нашій державі та у світі, виходячи з гарантування прав громадян на свободу думки і слова, на отримання повної, достовірної та оперативної інформації, на відкрите і вільне обговорення суспільних питань, а також розроблення та реалізація програмної політики, що відповідає національним інтересам України і формуванню демократичного суспільства; створення конкурентоспроможної інформаційної продукції та розповсюдження, обмін і продаж її в Україні і за кордоном; сприяння зміцненню міжнародних зв'язків України, зростанню її авторитету в світі [11]».

Свої перші експериментальні передачі УТР почала розміщувати в ефірі з 1 березня 2003 р. на супутниковому каналі «Експрес», а з 1 січня 2004 р. розпочалися регулярні пе-

редачі УТР обсягом 18 годин на добу. На сьогодні обсяг мовлення складає 72 години на добу: 24 годин на Євразію та 24 годин на Північну Америку – на супутникових каналах, а також 24 годин Інтернет-мовлення – через вебсайт www.utr.tv. Аудиторія УТР налічує понад 23 млн. глядачів у світі та близько 23 млн. в Україні [11]. Варто зауважити, що такий стан речей суперечить світовій практиці іномовних теле- та радіо організацій, які здійснювати своє іномовлення передовсім на закордон.

Щодо мов, якими здійснюється мовлення, то і тут практика УТР не відповідає установленій світовій. На відміну від багатьох успішних служб іномовлення, які здійснюють своє мовлення передовсім мовами тих країн, в яких транслюються, передачі УТР англійською мовою складають лише 1 годину на добу (з яких півгодинні випуски новин, та півгодини інші матеріали – «Огляд преси», «Цей день в історії України» тощо), а російською мовою 2 години на добу (десятихвилинні випуски новин, підсумкові тижневі програми та інші тематичні програми). Решта мовлення здійснюється українською мовою. За таких умов, УТР не може бути реальним конкурентом аналогічним закордонним державним телерадіокомпаніям, де існує значна кількість мовних редакцій.

Варто зауважити, що стосовно УТР нерідко звучать й негативні оцінки щодо програмного наповнення. Зокрема таку думку висловлювали незалежні медіа-експерти [12] та представники Держкомтелерадіо [13], а також підтвердив вибірковий моніторинг передач УТР, проведений у рамках громадської експертизи [14]. Якість власного контенту не задовольняє й співробітників УТР, проте вони вказують на те, що програми їх власного виробництва отримують визнання на престижних міжнародних телеконкурсах у Росії, Болгарії, Канаді, Казахстані, Словаччині тощо, то ж при відповідному фінансуванні й техніко-ресурсному забезпеченні вони могли б робити на такому рівні всі програми [15]. Однак, стан бюджетного фінансування впродовж останніх років не дає змоги якісно і в повному обсязі виконувати поставлені задачі – бюджетні запити Держкомтелерадіо, у підпорядкуванні якого знаходиться УТР задовольняються не більше ніж на 10-15% від потреби, що призводить до незадовільного фінансування підвідомчих установ та накопичення боргів, у тому числі УТР.

Окрім того, з 1 вересня 2012 р. для розширення інформаційної присутності України у світі було запущено супутниковий канал Національної телекомпанії України (НТКУ) – «Перший Ukraine». За жанровим розподілом програми «Першого Ukraine» містять інформаційно-аналітичні, культурно-мистецькі, науково-просвітницькі, розважально-музичні, дитячі програми тощо, мета яких – показати світові традиційну та сучасну Україну [16]. Починаючи з 4 лютого 2013 р., всі проекти каналу, можна знайти на новому корпоративному сайті каналу «Перший Ukraine» www.firstua.com. Щодо програмної структури, контенту та зон мовлення, то за словами редакторів УТР [15] і «Першого Ukraine» [17], ці два канали розрізняються між собою. Водночас варто зауважити, що представники Комітету з питань свободи слова та інформації у 2013 р. висловлювались про недоречність фінансування кількох міжнародних державних телеканалів у ситуації, коли загалом державне мовлення суттєво недофінансоване з держбюджету [18].

Ще одним державним інформаційним ресурсом, що має розповсюджувати інформацію про нашу державу за кордоном є Українське національне інформаційне агентство «Укрінформ», яке було утворене у листопаді 1996 р. Основними завданнями агентства серед іншого визначено: висвітлення державної політики і суспільного життя України; збирання і оперативне поширення інформації про події, що відбуваються в Україні та за кордоном у сфері політики, економіки, соціального життя, культури, науки, техніки і спорту; підготовка у межах своєї компетенції пропозицій про визначення пріоритетів у розвитку державної інформаційної служби, розбудови та захисту національного інфор-

маційного простору тощо. У своїх діяльності «Укрінформ» підпорядковано Кабінету Міністрів України [19]. Новини агентства виходять українською, російською, англійською, німецькою та іспанською мовами. Кореспонденти агентства працюють у кожному регіоні України та 11 країнах світу. У цілому «Укрінформ» має всі передумови аби бути конкурентоспроможним на інформаційному світовому ринку, проте по суті питаннями зовнішньополітичного інформування агентство займається не в достатній мірі. Окрім того, агентство в своїй діяльності має вираженіше відноситися до інформації, яку надає зокрема висвітлювати точки зору не лише влади, а й опозицій та ретельніше перевіряти тиражовану інформацію. Зокрема, у 2012 р. «Укрінформ» знизив до себе рівень довіри цитуючи неіснуючу німецьку газету, яка нібито писала негатив про українську опозицію, а також розповсюджуючи недостовірну інформацію про затримання бувшого Президента України Леоніда Кучми.

Таким чином необхідно визнати, що в наслідок об'єктивних та суб'єктивних чинників наразі наявні державні іномовні служби не справляються з своїм головним завданням – просуванням та захистом національних інтересів за кордоном, формуванням та підтриманням позитивного іміджу України у світі, шляхом достатнього, своєчасного та об'єктивного інформування світової спільноти про внутрішню ситуацію, пріоритети внутрішньої та зовнішньої політики нашої держави тощо.

Водночас іноземні суб'єкти інформаційних відносин здійснюють потужний почасти негативний інформаційно-психологічний вплив на Україну, шляхом поширення тенденційної, неповної або упередженої інформації. Варто зауважити, що інтенсивність такого впливу не залежить значною мірою від політичних сил, що знаходяться при владі в Україні та має під собою політичне та економічне підґрунтя, продиктоване прагматичними підходами до забезпечення власних національних інтересів. Саме тому в іноземних країнах уявлення про Україну залишається досить поверховим та фрагментарним, а почасти – викривленим. Зокрема, за часів президентства В. Януковича уявлення в світі про Україну сформувалося, як про політично нестабільну державу, в якій процвітає корупція, «підприємства демократичні здобутки Помаранчевої революції, в тому числі проведення виборів, свобода ЗМІ та ставлення до опозиції [20]». Наразі в російських ЗМІ не лише формується уявлення про Україну, як про державу в якій, через інспірований ззовні «Євромайдан» [21], «бандерівці» та «екстремісти» [22], у нелегітимний спосіб захопивши владу, діють терористичними методами [23], порушують права та свободи російськомовного населення в Україні, а й створюється інформаційне підґрунтя для «повернення Криму» [24].

Таким чином, в наслідок недостатньої уваги української влади до формування і реалізації власної державної інформаційної політики, зокрема іномовлення, а також цілеспрямованої інформаційної діяльності зарубіжних суб'єктів інформаційних відносин зовнішні інформаційно-психологічні впливи продовжують прямо чи опосередковано завдавати шкоди суспільно-політичній стабільності, розхитувати економічну та фінансову систему держави, формувати негативний імідж України за кордоном, створювати загрози територіальній цілісності нашої держави, а відтак становити загрозу національній безпеці України у різних сферах. За таких умов розбудова іномовлення, професійне позиціонування України в міжнародних інформаційних потоках постає необхідною передумовою забезпечення, як національних інтересів, так і національної безпеки нашої держави.

Висновки. Іномовлення, як специфічна форма діяльності, залишається для більшості держав світу важливим інструментом у просуванні та захисті національних інтересів за

кордоном, формуванні та підтриманні позитивного іміджу власної держави у світі. З огляду на зазначене, більшість іномовних служб здійснює свою діяльність під егідою власних держав та значного фінансування з державних бюджетів, у якості мультимедійних корпорацій, використовуючи поєднання різноманітних платформ для досягнення своїх аудиторій.

В наслідок цілеспрямованій діяльності іноземних суб'єктів інформаційних відносин, а також незадовільній роботі вітчизняних державних іномовних служб уявлення за кордоном про Україну залишається фрагментарним, а почасти – викривленим. За таких умов першочерговим завданням влади має стати активізація зусиль щодо послаблення асиметрії в обміні інформаційними потоками між Україною й іншими країнами, удосконалення механізму об'єктивного та привабливого представлення її у світі.

Перетворити наявний державний іномовний ресурс в дієвий інструмент провадження національної інформаційної політики за кордоном можливо використавши досвід передових країн світу у зазначеній сфері. Зокрема, в процесі запланованого реформування державних теле- та радіоорганізацій необхідно:

- залишити іномовні ЗМІ у підпорядкуванні державі;
- з метою централізованого формування та розповсюдження необхідної інформації про Україну, об'єднати наявні державні іномовні служби у медіа-холдинги (на кшталт «Euro news» чи «Россия сегодня»), що включатиме канали телебачення, радіомовлення та Інтернет-мовлення;
- з метою розширення зарубіжної аудиторії та підвищення її рівня довіри, забезпечити державні іномовні служби необхідним фінансуванням – для створення якісних конкурентоздатних програм, формування та функціонування необхідної кількості мовних редакцій (при цьому важливим є те, якою бачать Україну не тільки російська та західна, але й східноєвропейська аудиторії), збільшення часу трансляції програм.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці ефективних механізмів оптимізації роботи державних іномовних організацій України, зокрема шляхом розробки, затвердження та імплементації *Концепції реформування та розвитку іномовлення України* – керівного документу державної політики в зазначеній сфері.

Список використаної літератури

1. Радиожурналистика // Под ред. Шереля А. А. – М. : Издательство МГУ, 2000, с. 103.
2. Офіційний сайт «Голосу Америки». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://docs.voanews.eu/en-US-INSIDE/2014/01/14/458ee4d7-2d49-4620-bddf-7bb9e9b44fd5.pdf>.
3. Офіційний сайт «Russia Today». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.rt.com/>.
4. Офіційний сайт «Deutsche Welle». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dw.de/головна/60-років-deutsche-welle/s-100306>.
5. Офіційний сайт The Broadcasting Board of Governors. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bbg.gov/>.
6. Див. докладніше офіційний сайт BBC. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bbc.co.uk/aboutthebbc/insidethebbc/whatwedo/aroundtheworld>.
7. Соединённые Штаты сокращают расходы на пропаганду. – 06. 05. 2013 г. – UE-FIMA.RU. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uefima.ru/articles/soedinyonnye-shtaty-sokrashhayut-rasxody-na-propagandu.html>.

8. О мерах по повышению эффективности деятельности государственных СМИ: Указ Президента РФ № 894 от 09. 12. 2013 г. [Офіційний електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kremlin.ru/acts/19805>.
9. Миронченко В. Основи інформаційного радіомовлення. – К., 1996. – 440 с.
10. Офіційний сайт НРКУ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nrcu.gov.ua/ua/46/>.
11. Офіційний сайт УТР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.utr.tv/channel.html>.
12. М'ясникова К. «Я – пам'ятник собі». – «Телекритика». – 24. 11. 2008 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.telekritika.ua/mjasnykova/2008-11-24/42186>.
13. Звіт про засідання колегії Держкомтелерадіо 22 липня 2010 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=76046&cat_id=7303.
14. Експертні пропозиції за результатом проведення громадської експертизи діяльності Державного комітету телебачення та радіомовлення України від 19. 09. 2010 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=77845&cat_id=77844.
15. Земляний В. УТР – дзеркало сучасної вітчизняної телекіноіндустрії. – Телекритика. – 10. 05. 2013 р. http://www.telekritika.ua/rinok/2013-05-10/81508?theme_page=50&.
16. Офіційний сайт «Перший Ukraine». – <http://firstua.com/ru/about>.
17. Генпродюсер «Першого Ukraine» Сергій Логунов: «Дуже довго готували студію до запису, а потім її відвели під проект «Про життя». – Телекритика. – 30. 04. 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.telekritika.ua/rinok/2013-04-30/81315>.
18. Томенко і Княжицький вважають, що Україні не потрібні два міжнародні телеканали. – Телекритика. – 15. 03. 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.telekritika.ua/rinok/2013-03-15/79986>.
19. Про затвердження Статуту та інші питання Українського національного інформаційного агентства «Укрінформ»: постанова Кабінету міністрів України № 749 від 15. 07. 1997 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/749-97-п>.
20. Світ про Україну: гібридний режим Януковича, маргіналізація опозиції, нездатність Кличка зберегти імідж до 2015-го року. – Тиждень. – 25. 03. 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Politics/75455>.
21. В Кремле выяснили, откуда растут ноги у Евромайдана. – Минпром. – 10. 02. 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minprom.ua/news/146279.html>.
22. Захватив Украину бандеровцы нацелятся на Россию // «Московский комсомолец». – Москва. – вип. від 21. 02. 2014 р.
23. Так называемые демонстранты // Lenta.ru. 21. 02. 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lenta.ru/articles/2014/02/21/maidansmi/>; Украина на пути к банкротству и фашистской диктатуре. – КМ.RU. – 23. 02. 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.km.ru/world/2014/02/23/protivostoyanie-na-ukraine-2013-14/733059-ukraine-na-puti-k-bankrotstvu-i-fashistko>.
24. Россия готова воевать за Крым // Salamnews – 22. 02. 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.salamnews.org/ru/news/read/115773>.

THE EVOLUTION OF INTERNATIONAL BROADCASTING IN THE FOREIGN COUNTRIES: THE EXPERIENCE FOR UKRAINE

Konah V. K.

PhD in Political Science, the Senior Consultant of Department of Information Society and Information Strategies of the National Institute for Strategic Studies.

Abstract. *The international broadcasted is a specific form of activity which since the days of its appearance considerably evolved from the separate radio services to the multimedia corporations which using a combination of different platforms-radio, television, Internet network in their work. The remains unchanged that international broadcasting is an important instrument of the promoting and protecting the national interests abroad, forming and maintaining a positive image of their own country in the world for most states. That is why the most of the international broadcasted services carries out its activities under the auspices of their own states and the substantial state budget financing.*

The representation abroad of Ukraine has been patchy, and sometimes - distorted in the results of the purposeful activities of foreign subjects of information relations and unsatisfactory functioning of the Ukrainian's international broadcasting services.

Under such circumstances the first priority should be the government stepped up efforts on mitigating asymmetry in the exchange of information flows between Ukraine and other countries, to improve the mechanism of objective and attractive presentation of the world. The available Ukrainian's international broadcasting services turn into the effective instrument for the realization national information policy abroad possible by combining the existing government services into the international broadcasting media holding, that includes television channels, radio and Internet broadcasting and providing the necessary funding to create the quality competitive programs, formatting and functioning of the required number of the language versions and increase the broadcast time programs.

Key words: *the international broadcasting, the radio, the television, the Internet, the image of the state, the national interests.*

References

1. Radiozhurnalistika // Pod red. Sherelya A.A. – M.: Izdatelstvo MGU, 2000, s. 1032. Dokladnishe dyv. ofitsiynny sayt «Holosu Ameryky». [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://docs.voanews.eu/en-US-IN-SIDE/2014/01/14/458ee4d7-2d49-4620-bddf-7bb9e9b44fd5.pdf>.
2. Ofitsiynny sayt «Russia Today». [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://russian.rt.com/>.
3. Ofitsiynny sayt «Deutsche Welle». [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.dw.de/holovna/60-rokiv-deutsche-welle/s-100306>.
4. Ofitsiynny sayt The Broadcasting Board of Governors. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.bbg.gov>.
5. Ofitsiynny sayt VVS. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.bbc.co.uk/aboutthebbc/inside-thebbc/whatwedo/aroundtheworld>.
6. Soedinyonnyie Shtaty sokraschayut rashodyi na propagandu. – 06. 05. 2013 r. – UEFIMA.RU. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.uefima.ru/articles/soedinyonnyie-shtaty-sokrashhayut-rasxody-na-propagandu.html>.
7. O merah po povyisheniyu effektivnosti deyatelnosti gosudarstvennyih SMI: Ukaz Prezidenta RF № 894 ot 09. 12. 2013 r. [Ofitsiynny elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.kremlin.ru/acts/19805>.
8. Myronchenko V. Osnovy informatsiynoho radiomovlennya. – K., 1996. – 440 s.
9. Ofitsiynny sayt NRKU. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.nrcu.gov.ua/ua/46/>.
10. Ofitsiynny sayt UTR. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.utv.tv/channel.html>.
11. M'yasnykova K. «Ya – pam'yatnyk sobi». – «Telekrytyka». – 24.11.2008 r.: [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.telekritika.ua/mjasnykova/2008-11-24/42186>.
12. Zvit pro zasidannya kolehiyi Derzhkomtelradio 22 lypnya 2010 roku. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=76046&cat_id=73033.

13. Dokladnishe div. Ekspertni propozitsiyi za rezul'tatom provedennya hromads'koyi ekspertyzy diyal'nosti Derzhavnoho komitetu telebachennya ta radiomovlennya Ukrayiny vid 19. 09. 2010 r. – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=77845&cat_id=77844.
14. Zemlyanyy V. UTR – dzerkalo suchasnoyi vitchyznyanoyi telekinoindustriyi. – Telekrytyka. – 10. 05. 2013 r. http://www.telekritika.ua/rinok/2013-05-10/81508?theme_page=50&.
15. Dokladnishe div. ofitsynnyy sayt «Pershyi Ukraine». – <http://firstua.com/ru/about>.
16. Henprodyuser «Pershoi Ukraine» Serhiy Lohunov: «Duzhe dovho hotuvaly studiyu do zapysu, a potom yiyi vidvely pid proekt «Pro zhyttya». – Telekrytyka. – 30. 04. 2013 r. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.telekritika.ua/rinok/2013-04-30/81315>.
17. Tomenko i Knyazhyts'kyy vvazhayut', shcho Ukrayini ne potribni dva mizhnarodni telekanaly. – Telekrytyka. – 15.03.2013. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.telekritika.ua/rinok/2013-03-15/79986>.
18. Pro zatverdzhennya Statutu ta inshi pytannya Ukrayins'koho natsional'noho informatsynoho ahentstva «Ukrinform»: postanova Kabinetu ministriv Ukrayiny № 749 vid 15.07.01997. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/749-97-p>.
19. Svit pro Ukrayinu: hibrydnyy rezhym Yanukovycha, marhinalizatsiya opozytitsiyi, nezdatnist' Klychka zberehty imidzh do 2015-ho roku. – Tyzhden'. – 25. 03. 2013 r. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://tyzhden.ua/Politics/75455>.
20. V Kremlе vyiyasnili, otkuda rastut nogi u Evromaydana// Minprom. – 10. 02. 2014 r. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://minprom.ua/news/146279.html>.
21. V Kremlе vyiyasnili, otkuda rastut nogi u Evromajdana. – Minprom. – 10.02.2014. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://minprom.ua/news/146279.html>.
22. Zahvativ Ukrainu banderovcy naceljatsja na Rossiju//«Moskovskij komsomolec». – Moskva. – vip. vid 21. 02. 2014 r.
23. Tak nazyvaemye demonstranty // Lenta.ru. 21. 02. 2014 r. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://lenta.ru/articles/2014/02/21/maidansmi/>; Ukraina na puti k bankrotstvu i fashistskoj diktature. – KM.RU. – 23.02.2014. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.km.ru/world/2014/02/23/protivostoyanie-na-ukraine-2013-14/733059-ukraina-na-puti-k-bankrotstvu-i-fashistko>.
24. Rossiya gotova voevat' za Krym // Salamnews – 22. 02. 2014 r. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.salamnews.org/ru/news/read/115773>.

ЭВОЛЮЦИЯ ИНОВЕЩАНИЯ В ИНОСТРАННЫХ ГОСУДАРСТВАХ: ОПЫТ ДЛЯ УКРАИНЫ

Конах В. К.

Кандидат политических наук, главный консультант отдела информационных стратегий и проблем информационного общества Национального института стратегических исследований.

Аннотация. *Иновещание, как специфическая форма деятельности, со времен своего появления значительно эволюционировало от отдельных радио служб к мультимедийным корпорациям, которые в своей деятельности используют сочетание различных платформ: радио, телевидения, Интернета. Неизменным для иновещания остается то, что оно для большинства государств мира выступает важным инструментом в продвижении и защите национальных интересов за рубежом, формировании и поддержании положительного имиджа собственного государства в мире. Именно поэтому большинство инновещательных служб осуществляют свою деятельность под эгидой собственных государств и при значительном финансировании из государственных бюджетов.*

В результате целенаправленной деятельности иностранных субъектов информационных отношений, а также неудовлетворительной работе отечественных государственных иновещательных служб представления за рубежом об Украине остается фрагментарным, а отчасти – искривленным. В такой ситуации первоочередной задачей власти должна стать активизация усилий по ослаблению асимметрии в обмене информационными потоками между Украиной и другими странами, усовершенствования механизма объективного и привлекательного представления ее в мире. Превратить

имеющийся государственный иновещательный ресурс в действенный инструмент осуществления национальной информационной политики за рубежом возможно путем объединения имеющихся государственных иновещательных служб в медиа-холдинг, включающий каналы телевиденья, радиовещания и Интернета, обеспечением необходимого финансирования на создание качественных конкурентоспособных программ, формированием и функционированием необходимого количества языковых редакций и увеличением времени трансляции программ.

Ключевые слова: *иновещание, радио, телевиденье, Интернет, имидж государства, национальные интересы.*

УДК 321.64

ПОЛІТИЧНИЙ ТРАНЗИТ В КОНТЕКСТІ НЕОТОТАЛІТАРНОГО ВЕКТОРА СВІТОВОЇ ПОЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ

Вонсович С. Г.

Кандидат політичних наук, докторант кафедри політології Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. Політичний транзит, що має місце в пострадянських країнах, за останні майже 25 років, зазнав суттєвих трансформацій. Особливу роль на перебіг транзиту має зовнішньополітичний чинник.

Це зумовлює подвійність впливу на транзит: з одного боку, тенденції розвитку світової політичної системи, фактори глобалізації і вектори розвитку перехідних процесів на пострадянському політичному просторі – з іншого. Зокрема, становлення України як незалежної держави співпало із переходом світу до нового етапу глобалізаційного розвитку за відсутності сформованої національної глобалізаційної стратегії. Неготовність адекватним чином відповісти на виклики глобалізму зумовило черговий «зигзаг» вектора транзиту.

Постмодерна європейська система засновується вже не стільки на балансі інтересів, а передбачає величезний ступінь взаємозалежності внутрішньої та зовнішньої політики; Таку систему можна розглядати як систему відносин, що являє собою високий ступінь взаємної підтримки і відмову від будь-якої форми силової поведінки. В контексті такої класифікації Україна радше сприймається як слабка модерна держава з окремими рисами досучасного суспільства.

Транзитивність на пострадянському політичному просторі засвідчила, що ми маємо справу з кардинальним, вартим багатьох десятиліть відкочуванням назад, із соціальною і морально-етичною деградацією суспільних відносин. І все це відбувається на тлі неототалітарних тенденцій політичного транзиту.

Типи світового порядку визначають існування відповідних їм режимів функціонування політичної системи. Однак характеристики цих режимів зумовлені вирішальним чином рисами політичних режимів глобальних держав і тому суттєво впливають на перебіг транзиту. Зокрема, імперіальний світовий порядок сприяє формуванню неототалітарного режиму функціонування політичної системи мондіалізму.

XXI сторіччя зумовило появу і активізувало фактори, що сприяють посиленню неототалітарних тенденцій суспільного розвитку і суттєво впливають на перебіг транзитивних процесів. Вираженням тенденцій транзитивного неототалітаризму є порушення рівноваги гілок державної влади, що виразилося в ослабленні законодавчої влади на користь виконавчої. Виокремлюється також інші різновиди: інформаційно-фінансовий неототалітаризм; воєнно-інформаційний неототалітаризм, що включає інформаційний колоніалізм і інформаційну війну.

Ключові слова: політичний транзит, транзитивний неототалітаризм, неофеодалізм, глобалізація, світова політика, політична теорія.

Постановка проблеми. Для України актуальність дослідження транзитивних процесів значною мірою зумовлена тим, що становлення її як незалежної держави відбулось

одночасно з переходом світу на якісно новий етап розвитку глобалізації. Адаптація до умов цього етапу ускладнилась тим, що Україна, виходячи з традиційної марксистської точки зору про пріоритет внутрішніх чинників державотворення, не приділила належної уваги формуванню національної глобалізаційної стратегії. І в результаті – виявилась не готовою адекватним чином відповісти на виклики глобалізму і глобальної конкуренції.

Мета статті – проаналізувати особливості транзиту на пострадянському політичному просторі в контексті неототалітарного вектора світової політичної системи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Стратегічні пріоритети та окремі напрями інтеграції України у світову систему розглядаються багатьма вітчизняними науковцями, зокрема О. Білорусом, С. Василенко, Л. Губерським, Б. Гуменюком, В. Дергачовим, О. Дергачовим, Є. Камінським, І. Ковалем, А. Круглашовим, Ю. Макаром, В. Новицьким, Б. Парахонським, Ю. Пахомовим, В. Ткачем, С. Трояном, С. Федуняком, В. Фісановим, М. Шепелєвим, С. Шергіним та іншими. Втім транзитивний зовнішньополітичний курс України не спирається на наукове осмислення глобалізаційних процесів, визначається виключно прагненням правлячої еліти інтегруватись у глобальне елітарне співтовариство. В той же час реальність і подальші перспективи поширення на Україну неоліберальних міжнародних регуляторних нормативів і стандартів змушують ставити і вирішувати питання про контроль над глобалізацією, про управління глобалізаційними процесами в національних інтересах.

Основні результати дослідження. Французький філософ П'єр Аснер зауважив, що «Ми перебуваємо в періоді невизначеності, коли не досить сказати «державна», «суверенітет», «політика» для того, щоб відродити ці реалії. Але немає іншого принципу, який би заступив їх. І, можливо, мають настати періоди справжньої анархії, громадянської війни, щоб зродити щось інше...» [1, с. 233]. Не так давно один із представників вищих кіл британської політичної еліти Роберт Купер визначив три типи держав, які сьогодні утворюють своєрідну піраміду у системі міжнародних відносин – постмодерні, модерні, досучасні. Постмодерна система, в якій живуть європейці, ґрунтується вже не стільки на балансі інтересів, а передбачає величезний ступінь взаємозалежності внутрішньої (навіть у традиційно внутрішніх справах тієї чи іншої держави) та зовнішньої політики; вона формується як система відносин, що становить собою високий ступінь взаємної підтримки і, зрозуміло, відмову від будь-якої форми силової поведінки.

Відштовхуючись від даної класифікації, Україна радше сприймається як слабка модерна держава (modern state) з окремими рисами досучасного суспільства. Отже, Україна взяла курс на перетворення модерної державної системи у постмодерну. Слід, мабуть, чітко уявляти, що наша країна фактично подала первинну заявку на вступ до елітарної і відносно закритої системи Заходу. А чи може Україна серйозно претендувати на вступ до ЄС, якщо «неофеодальні» риси усе ще наявні в економічному житті країни? До речі, це не тільки біда нашого суспільства. Як відомо, внаслідок напіврозпаду радянської системи і демонтажу РЕВ та Варшавського договору в Східній і Південно-Східній Європі виникло чимало слабко керованих (із раціональної та інтелектуальної точки зору) держав.

Політологи наголошують на неготовності Заходу до «швидкої трансформації надзвичайно сильної держави у дуже слабку державу. В Албанії, Республіці Сербії (Сербська частина Боснійської федерації), Боснії, Придністров'ї, Абхазії, Грузії, Камбоджі держава здається такою слабкою, як це було у феодальній Європі між 1100 та 1200 роками». Приблизно до цієї категорії автор відносить Росію, Беларусь, Киргизстан, Азербайджан, Україну і Казахстан [2, с. 48]. Отже, у процесі транзиту ми маємо справу з кардинальним, вартим багатьох десятиліть відкочуванням назад, із соціальною і – головне – морально-

етичною деградацією суспільних відносин. І все це відбувається на тлі неототалітарних тенденцій політичного транзиту.

Особливості того чи іншого режиму функціонування визначаються типом світового порядку. Виділення як типів світового порядку гегемоніального, імперіального порядків, порядку кондомініуму і бімультіполярного порядку визначає існування відповідних їм режимів. Вони, у свою чергу, впливають на режими функціонування національних політичних систем.

Міжнародний, в тому числі світовий, порядок безпосереднім чином впливає на характеристики політичних режимів держав хоча б тому, що «політичні режими певної епохи, які керують організацією суспільства певного типу, неминуче мають якісь спільні характеристики» [3, с. 267]. У свою чергу, характер політичних режимів держав значно впливає на характеристики міжнародного порядку конкретної епохи. Особливо значимим для встановлення того чи іншого типу міжнародного порядку є політичний режим держав – центрів сили.

Отже, типи світового порядку визначають існування відповідних їм режимів функціонування політичної системи. Однак характеристики цих режимів зумовлені вирішальним чином рисами політичних режимів глобальних держав і тому суттєво впливають на перебіг транзиту. Подібно тому, як нещодавно риси порядку кондомініуму визначалися характеристиками політичних режимів СРСР і США, сьогодні засоби і методи здійснення гегемонії визначаються політичним кліматом і традиціями владарювання, існуючими у Сполучених Штатах і Росії. В умовах порядку кондомініуму система глобального управління функціонує у тоталітарно-консенсусному режимі, який передбачає, з одного боку, тотальний контроль з боку двох наддержав над відповідними підсистемами («соціалістичною системою» і «вільним світом»), а з іншого – консенсусний механізм формування світової політики, оснований на взаємному праві вето кожної з наддержав на рішення з питань світової політики. В цих умовах зникає грань між політичною і неполітичною дією, простір політичного надзвичайно розширюється, поглинаючи всі аспекти міжнародного життя. Особливого значення набуває використання засобів ідеологічного контролю, а стан напруги у відносинах наддержав підтримувався веденням інформаційно-психологічної війни. Зникнення зі світової арени однієї з наддержав зруйнувало рівновагу в системі глобального управління та знищило попередні консенсуальні механізми глобального управління. На зміну порядку кондомініуму прийшов гегемоніальний порядок.

Гегемоніальному світовому порядку відповідає елітарно-консенсусний («олігархічний») режим, необхідність установа якого пов'язана із зацікавленістю гегемона, з одного боку, у розширенні простору своєї легітимності і ресурсної бази, а з іншого боку – у встановленні твердої, але при цьому функціональної і тому диференційованої ієрархії, що забезпечує стабілізацію даного порядку. Зокрема, американоцентричний гегемоніальний порядок підтримується існуванням системи глобального управління, що функціонує в режимі, який поєднує транснаціонально-елітарні механізми здійснення глобального управління з трансформованою консенсуальною моделлю прийняття рішень. За словами Зб. Бжезинського, «ця гегемонія тягне за собою комплексну структуру взаємозалежних інститутів і процедур, призначених для вироблення консенсусу і непомітної асиметрії у сфері влади і впливу. Американська глобальна перевага, таким чином, підкріплюється складною системою союзів та коаліцій, котра буквально охоплює весь світ» [4, с. 39].

Імперіальний світовий порядок сприяє формуванню неототалітарного режиму функціонування політичної системи мондіалізму [5]. Доцільно диференціювати його від тоталітарного політичного режиму, поняття якого є традиційним для політології. Спільність

двох понять пов'язана з тим, що тоталітарний політичний режим як політичний устрій держави ґрунтується на повному (тотальному) контролі державної влади над усіма сферами життя громадянського суспільства і кожної людини, претендуючи на управління свідомістю людей, контролювання чи програмування їх ціннісних орієнтацій і напрямку думок. Концепт тоталітаризму виступає як динамічна характеристика, що відбиває хоча і різний, але дуже високий ступінь контролю держави над громадянами, їх політичною свідомістю і поведінкою. Тоталітаризм змушує людей вважати реальною ідеологічну «над-реальність», він намагається позбавити їх розумових засобів, перетворити їх на прості «коліщатка машини» (М. Геллер)». Тоталітарний режим збирається перетворити людину на піддатливий предмет.

Можна згадати, що коли наступив 1984 р., західні інтелектуали радувалися, що темне пророцтво Дж. Оруела не збулося і тоталітаризм не підкорив собі увесь світ. Але ейфорія з приводу кінця звичних форм тоталітарного суспільства відвернула увагу від нових форм тоталітаризму. Так, Оруел не збувся, але на очах збувається Хакслі та його версія ліберальної антиутопії – епохою «щасливого рабства», коли фактично на зміну принципу «немає людини – немає проблеми» нині приходить, як зазначають вітчизняні науковці, новий принцип – «немає «людського в людині» (М. Гоголь) – немає проблеми» [6, с. 279].

Зауважимо, що неототалітарний режим функціонування політичної системи зовсім не обов'язково передбачає існування таких специфічних характеристик державного тоталітаризму, як приховані від громадськості концтабори чи тотальне стеження. Проте тоталітарні тенденції в розвитку політичного режиму імперського центра здійснюють визначальний вплив на процеси трансформації арсеналу засобів і методів глобального управління, спрямованих на зміцнення і експансію імперіального порядку і які значно впливають на вектор політичного транзиту.

У наш час у сфері міжнародного життя виявляються і все більше посилюються тенденції переходу від гегемоніального до імперіального типу світового порядку. Це означає, що політична система переходить від елітарно-консенсусного до неототалітарного режиму функціонування. Такі процеси знаходять відповідне ідеологічне обґрунтування. Зокрема, у 1995 році Зб. Бжезинський заявив, що «глобалізація світового управління не є актом доброго бажання або доброї волі, а неминучим процесом». У цьому плані можна вважати, що вона неминуче буде насильницьким процесом [7, с. 108].

Транзитивний характер сучасного світового порядку породжує конкуренцію альтернативних моделей глобального управління. Сам транзитний процес закріпився у понятті «новий світовий порядок». Під час його виникнення було значною мірою незрозумілим, яким він буде, але очевидним була його принципова відмінність від попередніх. «Новий світовий порядок» представлявся спочатку як утвердження чи розвиток демократичних принципів у сфері міжнародного життя, пізніше цей термін набув негативного смислового навантаження під впливом нарощування негативних реакцій на американську політику гегемонізму.

Поразка соціалізму як світової системи і розпад СРСР різко підсилили актуальність поняття, хоча сама концепція «нового світового порядку» зберігає деяку невизначеність і двозначність. Її внутрішній зміст, з одного боку, пов'язаний з основними постулатами нео-лібералізму («глобальний вільний ринок», «відкрите глобальне суспільство») і мондіалізму («глобальне управління»), а з іншого боку – атрибут «новий світовий» частково сягає до дуже відмінної за духом концепції «нового міжнародного економічного порядку», яка активно розроблялася в 70-і роки, а також до ідеї ненасильницького світу. Втім все більше у поняття «новий світовий порядок» вкладаються характеристики, які дозволяють

розглядати його як глобальний неототалітаризм. Так, О. Г. Білорус визначає новий світопорядок терміном «глобалізм», під яким розуміється «деспотична політична, економічна і соціальна влада глобальних корпорацій», або «глобальний тоталітаризм» [7, с. 24].

Одним з основних засобів закріплення такого порядку є політика «захисту прав людини». Така політика засновується на тому, що норми природного права встановлюються моральною природою людини і не створюються державами і не залежать від їх волі. Тим самим виправдовується втручання у внутрішні справи суверенних держав для захисту «природних прав» людини. Політика з позиції сили, що є засобом реалізації цього принципу, фактично нівелює грань між війною та миром, яка і так стала умовною за часів «холодної війни».

Ключовим також стає питання про досягнення політичної стабільності як політичної згоди. Динамічна рівновага є оптимальним механізмом встановлення і підтримання динамічної політичної стабільності світової системи. Політична згода як механізм пошуку взаємоприйняттого рішення з якоїсь конкретно сформульованої проблеми є тому умовою політичної стабільності.

Існуюча світова політична система функціонує не на основі парадигми згоди, а на основі силової глобалізації, примусового нав'язування національним державам норм і стандартів поведінки. Така ситуація є об'єктивно неминучою, оскільки розвиток сучасної світової системи характеризувався наявністю паралельних тенденцій мондіалізації і утвердження держав – націй. У цих умовах ідеологія «нового світового порядку» усе більш трансформується в неототалітарну версію світоустрою, покликану забезпечити глобальну керованість взаємозалежним і одночасно фрагментованим світом.

У ХХІ сторіччі з'являються й активізуються фактори, що сприяють посиленню неототалітарних тенденцій суспільного розвитку і суттєво впливають на перебіг транзитивних процесів. Серед них можна виокремити:

- використання бігевіоральних наук з метою розробки ефективних методів і технологій управління політичною (у тому числі й електоральною) поведінкою громадян;
- застосування технологій комунікаційної революції, що відкривають нові технологічні можливості управління масовою свідомістю і політичною поведінкою людей;
- нововведення в сфері комунікацій, що викликали комунікаційну глобалізацію, незмірно збільшили відстань і простір, на який міжнародний актор може здійснювати свій вплив.
- глобалізацію світового розвитку, яка створює можливість безперешкодного використання фінансово-економічних і науково-інформаційних ресурсів для встановлення контролю з боку єдиної наддержави чи блоків ряду постіндустріальних держав над цілими регіонами чи навіть (у перспективі) світом;
- загострення екологічної і сировинної проблем і як наслідок посилення прагнення до встановлення контролю над дефіцитними світовими ресурсами.
- усунення механізму стримувань антигуманної політики, що існував в епоху протистояння двох світових політичних блоків (здаємо, що змагання соціалізму і капіталізму оцінювалося в основному на шкалі гуманних цінностей: свободи і соціальної захищеності особистості, поваги прав людини, висоти життєвого стандарту тощо);
- Суттєве зменшення активного впливу робітничого і демократичного рухів, які обмежують авторитарні і тоталітарні тенденції правлячих еліт. [8, с. 117].

Все це дало підстави зробити висновок про те, що «напередодні третього тисячоріччя нові, сучасні форми тоталітаризму представляють усе більшу загрозу для свободи і демократії» [9, с. 7]. Це зумовлює небезпеку появи транзитивного неототалітаризму, особливо для демократій «з прикметниками» на пострадянському просторі.

Глобалізація значно збільшила силові можливості кожного міжнародного актора, зробила для нього можливим здійснювати геополітичний вплив на конфігурацію співвідношення сил у світі «по всіх азимутах». Відповідно, суттєво зросло число точок перетинання інтересів, цілей, цінностей учасників міжнародної взаємодії. Баланс сил в одному регіоні так чи інакше відбивається на ситуації в інших регіонах.

Звертає на себе увагу і те, що істотне скорочення комунікаційних витрат завжди стимулювало сходження великих імперій і початок епох політичних об'єднань. У контексті транзитивного неототалітаризму комунікаційна глобалізація породжує гострий конфлікт, при якому відбувається звуження можливостей захисних механізмів національних держав. Під впливом конкуренції державної і корпоративної моделей організації держави все більш починають поводити себе як корпорації. Однак саме останні є носієм буденного, прихованого, економічного тоталітаризму, риси якого закладені у принципах функціонування корпорацій. У результаті «корпоративізація» суспільств провідних держав світу стала визначальним економічним чинником спочатку появи керованих форм демократії та класичних форм тоталітаризму, а потім – їх синтезу в ході неототалітарної трансформації світового порядку.

Вираженням тенденцій транзитивного неототалітаризму є також порушення рівноваги гілок державної влади, що виразилося в ослабленні законодавчої влади на користь виконавчої. Законодавча влада виступає в провінційному значенні місцевої влади, створеної представниками «цього» народу – звідси шельмування парламентів як притулку реакціонерів та як «балаганів», неспроможних приймати рішення.

Можна констатувати, що традиційні демократичні інститути цивілізації Модерну на транзитивному пострадянському просторі вже не працюють. Як результат – окреслене О. Неклессою «усе більше поширення, як на Світовому Півдні, так і на Світовій Півночі, – хоча й у різних формах, – химери керованої демократії: свого роду симбіозу політичних декорацій демократії і механізмів олігархії або авторитаризму» [10 с. 70]. Якщо ж бути більш точним, мова йде саме про інформаційно-фінансовий неототалітаризм. При чому, системоутворюючим фактором ідеології інформаційного тоталітаризму виступають цінності збереження соціального статус-кво і політичної стабільності. Розглядаючи соціально-політичні трансформації в Росії В. Пугачов дійшов висновку, що «у посткомуністичній Росії за гіршими зразками США дуже багато зроблено для перетворення країни в неототалітарну поліцейську державу з декоративним демократичним фасадом» [9, с. 28].

Звільнені від моральних забобонів «джентльмени вдачі» безупинно ведуть свою «війну всіх проти всіх», породжують мілітаристську громадянську психологію. Мова йде про систематичні прояви імперського громадянського суспільства. Аналогічні процеси перерозподілу мілітаристської енергії з державного рівня на громадянський спостерігаються сьогодні й у пострадянських державах, де соціальне начало витискується «правом сильного».

Інформаційно-фінансовий неототалітаризм використовує специфічну нерелігійну і псевдо-деполітизовану ідеологію конс'юмеризму, індивідуалізму, абстрактної, негативної свободи (відсутність обмежень для експансії сильного) і успіху як вивищення над іншими. На зміну характерному для політичного тоталітаризму культу особистості вождя в умовах транзитивного неототалітаризму приходять культ «золотого тільця», розкоші владоможців, статусність. Поряд з голим матеріалізмом і гіперіндивідуалізмом вони блокують формування колективних форм свідомості та масовий організований протест.

На іншому полюсі соціальної реальності вони супроводжуються моральним розкладом суспільства, деградацією людських якостей і виродженням пануючої меншості.

Різноманітні форми економічного проникнення мають той же ефект, що і територіальна окупація. Проте якщо використання економічної зброї – прерогатива багатих, індустріально розвинених країн, то менш багаті економічно країни у відповідь здійснюють міграційну експансію. Крім того, економічна залежність має і зворотний вплив, тому що держави, які здійснюють економічну експансію, самі поступово попадають у залежність від своїх боржників.

Засобами встановлення воєнно-інформаційного неототалітаризму як чергової небезпеки для транзиту, є інформаційний колоніалізм і інформаційна війна. Інформаційний колоніалізм являє собою комплексний вплив інформаційними засобами, що дозволяють установити взаємний нерівноцінний інформаційний обмін між суб'єктом і об'єктом впливу. Основними завданнями інформаційного колоніалізму є одержання цінної інформації, що забезпечує власний випереджувальний розвиток за низькою ціною і підтримка об'єкта впливу на більш низькому рівні розвитку для ефективного вирішення першої задачі. Інформаційна війна – це «комплексний вплив на супротивника методами перекручування інформації і прямого впливу на психіку людини відповідними видами інформаційної зброї з метою підпорядкування її своїй волі» [11, с. 293]. Про це красномовно свідчить інформаційна політика Кремля щодо України. Її (війну – С. В.) можна розглядати як певний аналог вірусного захворювання, коли впроваджений у клітину вірус вбудовується у керуючі процесами молекули ДНК. Вірусні захворювання мають латентний період, після його закінчення настає гостра стадія, коли організм приходить у нестійкий стан і виникає ймовірність його загибелі.

Інформаційно-телекомунікаційна революція різко підсилила таку найважливішу передумову транзитивного неототалітаризму, як засоби контролю над особистістю. Створення електронних картотек, біометричних паспортів, які містять досьє на все населення країни, вже не є фантастикою.

Глобальна інформатизація і комп'ютеризація, супутниковий зв'язок, кабельні радіо і телебачення роблять технічно можливими не тільки систематичну ідеологічну індоктринацію, але й управління індивідуальною і груповою, масовою свідомістю і поведінкою, електронний контроль за життям, напрямом думок людей. На думку Л. Мамфорда, «з винаходом комп'ютера відкрився сенс життя в рамках мегамашини. Він полягає в тому, щоб вводити й обробляти нескінченну кількість даних для посилення ролі і зміцнення панування системи влади» [12, с. 79].

Усе це доповнюється руйнуванням переважно стихійних і неконтрольованих владою чи організованими групами традиційних громадських, церковних, сімейних, родинних, сусідських і т.п. комунікацій, що обмежують можливості маніпулятивного впливу на свідомість.

Наявність потужних технічних засобів і ефективних методів управління індивідуальною і масовою свідомістю і поведінкою може бути реалізоване з метою утвердження неототалітаризму тоді, коли існує така найважливіша його передумова, як наявність у суспільстві перманентних вибухонебезпечних криз, конфліктної ситуації, а також впливові суспільні групи, зацікавлені у встановленні і використанні неототалітарного режиму.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз засвідчує, що транзитивний неототалітаризм являє собою соціально-політичну реальність сучасного світового політичного процесу. Вона (реальність – С. В.) простежується у процесі транзиту в пострадянських суспільствах. Хоча в завершеному вигляді він не склався, проте потенційне встановлення такого режиму робить очевидною зростаючу загрозу для справжньої демократії і свободи в ХХІ столітті. Саме тому необхідний вихід за рамки формальної квазідемократії, і цей вихід буде зроблений або лівими, або правими, але з різних позицій.

Список використаної літератури

1. Аснер П. Двадцять століття, війна мир // Дух і літера. – 1999. – № 5-6. – С. 229-244.
2. Fairbanks Ch. H. The Feudalisation of the State // Journal of Democracy. 1999. Apr. V. 10. № 2. – Р. 47-53.
3. Арон Р. Мир і війна між націями / Р. Арон. Пер. з фр. В. Шовкуна, З. Борисик, Г. Філіпчука. – К. : МП «Юніверс», 2000. – 688 с.
4. Бжезинский Зб. Великая шахматная доска. Господство Америки и его геостратегические императивы / Зб. Бжезинский Пер. с англ. О. Ю. Уральской – М. : Междунар. Отношения, 1998. – 256 с.
5. Шепелев М. М. Теоретико-методологічні засади політологічного аналізу глобалізації управління: автореф. дис. ... д-ра політ. наук: спец. 23.00.04 «політичні проблеми міжнародних систем та глобального розвитку» / М. М. Шепелев – Чернівці, 2007. – 38 с.
6. Цивилизационные модели современности и их исторические корни / Ю. Н. Пахомов, С. Б. Крымский, Ю. В. Павленко и др.. – К. : Наукова думка, 2002. – 632 с.
7. Белорус О. Г. Экономическая система глобализма. / О. Г. Белорус. – К.: КНЭУ, 2003. – 380 с.
8. Вонсович С. Г. Дискурс тоталітаризму (політологічний аспект): монографія./ В. С. Вонсович – Кам'янець-Подільський : ПП Мошак М. І. – 200 с.
9. Пугачев В. П. Информационно-финансовый тоталитаризм: российский эксперимент по американскому сценарию/ В. П. Пугачев // Вестн. Мос. ун-та. Сер. 12. Политические науки. – 1999. – № 4. – С. 3-32.
10. Неклесса А. И. Трансмутация истории/ А. И. Неклесса // Вопр. философии. – 2001. – № 1. – С. 58-71.
11. Кузнецов Ю., Никольский В. Введение в теорию национальной безопасности. Проблемы безопасности русского народа и современность./ Ю. Кузнецов, В. Никольский. Алма – Ата : Верный, 1999. – 808 с.
12. Мамфорд Л. Миф машины / Л. Мамфорд // Вестн. Мос. ун-та. Сер. 12. Социально-полит. исслед. – 1992. – № 1. – С. 62-81.

POLITICAL TRANSIT IN THE CONTEXT OF NEO TOTALITARIAN VECTOR OF THE WORLD POLITICAL SYSTEM

Vonsovych S. G.

Ph D in political science, doctoral student in political science at Kyiv National Taras Shevchenko University.

Abstract. *Political transit, taking place in the post-Soviet countries has undergone a significant transformation for the last 25 years. The foreign policy factor has a special impact on the course of transit. This presupposes the effect of duality over transit: on the one hand, by the development trend of the world political system, and, on the other hand, by the factors of globalization and development vectors in transient post-Soviet political space. In particular, the emergence of Ukraine as an independent state coincided with the transition of the world to a new stage of globalized development in the absence of formed national strategy of globalization. Unwillingness to respond adequately to the challenges of globalization led to another zigzag» transit vector.*

Postmodern European system is based not so much on the balance of interests, but involves a huge degree of interdependence between domestic and foreign policy. Such a system can be regarded as a system of relations, which has a high degree of mutual support and rejection of

any form of force behavior. In the context of this classification, Ukraine is perceived as a rather weak state of modernity with individual features of a pre-modern society.

Transitivity of the post-Soviet political space has shown that we are dealing with fundamental facing decade's undertow, social and moral, moral degradation of public relations. Moreover, all this is happening against the background of neo totalitarian trends of political transit.

Types of world order determine the existence of the corresponding modes of functioning of the political system. However, the characteristics of these modes are crucially caused by global political regimes and therefore significantly affect the course of transit. In particular, the imperial world order promotes the formation of neo totalitarian mode of the functioning political system of mondialism.

XXI century led to the emergence and further intensified factors promoting neo totalitarian tendencies of social development, which significantly affect the course of transitive processes. The manifestation of tendencies of transitive neo totalitarianism reveals itself in the imbalance of state power branches as expressed in the weakening of the legislature power in favor of the executive one. Other modifications are also manifested: information-financial neo totalitarianism; military – informational neo totalitarianism including Information colonialism and information warfare.

Key words: political transit, transitive neo totalitarianism, neo-feudalism, globalization, world politics, political theory.

References

1. Asner P. Dvadciate stolittia, vijna myr // Duch i litera. – 1999. – № 5-6. – S. 229-244.
2. Fairbanks Ch. H. The Feudalisation of the State // Journal of Democracy. 1999. Apr. V. 10. № 2. – P. 47-53.
3. Aron R. Myr i vijna miž nacijamy / R. Aron. Per. z fr. V. Šovkuna, Z. Borysyk, H. Filipčuka. – K. : MP «Juniwers», 2000. – 688 s.
4. Bzhezynskij Zb. Velykaja shahmatnaja doska. Gospodstvo Ameryky y ego geostrategicheskye ymperatyvy / Zb. Bzhezynskij Per. s angl. O. Ju. Ural'skoj – M. : Mezhdunar. Otnoshenija, 1998. – 256 s.
5. Šepieliev M. M. Teoretyko-metodolohični zasady politolohičnoho analizu hlobalizaciji upravlinnia : avtoref. dys. ... d-ra polit. nauk: spec. 23.00.04 «polityčni problemy mižnarodnyh system ta hlobalnoho rozvytku»/ M. M. Šepieliev – Černivci, 2007. – 38 c.
6. Civilizacionnye modeli sovremennosti i ih istoricheskie korni / Ju. N. Pahomov, S. B. Krymskij, Ju. V. Pavlenko i dr. – K. : Naukova dumka, 2002. – 632 s.
7. Belorus O. G. Jekonomicheskaja sistema globalizma. / O. G. Belorus. – K.: KNJeU, 2003. – 380 s.
8. Vonsovyč S. H. Dyskurs totalitaryzmu (politolohičny aspekt): monohrafija./ V. S. Vonsovyč – Kamjaneć-Podil'skij : PP Mošak M. I. – 200 s.
9. Pugachev V. P. Informacionno-finansovyj totalitarizm: rossijskij jeksperiment po amerikanskomu scenariju/ V. P. Pugachev // Vestn. Mos. un-ta. Ser. 12. Politicheskie nauki. – 1999. – № 4. – S. 3-32.
10. Neklessa A. I. Transmutacija istorii/ A. I. Neklessa // Vopr. filosofii. – 2001. – № 1. – S. 58-71.
11. Kuznecov Ju., Nikol'skij V. Vvedenie v teoriju nacional'noj bezopasnosti. Problemy bezopasnosti russkogo naroda i sovremennost'./ Ju. Kuznecov, V. Nikol'skij. Alma – Ata : Vernyj, 1999. – 808 s.
12. Mamford L. Mif mashiny / L. Mamford // Vestn. Mos. un-ta. Ser. 12. Social'no-polit. issled. – 1992. – № 1. – S. 62-81.

ПОЛИТИЧЕСКИЙ ТРАНЗИТ В КОНТЕКСТЕ НЕОТОТАЛИТАРНОГО ВЕКТОРА МИРОВОЙ ПОЛИИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Вонсович С. Г.

Кандидат политических наук, докторант кафедры политологии Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. Политический транзит, имеющий место в постсоветских странах, за последние почти 25 лет, претерпел существенные трансформации. Особую роль на ход

транзита оказывает внешнеполитический фактор. Это предопределяет двойственность влияния на транзит: с одной стороны, тенденции развития мировой политической системы, факторы глобализации и векторы развития переходных процессов на постсоветском политическом пространстве – с другой. В частности, становление Украины как независимого государства совпало с переходом мира к новому этапу глобализационного развития при отсутствии сформированной национальной глобализационной стратегии. Неготовность адекватным образом ответить на вызовы глобализма обусловило очередной «зигзаг» вектора транзита.

Постмодернистская европейская система основывается уже не столько на балансе интересов, а предполагает огромную степень взаимозависимости внутренней и внешней политики; такую систему можно рассматривать как систему отношений, представляющую собой высокую степень взаимной поддержки и отказ от любой формы силового поведения. В контексте такой классификации Украина скорее воспринимается как слабое государство модерна с отдельными чертами досовременного общества.

Транзитивность на постсоветском политическом пространстве показала, что мы имеем дело с кардинальным, стоящим многих десятилетий откатом назад, с социальной и морально-нравственной деградацией общественных отношений. И все это происходит на фоне неототалитарных тенденций политического транзита.

Типы мирового порядка определяют существование соответствующих им режимов функционирования политической системы. Однако характеристики этих режимов обусловлены решающим образом чертами политических режимов глобальных государств и поэтому существенно влияют на течение транзита. В частности, имперских мировой порядок способствует формированию неототалитарного режима функционирования политической системы мондиализма.

XXI век обусловил появление и активизировал факторы, способствующие усилению неототалитарных тенденций общественного развития, которые существенно влияют на течение транзитивных процессов. Выражением тенденций транзитивного неототалитаризма является нарушение равновесия ветвей государственной власти, выразившееся в ослаблении законодательной власти в пользу исполнительной власти. Выделяются также другие разновидности: информационно-финансовый неототалитаризм; военно-информационный неототалитаризм, включающий информационный колониализм и информационную войну.

Ключевые слова: политический транзит, транзитивный неототалитаризм не-офеодализм, глобализация мировая политика, политическая теория.

«РЕГІОН», «РЕГІОНАЛІЗМ», «РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ» В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ КОНТЕКСТІ: У ПОШУКУ ОПТИМАЛЬНОЇ НАУКОВОЇ ДЕФІНІЦІЇ

Маковський С. О.

Асистент кафедри міжнародних відносин та зовнішньої політики Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. *З точки зору оцінки процесів, пов'язаних із становленням суб'єктності регіонів у Європі, важливу актуальність набуває наукове визначення самого явища регіоналізації, регіону як його учасника та регіоналізму як феномену європейської політики. У той же час, у науковому середовищі існує ціле розмаїття варіантів сприйняття і трактування цих явищ і процесів.*

Для сучасної політичної та соціологічної думки характерна широка варіативність прочитань та інтерпретацій феноменів регіону, регіоналізму та регіоналізації, в основі чого лежить відсутність єдиного усталеного розуміння природи регіону на міждисциплінарному рівні. Основним критерієм, що визначає конкретне сприйняття цих явищ та їх визначення, є наукове завдання, яке вирішує той чи інший дослідник або наукова школа.

Ключові слова: *регіон, регіоналізм, регіоналізація, дефініція, ЄС.*

Постановка проблеми. З точки зору оцінки процесів, пов'язаних із становленням суб'єктності регіонів ЄС, важливе значення набуває наукове визначення самого процесу регіоналізації, регіону як його учасника та регіоналізму як феномену європейської політики. У той же час, значна кількість дослідників, широко вживаючи дані терміни, вочевидь пов'язує з ними різні поняття, що не може не мати суперечливих наслідків з точки зору наукової цінності аналізу. Відтак, класифікація варіантів сприйняття та наукового визначення регіону, регіоналізму та регіоналізації має важливе значення з точки зору реконструкції семантичного поля європейських регіональних студій.

Мета статті – проаналізувати і виділити основні концепції сучасної закордонної та вітчизняної наукової думки з питання визначення понять «регіон», «регіоналізм», «регіоналізація» у прикладенні до проблематики становлення суб'єктності регіонів в ЄС.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Осмислення і пошук визначення понять «регіон», «регіоналізм», «регіоналізація» ведеться цілим рядом вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед українських дослідників даної наукової проблеми можна виділити, зокрема, Е. Топалову [33], І. Яковюка [37] та Ж. Ушакову [34]. Дана проблематика вивчається такими зарубіжними авторами, як М. Кітінг [7; 8; 9], Б. Хеттне [6], П. Шмітт-Егнер [15] та інші.

Основні результати дослідження. Попри широку уживаність у науковій літературі, публіцистиці, політичному дискурсі, поняття «регіон» залишається таким, що не має не тільки універсально визнаного визначення, але й загальноприйнятого смислового прочитання. Цілий ряд дослідників регіоналізму підкреслюють таку характеристику поняття «регіон», як його семантичну «невловимість», важкість (або навіть непотрібність) винайдення його точних і вичерпних характеристик.

Дану тезу ілюструє як широке розмаїття визначень цього поняття, так і відсутність «класичної» його дефініції. Так, автори самого терміну «регіон», що ввели його у науко-

вий обіг географії та її підрозділу – регіональної географії – на початку XX століття, не дійшовши консенсусу, були змушені визначати регіон «через самого себе»: так, за підсумовуючим визначенням класика регіональної географії Р. Б. Холла, «географічний регіон – це те, що вивчає регіональний географ» [5, с. 135].

Попри тавтологію, вищезгадане визначення, на погляд автора, містить у собі важливе раціональне зерно. Воно, по-перше, є релятивістським, а отже – гнучким та універсальним, а, по-друге, воно поміщує у центр дефініції дослідника як основну перемінну, що визначає конкретний зміст поняття у відповідності до характеру вирішуваних таким дослідником наукових завдань. Подібний, з одного боку, рамковий, а, з іншого боку, варіативний підхід є плідним з точки зору збереження флективності смислового навантаження категорії «регіон» в умовах розмаїття галузей знання, концепцій, аналітичних моделей і підходів, що так чи інакше використовують це міждисциплінарне поняття. Подібний релятивізм міститься і у концепції регіону, яке пропонує Британська енциклопедія: згідно з цим авторитетним академічним виданням, регіон, у соціальних науках, є цілісним простором, який є гомогенним з позиції обраних критеріїв та відмінним від оточуючих районів та регіонів за цими критеріями. Це – інтелектуальний конструкт, створений на основі вибору рис, які мають значення з точки зору якоїсь конкретної проблеми, та відкинення інших рис, що розглядаються як незначні. Автори енциклопедії підкреслюють, що в термінах суспільних наук такі ознаки можуть мати одиничний або множинний характер та стосуватися етнічних, культурних, мовних, кліматичних, топографічних, індустріальних, урбаністичних, економічних, адміністративних та інших характеристик [13].

Автор схильний погоджуватись з даним релятивістським підходом: регіон, на думку автора, є насамперед гнучким поняттям, чий зміст визначається контекстом його використання.

Підходячи до проблеми дефініції з цієї точки зору, а саме, з позицій вибору центрального критерію виокремлення регіону з решти простору, можна виділити кілька загальних концептуальних підходів до сприйняття регіону. На погляд автора, концепції (і відповідні дефініції) поняття «регіон» можна розділити за ознакою авторства і призначення на адміністративно-офіційні та наукові, а за ознакою змістовних характеристик – на нормативні, аналітичні, динамічні та синтетичні. Даний поділ є вельми умовним, оскільки в основі адміністративних визначень нерідко лежать наукові напрацювання, а наукові визначення ґрунтуються на реаліях адміністративного розмежування відповідних країн.

Офіційні документи ЄС, європейських регіональних організацій та нормативно-правові акти України містять широкий набір визначень терміну «регіон».

Так, Хартія Європейського Співтовариства щодо регіоналізації від 1988 р. формулює регіон як територію, що є географічно чітко визначеною одиницею або спільністю споріднених територій, які мають історичну спадковість, або чие населення має спільні риси та має бажання просувати культурний, соціальний та економічний розвиток [32, с. 48]. У Декларації Асоціації Європейських Регіонів щодо регіоналізму в Європі від 4 грудня 1996 р. поняття «регіон» визначається як «публічно-правова територіальна спільнота, сформована на рівні, безпосередньо нижчому від державного, та наділена політичним самоврядуванням» [3]. У Рекомендації 1811 (2007) Парламентської Асамблеї Ради Європи про регіоналізацію в Європі проводиться межа між географічними регіонами та територіальними громадами, які, на відміну від перших, є не просто територіями, але й «людьми та суспільствами, що володіють визначеною колективною особистістю» та описуються як регіони, нації, національності, країни тощо [12]. Отже, європейські нормативно-правові акти та офіційні документи у своїх дефініціях здебільшого зосереджуються на геогра-

фічних, адміністративних ознаках регіону, водночас підкреслюючи «людську», економічну та соціокультурну складову цього поняття.

При цьому, найбільш важливим з точки зору свого практичного значення та реальних політико-економічних наслідків використання є інтерпретація поняття «регіон» у рамках Номенклатури територіальних одиниць для статистики (NUTS). Дана Номенклатура використовується в ЄС для здійснення класифікації регіонального поділу території Союзу як у статистичних цілях, так і для проведення комунітарної регіональної політики. У термінах цієї Номенклатури, територіальна одиниця ідентифікується з адміністративною одиницею, що, у свою чергу, визначається як «географічна місцевість з адміністративною владою, уповноваженою приймати адміністративні чи політичні рішення для даної місцевості у правових та інституційних рамках держави-члена» [14]. Номенклатура встановлює три рівні територіальних одиниць (NUTS-1, NUTS-2 і NUTS-3), що варіюються за показниками чисельності населення та є тотожними існуючим регіонам Європи.

Українські офіційні документи демонструють значну розпливчастість дефініцій та, водночас, відсутність якогось спільного стандарту в даній галузі. Незважаючи на широке використання терміну «регіон» у законодавстві та підзаконних актах (у порядку ілюстрації, електронний архів Верховної Ради України містить більше тисячі документів, у назві яких є слово «регіон» [28]), даний термін пояснюється у поодиноких джерелах, і при цьому по-різному. Так, Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» встановлює, що «регіон» – це «територія Автономної Республіки Крим, області, міст Києва та Севастополя» [22]. У Розпорядженні Президента України «Про комісію з розробки Концепції державної регіональної політики України» термін регіон уживається у наступному значенні: «частина території країни, яка характеризується комплексом властивих їй природно-географічних, економічних та інших ознак. Регіон може збігатися з кордоном адміністративно-територіальної одиниці або об'єднувати території кількох таких одиниць» [30]. Згідно з Рішенням Конституційного Суду України від 13 грудня 2011 р., регіони – це «адміністративно-територіальні одиниці держави, формування яких обумовлене історичними, географічними, економічними та іншими факторами» [29]. Як бачимо, у цілому українська «офіційна редакція» даного визначення або збігається за суттю з європейськими аналогами, або просто ототожнює регіони та існуючі одиниці адміністративно-територіального поділу України.

У цілому, офіційні визначення мають переважно нормативний характер: вони зосереджуються, в основному, на територіально-адміністративних аспектах та, загалом, несуть на собі значний відбиток емпіризму, який об'єктивно звужує набір рис, які можна використовувати у дефініції.

Наукові дефініції характеризуються набагато більшим розмаїттям, обумовленим широтою спектру критеріїв, доступних для застосування.

З нормативної точки зору, що є властивою більш емпіричним напрямкам науки, регіон є одиницею адміністративно-територіального або статистично-планового поділу держави. Відмежування таких одиниць полегшує процес планування і робить управління територією більш ефективним. У даному контексті, регіон є вираженням політичної волі. Його межі обмежені специфічними завданнями, що стоять перед територіальною спільнотою, кількістю населення, оптимального для вирішення даних завдань, а також низкою інших чинників. У цілому, подібний підхід був характерним для радянської науки: за спостереженням В. Андерсена, термінологічне різноманіття, пов'язане з територіальним аспектом суспільного відтворення, не мало великого значення, оскільки розвиток будь-якої території визначався виключно галузевими рішеннями [17, с. 32]. Як приклад можна навести

визначення Великої радянської енциклопедії: за нею, регіон – це «велика індивідуальна територіальна одиниця (наприклад, природна, економічна, політична та ін.). Регіональний – той, що відноситься до певної території (району, області, країни, груп країн)» [23]. У свою чергу, у вітчизняній теорії державного управління регіон – це економіко-адміністративно-управлінське територіальне утворення [36, с. 31] та найбільша адміністративно-територіальна одиниця субнаціонального рівня, яка має виборну владу, юридичну незалежність і власний бюджет [31, с. 68]. У цьому світлі, можна помітити, що більшість дефініцій, ужитих в офіційній літературі, теж має виражені ознаки нормативності.

На наш погляд, у науковому плані, нормативність має той значний недолік, що приділяє недостатню увагу змістовним характеристикам регіону в людському, соціально-культурному вимірі, роблячи основний акцент на інституційних критеріях та формулюючи регіон лише як об'єкт трансформуючих і управлінських впливів держави у площині адміністрування та територіального поділу.

На відміну від нормативного підходу, аналітичний підхід до вибору визначення категорії «регіон» засновується на функціональних критеріях. Серед подібних критеріїв можна виділити, зокрема, географічні (такі, як висота над рівнем моря, рельєф, тип ґрунту), соціально-економічні (наприклад, однорідність, взаємозв'язок, додатковість або полярність регіональних економік) тощо. Аналітичний підхід, загалом, не віддає пріоритетного значення політичній практиці та адміністративним кордонам як чинникам визначення природи феномену регіону і конфігурації конкретних регіонів. У рамках такої концепції, регіон розглядається, скоріше, не як об'єкт урядових реформ, а як об'єкт (наукового) аналізу, що дозволяє вивчати різні особливості просторового поділу території (наприклад, здійснювати аналіз економічної інфраструктури суміжних регіонів або проводити залежність між територіальною та людською складовими регіонального простору). За визначенням російської дослідниці Белобородової, на основі аналізу конкретно-історичного, етнографічного та культурологічного матеріалу можна дійти висновку, що поняття «регіон» «не зводиться і не обмежується сучасними адміністративними кордонами, які самі не раз зазнавали змін. Тому одним із способів оптимізації регіональної політики може стати розробка історико-культурного та/або історико-етнографічного підходу при проведенні районування, що дозволяє виокремити найбільш глибинні (архетипові) складові у формуванні регіону» [18, с. 211]. Таким чином, аналітичний підхід може включати в орбіту аналізу широкий набір критеріїв, що робить його привабливим з точки зору наукового осмислення регіоналізму.

Аналітичний підхід розсуває рамки дослідження до міждисциплінарної площини суспільних наук, зокрема – економіки, соціології та культурології. Остання обставина дозволяє залучити до набору критеріїв вичленування регіону параметри культури, цивілізації, ідентичності та свідомісні характеристики населення, пов'язаного з територіальним простором. Так, культуролог І. Левяш визначає регіон як «територіальну цивілізаційно-культурну спільність істотних, стійких і динамічних ознак життєдіяльності людей» [25]. Даний підхід демонструє значну гнучкість, що закладає передумови для його універсальності, а отже і його перспективності з точки зору наукового використання. У свою чергу, він має і деякі недоліки: так, по мірі варіювання обраних критеріїв та, відповідно, релятивізації визначення втрачається спільний ґрунт під науковою роботою, яка ведеться у різних школах, що сприяє фрагментації та спеціалізації регіонознавства, «інкапсуляції» авторських колективів в обмежених концептуальних рамках, зникненню «спільної мови» у відповідних дослідженнях. Окрім того, нехтування адміністративною складовою регіону обумовлює звуження даного підходу та виключає зі сфери його застосування цілу низку тем,

зокрема – вивчення «європейської регіоналізації» як процесу, що протікає насамперед у встановлених адміністративно-інституційних форматах.

Слід також зауважити, що і нормативний, і аналітичний підходи мають таку спільну рису (яку можна трактувати і як ще один концептуальний недолік), як статичність. Визначення, сформульовані у рамках цих бачень, відрізняються тим, що позиціонують регіон як стає явище. Дана властивість дефініції долається у руслі динамічного підходу, що тлумачить регіон в термінах руху, еволюції, змін.

Так, один з провідних сучасних прибічників такого підходу, М. Кітінг (який є, взагалі, одним з найбільш відомих дослідників регіоналізації в ЄС) вбачає у понятті регіону важливу динамічну складову. Зазначаючи, що деякі аспекти політичних, економічних та управлінських процесів стають «відірваними від території», він констатує паралельну «ре-територіалізацію економічної, політичної та соціальної активності». За М. Кітінгом, постійно з'являються нові форми регіоналізму і регіонів, що є продуктом «декомпозиції і рекомпозиції територіальних рамок суспільного життя, змін у державі, в ринкових відносинах і міжнародному контексті» [7, с. 11]. Подібну думку розвивають і його колеги Б. Хеттне і М.-К. Сму: «Регіон – це процес. Регіони завжди еволюціонують і постійно змінюються. Як і нація, регіон – це уявна спільнота, і як нація він має територіальну основу. Це перший крок вгору по сходах «регіональності»» [6, с. 327]. Автори, що притримуються динамічного підходу, констатують багатовимірність систем, у рамках яких існують різні аспекти простору (економіка, географія, політика, культура, свідомість тощо), та визначають регіон як продукт взаємодій усіх цих систем на даний момент часу.

Близьким до даного бачення є синтетичний підхід, який поєднує (або, принаймні, намагається поєднувати) у собі різні аспекти усіх вищезгаданих підходів. Метою цього є «реконструкція» поняття «регіон», що «було втрачене» унаслідок де-універсалізації визначень та розуміння регіону. Методика синтезу полягає у спробі об'єднати розуміння регіону, вироблене географією («регіон як простір дії») і політичною наукою («регіон як об'єктна і/або суб'єктна одиниця дії»). Прикладом реалізації синтетичного підходу шляхом дефініції може слугувати визначення, дане П. Шмітт-Егнером: «Регіон – це просторова часткова одиниця середнього розміру і проміжного (посередницького) характеру, чий матеріальний субстрат заснований на території». При цьому, регіон визначається такими параметрами, як простір, розмір, функція і територія [15, с. 181]. З даною точкою зору перекликається позиція російського дослідника В. Дергачова, який вбачає регіон як місцеву трансформацію природно-географічних, геополітичних, геоекономічних та інших ознак, інтегрованих у динаміці спільним соціокультурним кодом [21, с. 51].

Як можна побачити, з точки зору оцінки регіоналізації в європейському контексті, далеко не всі риси поняття «регіон» та, відповідно, не всі визначення та варіанти осмислення даного терміну можуть знайти своє застосування. З огляду на те, що основним суб'єктом-об'єктом регіоналізації в Європі є саме адміністративний регіон, вважаємо, що важливою рисою поняття «регіон» в європейському контексті є адміністративно-політична цілісність. Такий регіон може бути умовним або навіть штучним з історичної, економічної, етнолінгвістичної чи географічної точки зору (у тому розумінні, наприклад, що його кордони не збігаються з територією розповсюдження відповідної мови або виробничих сил, асоційованих з даним регіоном), але в конституційно-правовій та адміністративній площині він є безумовною одиницею з окресленою територією, управлінськими інститутами та закріпленими за нею правами, повноваженнями, сферами відання та можливостями. Даний регіон вбудований до загальнонаціональної системи адміністративно-політичних відносин в якості елемента та підсистеми останньої і володіє суб'єктністю у

діалозі з центральною державною владою відповідної країни. Водночас, регіон існує не тільки як суб'єкт, але і як один з шаблів загальнодержавної адміністративної системи.

Отже, у термінах європейської регіоналізації, поняття «регіон» має двояке значення: по-перше, «регіон» можна трактувати як політико-географічну територіально-адміністративну одиницю, що входить до складу держави й має окреслені адміністративні кордони, відповідний конституційно-правовий статус та сферу закріплених за нею повноважень, і, по-друге, як субнаціональний рівень управління у рамках загальнодержавної інституційної системи організації влади.

Не менш неоднозначними, ніж термін «регіон», є терміни «регіоналізм» та «регіоналізація», а також питання взаємозв'язку між цими двома поняттями. Причиною цього, на думку автора, є як невизначеність регіону в якості базового концепту та широта його інтерпретацій, що народжує розмаїття прочитань явищ регіоналізму та регіоналізації, так і значна витребуваність даних термінів у політичному і публіцистичному дискурсі, що долучилась до продукування додаткових значень і смислів, позв'язуваних з ними.

Характеризуючи дані терміни, на наш погляд, слід окремо зупинитись на проблемі їх співвідношення, оскільки кореляція зазначених понять є ключовою для розуміння їх змісту. У даному контексті, зауважимо, що, за спостереженнями автора, у науковій літературі можна виділити три варіанта відношення між поняттями «регіоналізм» та «регіоналізація».

По-перше, ряд дослідників (наприклад, провідна російська дослідниця регіоналізму І. М. Бусигіна, українські дослідники М. Долішній, І. Черленяк тощо) ототожнюють ці поняття, обстоюючи наявність відношення синонімії між ними [19, с. 7]. Дане сприйняття, як вважає автор, достатньо розповсюджене, зокрема, у публіцистичній літературі та медійному дискурсі.

По-друге, існує точка зору, згідно з якою обидва терміни описують одне і те ж явище, що існує у двох варіантах з різним вектором, відповідно, позначуваних цими термінами. Так, на думку Шмітта-Егнера, регіоналізм є регіоналізацією «зверху», а регіоналізація – регіоналізмом «знизу» [15, с. 186]. Дещо інакше формулюють подібну тезу М. Калкуллі та М. Легренці: йдеться про єдиний феномен, що приймає форму або політичного низхідного процесу, який називається регіоналізмом, або структурного висхідного процесу, який іменується регіоналізацією [1].

По-третє, низка науковців розглядають регіоналізм та регіоналізацію як, відповідно, феномен та його практичний вияв у процесі або, як варіант, проект та процес його втілення. Так, пояснюючи різницю між регіоналізмом та регіоналізацією, Л. Фосетт зазначає, що «якщо регіоналізм є або політикою, або проектом, то регіоналізація є водночас і проектом, і процесом». Фактично, згідно з цією дослідницею, різниця між двома явищами полягає у тому, що, на відміну від регіоналізму, регіоналізація неможлива в абстракції від динаміки, від часового виміру [4, с. 433].

Отже, у сучасній науковій думці можна, зокрема, відстежити кілька варіантів (або груп варіантів) інтерпретації співвідношення між поняттями «регіоналізм» та «регіоналізація», у рамках яких ці явища трактуються або як повністю тотожні, або як різні вияви одного феномену, або як феномен та процес його вияву. На наш погляд, слушною, з точки зору вияву цього феномену в європейських конкретно-політичних умовах, є та позиція, що термін «регіоналізм», скоріше, описує саме *явище* (набуття регіонами суб'єктності, відповідну політику та проекти як такі), тоді як «регіоналізація» є, насамперед, *процесом*.

Як вже зазначалось вище, поняття «регіоналізм» має достатньо широкий набір тлумачень у сучасній політологічній та соціологічній науці.

Широке коло і зарубіжних, і вітчизняних дослідників розглядає регіоналізм як ідеологію, що передбачає розширення повноважень регіонів, та сукупність наслідків такої ідеології. При цьому, у рамках даної концепції можна виділити два загальних напрями, що можуть бути умовно позначені як «висхідний» регіоналізм та «низхідний» регіоналізм. Загалом, різниця між цими двома версіями регіоналізму полягає у визначенні ініціатора і/або основного суб'єкта дії, що стоїть за просуванням тенденції набуття регіоном суб'єктних властивостей. Якщо «висхідний» регіоналізм є продуктом діяльності регіону або, у будь-якому випадку, «низового» рівня, то «низхідний» регіоналізм, скоріше, репрезентує політику децентралізації, яку проводить національна держава в особі центрального уряду.

Так, згідно з М. Кітінгом, «висхідний» регіоналізм можна спостерігати у формі ідеології регіональних еліт європейських держав, яка, маючи різні форми та варіанти аргументації залежно від регіону та конкретно-історичних обставин, у цілому, обстоює курс на більшу регіональну автономію [7, с. 14-15]. Подібна концепція озвучена німецьким дослідником Х.-Ю. Пуле: згідно з цим дослідником, центральною тезою ідеології регіоналізму є боротьба регіону за децентралізацію держави і набуття більших прав, насамперед – автономії [11].

У схожому ключі витримано й бачення помітної кількості українських авторів. Так, Е. Топалова, підсумовуючи напрацювання «української школи» регіональних досліджень, визначає регіоналізм як громадсько-політичний рух або відповідну систему ідеологічних орієнтацій, де метою є ствердження регіонів як суб'єктів політичних та управлінських відносин, розширення повноважень регіональних органів влади [33, с. 109].

Низка дослідників (серед таких хотілося б виділити, зокрема, Т. Хьогліна та І. Мені) нерідко ототожнюють «висхідний» регіоналізм з місцевим або регіональним націоналізмом та акцентують увагу, насамперед, на етнокультурних та національних мотивах регіоналізму. За визначенням французького науковця І. Мені, «висхідний» регіоналізм є «мобілізацією периферії на її власний розвиток», перетворення нейтральної категорії «територія» в політично значиму в результаті атрибуції їй населенням етнічних, історичних, мовних та інших цінностей. Таким чином, в результаті розвитку регіоналізму територія (що перетворюється з аморфного простору на регіон) стає об'єктом і суб'єктом політичної боротьби [26].

«Низхідний» регіоналізм, будучи за формою явищем того ж порядку, що і «висхідний», має відмінне змістовне наповнення, що визначається «авторством» відповідної політики. Логічно, що держава, як ключовий гравець децентралізації за «низхідним» сценарієм, діє, виходячи насамперед з власних інтересів і бачень. Якщо пріоритети регіону полягають у набутті більшої самостійності, у тому числі – ціною демонтажу держави та перетворення на незалежний суб'єкт міжнародних відносин, інтереси якої, на даному тлі, є, скоріше, маргінальними, то держава зацікавлена у такій версії регіоналізму, що забезпечив би їй збереження власної цілісності та наявність інституціоналізованих важелів контролю за регіонами як власними адміністративно-територіальними одиницями.

У той же час, було б не вірно розглядати «низхідний» регіоналізм виключно крізь призму конфронтації інтересів «центру» та регіонів. Так, М. Кітінг зауважує, що «низхідний» регіоналізм може бути представлений у вигляді гри з ненульовою сумою, в якій кожний учасник може виграти: депресивні регіони – за рахунок зростання, розвинені регіони – за рахунок зняття надмірного навантаження, національна економіка – за рахунок збільшення продуктивності і полегшення інфляційного тиску. У такому розумінні, «низхідний» регіоналізм також допомагає центральному уряду інтегрувати периферійні тери-

торії та, у підсумку, посилити національну єдність [9, с. 2]. У даному зв'язку, слід зазначити, що значне число дослідників вважає найбільш помітним практичним втіленням концепції «низхідного» регіоналізму концепцію «Європи регіонів».

Отже, у контексті європейської регіоналізації, регіоналізм – це ідеологія, теорія і практика набуття регіонами суб'єктності, з одного боку, у формі повноважень, сфер відповідальності й особливої ролі у загальному контексті держави та, з іншого боку, у формі виділення регіонального рівня управління у рамках системи державної влади в країні. Стороною, що просуває перетворення у дусі політики регіоналізму, може бути центр (національна держава) чи самі регіони.

Регіоналізація є не менш «проблемним» поняттям у плані знайдення універсальних визначень. Як зазначалось вище, її нерідко змішують з регіоналізмом або свідомо ставлять знак рівності між цими двома категоріями. Дана позиція властива, у тому числі, ряду українських вчених. Так, О. Картунов та О. Маруховська стверджують про те, що регіоналізація є ідентичною регіоналізмові в якості аспекту зовнішньополітичних реалій [35, с. 330], а авторитетний дослідник-правознавець І. Яковюк вживає дані терміни як синоніми [37]. Автор заперечує проти такого концептуального змішування, оскільки, на його погляд, воно не тільки заплутує вивчення регіональної проблематики і ускладнює його поняттєвий апарат, але й позбавляє дослідника додаткових інструментів пояснення реальності.

Ключовим спільним аспектом більшості бачень явища регіоналізації є, насамперед, трактування регіоналізації як процесу. Позаяк, основні характеристики змісту даного процесу істотно різняться у залежності від індивідуальної дослідницької позиції визначеної школи чи то конкретного науковця, що зумовило високу варіативність тлумачень сутності цього поняття у науковій літературі та політичному (у тому числі – й міжнародно-політичному) дискурсі.

Тривалий час у західній політології регіоналізація, у широкому сенсі, ототожнювалась з процесом створення регіонального (тобто проміжного між центральним та місцевим рівнями) щабля урядування [38, с. 46]. Так, відомий американський політолог Л. Снайдер, який притримується даного підходу, визначає регіоналізацію як процес «розподілу країни на окремі частини» [24, с. 236].

Однак, по мірі набуття регіонами особливої ролі в системі державного управління європейських країн, з одного боку, та нагромадження суспільними науками емпіричного матеріалу у сфері децентралізації влади, а також розвитку відповідних дисциплін та наукових шкіл, з іншого боку, дефініції та, загалом, розуміння регіоналізації істотно урозмаїтнилились, що призвело до «розмивання» первісного прочитання поняття «регіоналізація».

У світлі даних обставин, розпливчастість поняття регіоналізації змусила Раду Європи (РЕ), яка є одним з провідних центрів дослідження феномену регіоналізації та його практичної політичної інтерпретації, удатися до формулювання даного явища у якомога широкіх термінах. Згідно з Радою Європи, чітк визначення визнається «відправною точкою» інтерпретації регіоналізації рядом авторів європейської і, в тому числі, української [37, с. 58] науки, тенденція до регіоналізації в тому вигляді, в якому вона проявляється в сучасній Європі, «...доводить слабкість традиційних визначень, оскільки вона відбувається і в державах, які не збираються створювати новий рівень управління, і в тих державах, де вже існують виборні представницькі органи на всіх рівнях... Регіоналізація відповідає, в загальному сенсі, новій інтерпретації територіальної організації держави, та, у вузькому сенсі, – новому підходу до проміжного рівня влади, його обов'язків і завдань» [2, с. 6].

Слід зазначити, що така дефініція задала загальні концептуальні рамки для низки інтерпретацій і бачень явища регіоналізації у масштабах європейської науки. З іншого боку, широке прочитання даного феномену уможливило появу ряду науково-теоретичних моделей регіоналізації, що описували різні аспекти та формати цього процесу.

На основі вищевказаного визначення РЄ органами Ради було сформульовано концептуальні варіанти (моделі) регіоналізації. Такими стали,

- по-перше, регіоналізація без створення регіонального рівня,
- по-друге, регіональна децентралізація,
- по-третє, політична регіоналізація.

Згідно з Радою Європи, перший варіант, не передбачаючи розбудови окремого управлінського рівня між національним та місцевими щаблями урядування, має на меті пристосування вже існуючих інститутів до цілей та завдань регіоналізації. Дана модель практикується у більшості країн Європи; при цьому, можна відзначити перехідний характер згаданого варіанту та можливість його трансформації до другої моделі.

Другий варіант включає в себе створення субнаціонального регіонального управлінського рівня шляхом перенесення схеми розподілу компетенції, прав та обов'язків місцевого рівня на нові адміністративні інститути, чия влада розповсюджується на ширший географічний район. Основним завданням даного процесу є посилення контролю за економікою і вдосконалення господарської інфраструктури.

Третій варіант може застосовуватись як самостійно, так і поруч з іншими моделями регіоналізації. Його визначальною рисою є не тільки розбудова регіональної адміністративної ланки управління, але й наділення його значними повноваженнями у політичній галузі [10, с. 5, 14].

На погляд автора, дефініція регіоналізації у викладі Ради Європи та її концептуальне бачення моделей регіоналізації характеризується як широтою, що дозволяє визначити і класифікувати значний обсяг явищ регіоналізації, так і істотною описовістю, яка впливає з емпіричного характеру аналізу, на основі якого було сформульовано дані визначення. Це прочитання лягло в основу наукових поглядів значного числа дослідників регіональної проблематики в контексті політичних процесів об'єднаної Європи.

У той же час, явище регіоналізації зберігає значний потенціал дискусійності. Як і категорії «регіон» та «регіоналізм», воно сприймається під різними кутами зору та визначається відмінним чином різними дослідниками і школами.

Так, ряд науковців (зокрема, британські автори Е. Томпсон і Д. Данкерлі) звертає особливу увагу на соціокультурний зміст регіоналізації та характеризує регіоналізацію як процес передачі повноважень або обов'язків від центрального уряду до рівня регіональних адміністрацій, що передбачає визнання регіональних одиниць в якості юридичних осіб територіального самоврядування, які значно відрізняються своїми культурними, економічними або політичними умовами для їх підтвердження [16, с. 114]. Подібним чином, польський дослідник Б. Яловецький, розвиваючи тезу швейцарського автора М. Бассана, пов'язує регіоналізацію з діяльністю уряду «по реорганізації території держави з метою зменшення відмінностей та стимулювання процесів розвитку через відповідну регіональну політику, яка повинна перш за все звертати увагу на можливості регіону в сітці центрів комунікації та розповсюдження культури, охороні місцевої культурної спадщини, розвитку освітніх інституцій в... безперервному розвитку» [20, с. 413].

Для еволюції концепції регіоналізації характерний і той аспект, що вона сприймається низкою дослідників і шкіл як, насамперед, економічний та/або соціально-економічний феномен. Зокрема, колектив авторів Інституту світової економіки і міжнародних відно-

син РАН трактує регіоналізацію як елемент державної регіональної політики, спрямованої на розбудову системи бюджетного федералізму [27, с. 52], тоді як відомий соціолог Ю. Левада описує це явище як продукт «розпаду централізованої економіки і державно-політичних структур... та локальної самоорганізації різних соціальних, економічних, комунікативних і владних структур» [20, с. 275].

Регіоналізація розглядається і як відповідь на неефективність надцентралізованої управлінської адміністративної моделі держави. Зокрема, згідно з дослідником процесів регіоналізації у Східній Європі після демонтажу режимів «народної демократії» М. Горватом, регіоналізація «може виникнути внаслідок раціоналізації субнаціональних одиниць управління зверху-донизу» [20, с. 106].

Інша модель трактування регіоналізації вбачає у ній антитезу політичному регіоналізмові як ідеології ствердження автономії або незалежності регіонів, рецепт центрального уряду з подолання негативних наслідків сепаратистських настроїв у певній частині країни [20, с. 107].

Можливий і такий варіант концептуального бачення регіоналізації в Європі, як синтез максимального набору рис, що проявились у ході розвитку відповідних процесів децентралізації в європейських країнах. Так, українська дослідниця Е. Топалова визначає регіоналізацію як процес регіонального структурування простору, а також повноцінного включення регіонів до економічного, соціального та політичного життя на національному і транснаціональному рівнях [33, с. 109].

У свою чергу, ряд дослідників (серед яких, насамперед, слід відзначити видатного американського політолога і теоретика міжнародних відносин Дж. Розенау), взагалі, утримуються від того, щоби давати конкретне визначення процесу регіоналізації та окремо зупинятись на якихось характерних його рисах. Так, за Дж. Розенау, регіоналізація – це «вкрай суперечливий процес фрагментації та інтеграції» [24, с. 236].

У контексті аналізу регіоналізації саме в європейському варіанті, слід акцентувати увагу на таких аспектах процесів перебудови систем адміністративно-територіального поділу і державного управління в Європі, як, по-перше, набуття регіонами як територіальними одиницями якоїсь форми самостійності, у тому числі і у зрізі виявлення своєї волі та представлення власних інтересів у зовнішніх справах, та, по-друге, перенесення до субнаціонального рівня управління відповідних владних повноважень. Дані аспекти формують авторське бачення європейської регіоналізації як процесу автономізації регіонів в якості системних акторів внутрішнього адміністративно-політичного та зовнішнього – європейського – поля.

Висновки. Для сучасної політичної та соціологічної думки характерне широке розмаїття прочитань та інтерпретацій феноменів регіону, регіоналізму та регіоналізації, в основі чого лежить відсутність єдиного усталеного розуміння природи регіону на міждисциплінарному рівні. Основним критерієм, що визначає конкретне сприйняття цих явищ та їх визначення, є наукове завдання, яке вирішує той чи інший дослідник або наукова школа.

На європейському тлі, поняття «регіон» має двояке значення: по-перше, «регіон» трактується як політико-географічна територіально-адміністративна одиниця, що входить до складу держави й має окреслені адміністративні кордони, відповідний конституційно-правовий статус та сферу закріплених за нею повноважень, і, по-друге, як субнаціональний рівень управління у рамках загальнодержавної інституційної системи організації влади.

Регіоналізм – це ідеологія, теорія і практика набуття регіонами суб'єктності, з одного боку, у формі повноважень, сфер відповідальності та особливої ролі у загальному контексті держави та, з іншого боку, у формі виділення регіонального рівня управління у рамках системи державної влади в країні. Стороною, що просуває перетворення у дусі політики регіоналізму, може бути центр (національна держава) чи самі регіони.

Регіоналізація – це процес автономізації регіонів в якості системних акторів внутрішнього (національного) адміністративно-політичного та зовнішнього (комунітарного) поля та становлення регіону як окремого елементу-підсистеми системи державних інститутів з вироблення політики.

Список використаної літератури

1. Calculli M. Regionalism and Regionalization in the Middle East [Електронний ресурс] / Marina Calculli, Matteo Legrenzi // The International Relations and Security Study Network (сайт). – Режим доступу: <http://www.isn.ethz.ch/Digital-Library/Articles/Detail/?lng=en&id=167930> (05. 07. 2013). – Назва з екрану.
2. Council of Europe. Regionalisation and its effects on local self-government / Council of Europe // Local and regional authorities in Europe, № 64. – Strasbourg : Council of Europe publishing, 1998. – P. 9.
3. Declaration of the Assembly of European Regions on regionalism in Europe of the 4th of December 1996 [Електронний ресурс] // The Assembly of European Regions (сайт). – Режим доступу: http://www.a-er.org/fileadmin/user_upload/PressComm/Publications/DeclarationRegionalism/GBDeclaration-Regionalism.doc (23. 06. 2013). – Назва з екрану.
4. Fawcett L. Exploring regional domains: a comparative history of regionalism / Louise Fawcett // International Affairs. – Vol. 80. – No. 3. – May 2004. – P. 429-446
5. Hall R.B. The geographic region: A résumé / R.B. Hall // Annals of the Association of American Geographers. – Vol. 25. – No. 3. – 1935. – P. 122-136.
6. Hettne B. The Europeanization of Europe: endogenous and exogenous dimensions / B. Hettne // European Integration. – Vol. 24. – No. 4. – 2002. – P. 327.
7. Keating M. Is There a Regional Level of Government in Europe? / M. Keating // Regions in Europe / Edited by P. le Galèsand and C. Lequesne. – London : Routledge, 1998. – P. 11-29.
8. Keating M. Regions and the Convention on the Future of Europe / M. Keating // South European Politics and Society. – No. 9(1). – 2004. – P. 192-207.
9. Keating M. The European Union and the Regions / Michael Keating, James Barry Jones. – Oxford : Clarendon Press, 1995. – 306 p.
10. Lilić S. European Documents on Regional Autonomy/Democracy / Stevan Lilić, Mila Vujić, Jovan Živković. – Zaječar : RARIS – Regional Development Agency Eastern Serbia, 2009. – 22 p.
11. Puhle H.-J. Regions, Regionalism, and Regionalization in 20th-Century Europe [Електронний ресурс] / Hans-Jürgen Puhle // 19th International Congress in Historical Sciences (сайт). – Режим доступу: <http://www.oslo2000.uio.no/program/papers/s9/s9-puhle.pdf> (03. 09. 2013). – Назва з екрану.
12. Recommendation 1811 (2007) : Regionalisation in Europe [Електронний ресурс] // Parliamentary Assembly (сайт). – Режим доступу: <http://assembly.coe.int/Main.asp?link=/Documents/AdoptedText/ta07/EREC1811.htm> (22. 01. 2013). – Назва з екрану.
13. Region [Електронний ресурс] // Encyclopædia Britannica (сайт). – Режим доступу: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/496048/region> (23. 01. 2013). – Назва з екрану.

14. Regulation (EC) No 1059/2003 of the European Parliament and of the Council of 26 May 2003 on the establishment of a common classification of territorial units for statistics (NUTS) / European Parliament and the Council // Official Journal. – No. L 154. – 21 June 2003. – P. 1-41.
15. Schmitt-Egner P. The Concept Of «Region»: Theoretical And Methodological Notes On Its Reconstruction / P. Schmitt-Egner // European Integration. – Vol. 24. – No. 3. – 2002. – P. 179-200.
16. Thompson A. Regions, Regionalisation and Regionalism in Contemporary Europe / Andrew Thompson // National and Ethnic Identity in the European Context. – Lodz, 2000. – P. 113-129.
17. Андерсен В. Проблеми регіоналізації України: теорія, практика, перспективи (на прикладі Одеського регіону) / В Андерсен // Розвиток України в регіональній перспективі: політичні, економічні, соціальні проблеми регіоналізації : конф. укр. випускників програм наук. стажування у США : виступи учасників та дискусія, 25-27 травня 2001 р. [відп. ред. О. Гарань] : тези доп. – К. : Стилос, 2002. – С. 31-48.
18. Белобородова И. Н. Региональная идентичность как фактор формирования социально-территориальной общности: этнокультурный подход к определению исследовательского поля (на примере Русского Севера) / И.Н. Белобородова // Региональное самосознание как фактор формирования политической культуры в России: Материалы семинара (Тверь, 5-7 марта 1999 г.) / Под ред. М. В. Ильина, И. М. Бусыгиной. – М. : МОНФ : ИЦНиУП, 1999. – С. 208-232.
19. Бусыгина И. Концептуальные основы европейского регионализма / И. Бусыгина // Европа: вчера, сегодня, завтра / Под ред. Н. П. Шмелева. – М. : Экономика, 2002. – 824 с.
20. Глобалізація. Регіоналізація. Регіональна політика. [Хрестоматія з зарубіжної соціології регіонів] / Кононов І. Ф. (науковий редактор) – Луганськ : Альфаматер, Знання, 2002. – 664 с.
21. Дергачев В. А. Регионоведение : [учебник] / В. А. Дергачев, Л. Б. Вардомский. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 464 с.
22. Закон України від 8 вересня 2005 р. № 2850-IV «Про стимулювання розвитку регіонів» [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України : Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi> (27. 01. 2014). – Назва з екрану.
23. Значение слова «Регион» в Большой Советской Энциклопедии [Електронний ресурс] // Большая Советская Энциклопедия (БСЭ) (сайт). – Режим доступу: <http://bse.sci-lib.com/article095972.html> (05.02.2013). – Назва з екрану.
24. Картунов О. В. Вступ до етнополітології / О. В. Картунов. – К., 1999. – 300 с.
25. Левяш И. Я. Единая или триединая Европа (традиционная и инновационная парадигмы)? / И. Я. Левяш // Социогуманитарные знания. – № 3. – 1999. – С. 9.
26. Макарычев А. Влияние зарубежных концепций на развитие российского регионализма: возможности и пределы заимствования [электронный ресурс] // Ярославский государственный ун-т: [сайт]. – Электронные данные. – Режим доступу: <http://kenpan.yar.ru/materials/profi%202/part1/sect45.htm> (03. 12. 2013). – Назва з екрану.
27. Региональная политика стран ЕС / Центр европейских исследований ИМЭМО РАН; [Отв. ред. А. В. Кузнецов]. – М. : ИМЭМО РАН, 2009. – 230 с.
28. Результат пошуку (запит № 1391581160215463) [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: офіційний веб-портал (сайт). – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/main/1391581160215463/page> (05. 02. 2013). – Назва з екрану.

29. Рішення КСУ [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: офіційний веб-портал (сайт). – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v017p710-11/print> 1390067 895286142 (23. 01. 2013). – Назва з екрану.
30. Розпорядження Президента України від 30. 09. 1999 р. № 241/99-рп «Про комісію з розробки Концепції державної регіональної політики України». [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України : Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=241%2F99-%F0%EF> (30. 01. 2014). – Назва з екрану.
31. Романюк С. А. Політика регіонального розвитку в Україні: сучасний стан і нові можливості: Регіональні дослідження: [монографія] / С. А. Романюк. – К. : УАДУ, 2001. – 112 с.
32. Топалова Е.Х. До питання про визначення сутності поняття «регіон» / Е.Х. Топалова // Актуальні проблеми державного управління, педагогіки та психології : зб. наук. праць Херсонського національного технічного університету. – 2009. – № 2. – С. 45-52.
33. Топалова Е.Х. Особливості вітчизняної та європейських моделей регіоналізації / Е.Х. Топалова // Актуальні проблеми державного управління, педагогіки та психології : Збірник наукових праць. – 2011. – № 1 (4). – С. 107-115.
34. Ушакова Ж. С. Регіон як політичний феномен в умовах формування нового світового порядку / Ж. С. Ушакова // Наук. вісник: зб. наук. праць. – К. : Вид-во НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2009. – С. 265-271.
35. Ушакова Ж. С. Основні підходи до дослідження регіоналізму як об'єктивного процесу сучасної світової політики / Ж. С. Ушакова // Гілея (науковий вісник) : Збірник наукових праць / Гол. ред. В. М. Вашкевич. – 2009. – Вип. 19. – С. 321-334.
36. Черленяк І. Регіоналізація як системний чинник реформування суспільно-управлінської системи [Електронний ресурс] / І. Черленяк, М. Кляп // Державне управління (сайт). – Режим доступу: www.uzhgorod.iatp.org.ua/ipard/studii.htm (05. 06. 2013). – Назва з екрану.
37. Яковюк І. В. Європейський регіоналізм у контексті розбудови Європейського Союзу / І. В. Яковюк // Державне будівництво та місцеве самоврядування. – Випуск 8. – 2004. – С. 57-68.
38. Яровой Г. Регионализм и трансграничное сотрудничество в Европе / Глеб Яровой. – Санкт-Петербург : Норма, 2007. – 145 с.

«REGION», «REGIONALISM» AND «REGIONALIZATION» IN THE EUROPEAN CONTECST: LOOKING FOR THE OPTIMAL SCIENTIFIC DEFINITION

Makovskyy S. O.

Assistant at the Department of international relations and foreign policy, Institute of international relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Abstract. *Focusing on the assessment of the processes related to establishment of the subjectivity of the regions in Europe, scientific definition of the very phenomenon of regionalization, region as its participant and regionalism as a phenomenon of European policy gains important topicality. At the same time, there is a diversity of ways how these phenomena and processes are perceived and interpreted.*

Modern political and social science is characterized by the broad variability of interpretation of the phenomena of region, regionalism and regionalization, based on the absence of one established understanding of the nature of the region on the inter-disciplinary level. The main

criterion that defines specific perception of these phenomena and their definition is the scientific task, addressed by a researcher of scientific school.

Key words: *region, regionalism, regionalization, definition, EU.*

References

1. Calculli M. Regionalism and Regionalization in the Middle East [Elektronnyi resurs] / Marina Calculli, Matteo Legrenzi // The International Relations and Security Study Network (sajt). – Rezhym dostupu: <http://www.isn.ethz.ch/Digital-Library/Articles/Detail/?lng=en&id=167930> (05. 07. 2013). – Nazva z ekranu.
2. Council of Europe. Regionalisation and its effects on local self-government / Council of Europe // Local and regional authorities in Europe, № 64. – Strasbourg: Council of Europe publishing, 1998. – P. 9.
3. Declaration of the Assembly of European Regions on regionalism in Europe of the 4th of. December 1996. [Elektronnyi resurs] // The Assembly of European Regions (sajt). – Rezhym dostupu: http://www.a-er.org/fileadmin/user_upload/PressComm/Publications/DeclarationRegionalism/GBDeclaration-Regionalism.doc (23. 06. 2013). – Nazva z ekranu.
4. Fawcett L. Exploring regional domains: a comparative history of regionalism / Louise Fawcett // International Affairs. – Vol. 80. – No. 3. – May 2004. – P. 429-446.
5. Hall R.B. The geographic region: A résumé / R.B. Hall // Annals of the Association of American Geographers. – Vol. 25. – No. 3. – 1935. – P. 122-136.
6. Hettne B. The Europeanization of Europe: endogenous and exogenous dimensions / B. Hettne // European Integration. – Vol. 24. – No. 4. – 2002. – P. 327.
7. Keating M. Is There a Regional Level of Government in Europe? / M. Keating // Regions in Europe / Edited by P. le Galèsand and C. Lequesne. – London : Routledge, 1998. – P. 11-29.
8. Keating M. Regions and the Convention on the Future of Europe / M. Keating // South European Politics and Society. – No. 9 (1). – 2004. – P. 192-207.
9. Keating M. The European Union and the Regions / Michael Keating, James Barry Jones. – Oxford : Clarendon Press, 1995. – 306 p.
10. Lilić S. European Documents on Regional Autonomy/Democracy / Stevan Lilić, Mila Vujić, Jovan Živković. – Zaječar : RARIS – Regional Development Agency Eastern Serbia, 2009. – 22 p.
11. Puhle H.-J. Regions, Regionalism, and Regionalization in 20th-Century Europe [Elektronnyj resurs] / Hans-Jürgen Puhle // 19th International Congress in Historical Sciences (sajt). – Rezhym dostupu: <http://www.oslo2000.uio.no/program/papers/s9/s9-puhle.pdf> (03. 09. 2013). – Nazva z ekranu.
12. Recommendation 1811 (2007): Regionalisation in Europe [Elektronnyi resurs] // Parliamentary Assembly (sait). – Rezhym dostupu: <http://assembly.coe.int/Main.asp?link=/Documents/AdoptedText/ta07/EREC1811.htm> (22. 01. 2013). – Nazva z ekranu.
13. Region [Elektronnyi resurs] // Encyclopædia Britannica (sajt). – Rezhym dostupu: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/496048/region> (23. 01. 2013). – Nazva z ekranu.
14. Regulation (EC) No 1059/2003 of the European Parliament and of the Council of 26 May 2003 on the establishment of a common classification of territorial units for statistics (NUTS) / European Parliament and the Council // Official Journal. – No. L 154. – 21 June 2003. – P. 1-41.
15. Schmitt-Egner P. The Concept Of «Region»: Theoretical And Methodological Notes On Its Reconstruction / P. Schmitt-Egner // European Integration. – Vol. 24. – No. 3. – 2002. – P. 179-200.
16. Thompson A. Regions, Regionalisation and Regionalism in Contemporary Europe / Andrew Thompson // National and Ethnic Identity in the European Context. – Lodz, 2000. – P. 113-129.
17. Andersen V. Problemy regionalizatsiyi Ukrainy: teoriya, praktyka, perspektyvy (na prykladi Odes'kogo regionu) / V. Andersen // Rozvytok Ukrainy v regional'niy perspektyvi : politychni, ekonomichni, soczial'ni problemy regionalizatsiyi : konf. ukr. vypusknikiv program nauk. stazhuvannya u SSHA: vystupy uchasnykiv ta diskusiya, 25-27 travnya 2001 r. [vidp. red. O. Garan'] : tezy dop. – K. : Stylos, 2002. – S. 31-48.
18. Beloborodova I. N. Regional'naya identichnost' kak faktor formirovaniya social'no-territorialnoi obshhnosti: etnokul'turnyi podxod k opredeleniyu issledovatel'skogo polya (na primere Russkogo Severa) / I. N. Beloborodova // Regional'noe samosoznanie kak faktor formirovaniya politicheskoy kul'tury v Rossii: Materialy seminarov (Tver, 5-7 marta 1999 g.) / Pod red. M. V. Il'ina, I. M. Busyginov. – M. : MONF : ICzNiUP, 1999. – S. 208-232.
19. Busygina I. Konceptual'nye osnovy evropejskogo regionalizma / I. Busygina // Evropa: vchera, segodnya, zavtra / Pod red. N. P. Shmeleva. – M.: Ekonomika, 2002. – 824 s.
20. Globalizatsiya. Regionalizatsiya. Regional'na polityka. [Xrestomatiya z zarubizhnoyi socziologiyi reg'ioniv]

- / Kononov I. F. (naukovyi redaktor) – Lugans'k: Al'mamater, Znannya, 2002. – 664 s.
21. Dergachev V.A. Regionovedenie : [uchebnik] / V. A. Dergachev, L. B. Vardomskii. – M. : YuNITI-DANA, 2004. – 464 s.
22. Zakon Ukrainy vid 8 veresnya 2005 r. № 2850-IV «Pro sty'mulyuvannya rozvytku regioniv» [Elektronnyi resurs] // Oficijnyi veb-sajt Verhovnoyi Rady Ukrainy: Zakonodavstvo Ukrainy. – Rezhym dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi> (27. 01. 2014). – Nazva z ekranu.
23. Znachenie slova «Region» v Bol'shoj Sovetskoj Enciklopedii [Elektronnij resurs] // Bol'shaya Sovetskaya Enciklopediya (BSE) (sajt). – Rezhim dostupu: <http://bse.sci-lib.com/article095972.html> (05. 02. 2013). – Nazva z ekranu.
24. Kartunov O. V. Vstup do etnopolitologiyi / O. V. Kartunov. – K., 1999. – 300 s.
25. Levyash I. Ya. Edinaya ili triedinaya Evropa (tradicionnaya i innovacionnaya paradigmy)? / I. Ya. Levyash // Sociogumanitarny'e znaniya. – № 3. – 1999. – S. 9.
26. Makarychev A. Vliyanie zarubezhnykh koncepcii na razvitie rossijskogo regionalizma: vozmozhnosti i predely zaimstvovaniya [elektronnyi resurs] // Yaroslavskij gosudarstvennyi un-t : [sajt]. – Elektronny'e danny'e. – Rezhim dostupu: <http://kennan.yar.ru/materials/profi%202/part1/sect45.htm> (03. 12. 2013). – Nazvanie s ekrana.
27. Regional'naya politika stran ES / Czentr evropejskix issledovanij IME'MO RAN; [Otv. red. A. V. Kuznecov]. – M. : IME'MO RAN, 2009. – 230 s.
28. Rezul'tat poshuku (zapyt № 1391581160215463) [Elektronnyi resurs] // Verhovna Rada Ukrainy : oficijnyi veb-portal (sajt). – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/main/1391581160215463/page> (05. 02. 2013). – Nazva z ekranu.
29. Rishennya KSU [Elektronnyi resurs] // Verhovna Rada Ukrainy : oficijnyi veb-portal (sajt). – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v017p710-11/print1390067895286142> (23. 01. 2013). – Nazva z ekranu.
30. Rozporyadzhennya Prezidenta Ukrainy vid 30 veres. 1999 r. № 241/99-rp «Pro komisiyu z rozrobky Koncepcziyi derzhavnoyi regional'noyi polityky Ukrainy» [Elektronnyi resurs] // Oficijnyi veb-sajt Verhovnoyi Rady Ukrainy: Zakonodavstvo Ukrainy. – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=241%2F99-%F0%EF> (30. 01. 2014). – Nazva z ekranu.
31. Romanyuk S. A. Polityka regional'nogo rozvytku v Ukraini: suchasnyi stan i novimozhlyvosti: Regional'ni doslidzhennya : [monografiya] / S. A. Romanyuk. – K. : UADU, 2001. – 112 s.
32. Topalova E. X. Do pytannya pro vyznachennya sutnosti ponyattya «region» / E. X. Topalova // Aktual'ni problemy derzhavnogo upravlinnya, pedagogiky ta psykholohiyi : zb. nauk. prac' Hersons'kogo naczional'nogo texnichnogo universytetu. – 2009. – № 2. – S. 45-52.
33. Topalova E. X. Osoblyvosti vitchyznyanoyi ta yevropejs'kyh modelei regionalizacziyi / E. X. Topalova // Aktual'ni problemy derzhavnogo upravlinnya, pedagogiky ta psykholohiyi : Zbirnyk naukovykh prac'. – 2011. – № 1 (4). – S. 107-115.
34. Ushakova Zh. S. Region yak politychnyi fenomen v umovax formuvannya novogo svitovogo porядku / Zh. S. Ushakova // Nauk. visnyk : zb. nauk. prac'. – K. : Vyd-vo NPU im. M. P. Dragomanova, 2009. – S. 265-271.
35. Ushakova Zh. S. Osnovni pidxody do doslidzhennya regionalizmu yak ob'yektyvnogo proczesu suchasnoyi svitovoyi polityky / Zh. S. Ushakova // Gileya (naukovy visnyk) : Zbirnyk naukovykh prac' / Gol. red. V. M. Vashkevych. – 2009. – Vyp. 19. – S. 321-334.
36. Cherlenyak I. Regionalizacziya yak systemnyi chynnyk reformuvannya suspil'no-upravlins'koyi systemy [Elektronnyi resurs] / I. Cherlenyak, M. Klyap // Derzhavne upravlinnya (sajt). – Rezhym dostupu: www.uzhgorod.iatp.org.ua/ipard/studii.htm (05. 06. 2013). – Nazva z ekranu.
37. Yakovyuk I. V. Yevropejs'kyi regionalizm u konteksti rozbudovy Yevropejs'kogo Soyuzu / I. V. Yakovyuk // Derzhavne budivnyctvo ta misceve samovryaduvannya. – Vy'pusk 8. – 2004. – S. 57-68.
38. Yarovoj G. Regionalizm i transgranichnoe sotrudnichestvo v Evrope / Gleb Yarovoi. – Sankt-Peterburg : Norma, 2007. – 145 s.

«РЕГИОН», «РЕГИОНАЛИЗМ», «РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ» В ЕВРОПЕЙСКОМ КОНТЕКСТЕ: В ПОИСКАХ ОПТИМАЛЬНОЙ НАУЧНОЙ ДЕФИНИЦИИ

Маковский С. О.

Ассистент кафедры международных отношений и внешней политики, Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. *С точки зрения оценки процессов, связанных с формированием субъект-*

ности регионов в Европе, важным становится научное определение самого явления регионализации, региона как его участника и регионализма как феномена европейской политики. В то же время в научной среде существует широкий спектр восприятия и трактовки этих явлений и процессов.

Для современной политической и социологической мысли характерна широкая вариативность прочтения и интерпретации феноменов региона, регионализма и регионализации, в основе которого лежит отсутствие единого установившегося понимания природы региона на международном уровне. Основным критерием, который определяет конкретное восприятие этих явлений и их определение, является научное задание, которое решает конкретный исследователь или научная школа.

Ключевые слова: регион, регионализм, регионализация, дефиниция, ЕС.

УДК 327:167

КОНЦЕПТУАЛЬНО-ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ НАЦІОНАЛЬНОЇ І МІЖНАРОДНОЇ БЕЗПЕКИ

Волошенко І. О.

Аспірант кафедри країнознавства Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: доктор історичних наук, професор Дорошко М. С.

Анотація. *Статтю присвячено аналізу основних підходів до вивчення проблеми безпеки із застосуванням теорій міжнародних відносин. Зокрема з'ясовано підходи до розуміння таких категорій як «національна» і «міжнародна безпека», їх зв'язок і особливості.*

У історичній тенезі визначено особливості досліджень безпеки такими теоретичними школами як реалізм, неореалізм, інституціоналізм, неомарксизм тощо. Визначено зв'язок між поняттями національної безпеки і національний інтерес. Досліджено вплив міжнародної системи на безпеку, а також проаналізовано вплив невійськових факторів на безпеку як окремих суб'єктів міжнародних відносин, так і всієї системи загалом.

Проаналізовано теоретичні концепції безпеки, які суттєво вплинули на розвиток дослідження безпеки у сучасній політології. В першу чергу мова йде про теоретичні концепції Б. Бузана і О. Уевера, які ввели поняття «комплекс безпеки», і аналізують як його внутрішні умови, так і зовнішні фактори, що мають на нього вплив. Також дано характеристику таким концепціям як «спільнота безпеки» і «однополярний світ».

Ключові слова: *національна безпека, національні інтереси, баланс сил, загроза безпеці, міжнародна безпека, комплекс безпеки, спільнота безпеки, однополярний світ, реалізм, неореалізм, інституціоналізм, неомарксизм, конструктивізм.*

Постановка проблеми. Проблема безпеки, як предмет наукового пізнання, є багатовимірною, а дослідження національної безпеки перетворилося на самостійну галузь науки. Погляди на безпеку як явище суттєво відрізняються. Причини наявних розбіжностей із приводу безпеки – подвійного роду. Вони зумовлені різними уявленнями про те, яка безпека (у яких межах і за якими параметрами) потрібна державі. Інша причина – різне тлумачення самого поняття «безпека». Тому визначення змісту поняття «безпека», її вирази на сучасному етапі розвитку держави і суспільства належать до актуальних питань політичної теорії і практики.

Мета статті – Трансформація світової системи на зламі тисячоліть, поява нових загроз і небезпек як на локальному так і глобальному рівнях вимагає переосмислення основних підходів до розуміння безпеки, її аналізу. Основними завданнями автора є аналіз найбільш впливових теоретичних підходів у сучасній політичній науці до вивчення безпеки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням різних аспектів безпеки займаються такі українські вчені як В. Барков, І. Бінько, А. Гальчинський, В. Горбулін, О. Данільян, О. Додонов, В. Копійка, В. Косевцов, А. Лушик, В. Манжола, І. Мінгазутдінов, М. Панов, С. Пирожков, Б. Парахонський, Г. Перепелиця, В. Селіванов, А. Яцик. Дана тема становить науковий інтерес і для російських дослідників О. Богатурова, К. Гаджієва, П. Циганкова, М. Хрустальова. Однак, безсумнівно, найбільш важливими для дослід-

ження проблем безпеки стали роботи західних вчених, таких як Б. Бузан [18; 19], Г. Девен [15], Р. Кеохейн [8], Т. де Монбріаль [5], Г. Моргентау [4], Д. Най [8], О. Уевер [16], К. Уолтц [7], С. Хоффманн [11].

Основні результати дослідження. Національна безпека визначається, як система державних та суспільних гарантій, що забезпечують стабільний розвиток нації, захист базових цінностей та інтересів, джерел духовного та матеріального добробуту від зовнішніх і внутрішніх загроз.

В сучасних умовах розуміння національної безпеки майже в усіх країнах (за винятком тих, в ідеології і політиці яких національна ознака не є вирішальною, більше того, національне має другорядне значення по відношенню до класового і інтернаціонального, наприклад, в КНР, КНДР) допускає розширений підхід і має на увазі під цим поняттям стан захищеності життєво важливих інтересів не тільки особистості й суспільства, але й держави від внутрішніх і зовнішніх загроз реального і потенційного характеру. Тобто конкретно в національній безпеці виділяються три рівні безпеки: особистості, суспільства і держави; їх місце і роль динамічні і визначаються характером суспільних відносин, політичним устроєм і ступенем внутрішніх і зовнішніх загроз [1, с. 74].

З іншого боку, термін «національна безпека» є багатоаспектним і багатозначним. Багато сторін життя особистості, суспільства і держави можна розглядати під цим кутом зору. Як підкреслює К. Гаджиєв, національна безпека в широкому розумінні – «це забезпечення всім громадянам держави нормальних умов для самореалізації, захист їхнього життя, свободи і власності від посягань з боку окремої людини, організації або самої держави. Зрозуміло, економічний, соціальний, моральний стан суспільства, внутрішньополітична ситуація в країні не можуть не позначатися на здатності держави відстоювати свої інтереси і відповідно на стан його безпеки» [2, с. 354]. Така багатосторонність національної безпеки дозволяє класифікувати її види і говорити про безпеку або про гарантії прав і свобод особистості (громадянина), про суспільну, економічну, екологічну, військову, політичну, інформаційну, соціальну, культурну, демографічну, енергетичну, продовольчу та інші види безпеки.

Багатостороннє розуміння національної безпеки показує, що нею займається не тільки силові структури, а всі органи і структури державної влади та управління. Так, майже у всіх державах функціонують Ради національної безпеки, які покликані координувати діяльність всіх державних органів, що забезпечують національну безпеку. Основні теоретичні погляди держав на національну безпеку, як показує практика більшості держав, затверджена у вигляді концепції як офіційно прийнятої системи поглядів і відповідних заходів щодо її забезпечення. Головною умовою при розробці такої концепції є врахування універсальних і загальноприйнятих у всьому світі стандартів і компонентів національного інтересу та національної безпеки, оскільки найвідомішим підходом до поняття «національна безпека» на сьогодні є підхід американських авторів теорії «національних інтересів». Цей підхід першим запропонував соціолог У. Ліппман, який вважав доцільним і виправданим визначити національну безпеку в категорії національного інтересу. Він писав, що «держава перебуває у стані безпеки, коли їй не доводиться приносити у жертву свої законні інтереси ...» [3].

Існують й інші підходи до розуміння національної і міжнародної безпеки, які різняться як за часом створення, так і за своєю суттю. Після Першої світової війни, у міжвоєнний період, коли проблема безпеки отримує міжнародне значення, виникає цілий ряд концепцій у цій галузі, у тому числі концепція колективної безпеки в рамках Ліги Націй, відмови держав від війни як засобу національної політики, загального роззброєння. Ви-

знання цих концепцій як політичними лідерами, так і дослідниками було характерним для періоду стабільності в міжнародних відносинах.

Своєрідним їх «крахом» стала Друга світова війна. Після її завершення розвиток дисципліни міжнародних відносин помітно прискорюється. Одним з важливих імпульсів для зміцнення однієї з головних її течій у другій половині XX століття – політичного реалізму – стає критичне осмислення концепцій безпеки, що існували в 1920-30-ті рр. Ці концепції розцінюються як ідеалістичні. Їм протиставляється теза про те, що «міжнародна політика є боротьба за владу (міць)» [4]. У свою чергу, критикуючи реалізм, в тому числі його аналіз поняття безпеки, інші напрямки теорії міжнародних відносин розробляють власні варіанти його інтерпретації. У цілому, можна констатувати, що поняття безпеки, яке розглядається в даній статті, займало одне з центральних місць в процесі розвитку всієї дисципліни міжнародних відносин у другій половині XX століття.

Поняття безпеки в «класичному» реалізмі виходить з базових принципів цієї теорії, засновник якої Г. Моргентау зазначає: «На що б не була спрямована політична діяльність держави, яку б форму не приймали її інтереси в своєму остаточному вигляді вони все одно будуть представляти собою боротьбу за могутність» [4, с. 29]. Під безпекою реалістами розуміється незагрозливий стан, досягнення якого є «об'єктивно» існуючим національним інтересом, здійснюваним за рахунок могутності держави.

Розвивається дослідниками-реалістами і таке поняття як «дилема безпеки». Його суть полягає в тому, що чим більшої безпеки домагається для себе одна держава, тим менше її у інших. Інакше кажучи, «абсолютна безпека однієї держави обертається абсолютною небезпекою для інших» [5, с. 222]. Для реалістів основними причинами виникнення «дилеми безпеки» були постійна загроза війни і специфіка засобів забезпечення безпеки – озброєння. Англійський дослідник Е. Карр підкреслював: «Кожен акт держави, у своєму силовому аспекті, спрямований до війни як до засобу порятунку ...» [6, с. 139-140].

Безпека для реалістів – це, перш за все, політична безпека держави, що забезпечується за рахунок її могутності. Серед компонентів могутності провідне місце займають ресурси, пов'язані з військовими можливостями держави. У міжнародному відношенні головним інструментом, що забезпечує безпеку, вважається баланс сил.

Серйозну модифікацію концепт безпеки отримує в рамках неореалістичної течії або структурного реалізму. Однією з ключових робіт для даного напрямку є книга К. Уолтца «Теорія міжнародної політики». Уолтц відзначає, що існуючі теорії міжнародних відносин прагнуть пізнати ціле через його частини. Такий підхід не дозволяє побачити справжні пружини міжнародної політики, які знаходяться, вважає автор, на рівні системи міжнародних відносин [7, с. 18-19].

Безпека держави залежить не від його власних дій, а від загального стану системи, її рівноваги та збалансованості. Однією з ключових характеристик міжнародної системи є характер її полярності. У цілому, Уолтц говорить про два типи: багатополярну і біполярну системи. Чим менша кількість полюсів в системі, тим вона потенційно стабільніша і тим легше її учасникам домовитися з окремих питань [7, с. 136]. У даному контексті змінюється і точка зору на поняття «балансу сил». Неореалісти вважають, що баланс сил не є варіантом свідомої і цілеспрямованої політики однієї з держав, це закономірний стан системи, що є наслідком двох вимог: анархічного устрою та існування держав, що прагнуть вижити. Стосовно засобів забезпечення безпеки, Уолтц, в цілому близький, «класичним» реалістам: акцент робиться на військово-політичних та економічних можливостях.

Перший напрямок критики реалізму домінував в інституціоналізмі. Дослідники Р. Кеохейн і Дж. Най вважали, що стан анархії у міжнародних відносинах істотно модифі-

кується в ході розвитку атрибутів так званого «комплексу взаємозалежності». Серед його елементів вони виділяли: розвиток численних каналів зв'язку, які зачіпають різних суб'єктів міжнародних відносин; відсутність ієрархії міжнародних проблем; зменшення ролі військової сили [8, с. 199-215]. Кеохейн і Най писали: «Баланс між силовими теоріями і національною безпекою погано пристосований до аналізу проблем економічної і екологічної взаємозалежності. Безпека в традиційному трактуванні, ймовірно, не є принциповим питанням, з яким стикаються уряди» [8, с. 326].

Інституціоналісти часто розглядають проблему безпеки крізь призму ідеї збільшення взаємозалежності держав. Ситуація взаємозалежності трансформує умови існування проблеми державної безпеки, роблячи її менш залежною від військово-політичних чинників, хоча їх ключова роль не зникає. При цьому аналіз безпеки в умовах взаємозалежності вимагає розширення даного поняття за рахунок включення до нього нових проблем, вирішення яких неможливо ізольованою дією окремого суб'єкта. Розвиток міжнародних інститутів змінює саме поняття могутності як основи забезпечення безпеки. Вирішення політичних питань у рамках міжнародних організацій дозволяє більш слабким державам отримати нові ресурси для забезпечення своєї безпеки за рахунок так званої «політики зчеплення» в рамках міжнародних інститутів [9, с. 24].

Представники інших неоліберальних течій роблять акцент на нових аспектах існування проблеми безпеки. Так Е. Луард вважає, що саме поняття «національної безпеки» застаріло, відтепер, на його думку, мова йде про інтернаціоналізацію проблеми і вихід на перший план поняття «міжнародна безпека» [10, с. 41]. У цьому контексті неоліберали шукали різні варіанти поліпшення міждержавної комунікації та зміщення акценту на сприйняття однією державою іншої як загрози. На думку впливового американського дослідника С. Хоффманна, цьому процесу може сприяти посилення міжнародного права. Воно є інструментом міждержавної комунікації, своєрідною загальною системою посилень, що полегшує діалог і сприяє переведенню потенційних конфліктів в дипломатичне, а не силове русло [11, с. 114-119].

Неоліберали пропонували також нові моделі для аналізу механізму прийняття рішень у сфері безпеки. Зокрема, Г. Аллісон трансформує поняття національний інтерес, яке розглядалося реалістами як рушійна сила політики. Його позиція полягає в тому, що «міжнародна політика держави є рівнодіюча постійної боротьби, узгодження і компромісу інтересів бюрократичної ієрархії та окремих владних структур, цивільної та військової систем суспільства, різних політичних партій і професійних груп тощо» [12, с. 107]. Ці загальні положення отримали відображення, зокрема, у концепції «кооперативної безпеки». Головне для даної концепції – узгоджені заходи держав по запобіганню накопичення засобів навмисної, організованої агресії.

На прикладі даної концепції видно відхід від реалістичного розуміння безпеки, перш за все, як незагрозливого стану; спостерігається відхід від «статичного» бачення безпеки до «інструментального» підходу. Як зазначає П. Циганков, «таке розуміння безпеки залишає в тіні, часом недооцінює, а в деяких випадках і зовсім ігнорує її значення як сукупності заходів для забезпечення незагрозливого стану» [13, с. 321]. У концепції «кооперативної безпеки» ключовим, навпаки, якраз і є пошук і забезпечення заходів щодо досягнення безпеки.

У ряді інших напрямків теорії міжнародних відносин (передусім, у конструктивізмі і «французькій соціологічній школі») особливе місце зайняла критика методології реалізму, в тому числі в питаннях безпеки. Їх представники підкреслюють роль цінностей і установок у процесі вироблення політичних рішень, а також вважають, що реалісти звужують проблемне поле поняття безпеки.

Французький дослідник Т. де Монбріаль, зокрема, підкреслював, що у світлі зростання взаємозалежності держав, краху СРСР і мондіалізації, необхідно розширити поняття безпеки, щоб включити в нього нові виміри, такі як економіка в широкому сенсі, навколишнє середовище та екологія, міжнародна злочинність, охорона здоров'я [14].

Французький дослідник Г. Девен підкреслює, що військова сила фактично є вирішальним ресурсом у контексті боротьби «всіх проти всіх», коли саме виживання держави стоїть на кону. Але така ситуація є винятковою, до неї не можна звести всю складність міжнародних явищ [15].

Більш складним і опосередкованим соціальними та психологічними чинниками постає і зв'язок між поняттям безпеки і національним інтересом. «Тільки, дистанціюючись від свого власного національного інтересу, можна обмежити ризики ескалації: безпеку не варто плутати з національним інтересом» [14].

Нарешті, однією з ключових ідей щодо безпеки для конструктивістів і ряду французьких дослідників є її зв'язок з ідентичністю суб'єкта. Датський дослідник О. Уевер висунув таке визначення, що набуло поширення в західній літературі. Він вважає, що безпека – це «здатність суспільства зберігати свій специфічний характер, незважаючи на мінливі умови і реальні чи віртуальні загрози: точніше, це здатність підтримувати сталість традиційних схем мови, культури, об'єднань, ідентичності, державних і релігійних практик, враховуючи зміни, що розглядаються як прийнятні» [16, с. 67].

Акцент на проблеми міжнародної безпеки отримує особливе звучання в неомарксизмі. Так, видатний представник напрямку С. Амін, аналізуючи феномен «розгнужаної глобалізації», вважає його наслідком п'яти монополій різного характеру. Безпека в нього постає як привілей багатих країн, якого позбавлені країни периферії. Ця ситуація посилюється в процесі глобалізації. Вона матиме наслідком розрив соціальних зв'язків, демографічну кризу і поляризацію між багатими і бідними в світовому масштабі.

Характеризуючи загальний стан досліджень поняття безпеки на початок XXI століття, слід відзначити, що в сучасному світі набуло значення явище, яке можна назвати «тоталізацією сприйняття безпеки». Одночасно зазнало трансформації і розуміння самої її суті. З одного боку, дослідники стали менш впевнені в тому, що можна звести поняття безпеки до однозначного і точного визначення. Американський автор М. Вілльямс підкреслює, що «точна природа безпеки залишається аморфною – вона залежить від того, хто як бачить і визначає цей термін» [17, с. 110].

Якщо дослідники, яких ми згадували раніше, займалися проблемами державної безпеки, то сьогодні активно досліджується проблема безпеки окремої людини. Поняття «людської безпеки» набуло поширення як на офіційному політичному рівні, так серед науковців. Саме поняття було запропоновано в 1994 р. в рамках роботи над програмою ООН з розвитку.

Можна виділити ще кілька ключових концепцій (чи суперечки між різними концепціями) у сфері безпеки, які прагнуть відбити зміни, що відбулися у сучасному світі: концепція «комплексу безпеки» англійського дослідника Б. Бузана, концепція «спільноти безпеки» німецького соціолога К. Дойча, а також концепція однополярного світу.

Як пише Бузан, «комплекси безпеки є повноцінними підсистемами – мініатюрними анархіями – і за аналогією з цілими системами, мають власні структури» [18, с. 13]. Ці комплекси поділяються на окремі елементи: внутрішня безпека – регіональний комплекс безпеки – комплекс великих держав. Автор наполягає на ідеї автономності комплексів безпеки. Одним з ключових понять у даному випадку стає «логіка територіальності»: «Безпека є особливою сферою, де логіка територіальності продовжує строго функціонувати» [19, с. 3].

Під спільнотою безпеки К. Дойчем розуміється група держав, між якими війна неможлива, тобто в кожній з держав, що формують співтовариство, «ні громадська думка, ні політичні еліти, ні навіть військове керівництво не очікує війни з іншою державою (спільноти)» [20, с. 12]. Концепцію «спільноти безпеки» поділяють представники основних напрямків у теорії міжнародних відносин.

Поряд з неконсервативними політичними колами в США, концепцію однополярного світу підтримують, головним чином, неореалісти. Вони підкреслюють, зокрема, що однополярність і американська гегемонія у світі є найкращим засобом підтримки стабільності в глобальному масштабі. Найбільш явною базою для подібних концепцій є факт військово-політичного домінування США у світі після розпаду СРСР.

З розширенням проблемного поля дослідження безпеки йде процес розвитку кожного з її напрямів окремо (військова, політична, соціальна, економічна, екологічна безпека, які дробляться, у свою чергу, на більш дрібні елементи). Можливо, надалі варто очікувати появи досліджень синтетичного характеру, які б допомогли побачити за різноманіттям окремих типів безпеки, якісь нові аспекти, що проливають світло на саму сутність явища.

Висновки. Підбиваючи підсумки, слід зазначити, що дослідники безпеки стали набагато менш впевнені в можливості однозначного і «об'єктивного» тлумачення цього поняття. У концепції класичного реалізму, поняття безпеки було досить простим і зрозумілим: це незагрозливий стан, до якого прагне кожна держава і досягнення якого є його «об'єктивним» національним інтересом. Загрози національній безпеці виходять, головним чином, від інших держав. У сучасних роботах поняття безпеки стало більш складним і неоднозначним. Перегляду піддалися реалістична концепція національного інтересу, модель політика як раціонального актора. Безпека стала вивчатися не стільки як стан, скільки як сукупність механізмів і заходів, необхідних для її досягнення. Безпека перестала розглядатися як «об'єктивна» реальність, скоріше мова йде про сприйняття суб'єктом свого стану як безпечного. Зросли і стали різноманітними загрози безпеки, які перестали носити державо-центричний характер. У цілому можна помітити, що дана тенденція в зміні поняття безпеки була пов'язана з еволюцією самих міжнародних відносин. Паралельно з еволюцією і крахом біполярної системи змінювалися і підходи до проблеми безпеки, трансформувалися точки зору і концепції вчених.

З іншого боку, відбулося істотне розширення проблемного поля поняття. Від акценту на національну безпеку дослідники перейшли до досліджень міжнародної безпеки. Розширився і об'єкт вивчення безпеки – ним стала не тільки держава, але й суспільство, окрема людина. Стала більш складною типологія безпеки: дослідники почали писати не тільки про військову і політичну безпеку – акцент, характерний для реалістів – але і про економічну, соціальну, екологічну безпеку. Іншими словами, поняття безпеки здійснило масштабну експансію як в рамках теорії міжнародних відносин, так і в цілому в житті суспільства.

Список використаної літератури

1. Розанов А. А., Шарапов А. В. Безопасность: подходы Запада. – Минск : Ушвератэцкае, 1994. – 126 с.
2. Гаджиев К. С. Введение в геополитику. – Москва : Логос, 1998. – 416 с.
3. Lippmann W. Today and Tomorrow // New York Herald Tribune. – 1954. – 5 January.
4. Morgentau Hans J. Politics Among Nations. 6rd Edition. Revised by Kenneth W. Thompson. – New York : Alfred. A. Knopf: Distributed by Random House –1985. – 688 p.
5. Montbrial Thierry de. L'action et le système du monde. – Paris : Presses Universitaires de France, 2002. – 472 p.

6. Carr E. H. The Twenty Years' Crisis. 1919-1939. – London, 1940. – 244 p.
7. Waltz K. N. Theory of International Politics. – McGraw-Hill, 1979. – 251 p.
8. Keohane R. O., Nye J. S. Complex of Interdependence and the Role of Force [1977] // Art R. J., Jervis R. (eds.) International Politics. Enduring Concepts and Contemporary Issues. 7th edition. – New York : Longman, 2005. – 594 p.
9. Autumn L. P. Tying Down Gulliver: How Weak States Control the Design of International Institutions. Ph.D. Dissertation. – The Ohio State University, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://etd.ohiolink.edu/send-pdf.cgi/Payton%20Autumn%20Lockwood.pdf?acc_num=osu1250222881.
10. Luard E. The Globalization of Politics. The Changed Focus of Political Action in the Modern World. – New York : New York University Press, 1990. – 195 p.
11. Hoffmann S. The Uses and Limits of International Law [1973] // Art R. J., Jervis R. (eds.) International Politics. Enduring Concepts and Contemporary Issues. 7th edition. – New York: Longman, 2005. – 594 p.
12. Hollis M., Smith S. Explaining and Understanding International Relations. – Oxford : Clarendon Press, 1991. – 240 p.
13. Цыганков П. А. Теория международных отношений. – Москва : Гардарики, 2007. – 590 с.
14. Thierry de Montbrial & Pierre Jacquet Ramsès 2000. L'entrée dans le xxie siècle. Rapport annuel mondial sur le système économique et les strategies . – Dunod, 1999. – 424 p.
15. Devin G. Sociologie des relations internationales. – Paris : La Découverte, 2007. – 125 pp.
16. Wæver O. and others. Identity, Migration and the New Security Agenda in Europe. – London: Pinter, 1993. – 378 p.
17. Williams M.J. The Coming Revolution in Foreign Affairs: Rethinking American National Security // International Affairs. – November 2008. – Vol. 84. – № 6.
18. Buzan B., Wæver O., Wilde J. de. International Security: A New Framework for Analysis. – Lynne Rienner Publishers, 1998. – 239 p.
19. Buzan B., Wæver O. Regions and Power. The Structure of International Security. – Cambridge University Press, 2003. – 564 p.
20. Jervis R. American Foreign Policy in a New Era. – Routledge, 2005. – 184 p.

CONCEPTUAL-THEORETICAL FOUNDATIONS FOR RESEARCH THE PROBLEMS OF NATIONAL AND INTERNATIONAL SECURITY

Voloshenko I. O.

Postgraduate student of the Institute of International Relations, Taras Shevchenko Kyiv National University.
Scientific supervisor: Doctor of History, Professor Doroshko M. S.

Abstract. *This article examines the main approaches to the study of security problems using theories of international relations. Found particular approaches to understanding such categories as «national» and «international security», their relationship and features.*

In the historical genesis defined the peculiarities of Security Studies such theoretical schools as realism, neorealism, institutionalism, neo-marxism and more. Defined the link between the concepts of national security and national interest. Investigated the influence of the international system for safety, and the influence of non-military factors for safety of individual actors in international relations, and the whole international system.

Analyzed the theoretical concept of security, which significantly affected for development of safety studies in modern political science. First of all it is a B. Buzan's and O. Wæver's theo-

retical concept of «security complex», which analyze its internal conditions and external factors that have influenced him. Also, given the characteristics of such concepts as «community safety» and «unipolar world».

Key words: national security, national interest, balance of power, a threat to security, international security, security complex, community safety, unipolar world, realism, neorealism, institutionalism, Neo-Marxism, constructivism.

References

1. Rosanov A. A., Sharapov A. V. Bezopasnost: podchody Zapada. – Minsk : Ushveratetskay, 1994. – 126 p.
2. Gadzhiev K. S. Vvedenie v geopolitiku. – Moskva: Logos, 1998. – 416 p.
3. Lippmann W. Today and Tomorrow // New York Herald Tribune. – 1954. – 5 January.
4. Morgentau Hans J. Politics Among Nations. 6rd Edition. Revised by Kenneth W. Thompson. – New York: Alfred. A. Knopf: Distributed by Random House – 1985. – 688 p.
5. Montbrial Thierry de. L'action et le système du monde. – Paris : Presses Universitaires de France, 2002. – 472 p.
6. Carr E. H. The Twenty Years' Crisis. 1919-1939. – London, 1940. – 244 p.
7. Waltz K. N. Theory of International Politics. – McGraw-Hill, 1979. – 251 p.
8. Keohane R. O., Nye J. S. Complex of Interdependence and the Role of Force [1977] // Art R. J., Jervis R. (eds.) International Politics. Enduring Concepts and Contemporary Issues. 7th edition. – New York : Longman, 2005. – 594 p.
9. Autumn L. P. Tying Down Gulliver: How Weak States Control the Design of International Institutions. Ph.D. Dissertation. – The Ohio State University, 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://etd.ohiolink.edu/send-pdf.cgi/Payton%20Autumn%20Lockwood.pdf?acc_num=osu1250222881.
10. Luard E. The Globalization of Politics. The Changed Focus of Political Action in the Modern World. – New York : New York University Press, 1990. – 195 p.
11. Hoffmann S. The Uses and Limits of International Law [1973] // Art R. J., Jervis R. (eds.) International Politics. Enduring Concepts and Contemporary Issues. 7th edition. – New York : Longman, 2005. – 594 p.
12. Hollis M., Smith S. Explaining and Understanding International Relations. – Oxford: Clarendon Press, 1991. – 240 p.
13. Tsygankov P.A. Teoriya mezhdunarodnykh otnoshenij. – Moskva : Gardariki, 2007. – 590 p.
14. Thierry de Montbrial & Pierre Jacquet Ramsès 2000. L'entrée dans le xxie siècle. Rapport annuel mondial sur le système économique et les strategies. – Dunod, 1999. – 424 p.
15. Devin G. Sociologie des relations internationales. – Paris : La Découverte, 2007. – 125 p.
16. Wæver O. and others. Identity, Migration and the New Security Agenda in Europe. – London : Pinter, 1993. – 378 p.
17. Williams M. J. The Coming Revolution in Foreign Affairs: Rethinking American National Security // International Affairs. – November 2008. – Vol. 84. – № 6.
18. Buzan B., Wæver O., Wilde J. de. International Security: A New Framework for Analysis. – Lynne Rienner Publishers, 1998. – 239 p.
19. Buzan B., Wæver O. Regions and Power. The Structure of International Security. – Cambridge University Press, 2003. – 564 p.
20. Jervis R. American Foreign Policy in a New Era. – Routledge, 2005. – 184 p.

КОНЦЕПТУАЛЬНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЙ ПРОБЛЕМ НАЦИОНАЛЬНОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Волошенко И. А.

Аспирант кафедры страноведения Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Научный руководитель : доктор исторических наук, профессор Дорошко М. С.

Аннотация. Статья посвящена анализу основных подходов к изучению проблемы безопасности с применением теорий международных отношений. В частности установлено подходы к пониманию таких категорий как «национальная» и «международная безопасность», их связь и особенности.

В исторической генезе определены особенности исследований безопасности такими теоретическими школами как реализм, неореализм, институционализм, неомарксизм т. д. Определена связь между понятиями национальной безопасности и национальный интерес. Исследовано влияние международной системы на безопасность, а также проанализировано влияние невоенных факторов как на безопасность отдельных субъектов международных отношений, так и всей системы в целом.

Проанализированы теоретические концепции безопасности, которые существенно повлияли на развитие исследования безопасности в современной политологии. В первую очередь речь идет о теоретической концепции Б. Бузана и О. Уевера, которые ввели понятие «комплекс безопасности», и анализируют как его внутренние условия, так и внешние факторы, имеющие на него влияние. Также дана характеристика таким концепциям как «сообщество безопасности» и «однополярный мир».

Ключевые слова: *национальная безопасность, национальные интересы, баланс сил, угроза безопасности, международная безопасность, комплекс безопасности, сообщество безопасности, однополярный мир, реализм, неореализм, институционализм, неомарксизм, конструктивизм.*

УДК 327:32.019.5

ПОДІЄВИЙ МАРКЕТИНГ У ПРОСУВАННІ БРЕНДУ КРАЇНИ: УКРАЇНСЬКИЙ КОНТЕКСТ

Титова В. С.

Аспірантка кафедри політології Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.
Науковий керівник: професор Третяк О. А.

Анотація. В сучасному світі під впливом глобалізаційних процесів конкуренція між національними державами все більш нагадує боротьбу за споживача між великими корпораціями. В таких умовах конкурентного змагання все більшого значення для держав набуває свій унікальний образ, який повинен не тільки асоціюватись саме з цією країною, але і характеризувати її з позитивного боку. Для того, щоб продавати свій «продукт» державі необхідно мати все вищезазначене, що входить в поняття бренду.

Україна в останні роки робить перші кроки на шляху до вироблення свого бренду. Важливим бачиться не тільки створення самого бренду, але й виявлення основних цільових груп, а також шляхів просування бренду «Україна» на міжнародній арені. Метою статті виступає застосування подієвого маркетингу при просуванні бренду країни на прикладі української держави.

В дослідженні висвітлена ефективність використання подієвого маркетингу в просуванні бренду держави: при незначному витрачанні державних коштів він здатен більш ефективно ніж зовнішня реклама просувати бренд країни на зовнішній арені. Проведене дослідження містить ряд рекомендацій щодо проведення в Україні різноманітних заходів для просування її бренду на міжнародній арені.

Ключові слова: бренд держави, подієвий маркетинг, економіка подій, брендинг держави.

Постановка проблеми. В сучасному світі під впливом глобалізаційних процесів конкуренція між національними державами все більш нагадує боротьбу за споживача між великими корпораціями. В таких умовах конкурентного змагання все більшого значення для держав набуває свій унікальний образ, який повинен не тільки асоціюватись саме з цією країною, але і характеризувати її з позитивного боку. Для того, щоб продавати свій «продукт» (залучати закордонні інвестиції, туристів, представників великого бізнесу та ін.), державі необхідно мати все вищезазначене, що входить в поняття бренду. Наявність успішного бренду посилює позиції країни не тільки на міжнародних ринках, але і сприяє соціально-економічній стабільності у самій державі. Саме формування національного бренду стимулює пошук національної ідей, без наявності якої жодна країна не може успішно розвиватись.

Україна в останні роки робить перші кроки на шляху до вироблення свого національного бренду. Без останнього держава залишатиметься в ряді нерозвинутих країн, які виступають на світовому ринку лише як «сировинні придатки».

Важливим бачиться не тільки створення самого бренду, але й виявлення основних цільових груп, а також шляхів просування бренду «Україна» на міжнародній арені. Саме це і виступає основною метою дослідження. В роботі буде використовуватись поняття «подієвого маркетингу», за допомогою якого будуть зазначені декілька заходів, які сприя-

тимуть формуванню позитивного образу України в світі як прикладу застосування даної технології.

На сьогодні в українській державі, на жаль, не існує повноцінно складеної концепції національного бренду. Спроби розробити національні символи, які б були упізнані за кордоном, викликають критику в середині самої країни. Тому наше дослідження є новітнім в науковому плані. За допомогою аналітичного методу було досліджено ряд наукових та публіцистичних джерел, на основі чого була розроблена гіпотеза щодо можливостей просування національного бренду на міжнародній арені за допомогою подієвого маркетингу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням поняття національного бренду займалися на протязі декількох століть зазвичай західні дослідники, серед яких можна виокремити С. Анхольта («Брендинг: дорога к мировому рынку») [1], П. Темпорала («Why Asian Countries need Branding») [2] та ін. В роботах зазначених вчених основна уваги приділяється розкриттю поняття «бренд держави», а також зазначається необхідність для кожної країни мати свій національний бренд. На прикладі вже існуючих успішних національних брендів, дослідники розглядають можливі шляхи брендингу держави.

Якщо вести мову про російських дослідників, то цікавим є те, що значну увагу вони приділяють просуванню бренду не самої Російської Федерації, а окремих її регіонів. Зокрема, серед таких дослідників цікавими є праці Д. Візгалова («Брендинг города») [3]. В даних дослідженнях акцент робиться на різноманітних методах та засобах брендингу регіону та міста, які можуть бути застосовані і на загальнонаціональному рівні, правда з деякими модифікаціями.

Окрім регіонального брендингу російські вчені займаються дослідженням і загальнодержавного, національного. Ці дослідження характеризуються зазначенням досягнень та переваг РФ, які можуть виступити основою для просування бренду країни, а також визначення основних напрямків брендингу.

Українських досліджень щодо національного брендингу України, які б мали під собою наукове підґрунтя досить небагато. Питанню національного бренду приділяють увагу в основному аналітики, які досліджують сучасне становище бренду «Україна». Проте необхідно виокремити дослідження Т. Л. Нагорняк («Брендинг території як державна та регіональна політика») [4].

Основні результати дослідження. Спочатку необхідно зазначити декілька теоретичних моментів. Сам термін «національний бренд» вперше з'явився в 1996 році. Основоположником цього напрямку досліджень став Симон Анхольт, який займається стратегічним плануванням і розвитком репутації країн в світі.

Вивчивши основні дослідження даного поняття, ми можемо дати йому наступне визначення: національний бренд – це те враження, яке справляє держава на цільову аудиторію; сукупність усіх матеріальних та символічних ознак, які роблять державу унікальною, виокремлюють її із загальної маси, призводять до впізнавання країни за назвою, формують довіру до неї.

Окремо слід розглянути поняття «брендингу країни». Симон Анхольт визначає останній як побудову та підтримку позитивних асоціацій про країну, її громадян та продуктів [1, с. 166]. Постає питання, навіщо державі мати свій власний національний бренд. Пол Темпорал у своїй статті перераховує наступні переваги, які отримує держава при наявності успішного та ефективного національного бренду: збільшення стабільності валюти; допомога у оновленні міжнародної довіри та впевненості інвесторів; зміна міжнародних рейтингів; збільшення міжнародного політичного впливу; зростання експорту товарів та послуг з брендами; зростання в'їзного туризму та інвестицій; стимулювання сильних між-

народних партнерств; зміцнення нації (впевненість, гордість, згода, національна рішучість); зміна негативних уявлень про питання оточуючого середовища та прав людини; отримання більшого успіху на світових ринках; зростання можливостей перемоги проти регіональних та світових ділових конкурентів та захист своїх власних ринків [2].

Ще одним теоретичним поняттям, якому необхідно дати визначення в нашому дослідженні є подієвий маркетинг (event marketing). В нашій роботі під ним буде розумітися систематична організація заходів як платформи презентації держави для того, щоб за допомогою емоційної дії активізувати увагу цільової групи до держави [5, с. 9]. В цьому плані необхідно розкрити зміст такого терміну як «економіка подій» – це сфера діяльності, пов'язана з плануванням, організацією і проведенням знакових культурних заходів. Її можна виокремити як один з напрямів брендінга країни, у складі якого виділяються наступні типи подій: державні свята, фестивалі, виставки і салони, ділові події, спортивні і екзотичні події. Подієва складова справляє значний вплив на розвиток держави, у тому числі на розвиток її економіки, оскільки культурні події стають не лише престижними, але і прибутковими заходами. Бо вони не тільки залучають як закордонні так і місцеві інвестиції, але і працюють на створення позитивного образу держави у цільових аудиторій [3, с. 112-114].

Ми не беремось створити повноцінну концепцію національного бренду, адже це дуже довготривалий процес з залученням до нього спеціалістів різноманітних сфер та широким обговоренням серед громадян держави. Як зазначав С. Анхольт, зміна мирового сприйняття країни не може бути ні швидкою, ні легкою – як-ніяк, її репутація розвивалась на протязі багатьох століть [1, с. 183]. Перш за все наша робота – це перший крок у розробці національного бренду України.

Саме подієвий маркетинг є найбільш оптимальним засобом брендінгу країн, що розвиваються, до яких відноситься і Україна. Для підтвердження цього тезису розглянемо можливе застосування подієвого маркетингу на прикладі української держави. Подієвий маркетинг як напрямок брендінгу України обумовлений декількома чинниками:

- Незначний обсяг фінансування брендінгових заходів, викликаний браком бюджетних коштів. Влаштування спеціальних подій можливе при залученні інвестицій з боку внутрішніх інвесторів, що значно зменшує кількість фінансових вливань з боку держави. Більш того – влаштування символічних подій сприяє розвитку інфраструктури як окремих місць проведення подієвих заходів, так і держави в цілому.

- Завдяки подієвому маркетингу цільова аудиторія сприймає бренд держави, що просувається, більш доброзичливо ніж при прямій рекламі. Більш того, у більшості випадків споживач не сприймає влаштовані події як рекламу, тому набагато легше викликати позитивні емоції та асоціації щодо держави за допомогою влаштування invent-подій.

- Україна нещодавно стала незалежною, а це зумовлює незначну обізнаність міжнародної спільноти про українську державу, що дає широке коло можливостей щодо створення бренду, перш на все, з метою ідентифікації України іноземними громадянами. Спеціальні події є найбільш оптимальним засобом в цьому плані, так як саме яскраві, значні події міжнародного масштабу, влаштовані в нашій державі, будуть потрапляти у міжнародні новини, завдяки чому інформація про Україну швидко поширюватиметься у світовому інформаційному просторі.

- Українська держава має ряд характеристик (географічне положення, історичні та культурні пам'ятки, різнобарвна природа та ін.), які надають їй широке коло можливостей для проведення спеціальних подій.

Перш ніж розглядати саму технологію застосування подієвого маркетингу, необхідно визначитись з цільовими групами, тобто основними споживачами бренду «Україна». Саме

це дасть змогу у подальшому визначити, які матеріальні та символічні елементи, які ідеї повинні лягти у основу концепції бренду, щоб вплинути необхідним чином на відношення до України саме цих категорій споживачів.

Головною цільовою аудиторією національного бренду є громадяни держави. Анхольт зазначає, що основним ресурсом більшості регіонів та держав або так званою «брендовою есенцією» є їх мешканці [1, с. 187]. Саме вони є творцями тих ідей, які стають основою брендингової концепції. Якщо мешканці держави бачать, що їх власні громадянські та культурні досягнення визнаються за кордоном, вони будуть сприяти створенню більш продуктивної сфери культури. Вироблення бренду України сприятиме знаходженню національної ідеї.

Якщо вести мову про такі групи як закордонні інвестори, то є зрозумілим той факт, що залучення закордонних інвестицій є пріоритетом для багатьох країн [6, с. 73]. Виключенням не є і українська держава, економіка якої для подальшого розвитку та модернізації постійно потребує вливання коштів. Саме продуманий брендинг країни може стати тим фактором, який буде цьому сприяти, бо існування бренду держави говорить про те, що вона сприймається як стабільний, економічно привабливий міжнародний актор, з яким можна співпрацювати в різних сферах економічної діяльності [7, с. 67]. Також необхідно відмітити, що наявність національного бренду призводить до зростання продажу національних товарів на міжнародних ринках, що має наслідком зростання вливань в економіку держави, а значить і збільшення інвестиційної привабливості країни [8]. Проте інвестори є досить специфічною групою. Мається на увазі, що наявність національного бренду не є домінуючим фактором при виборі держави, економіка якої буде об'єктом інвестицій. На сьогодні внутрішні умови в Україні такі, що переконати інвестора в привабливості української економіки без кардинальних реформ неможливо (мається на увазі наявність політичних в'язнів, високий рівень корупції і т.і.). Однак з урахуванням навіть цих фактів, інвестори залишаються однією з найважливіших цільових груп при національному брендингу з застосуванням подієвого маркетингу, так як проведення значущих міжнародних заходів на території України може посприяти веденню діалогу між представниками влади і потенційними інвесторами.

Ще однією аудиторією, на яку повинен бути спрямований бренд «Україна» в першу чергу є споживачі українських товарів на міжнародних ринках. Економічний розвиток будь-якої країни залежить від обсягу експорту національних товарів на зовнішні ринки, а отже і від рівня попиту серед громадян інших держав на ці товари. Українські товари, які експортуються, більше не зосереджені лише в хімічній чи металевовиробничій сферах. Все більший сектор закордонних ринків продовольчих товарів завоюють українські виробники. Це звісно призводить до намагання інших держав захистити своїх національних виробників, що і робиться за допомогою торговельних війн. Останні спрямовані на підірив репутації українських товарів. Успішний брендинг України може надати додаткову «зброю» українським виробникам при веденні торговельних війн і формуванню у простих споживачів закордонних ринків стійкого позитивного відношення до українських товарів.

Крім двох вищезазначених цільових груп, особливу увагу слід звернути на таку аудиторію, як українці, які працюють або живуть за кордоном. Україна вельми зацікавлена в їх поверненні на батьківщину. Адже сучасний світовий ринок праці характеризується високою мобільністю трудових ресурсів. Все частіше можна почути про «втечу мозків» з країн третього світу, постсоціалістичних країн до більш розвинутих держав (США, ЄС та інші), які прикладають всіх зусиль для того, щоб «заманити» до себе професіоналів, спеціалістів у своїй галузі з усього світу. Україні необхідно не тільки зупинити постійну еміграцію за-

кордон молодих спеціалістів, але намагались повернути тих, хто вже виїхав. Поширення відомостей про українську державу як таку, що економічно розвивається, проводить ряд престижних міжнародних заходів та залучає велику кількість інвестицій вже змусить деяких заробітчан замислитись над поверненням. При цьому ефективний брендинг дійсно призведе до економічного розвитку, а значить і до зростання кількості робочих місць для спеціалістів у певних галузях виробництва.

Не менш важливою групою ніж три вищеперераховані, є група туристів. С. Анхольт зазначає, що туризм часто є головним двигуном при просуванні національного бренду [1, с. 251]. Дійсно, саме туристи приїжджаючи додому поширюють відомості про країну, де вони були, серед своїх знайомих. Починає працювати так зване «сарафанне радіо», коли позитивна інформація про державу поширюється від одної людини до іншої. При цьому відомості отримані таким чином зазвичай заслуговують на довіру, так як поступають під гаслом «перевірено на власному досвіді». В Україні є досить історичних місць, архітектурних пам'яток, природних заповідників, курортних зон, які можуть задовольнити будь-які забаганки мандрівників та відпочиваючих. Це при тому, що відпочинок в Україні порівняно з європейськими країнами та країнами СНД є досить недорогим. Необхідно тільки, щоб про це дізнались громадяни інших країн.

Якщо казати про цільові групи при просуванні національних брендів, то на початковому етапі брендингу, як зазначає С. Анхольт, основну увагу необхідно зосередити на закордонних ринках, де є великі національні діаспори власної країни, а також на ринках, де є близький культурний або лінгвістичний спадок [1, с. 122-123]. Для України такими цільовими ринками можуть стати внутрішні ринки країн СНД, Болгарії, Румунії, Польщі, Словаччини, Словенії, тобто всі слов'янські країни та постсоціалістичні держави. Слід відмітити, що спочатку увагу при просуванні національних товарів та національного бренду слід зосередити на менш розвинених ринках, а вже потім атакувати ринки першого світу. Такими ринками для України є Молдавія, Білорусь, Румунія, а також ряд азійських держав (Киргизстан, Таджикистан, Азербайджан), для яких Україна асоціюється з країною, наближеною до Європою, а отже є привабливою як в плані інвестицій та товарів, що виробляються нею, так і в плані туризму. Це зумовлено тим, що європейські країни (маються на увазі держави західної Європи) вже мають бренд, а саме викликають таку асоціацію як якість.

Перш ніж братись за розробку концепції національного бренду країни, ми повинні виокремити ті сильні сторони держави, які можуть стати основою цього бренду. Як зазначав Симон Анхольт, завданням ефективного брендингу держави є «сфокусоване віддзеркалення» дійсної, повної, своєчасної картини реальності [1, с. 183]. Тобто ідеї покладені в основу бренду, ті месиджі, які ми намагаємось донести до цільових груп, повинні базуватись на реальних характеристиках держави, її перевагах над іншими країнами. Отже, дослідивши різноманітні публікації з цього питання, а також проаналізувавши ситуацію на мировому ринку ми дійшли наступних висновків. Україна має дві сфери виробництва, успішний брендинг яких, може призвести до зростання конкурентоздатності та впізнання держави серед населення інших країн світу, тобто потенційних споживачів України як національного бренду. Мова йде про агропромисловий сектор та галузь ІТ-технологій, центром якої в Україні став Львів.

Про вдале географічне розташування та родючі чорноземи написано багато – українська держава має всі ресурси для того, щоб стати одним з основних поставників продовольчих товарів на світовому ринку. Проте, як зазначають спеціалісти, країни, що розвиваються, такі як Україна, знаходяться в так званій пастці бідності [5]. Вони не мо-

жуть істотно підвищити доходи від свого експорту, продаючи фактично не товари, а сировину: зерно, сталь, продукти хімії і так далі. Національним виробникам при просуванні власних брендів вкрай важливо, щоб країна з якої походять їх товари, викликала у кінцевих споживачів необхідні асоціації – надійності, точності, гарантії якості і т.п. Тому вітчизняні компанії та держава зацікавлені в тісній співпраці один з одним щодо вироблення національного бренду. Теж саме можна казати і про галузь ІТ-технологій. Наші фахівці в цій сфері виробництва користуються попитом серед західних компаній. Через високу якість та досить помірну оплату українські ІТ-компанії стають все більш відомим в світі. Проте для успішної конкуренції на світових ринках знову ж таки не достає цілісного позитивного образу держави, представниками якої вони є.

На перший погляд здається, що створення повноцінного позитивного образу країни потребує значних фінансових інвестицій. Проте це не зовсім так. Звісно, для розробки логотипу країни, трансляції рекламних роликів на закордонних телеканалах та публікації реклами в пресі потрібні значні кошти. Та це не означає, що такий брендинг буде успішним. Бо споживачі такої реклами досить скептично та обережно ставляться до інформації, яка надходить до них під рекламними гаслами. Більшу довіру викликають відомості отримані від знайомих або з новин. Тобто значно дешевше та більш ефективно при брендингу країни застосовувати подієвий маркетинг, про який ми говорили вище, тому що саме застосування технологій подієвого маркетингу призводить до того, що інформація про країну потрапляє у міжнародні новини або поширюється представниками інших держав серед своїх співгромадян.

Отже, виходячи з тих цільових груп та сильних сторін України, які ми зазначили вище, ми пропонуємо наступні заходи в рамках подієвого маркетингу, які сприятимуть просуванню бренду України на світовій арені. Перераховані нижче події розраховані на те, щоб впливати одразу на всі зазначені нами цільові групи.

На наш погляд, потрібно виокремити декілька міст України, які мають символічне значення та потребують вливання коштів для свого розвитку. Таким чином ми «вбиваємо двох зайців»: закордонні учасники саміту знайомляться з культурою української держави, а місто проведення отримує додаткові фінансові вливання та робочі місця, адже проведення економічних форумів, конференцій, самітів потребує належної інфраструктури та професійних кадрів, а отже місто отримує поштовх до розвитку.

Отже, перший захід, який ми пропонуємо проводити в Україні – це щорічний європейсько-азіатський аграрний форум. На такому з'їзді представники аграрного сектору з Європи та Азії зможуть ділитися досвідом та заводити необхідні ділові зв'язки. Україна, яка займає середнє положення між Європою та Азією, а також має великий потенціал (землі сільськогосподарського призначення, сприятливий клімат та ін.) для розвитку аграрного сектору, бачиться природним центром проведення подібних зустрічей. Місцем проведення даного заходу ми пропонуємо зробити Полтаву. Остання має на своїй території значні історичні та культурні пам'ятки, відома як місце, де відбулися великі історичні події, а також має значні можливості у розвитку сільського господарства та скотарства. При залученні інвестицій та розвитку інфраструктури міста, що відбудеться при проведенні там міжнародного форуму, Полтава може стати значним туристичним та бізнесовим центром, який буде характеризуватися великою кількістю зареєстрованих аграрних компаній. Організація та успішне функціонування такого форуму, звісно, потребуватиме підтримки з боку держави, але основні кошти на форум можна залучити у внутрішніх інвесторів – крупних українських аграрних компаній. Останні зацікавлені в просуванні своїх товарів на зовнішні ринки та залучення новітніх технологій у своє виробництво. А

що, як не зустрічі з потенційними діловими партнерами, залучення іноземних інвестицій та запозичення новітніх технологій у галузі сільського господарства призведе до цього. Проведення європейсько-азіатського форуму в Полтаві щорічно матиме наслідками: поширення відомостей серед потенційних інвесторів про Україну як аграрний центр Європи; запозичення досвіду та новітніх технологій у галузі сільського господарства українськими аграріями у іноземних колег; розвиток Полтави як туристичного та бізнесового центру, а як наслідок цього – поява нових робочих місць та підвищення рівня життя населення в даному регіоні.

Другою подією, яка повинна посприяти просуванню бренду «Україна» на світовій арені повинен стати щорічний світовий науковий форум по ІТ-технологіям. Галузь ІТ в Україні тільки-но починає розвиватись, проте українські ІТ-спеціалісти користуються попитом по всьому світу, а Львів за декілька років здобув славу ІТ-центра не тільки України, але і всієї Східної Європи. Саме ця галузь виробництва є найбільш перспективною в сучасному світі і розвивається дуже швидкими темпами, тому існує значна потреба у проведенні наукового форуму, на якому ІТ-спеціалісти з усього світу мали б змогу ділитися досвідом, а потенційні роботодавці та інвестори знаходили об'єкти своїх фінансових вкладень. Логічно було б зробити місцем проведення такого форуму Львів, проте, на наш погляд, в це місто і так залучаються великі інвестиції і йде досить великий потік туристів. Нашою ж метою є сприяння розвитку міст, які на сьогодні мають великий нереалізований потенціал, який потребує інвестицій. Тому на роль центру проведення форуму ми пропонуємо Черкаси. Це місто має давню історію, багато культурних та історичних пам'яток, а також значну технологічну університетську базу (Черкаський філіал національного аерокосмічного університету, Черкаський державний технологічний університет та ін.). Остання може мати велике значення, оскільки проведення наукового форуму по ІТ-технологіям світового рівня в місті сприятиме розвитку дослідницьких робіт цього напрямку, а також підвищенню кваліфікації кадрів, які у майбутньому можуть стати основою для розвитку галузі ІТ-технологій в місті і в країні. Щодо фінансування такого форуму, то можна знову ж таки казати про залучення коштів інвесторів, які зацікавлені у підвищенні кваліфікації своїх кадрів та обміні інформацією щодо інноваційних технологій. Проведення щорічного світового наукового форуму по ІТ-технологіям призведе до: появи та закріплення репутації України як центру з вироблення якісних та помірних в ціні ІТ-технологій; підготовці нових кадрів в сфері ІТ; стимулюванню проведення в Черкасах дослідницьких робіт та становлення самого міста як ще одного центра з вироблення ІТ-технологій; залучення іноземних інвестицій.

На перший погляд здається, що вищезазначені форуми спрямовані перш за все на таку цільову групу як закордонні інвестори, але це не так. Проведення даних заходів на високому рівні, з висвітленням цих подій в новинах (як вітчизняних та і закордонних) сприятиме зростанню відчуття національної гордості та розуміння того, що держава рухається у напрямку економічного зростання та інтеграції до західних ринків. Не потрібно забувати і про покращення благоустрою декількох українських міст, що призведе до зростання рівня життя місцевих жителів. Інформація про те, що в Україні відбувається ряд світових форумів з таких перспективних та економічно привабливих сфер як агропромисловість та ІТ-технології, про те, що ці галузі виробництва розвиваються та інвестуються, призведе до повернення українських заробітчан, спеціалістів у цих сферах виробництва додому. При наявності перспектив для професійного розвитку в рідній країні, відпаде потреба у виїзді на роботу закордон. Грамотно обрані міста для проведення форумів (наявність історичних та культурних пам'яток, мальовнича природа) призведуть до поширення відо-

мостей серед іноземних громадян (через новини, від знайомих) про наявність в Україні привабливих місць для туризму. У споживачів українських товарів на закордонних ринках, які будуть отримувати інформацію з новин та від знайомих про події міжнародного масштабу, які відбуваються в Україні та отримали визнання серед впливових глобальних акторів (держав, міжнародних корпорацій та т. ін.), буде зростати рівень довіри до українських товарів, який буде вже важче підірвати під час ведення торгівельних війн. Тобто, як ми бачимо, ці форуми справлять комплексний вплив на все цільові групи, які ми зазначили на початку нашого дослідження.

Окремо для такої цільової групи як споживачі українських товарів на закордонних ринках бачиться доречним влаштовувати ярмарок-виставок в країнах їх проживання. На таких ярмарках українські виробники можуть влаштовувати презентацію своїх товарів з можливістю безкоштовно ознайомитись з рівнем їх якості.

Слід відмітити, що для більш ефективного національного брендингу необхідно поширювати відомості і про культуру своєї країни. Адже саме культура робить кожну державу унікальною та неповторною, надаючи товарам з цієї країни неповторних властивостей, пов'язаних саме з місцем їх походження. Тобто при згадуванні назви держави у споживача виникатиме певний асоціативний ряд. Наприклад, Україна може асоціюватись з такими якостями як доброзичливість, щедрість, професійність, відчуття домашнього затишку. Для цього в рамках подієвого підходу при просуванні національного бренду необхідно проводити різноманітні міжнародні музикальні фестивалі (такі як ГогольFest, Джаз Коктебель, Країна мрій та ін.), міжнародні кулінарні конкурси (адже українська кухня універсальна і своєрідна), кінофестивалі (Одеський та Київський міжнародні кінофестивалі, Київський міжнародний фестиваль «Молодість») та ін. Цей напрямок подієвого маркетингу в Україні постійно розвивається, необхідно лише надавати вже існуючим заходам більш глобального характеру: запрошувати велику кількість представників інших країн, широко освітлювати ці заходи в ЗМІ.

Висновки. Отже, стає зрозумілим, що в сучасному світі жодна держава не може ефективно конкурувати на міжнародних ринках без наявного і діючого національного бренду. Подієвий маркетинг є саме тією технологією, за допомогою якої держава при мінімальних затратах отримує максимальний результат у просуванні національного бренду на глобальному рівні. Проведене нами дослідження містить ряд рекомендацій щодо проведення в Україні різноманітних заходів для просування національного бренду на міжнародній арені. Реалізація їх на практиці матиме своїми наслідками не тільки поширення позитивних відомостей про Україну серед населення інших держав, збільшення кількості іноземних інвестицій у економіку, але і соціально-економічний та культурний розвиток різних регіонів, стабілізацію соціальної ситуації в середині самої країни та сприятиме становленню національної ідеї і зростанню національної свідомості громадян.

Список використаної літератури

1. Анхольт С. Брендинг: дорога к мировому рынку / С. Анхольт; пер. с англ. Ю. В. Алабина. – М. : КУДИЦ-ОБРАЗ, 2004. – 272 с.
2. Temporal P. Why Asian Countries need Branding [Electronic resource] / P. Temporal. – Access mode: – www.asiainc.com.
3. Визгалов Д. В. Брендинг города / Д. В. Визгалов. — М. : Фонд «Институт экономики города», 2011. – 160 с.
4. Нагорняк Т. Л. Брендинг території як державна та регіональна політика: монографія / Т. Л. Нагорняк. – Донецьк : Вид-во «Ноулідж» (донецьке відділення), 2013. – 367 с.

5. Мирошниченко В. Бренд страны как двигатель экономического развития [Электронный ресурс] / В. Мирошниченко. – Режим доступа: http://e-finance.com.ua/ru/gosfinance/2006/06/20/Brend_strany_kak_dvigatel.
6. Леонтьева Л. С. Бренд территории как один из источников увеличения доходов бюджета / Л. С. Леонтьева, С. А. Фоменко // Журнал об инновационной деятельности «Инновации». – Вологда, специальный выпуск, январь 2009. – С. 74-79.
7. Ляпоров В. Бренд-политика как основа внешнеполитической стратегии / В. Ляпоров // Власть. – 2007. – № 7. – С. 66-70.
8. Назимко А. Е. Событийный маркетинг: руководство для заказчиков и исполнителей / А. Е. Назимко. – М. : Вершина, 2007. – 224 с.

EVENT MARKETING TO PROMOTE THE BRAND OF THE COUNTRY: UKRAINIAN CONTEXT

Titova V. S.

Ph.D. student, Dnipropetrovsk National University named after Oles Honchar, Faculty of Social Sciences and International Relations, Department of Political Science.
Scientific advisor: Prof. Tretyak O.

Abstract. *In modern world of globalization processes influenced by competition between nation states increasingly resembles the struggle for the consumer between large corporations. In such a competition becoming increasingly important for states acquires its own unique way; this should not only be associated with this country, but to characterize it in a positive way. In order to sell their «product» to the state, you must have all of the above is included in the concept of the brand.*

Ukraine in recent years, making the first steps towards the development of its brand. Deemed important not only to the creation of the brand, but also the identification of the main target groups, as well as ways to promote the brand «Ukraine» in the international arena. The purpose of the article appears in the application event marketing brand promotion of the country as an example of the Ukrainian state.

The study covered efficiency event marketing brand promotion States: with little public funds it is able to more efficiently than outdoor advertising to promote the brand of the country in the international arena. The study contains a number of recommendations for the various activities in Ukraine to promote its brand in the international arena.

Key words: *brand state, event marketing, economics events, branding the state.*

References

1. Anholt S. Branding: doroga k mirovimu runky / Simon Anholt; transl. U. Alabina. – М. : KUDIZ-OBRAZ, 2004. – 272 s.
2. Temporal P. Why Asian Countries need Branding [Electronic resource] / P. Temporal. – Access mode : – www.asiainc.com.
3. Vizgalov D. Branding goroda / Denis Vizgalov. – М. : Fond «Institut ekonomiki goroda», 2011. – 160 s.
4. Nagornyak T. L. Branding teritorii yak dergavna ta regionalna politika : monografiya / T. L. Nagornyak. – Donetsk : Vud-vo «Noulidg» (donetcke viddilenya), 2013. – 367 s.
5. Miroshnichenko V. Brend stranu kak dvigatel ekonomicheskogo razvitiya [Electronic resource] / V. Miroshnichenko. – Access mode : http://e-finance.com.ua/ru/gosfinance/2006/06/20/Brend_strany_kak_dvigatel.
6. Leonteva L. Brend teritorii kak odin iz istochnikov uvelicheniy dohodov budgeta / L. Leonteva // Gurnal ob innovacionnoy deyelnosti «Innovacii». – Vologdaspecialnuy vupusk ynvvar 2009. – S. 74-79.
7. Lyporov V. Brend-politika kak osnova vnechnepoliticheskoy strategii / V. Lyporov // Vlast. – 2007. – № 7. – S. 66-70.

8. Nazimko A. Sobutyynuy marketing: rukovodstvo dla zakazchikov I ispolniteley / A. Nazimko. – М. : Vershina, 2007. – 224 s.

СОБЫТИЙНЫЙ МАРКЕТИНГ В ПРОДВИЖЕНИИ БРЕНДА ГОСУДАРСТВА: УКРАИНСКИЙ КОНТЕКСТ

Титова В. С.

Аспирантка кафедры политологии Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара.
Научный руководитель: профессор Третьяк А. А.

Аннотация. *В современном мире под влиянием глобализационных процессов конкуренция между национальными государствами все более напоминает борьбу за потребителя между крупными корпорациями. В таких условиях конкурентного соревнования все большее значение для государства приобретает свой уникальный образ, который должен не только ассоциироваться именно с этой страной, но и характеризовать ее с положительной стороны. Для того чтобы продавать свой «продукт» государству необходимо иметь все вышесказанное, что входит в понятие бренда.*

Украина в последние годы делает первые шаги на пути к выработке своего бренда. Важным видится не только создание самого бренда, но и выявление основных целевых групп, а также путей продвижения бренда «Украина» на международной арене. Целью статьи выступает применение событийного маркетинга при продвижении бренда страны на примере украинского государства.

В исследовании освещена эффективность использования событийного маркетинга в продвижении бренда государства: при незначительном расходовании государственных средств он способен более эффективно, чем внешняя реклама продвигать бренд страны на внешней арене. Проведенное исследование содержит ряд рекомендаций по проведению в Украине различных мероприятий для продвижения её бренда на международной арене.

Ключевые слова: *бренд государства, событийный маркетинг, экономика событий, брендинг государства.*

УДК 008:316.42

ОСОБЛИВОСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ МАСОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СВІТІ

Шумило О. В.

Аспірант Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник: доцент Даниленко С. І.

Анотація. Одним з основних аспектів функціонування постіндустріального суспільства є наявність глобалізаційних процесів, які протікають на усіх рівнях та в усіх сферах життєдіяльності суспільства. Важливим чинником переходу явищ з локального та міждержавного масштабу до глобального, є інтенсифікація масової комунікації, яка підпорядковує різноманітні суспільства одному «знаменнику», як і глобалізація, що здатна продокувати розповсюдження, уніфікацію та тотальну інтеграцію одного цілого.

У статті розглядаються специфічні особливості висвітлення глобалізації як культурно обумовленого явища через призму теорій комунікації. Глобалізація у світлі теорій комунікації розглядається з імперіалістичних та плюралістичних позицій. Пропонується підхід до аналізу культурних аспектів глобалізації як до гомогенованого або гетерогенованого середовища.

Ключові слова: глобалізація, масова комунікація, франкфуртська школа, гомогенізація культури, гетерогенізація, культурний імперіалізм, плюралізм, меркантилізм, культура споживання.

Постановка проблеми. У сучасних умовах життєдіяльності суспільства глобалізація є наріжним каменем усіх соціальних процесів. Проте, не правильним буде стверджувати, що її вплив є рівномірним та однаковим у всіх частинах світу. Це зумовлюється, з одного боку, різним рівнем розвитку технологічних баз комунікаційних систем, з іншого боку, локальними особливостями соціумів у різних країнах. Тому, з точки зору, комунікаційних теорій, можна спостерігати за різноплановими проявами глобалізації, зокрема її культурних аспектів, як таких, що найбільше відносяться до сфери комунікаційних процесів

Мета статті – проаналізувати основні концепції розуміння особливостей культурного аспекту глобалізації через призму теорій комунікації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження глобалізації в структурі теорій комунікації є предметом численних наукових досліджень. Розглядом різноманітних аспектів окресленої проблематики займаються провідні українські та іноземні науковці: Я. В. Белінська, О. Г. Білорус, В. І. Власов, В. П. Горбулін, М. М. Мойсеєв, П. Т. Саблук, Ф. П. Санін, М. Макклюєн, Е. МакГру, Д. Хелд, Дж. Томлінсон, та ін.

Основні результати дослідження. Глобалізація стала однією з ключових тем дослідження суспільних наук. Вчені Девід Хелд і Ентоні МакГру виділяють три основні напрями наукової думки у дослідженні глобалізації: гіперглобалісти, скептики і трансформаціоналісти. Гіперглобалісти стверджують, що ми живемо у дедалі глобалізованішому світі. Головну увагу вони зосереджують на економічних аспектах глобалізації – створення глобальних ринків призводить до втрати автономії та суверенітету держави, оскільки вона не може їх контролювати.

Друга школа, скептики, стверджує, що глобалізація – це міф [1]. На думку скептиків те, що гіперглобалісти описують як економічну глобалізацію, є лише підвищеним рівнем економічних взаємозалежностей. Тому вони не вважають поточну глобальну ситуацію безпрецедентною. Скептики також ставлять питання, що саме є «глобальним» у глобалізації – якщо це не універсальне явище, тоді поняття не є дійсним, і йому бракує конкретності. Наприклад, скептики вказують на те, що багато в чому економічна взаємозалежність обмежується країнами ОЕСР, і тому не є насправді глобальною.

Синтез між цими двома конкуруючими підходами представлений науковцями-трансформаціоналістами, які стверджують, що глобалізація має структурні наслідки та є рушійною силою у суспільстві, яка впливає на політичні, соціальні та економічні зміни [2]. Глобалізація є не лише зсувом у інтенсивності обміну, вона призводить до переформулювання політичної, культурної та економічної влади. Існує структурна трансформація і глобальний зсув в тому, як організована влада [3]. Глобалізація представляє діалектичний процес, що може як об'єднувати, так і роз'єднувати, у якому виникають як переможці, так і переможені.

Трансформаціоналісти розуміють глобалізацію як багатоплановий процес, і не лише економічний. Багато науковців поділяли теорії глобалізації на категорії політичної, економічної та культурної глобалізації. Роль засобів масової інформації та комунікацій часто обговорюється з точки зору культурної глобалізації.

Різні дослідники приводили переконливі аргументи на користь детального дослідження культурної глобалізації. Джон Томлінсон [4] вказує на важливість розгляду культурних практик як центральних у явищі глобалізації. Ентоні Гідденс визначає глобалізацію як «інтенсифікацію всесвітніх суспільних стосунків, які пов'язують території, віддалені одна від одної, таким чином, що місцеві події формуються подіями, що відбуваються на відстані багатьох кілометрів і навпаки» [3, с. 64]. Робертсон [4], говорять про глобальну культуру і «глобальну свідомість». Мартін Елброу [1] йде далі, стверджуючи, що глобалізація призводить до «світового суспільства». Він визначає глобалізацію як «усі ті процеси, за допомогою яких народи світу об'єднуються у єдине світове суспільство, глобальне суспільство». На відміну від Елброу, Арджун Аппадурай [2] стверджував, що глобалізація засобів масової інформації та комунікацій викликає складні взаємодії та розриви між різними культурами і забезпечує культурне розмаїття, а не гомогенність.

Глобалізація і комунікація тісно переплетені. Маршалл МакКлюен – один з перших встановив зв'язок між засобами масової інформації та глобалізацією, поєднавши дві концепції: «засіб масової інформації є повідомленням» і «глобальне село». Дійсно, багато науковців вивчали зв'язок між глобалізацією і засобами масової інформації, і «більшість теоретиків зійшлися на тому, що практично не існує глобалізації без засобів масової інформації та комунікацій» [5, с. 4]. Терхі Рантанен підкреслює роль засобів масової інформації та комунікацій у глобалізації, визначаючи глобалізацію як «процес, у якому всесвітні економічні, політичні, культурні та суспільні стосунки дедалі більше опосередковуються у часі та просторі» [6, с. 8].

Розширення комунікаційних потоків і глобальних онлайн-мереж збільшують можливість нового виміру глобалізації і нових форм глобальних/локальних медіа-потоків. У найбільш широкому сенсі, нові медіа-технології дозволяють медіа-контенту легко протікати через кордони та дають можливість користувачам ставати виробниками, що у свою чергу породжує гібридні форми ЗМІ.

Останнім часом спостерігалось стрімке зростання соціальних взаємодій в Інтернеті. Виникнення нових форм соціальних онлайн-мереж демонструє нові комунікаційні шаб-

лони у цифровому столітті. Класичним прикладом масової політичної активності з використанням Інтернету як мобілізуючого ресурсу для проведення кампаній є випадок сапатистів, який Мануель Кастелс назвав «першим інформаційним партизанським рухом» [7, с. 79]. При тому, що боротьба сапатистів була локальною, використання Інтернету в якості транснаціонального каналу комунікації, яким користувались для безпосередньої передачі повідомлень та отримання міжнародної підтримки.

Інтернет і революція в сфері комунікацій породили нові форми медіа-діяльності. Роберт Хекетт і Вільям Керолл стверджують, що «оцифрування та конвергенція медіа-технології, які активізували процес глобалізації... створили нові можливості для демократизації через ЗМІ» [8, с. 96].

В цілому ці приклади ставлять під питання можливість використання традиційних теорій комунікації, серед яких існує два основних та взаємопов'язаних підходи. Можна поглянути на дану проблему з точки зору критичних досліджень, зокрема Франкфуртської школи, яка в центр уваги ставить економічну структуру та політичну владу комунікації. Або можна розглянути питання через призму культурознавства, зосереджуючись на ролі комунікації у створенні та підтримці цінностей.

Франкфуртська школа виступає за модель домінантності, згідно якої глобалізація веде до гомогенізації культури через ЗМІ та до культурного імперіалізму.

Дебати щодо культурного імперіалізму загострилися після того, як деколонізація призвела до виникнення нових держав в Африці, Азії та Тихоокеанських країнах. Науковці замінили колоніалізм новою формою капіталістичного поневолення Третього Світу – неоколоніалізм, який є скоріше економічним, ніж політичним, і має більш ідеологічну, ніж військову підтримку. Науковці вважають, що неоколоніалістичні сили перейшли до символічних засобів контролю, чому сприяла інтеграція глобальних систем телекомунікації і поширення телебачення. А. Маттерларт, Г. Шиллер і О. Бойд-Барет запропонували теорії культурного і медійного імперіалізму. Засоби масової інформації поширювали глобальний капіталізм і просували головним чином американську культуру, яка підтримує ідеологію споживання, миттєвої винагороди та індивідуалізму. Теза культурного імперіалізму висуває аргумент про те, що глобалізація ЗМІ призведе до гомогенізації культури, національної самосвідомості та локальної специфіки. Бойд-Барет, який одним з перших висунув теорію медійного імперіалізму, переглянув цю тезу з урахуванням різних типів аудиторії, але він стверджує, що медійний імперіалізм залишається корисною аналітичною концепцією.

Проте, ідею щодо гомогенізації світової культури поділяють не всі. США є не єдиним домінуючим гравцем з точки зору виробництва ЗМІ. Останнім часом спостерігався підйом регіональних ринків, а інформаційні потоки ЗМІ є скоріше багатоспрямованими, а не однотипними. Це ставить під сумнів ідею медійного імперіалізму та потоку інформації в один бік. Глобалізація призвела до міжнародної циркуляції продуктів ЗМІ. ЗМІ, вироблені в одній країні поширюються не лише на внутрішньому ринку, але й на глобальному ринку. Дослідження Каарле Норденстренг і Тапіо Варіса у 1970-х роках вказують на асиметричний міжнародний потік телевізійних програм, тобто існував потік в один бік: з США – до решти світу. Проте, зараз існує вагомий доказ багатоспрямованості потоків ЗМІ, як свідчать центри телевізійного виробництва в Мексиці, Бразилії, Гонконгу та Індії. Гідденс розглядає «зворотну колонізацію» бразильських телевізійних програм, що експортуються до Португалії. Танстол [3] відмічає, що одним з головних чинників занепаду ЗМІ США на світовій сцені є підйом латиноамериканських, зокрема бразильських, мильних опер. Дослідник підкреслює той факт, що медійними компаніями володіє величезна

кількість учасників ринку, скоріше всесвітнього, ніж американського. В контексті дебатів про глобалізацію ЗМІ та глобальних інформаційних потоків, Танстол стверджує, що у всьому світі домінують національні індустрії ЗМІ, а США мають відносно невелику долю ринку в інших країнах.

Аудиторія віддає перевагу контенту місцевого виробництва. Дійсно, Танстол стверджує, що люди віддають перевагу своїй власній національній культурі та мові та споживанню своїх національних та/або регіональних ЗМІ, від бразильських мильних опер та індонезійського регіонального мовного радіо, до індійської національної та регіональної кіноіндустрії.

Меркантилізм та споживча культура поширюються, проте буде хибним ототожнювати цей процес з виникненням однорідної та уніфікованої глобальної культури. Ототожнювати культурний і медійний імперіалізм з капіталізмом США є принциповою помилкою [5]. Глобалізація не дорівнює американізації. Процеси, пов'язані з глобалізацією, набагато складніші та багатомірні.

Джеймсон [8] розглядає п'ять рівнів глобалізації: технологічний, політичний, культурний, економічний та соціальний. При тому, що ці п'ять аспектів відображають вплив США на капіталізм у всьому світі, жоден з них не контролюється виключно американськими інтересами. Ці багаточисельні виміри глобалізації підкреслюють нерівномірну природу глобальних потоків та культурної взаємодії

Основним моментом у цьому обговоренні є те, що США не контролює глобальну систему образів; США лише є одним з виробників поряд з іншими. Транснаціональний консьюмеризм не дорівнює ані поширенню американської культури, ані уніфікованій глобальній культурі.

Другою традиційною парадигмою у дослідженні ЗМІ та комунікації є плюралістична модель. У неоліберальному середовищі 1980-х та 1990-х років панувала нова точка зору, яка поєднувала критичні зауваження медійного імперіалізму і представляла альтернативний підхід. Оспорюючи гомогенізаційний напрям наукової думки, виникла наукова школа гетерогенізації. Замість того, щоб розглядати поширення культурних продуктів як таких, що призводять до гомогенізації, згідно з цією точкою зору глобальний потік іміджів та продуктів веде в результаті до культурного розмаїття.

Цей погляд акцентує увагу на місцевому факторі. Цей гетерогенний напрям наукової думки передбачає, що ЗМІ фактично розширює комунікацію та культуру. Багато науковців висували аргумент, що ЗМІ веде до поглибленого розуміння та демократії. Це перекликається з ідеєю Маклюєна про стискання просторових та часових кордонів за допомогою нової технології, що призводить до виникнення «глобального села». Прибічники плюралістичної моделі вважають, що ЗМІ сприяють етнічному і культурному розмаїттю.

Теоретики культури описують ЗМІ та глобалізацію як процеси, що сприяють міжнародному діалогу та демократизації суспільства, а політичні економісти вбачають в глобалізації гомогенізуючі сили, що ведуть до зниження рівня демократії.

Вартою уваги є концепція «глобалізації» Робертсона [6], який не пов'язує її з процесами гомогенізації чи гетерогенізації. Замість цього, він вважає, що ці процеси взаємодоповнюють один одного. Це перекликається з аргументом Томлінсона про те, що «глобалізація зовсім не руйнує, а, можливо, навпаки є найзначущішою силою у створенні та зростанні культурної самосвідомості» [6, с. 16]. Концепція гібридизації мала велике значення у дослідженнях ЗМІ та комунікацій, хоча гібридність лише останнім часом набула наочного підтвердження у міжнародних дослідженнях ЗМІ. Ця концепція передбачає

підходи, що висвітлюють більше нюансів, при аналізі взаємодії глобального/локального, і в той же час враховує, як локальна, глобальна і національна взаємодія може призвести до нових гібридних форм ЗМІ та продуктів культури.

До того ж, відношення між глобалізацією та комунікацією, і зокрема, питання про глобальне керування ЗМІ, є сферою не лише дедалі більшого інтересу серед науковців, але й життєво важливою проблемою, враховуючи істотну роль, яку комунікація відіграє у нашому житті. Мануель Кастелс висунув ідею, що «можливо, найвирішальніші суспільні рухи нашого століття – це ті, які спрямовані на збереження вільного Інтернету, що забезпечує автономну комунікацію нового суспільного простору Інформаційного століття» [8, с. 142].

Висновки. Отже, у статті було зроблено огляд основних підходів до розуміння культурного аспекту глобалізації у класичних теоріях комунікації. На наш погляд, глобалізація призводить до «переформатування» традиційної культури певного суспільства, що найбільш виражено відображується у комунікативному підході. Показано можливі перспективи застосування комунікаційного підходу до прогнозування глобалізаційних процесів. Окрім можливостей застосування традиційних теорій комунікації до пояснення специфіки культурологічного розвитку людства в контексті глобалізації, все більшого поширення набувають медіа-комунікації, дослідження яких слугує перспективним напрямом наукового пошуку.

Список використаної літератури

1. Albrow M. The Global Age: State and Society Beyond Modernity / Martin Albrow. – Cambridge : Polity Press, 1996. – 256 p.
2. Appadurai, A. Apres le colonialisme: Les consequences culturelles de la globalisation / Arjun Appadurai. – Paris : Payot, 2005. – 326 p.
3. Гидденс, Э. Ускользающий мир. Как глобализация меняет нашу жизнь. / Энтони Гидденс. – М. : Весь мир, 2004. – 120 с.
4. Held D. Globalization/Anti-Globalization: Beyond the great Divide / David Held. – Cambridge : Polity, 2007. – 304 p.
5. Макклюэн М. Понимание медиа: внешние расширения человека / Маршал Макклюэн – М. : «Канон-пресс», 2008. – 464 с.
6. Василенко И. А. Политическая глобалистика / Ирина Алексеевна Василенко. – М. : Логос, 2003. – 360 с.
7. Hackett R. Remaking media: The struggle to democratize public communication / Robert Hackett, William Carroll. – London : Routledge, 2006. – 256 p.
8. Немыкина О. И. Глобализация виртуальной реальности и информационная безопасность : автореф. дис. на получение науч. степени канд. фил. наук : 09.00.11 / О. И. Немыкина. – Саранск. 2011. – 196 с.

CHARACTERISTICS OF GLOBALIZATION OF MASS COMMUNICATIONS IN POST-INDUSTRIAL WORLD

Shumylo O. V.

Postgraduate student of the Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University.
Scientific advisor: Doctor of Political Sciences, docent S. I. Danylenko.

Abstract. *One of the main aspects of the post-industrial society is the existence of global processes that occur at all levels and in all spheres of society. An important factor in the tran-*

sition phenomena from a local and international scale to global, is the intensification of mass communication, which assigns a single heterogeneous society «denominator» as globalization, which is able to produce distribution, total unification and integration of one whole.

This paper discusses the specific features coverage of globalization as a cultural phenomenon caused through the prism of theories of communication. Globalization in the light of theories of communication considered imperialist and pluralistic positions. An approach to the analysis of the cultural aspects of globalization as homogenized or heterogenized environment is proposed.

Key words: globalization, mass communication, the Frankfurt school, homogenization of culture, heterogenization, cultural imperialism, pluralism, mercantilism, the culture of consumption.

Referances

1. Albrow M. The Global Age : State and Society Beyond Modernity / Martin Albrow. – Cambridge : Polity Press, 1996. – 256 s.
2. Appadurai A. Apres le colonialisme : Les consequences culturelles de la globalisation / Arjun Appadurai. – Paris : Payot, 2005. – 326 s.
3. Giddens E. Uskol'zayushchim mir. Kak globalizatsiya menyayet nashu zhizn'. / Entoni Giddens. – М. : Ves' mir, 2004. – 120 s.
4. Held D. Globalization / Anti-Globalization : Beyond the great Divide / David Held. – Cambridge : Polity, 2007. – 304 s.
5. Makklyuen M. Ponimaniye media : vneshniye rasshireniya cheloveka / Marshal Makklyuen – М.: « Kanonpress», 2008. – 464 s.
6. Vasilenko I. A. Politicheskaya globalistikayu / Irina Alekseyevna Vasilenko. – М. : Logos, 2003. – 360 s.
7. Hackett R. Remaking media : The struggle to democratize public communication / Robert Hackett, William Carroll. – London : Routledge, 2006. – 256 s.
8. Nemykina A. I. Globalizatsiya virtual'noy real'nosti i informatsionnaya bezopasnost' : avtoref. dis. na polucheniye nauch. stepeni kand. fil. nauk: 09.00.11 / O. I. Nemykina. – Saransk. 2011. – 196 s.

ОСОБЕННОСТИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ МИРЕ

Шумило О. В.

Аспирант Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Научный руководитель: доцент Даниленко С. И.

Аннотация. Одним из основных аспектов функционирования постиндустриального общества является наличие глобализационных процессов, протекающих на всех уровнях и во всех сферах жизнедеятельности общества. Важным фактором перехода явлений с локального и международного масштаба к глобальному, является интенсификация массовой коммуникации, которая подчиняет разнородные общества одному «знаменателю», как и глобализация, которая способна продуцировать распространения, унификацию и тотальную интеграцию одного целого.

В статье рассматриваются специфические особенности освещения глобализации как культурно обусловленного явления через призму теорий коммуникации. Глобализация в свете теорий коммуникации рассматривается с империалистическим и плюралистических позиций. Предлагается подход к анализу культурных аспектов глобализации как к гомогенизированный или гетерогенизированным среды.

Ключевые слова: глобализация, массовая коммуникация, Франкфуртская школа, гомогенизация культуры, гетерогенизации, культурный империализм, плюрализм, меркантилизм, культура потребления.

РОЗВИТОК ВЗАЄМИН КРАЇН ЛАТИНСЬКОЇ АМЕРИКИ ТА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В КОНТЕКСТІ ІБЕРОАМЕРИКАНСЬКОЇ СПІЛЬНОТИ НАЦІЙ

Кулінич Т. О.

Здобувач кафедри міжнародних відносин та зовнішньої політики Інституту міжнародних відносин Київського Національного Університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: доктор політичних наук, професор Копійка В. В.

Анотація. У статті автор здійснює спробу проаналізувати розвиток взаємин країн латиноамериканського регіону з країнами Європейського Союзу на політичному, економічному і соціальному рівнях в контексті існування утворення, що об'єднує всі ібероамериканські країни світу.

Враховуючи актуальність дослідження інтеграційних процесів, а також обов'язкове залучення України до них, як держави, що прагне бути повноправним членом світової спільноти, на теперішньому етапі розвитку нашої держави важливим є вивчення механізмів залучення її (держави) до співробітництва не лише з окремими країнами світу, але й інтеграційними утвореннями. До того ж досвід розвитку взаємин з Євросоюзом країн з перехідною економікою є також актуальним для вивчення українською науковою думкою.

Основою дослідження, здебільшого, стали іспаномовними та російські джерела. Це публікації міністерств закордонних справ Іспанії та деяких латиноамериканських країн, іспаномовні періодичні видання ібероамериканських країн, веб-портал Міністерства закордонних справ Іспанії. Серед російських джерел – періодичні наукові публікації та статті в журналах «Латинская Америка», «Мировая экономика и международные отношения».

Ключові слова: Європейський Союз, Латинська Америка, Ібероамерика, співпраця, інтеграція.

Суттєві економічні зміни глобального характеру наприкінці ХХ століття дуже суттєво позначилися на зовнішньоекономічних зв'язках багатьох країн та регіональних утворень світу. Для країн Ібероамерики, особливо латиноамериканської частини спільноти, важливими факторами впливу були посилення геостратегічної потужності північного сусіда – Сполучених Штатів Америки. Після розширення інтеграційних процесів в Європі, на країни Латинської Америки, за ініціативою Іспанії та Португалії почали орієнтуватися як на протидію впливу США у регіоні і як на важливого торговельного-інвестиційного партнера. В останні десятиліття ХХ століття на початку ХХІ століття для перспектив Латинської Америки стала важливою еволюція Євросоюзу, учасники якого переключають торговельні зв'язки з третіми країнами на внутрі-зональні взаємини.

Відоме іспанське енциклопедичне видання «Larousse» пропонує наступне визначення терміну «Ібероамерика» – це іспаномовна спільнота тієї частини Американського континенту, яка була колонізована іспанцями та португальцями [1].

Отже, під терміном «Ібероамерика» слід розуміти сукупність усіх країн Латинської Америки, які були свого часу іспанськими або ж португальськими колоніями. Слід враховувати також іншу особливість Американського континенту в цілому: окрім Канади та США всі інші країни розмовляють іберійськими мовами – іспанською або португальською

(щоправда, остання стосується лише Бразилії). Проте, через узагальнюючий характер терміну та його поширеність, в деяких наукових працях до зазначеної сукупності країн відносять власне Іспанію та Португалію. Яскравим прикладом цього є назва «Самміт Іberoамериканських країн», щорічна зустріч на найвищому рівні голів держав та урядів країн Латинської Америки, Іспанії та Португалії.

Латиноамериканська інтеграція – не лише сума товарних, інвестиційних та трудових ринків, але й нова якість відтворювальних механізмів; об'єктивний процес, частина сучасної економічної політики виживання в умовах світо господарської конкуренції, що постійно загострюється. Латиноамериканські держави – члени інтеграційних утворень дедалі більше застосовують економічні важелі взаємодопомоги для запобігання політичним кризам.

Термін «інтеграція» належить до числа найбільш уживаних в економіці, політиці і соціальних науках. Це обумовлюється як бурхливим розвитком інтеграційних процесів, що охоплюють всілякі області людської діяльності, так і тим, що цей термін одержав дуже широке тлумачення і нерідко використовується для характеристики міждержавних відносин, що не «дотягують» до інтеграції.

Поширеними є близько 40 визначень терміну «інтеграція», що свідчить про безліч точок зору щодо цього складного явища сучасного життя.

Головними ознаками інтеграції є:

- інтеграція є найвищим етапом розвитку міждержавних відносин; Теоретично до завершення цього етапу учасники інтеграційного процесу виявляються де-факто на порозі утворення конфедерації чи федерації;
- міждержавні відносини мають характер інтеграції, коли дві чи більша кількість держав поєднують свої зусилля, як правило, на договірній основі для досягнення єдиних цілей і створюють розвитку інфраструктуру органів інтеграційних процесів, що забезпечують поступальний рух. Досягнення загальних цілей якісно змінює взаємодію між учасниками інтеграційного процесу а також їхні взаємини з третіми країнами;
- наявність договору припускає прийняття кожним учасником конкретних зобов'язань і термінів їхнього виконання. Мають місце також «м'які» форми інтеграції, особливого в політиці, коли об'єднання держав носить неформальний характер і заснований на їхній декларованій прихильності визначеним принципам, наприклад, ринковій економіці, демократичній формі державного правління, повазі до прав людини і т. д.;
- розвиток інтеграції відбувається під впливом двох взаємозалежних потоків імпульсів, що знаходяться в складній взаємодії. Це, по-перше, політична частка держав, що інтегруються, виражена в рішеннях, прийнятих на вищому рівні, що стають чинними після ратифікації їх законодавчою владою. У цих випадках мова йде про імпульси «зверху». Другий потік утворюють імпульси «знизу», що виникають завдяки стихійним процесам інтернаціоналізації господарської, фінансової, інформаційної й іншої областей людської діяльності;
- інтеграція – це тривалий процес й інтеграційний цикл звичайно включає кілька ступенів. Перехід від одного ступеню до іншого означає рух від простого до складного, розвиток інтеграційного об'єднання всередину і вишир, що забезпечує поступовість переходу до злиття економік єдиному правовому простору, створенню системи наднаціональних органів. При економічній інтеграції, наприклад, основними ступіннями є зона вільної торгівлі, митний союз, загальний ринок, валютно-фінансовий союз, впровадження єдиної грошової одиниці;
- найбільш активно інтеграційні процеси відбуваються в економіці, політиці і військовій сфері. Однак завдяки динамізму суспільного розвитку на початку третього ти-

сячоліття зростають темпи інтеграції в інших областях (екологія, соціальні програми й ін.), що можуть кидати виклик тим, які крокують вперед [2].

Латинська Америка утворює регіональну підсистему в рамках глобальної системи, при цьому державам континенту властиве усвідомлення регіональної ідентичності, власної своєрідності, що визнається й спеціалістами інших країн [3]. Власне цим і пояснюється факт того, що в 90-і роки проблемам регіональної інтеграції приділялося так багато уваги на загально-латиноамериканських форумах та міжрегіональних зустрічах, особливо, з ЄС. Переглядалися існуючі численні договори з метою їх актуалізації, формувалися нові об'єднання, зростала кількість ініціатив на регіональному рівні. Нерідко відбувалося суттєве та достатньо необхідне поновлення концептуальних засад інтеграції і регіонального співробітництва. Активізація регіональної інтеграції і співробітництва знаходить відображення не лише в поновленні колишніх інтеграційних моделей і підписанні угод про вільну торгівлю. Країни регіону дедалі частіше використовують нові форми співробітництва в таких різноманітних галузях, як удосконалення інфраструктури, здійснення інтеграційних проектів в енергетиці і матеріальному виробництві, використання природних ресурсів, що знаходяться у спільному володінні, розвиток технології, військова промисловість і координація зовнішньополітичної діяльності. Проте, не можна констатувати, що йдеться про процес, що набув чіткої орієнтації та послідовності, де визначені всі галузі інтеграції. Найбільш характерними ознаками проблемності латиноамериканської інтеграції є певне змішання та дублювання окремих ініціатив, а також відомий хаос у практичній площині.

Спроби встановлення суттєвих економічних взаємин між Євросоюзом інтеграційними утвореннями Латинської Америки було здійснено у 80-і роки, проте на початок 90-х років відбулося суттєве послаблення впливу, присутності та позицій Європейського Союзу в латиноамериканському регіоні. Співробітництво між ібероамериканським регіоном та країнами Євросоюзу набуло якісно нового рівня за останні 16 років (якщо взяти за відлік 1989 рік, про що йтиметься далі у статті) з урахуванням важливих структурних змін, що відбувалися у цих регіонах протягом цього часу [4].

Провідного імпульсу у зміцненні взаємин між країнами Євросоюзу та Латинської Америки у форматі взаємин між-інтеграційних утворень було надано іспанським та португальським урядами.

Після падіння диктатури Франко центром уваги іспанського уряду були процеси демократизації в країнах Південного конусу. Перші серйозні кроки соціалістичного уряду з розвитку взаємин з країнами регіону співпали з трансформаційними процесами, розпочатими в Бразилії, Аргентині та Уругваї. Іспанія з самого початку надавала підтримку цим країнам у демократизації їх політичних систем. Боротьба за відновлення демократії в Чилі та Парагваї зустріла одноголосну підтримку серед урядових та парламентських кіл Іспанії. Вони також стали на захист демократії та прав людини і засудили спроби державного перевороту, які мали місце у Венесуелі, Перу та Гватемалі. Особливе ставлення завжди було до Куби, де, на думку офіційного Мадриду, існують численні порушення прав людини та демократичних норм, що призводило багато разів до загострення відносин між обома країнами [5].

Вступ Іспанії до Європейського співтовариства надав нового виміру ібероамериканській політиці Королівства, яке до цього моменту намагалося надати переваги іспаноамериканським економічним і торговельним інтересам у рамках Співтовариства і орієнтувати увагу останнього до Ібероамерики. Ще під час переговорів про вступ, Іспанія зробила особливий наголос на цьому аспекті, що було відзначено у Спільній деклара-

ції, яка є додатком до Договору про приєднання. На основі цієї Декларації, і після того, як відбулося засідання Ради Європи в Гаазі у червні 1986 року, іспанський уряд досяг значного підвищення інтересу Співтовариства до Латинської Америки. Ця політика відобразилася у прийнятті Радою міністрів закордонних справ 22 червня 1987 року документу, що називається «Нові орієнтири Європейського співтовариства у відносинах з Латинською Америкою», який започаткував новий етап у стосунках між двома регіонами, сформулювавши концептуальний підхід та зазначивши механізми, за якими здійснюватиметься зміцнення взаємин. У цьому документі зазначається: «Співтовариство підтверджує, з огляду на вступ Іспанії та Португалії, своє прагнення поширити та поглибити співробітництво, економічні та торговельні взаємини з цими країнами і є готовим до інтенсифікації своїх дій у цьому напрямку з метою використання всіх можливостей задля досягнення зазначеної мети, таким чином буде зроблений внесок в економічний та соціальний розвиток Латинської Америки та інтеграційні процеси в цьому регіоні» [6].

За словами голови Комітету Євросоюзу зі справ Латинської Америки В. Стівенса, який був одним з ідеологів зміцнення взаємин ЄС з латиноамериканським регіоном наприкінці 90-х років, ЄС об'єднує з Латинською Америкою як не з жодним іншим регіоном світу цілий комплекс історичних, культурних і економічних відносин. Через це, Європа має захищати свої позиції в Латинській Америці. «Той факт, що Вашингтон, за сприятливим збігом обставин, є нашим головним союзником, не є аргументом для того, щоб з нашого боку відмовлятися від спроб розвитку міцних взаємин з Латинською Америкою, цим динамічним континентом, що переживає період бурного розвитку». На його думку, Латинська Америка є третьою опорою трансатлантичного трикутника [7].

Процесу розвитку та інституціоналізації взаємин між Співтовариством та Латинською Америкою було надано значного імпульсу під час головування Іспанії в ЄС у першому півріччі 1989 року, що дозволило шляхом проведення успішних заходів, серед яких слід згадати зустрічі в Сан Хосе, Гранаді, у рамках Групи Ріо, надати динаміці розвитку та поглибити ці відносини. Рада Європи, що збиралася у Мадриді 26 і 27 червня 1989 року, зробила підсумок іспанських ініціатив, позитивно оцінюючи тему зовнішнього боргу іberoамериканських країн як продовження та інтенсифікацію політичних контактів та економічного, технічного, торговельного та фінансового співробітництва між обома регіонами.

Діалог в Сан Хосе взагалі виявився дуже корисним інструментом, який визначив подальший напрямок розвитку взаємин між Іспанією та Центральною Америкою. 15 зустрічей за останні роки та високий рівень економічного співробітництва – Європейський союз є найбільшим «донором» в регіоні, куди він надає майже 60% від загальної публічної допомоги народам Іberoамерики – свідчать про значний поточний розвиток взаємин, а також свідчать про перший великий політичний успіх, яким безперечно слід вважати миротворчий процес в регіоні. Враховуючи велику ступінь вразливості регіону від стихійних лих, зокрема ураганів та смерчів, не можна не згадати про те, що Іспанія надає постійну гуманітарну допомогу постраждалим країнам [8].

Інституціоналізація діалогу між Європейським співтовариством та Групою Ріо значно посилила взаємини між обома регіонами після грудня 1990 року. Після цього, у лютому 1991 року, Європейське співтовариство ухвалило «Нові орієнтири співробітництва з Латинською Америкою та Азією у 90-х роках», які передбачали якісний та кількісний стрибок у відносинах між регіонами. Відкриття Європейського інвестиційного банку для проектів з країн Латинської Америки було ідеєю, на якій Іспанія наполягала декілька років поспіль. Така установа почала діяти з 1992 року [9].

У жовтні 1995 року Єврокомісією було розроблено нові ключові напрямки стратегічного партнерства Євросоюзу з країнами Латинської Америки. За попередній вищевказаний період, який характеризувався процесом поглиблення західноєвропейської інтеграції і підключенням до нього Іспанії та Португалії, виникли передумови для більш тісного зближення між Євросоюзом і латиноамериканським регіоном. Іспанія і Португалія відіграли роль своєрідного мосту між двома регіонами, чому сприяли багатовікові історичні традиції, спільність мови та культури. Протягом 90-х років Іспанія перетворилася на найбільшого європейського інвестора для багатьох країн латиноамериканського регіону, а загальні капіталовкладення Іспанії в ці країни склали понад 65% всіх іспанських інвестицій закордоном [10]. Стратегія нового партнерства ЄС з країнами латинської Америки включала серед інших такі аспекти: поглиблення політичного діалогу, розширення торгівельної взаємодії з одночасною підтримкою регіональних інтеграційних процесів в латиноамериканському регіоні, а також технічну та фінансову співпрацю. Зазначена стратегія запропонувати своїм латиноамериканським партнерам альтернативу північноамериканському впливу на континенті, з урахуванням потреби останніх у диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків, була виправданим кроком і віднайшла підтримку серед країн регіону.

Реалізація вищевказаної стратегії була основним мотивом для проведення першого самміту на вищому рівні голів 48 країн ЄС, Латинської Америки і Карибського басейну, який відбувся у 1999 році у Ріо-де-Жанейро (Бразилія).

Перший Самміт ЄС – Латинська Америка та Кариби був результатом спільної іспано-французької ініціативи, його було вперше проголошено головою уряду Азнаром під час VI Ібероамериканської конференції, що проходила у Вільямсделі Мар у листопаді 1996 року. З самого початку Іспанія відігравала провідну роль у визначенні та становленні його основних компонентів: щодо учасників (країни Латинської Америки та Карибського басейну, включаючи Кубу), порядку денного (з трьома окремими блоками: політичним; економічним і комерційним; культурним, освітнім та гуманітарним) і моделі (Політична декларація та План дії, подібно до Нового трансатлантичного порядку денного, обговореного та підписаного між ЄС та США під час головування Іспанії в Європейському союзі 1995 року). Головною метою цих заходів було відвести Самміт від суто декларативних заяв до практичної площини виконання поставлених завдань та створення необхідних для цього механізмів. Але Самміт не став просто кульмінацією політичного діалогу між Євросоюзом та всіма країнами чи регіонами Ібероамерики – з більшістю з яких на час його проведення вже існували специфічні механізми діалогу, особливо це стосувалося Групи Ріо, – це також було ідеальною можливістю для збалансування втраченого у відносинах в минулому, і для вироблення концепції майбутнього розвитку взаємин.

Дуже важливим моментом для ЄС було збереження регіону від потужного впливу з боку країн Північної Америки, перш за все, США. Для країн Латинської Америки та Карибського басейну є, в свою чергу, необхідним збереження балансу між Європейським союзом та Сполученими Штатами Америки. Одним з варіантів знаходження компромісу можна зазначити укладену з Мексикою Угоду про вільний обмін. Значна увага на Самміті також була відведена культурним та освітнім питанням. Було передбачено ініціацію багатьох програм допомоги Європейського союзу країнам Латинської Америки та Карибського басейну у галузі передання передових освітніх технологій та обладнання, а також проведення міжрегіональних культурних форумів. Останню ініціативу Іспанія послідовно підтримує вже протягом багатьох років [11].

Стратегічна асоціація, яку планувалося створити після Самміту мала поєднати теперішні інтереси та надати імпульс для нового розвитку взаємин. Варто відзначити, що

термін «асоціація» практично не вживався для відзначення рівня розвитку взаємин Європейського союзу з віддаленими регіонами. Раніше цей термін застосовувався для регіону Середземномор'я. Специфічним є те, що даний термін передбачав наявність тісного рівня співробітництва та абсолютної рівності у відносинах між регіонами. Проте, вирішальне значення мала відігравати економічний та соціальний аспект. Економічна та фінансова вразливість економік країн Латинської Америки та Карибського басейну, виразним прикладом чого була гостра економічна криза в Бразилії на початку 2000-х років, змушувала країни цього регіону йти на тісний діалог та співробітництво з країнами Європейського союзу.

Результатом проведення бразильського самміту були два документи: «Декларація Ріо», яка включала зобов'язання учасників з формування міжконтинентального політичного альянсу, та додаток за назвою «Пріоритетні завдання спільних дій», що містив перелік конкретних кроків, спрямованих на реалізацію досягнутих домовленостей в галузі економічного, торгівельного і культурного співробітництва, а також співпрацю з питань екології. Перший самміт надав значного імпульсу європейсько-латиноамериканського діалогу з питань поступової реалізації торгівельного обміну, підтвердженням чому було підписання договорів зі створення зон вільної торгівлі між ЄС і Мексикою (2000 рік), а потім з Чилі (2002 рік).

Другий самміт країн ЄС та Латинської Америки відбувся в Мадриді у травні 2002 року в період головування Іспанії в ЄС. Головними темами порядку денного були: розширення економічного співробітництва ЄС з країнами Латинської Америки в умовах глобалізації, боротьба з тероризмом. Головною складовою було питання про створення умов для досягнення угоди про вільну торгівлю між державами Європейського Союзу, Латинської Америки і Карибського басейну. Передбачалося, що цей процес проходитиме поетапно, на засадах угод ЄС як з окремими країнами, так і з субрегіональними економічними блоками країн Латинської Америки, такими як Меркосур, КАРИКОМ (Карибське співтовариство), ЦАСР (Центральноамериканський спільний ринок), АСН (Андське співтовариство націй). В заключному документі «Мадридське зобов'язання», представники країн ЄС і Латинської Америки виступили проти проявів протекціонізму і порушення норм у світовій торгівлі [12].

Третій саміт країн ЄС та Латинської Америки відбувся у березні 2004 року у Гвадалахарі (Мексика) і набув принципово нової якості через те, що країни Євросоюзу були представленими у більш розширеному складі. Латиноамериканські держави виступили з твердим наміром здійснити геополітичний поворот у бік диверсифікації своїх зовнішньоекономічних зв'язків, більшій самостійності та меншій політичній та економічній залежності від США. Проте, позиція представників ЄС з цього питання була дуже обережною, спрямованою на розробку певного «кодексу поведінки», спільного для європейців та латиноамериканців, який, на думку перших, повністю відповідав мультиполярній моделі світового розвитку [13]. Головне питання, яке виносилось на третій самміт, а саме, створення зони вільної торгівлі між країнами ЄС та Латинської Америки, не набуло належного розвитку, через неготовність з боку Євросоюзу відмінити субсидії на європейську аграрну продукцію, для того, щоб зробити її більш конкурентноздатною на ринку ЄС.

Підсумовуючи викладене про відносини ЄС з Іberoамериканою, слід навести слова колишнього міністра закордонних справ Іспанії Абеля Матутеса: «...Європа несе відповідальність за підтримання розвитку цього історичного напрямку, задля інтенсифікації тісних культурних зв'язків із Заходом, невідкладною складовою частиною якого є іberoамериканський світ. Отже, є необхідним ще більше наблизити Європу до спільноти країн,

які, поділяють з нами спільні цінності. Слід наблизити дві півкулі, які, по суті, є одним цілим. Лише таким чином Іспанія та Європа залишаться вірними принципам, проголошеним у спільній Декларації про відносини з Іberoамерикою, де йшлося про повноцінну участь Іспанії та Португалії в європейському будівництві» [14].

Загалом іспанці можуть бути задоволеними розвитком міжрегіональних взаємин та роллю, яку відіграла їх країна у якості головної рушійної сили залучення іberoамериканського регіону до економічного співробітництва зі Співтовариством. Від комерційних угод, що не мали преференційного характеру, – так звані угоди «першого покоління» – і були підписані до 1986 року, Іспанія еволюціонувала до угод «третього» та «четвертого покоління». Останні є практично узагальненими, з розвинутими механізмами співробітництва, включаючи механізм політичного діалогу. Такі угоди було підписано з Меркосур та Мехіко, які окрім надання можливості значною мірою поглибити економічні відносини, зміцнили політичні взаємини. Отже, згадані угоди мають стати попередниками майбутніх Угод про вільну торгівлю. Також варто зазначити встановлення системи узагальнених переваг, завдяки якій значно полегшено доступ промисловим та сільськогосподарським товарам з Латинської Америки до європейського ринку. Особливо це стосується Центральної Америки та Андської групи. Кількість делегацій в Комісії збільшилася з двох у 1986 році до тринадцяти – у 2000 році.

Іспанський уряд вважає за доцільне продовжувати зміцнення взаємин між Євросоюзом та латиноамериканськими країнами в економічній, політичній та соціальній площинах. Про це свідчить низка документів, що приймаються іспанським урядом. Зокрема, в Програмі інтернаціоналізації іспанської економіки, прийнятої у травні 2003 року, у якості пріоритетних напрямків зовнішньоекономічної діяльності Іспанії названо три регіони: Європа, Латинська Америка та Азія [15].

Проникнення іспанського капіталу в Латинську Америку, що ґрунтується на історичній, культурній та лінгвістичній спільності та взаємо доповненні економічних інтересів, має стійкий та довготривалий характер. Для багатьох латиноамериканців Іспанія не асоціюється з минулим, а являє собою майбутнє, приклад моделі можливого розвитку країн регіону. Латинська Америка, в свою чергу, є для Іспанії природним ринком, що розширюється та таким, що не реалізував власний економічний потенціал. Це особливо важливо в умовах, коли проникнення на інші ринки (наприклад, ринки Східної Європи, Північної Африки) ускладнено через конкуренцію з боку інших країн Європейського союзу.

З іншого боку, масштаби діяльності іспанського капіталу в Латинській Америці нерідко стають приводом для занепокоєння серед підприємців та бізнес-кіл латиноамериканських країн через перспективу «неоколоніального захоплення». Занадто міцна «прив'язаність» до Іспанії містить певний ризик для країн регіону. Особливе занепокоєння у зв'язку з цим викликають темпи проникнення іспанського капіталу в галузі стратегічного значення. Цю ситуацію показово відображає такий загальнопоширений латиноамериканський вираз – «коли Іспанія чихає, ми починаємо хворіти».

Проте, Латинська Америка гостро потребує інвестицій, в тому числі іспанських, відтак мова не йде про опір чи протидію останнім, а скоріше, про створення дієвих механізмів контролю над цими інвестиціями з боку латиноамериканських держав.

Іспанія, що є невід'ємною частиною Іberoамерики, одночасно стає дедалі більш активним членом Євросоюзу, що проявляється в невпинному збільшенні частки країн-членів ЄС в її зовнішньоторговельних та інвестиційних потоках. Ця тенденція може призвести у майбутньому до незначного зменшення ролі латиноамериканського регіону у зовнішньоекономічних зв'язках Іспанії.

Після шокуючих подій 11 березня 2004 року, коли у Мадриді стався найбільший за всю історію країни терористичний акт: 10 бомб практично одночасно вибухнули у трьох при місцевих потягах, було вбито 192 особи та поранено понад 1500, на парламентських виборах 14 березня 2004 року переконливу перемогу отримала Соціалістична Робітничка Партія Іспанії (СРПІ). За результатами виборів Хосу Луїс Родрігес Сапатеро сформував однопартійний уряд, ставши п'ятим головою уряду у пост-франкістський період і першим, хто зайняв цю посаду з першої спроби [16].

Уряд Сапатеро зробив коригування по всім напрямкам зовнішньої політики Королівства. Під тиском іспанської громадянської спільноти було вирішено дистанціюватися від «атлантизму», надавши перевагу зміцненню взаємин зі Старою Європою. Зовнішня політика Іспанії має набути більш багатосторонній характер і повернутися до трьох пріоритетних напрямків: Європа, Середземноморський регіон і Латинська Америка, оскільки це є найбільш об'єктивним відображенням політичної, географічної та економічної реальності Королівства. В Латинській Америці Іспанія збирається повернутися до вибіркової політики допомоги, що поставлена в залежність від стану справ з правами людини. Якщо для попереднього уряду Азнара пріоритетом була юридична безпека інвестицій, то СРПІ має намір розширити цей напрямок боротьбою з бідністю та маргіналізацією суспільства [17].

Громадянські утворення, які проводять активну діяльність щодо зміцнення взаємин всередині іberoамериканської спільноти націй, наголошують на тому, що іberoамериканська політика Іспанії має включати не лише проведення зустрічей на вищому рівні і розвиток спільного іberoамериканського простору, але також стимулювати розвиток цього напрямку політики ЄС, включаючи підписання угод про асоціацію. Ця політика має сприяти відновленню високого рівня двосторонніх взаємин, підтримуючи не лише політико-дипломатичну та економічну, але й культурну та соціальну присутність Іспанії в цих країнах.

Завдяки зусиллям Іспанії та Португалії, співробітництво між країнами Латинської Америки та Євросоюзом за останні 15 років набуло якісно нового характеру в контексті важливих структурних перетворень, що відбувалися в обох регіонах. Завдяки діяльності урядів іберійських країн, а також їх громадянських суспільств, у країнах-членах Євросоюзу розуміють, що партнерство Латинська Америка – ЄС наразі потребує змін, за яких країни Латинської Америки виступатимуть не лише як об'єкт впливу великих промислових держав і транснаціональних монополій, але й у якості суб'єкту міжнародних відносин зі своїми інтересами та цілями, з орієнтацією на нову структуру нового глобального світового порядку. Останні зміни у структурі такого партнерства демонструють, що інтеграція використовується ними у якості головного інструмента для включення у світову господарську систему в умовах глобалізації [18].

Проте, не лише активне лобіювання з боку Іспанії та, у меншій мірі, Португалії, необхідності та доцільності розвитку взаємин Євросоюзу з країнами Латинської Америки спричиняють практичну реалізацію розвитку цих відносин. Існує цілий перелік об'єктивних чинників цього явища.

Головними факторами, що зумовлюють підвищений інтерес з боку Євросоюзу до країн Латинської Америки на сучасному етапі розвитку є процеси субрегіональної та регіональної інтеграції, а також досвід, якого набуває цей регіон під час реалізації цих процесів. Концепція Євросоюзу стосовно регіону Латинської Америки, розроблена в середині 90-х років і спрямована на встановлення більш тісних взаємин з країнами регіону, базувалася, перш за все, на припущенні, що латиноамериканські країни здатні здійснити в себе політичну і економічну інтеграцію, взявши за взірць європейську модель. Серед

економічних умов, які представники ЄС висувають по відношенню до регіональних інтеграційних блоків країн Латинської Америки у ході переговорного процесу, часто здійснюється акцент на необхідності прийняття спільних зовнішніх митних тарифів для країн ЄС. Виконання цієї умови значно полегшило б переговорний процес щодо створення міжрегіональної економічної асоціації. Проте, деякі латиноамериканські країни неготові прийняти такий підхід як основу для подальшого прогресу, оскільки до цього часу не передбачено певних механізмів компенсації, а саме, структурну та регіональну підтримку тим секторам та регіонам Латинської Америки, які будуть тісно пов'язані з європейською економікою. До того ж, деякі латиноамериканські країни, наприклад Мексика та Чилі, віддають перевагу активізації економічного діалогу з Євросоюзом шляхом підписання двосторонніх угод про створення зон вільної торгівлі [19].

Водночас, незважаючи на значні досягнення у розвитку взаємовідносин ЄС – латиноамериканські країни за останнє десятиліття, продовжує існувати ціле коло проблемних моментів, які гальмують розвиток міжрегіональних відносин і не дозволяють вирішити всі існуючі розбіжності в політичних та економічних площинах.

Суттєвою перешкодою в європейсько-латиноамериканському діалозі з питань створення зон вільної торгівлі є небажання європейців допускати на свій ринок якісну сільськогосподарську продукцію з країн Латинської Америки та Карибського басейну, оскільки вона являє пряму конкуренцію агропромисловій продукції, що виробляється країнами-членами Євросоюзу і субсидуються із загального бюджету ЄС. За результатами вищезгаданого другого самміту ЄС-Латинська Америка, який відбувався у Мадриді, питання про експортні субсидії агропромисловій продукції було передано для вирішення у рамках Світової Організації Торгівлі (СОТ). Певного прогресу вирішення цього питання набуло наприкінці 2004 року, коли Єврокомісія ухвалила рішення щодо перегляду своєї політики стосовно виробництва цукру і скорочення експортних субсидій всередині ЄС. Серед країн Латинської Америки вирішення цукрової проблеми є одним з головних для бразильського промислового сектору, оскільки його представники втрачають приблизно 400 млн. дол. США на рік через європейський протекціонізм щодо експорту цукру [20].

Серед інших проблемних питань у міжрегіональних взаєминах ЄС-країни Латинської Америки слід також відзначити асиметричність у взаємних торгівельних та інвестиційних показниках. ЄС є другим після США торгівельним партнером (його частка у зовнішньоторговельному обороті цих країн складає близько 12%) для країн Латинської Америки, одним з ключових інвесторів та джерелом надання фінансової допомоги [21]. Латиноамериканський регіон, у свою чергу, займає лише сьоме місце у зовнішньоекономічних зв'язках ЄС. До того ж, неоднорідність присутня і в стратегічних напрямках зовнішньоекономічної політики країн Латинської Америки. Так, північні представники цього регіону (Мексика, країни Центральної Америки) більш орієнтовані на США, у той час як країни Південної Америки спрямовують свій зовнішньоекономічний вектор у бік Євросоюзу.

Враховуючи тенденцію до розширення Євросоюзу, цей процес матиме вплив не лише на країни-учасниці європейської інтеграції, але й на зовнішньоекономічних партнерів ЄС. З метою зміцнення позиції в світовій економіці, розширеному Євросоюзу доведеться активізувати і підвищувати ефективність своєї участі в міжнародних організаціях, таких, як СОТ. З точки зору перспектив взаємин ЄС з країнами Латинської Америки, слід зазначити, що динаміка розвитку єдиного європейського ринку у середньостроковій перспективі надасть деяким латиноамериканським країнам нові торгівельні можливості, перш за все, через скорочення торгівельних витрат у співробітництві зі східноєвропейськими партнерами. Нові учасники європейської інтеграції через діючу Генеральну систему пре-

ференцій (ГСП), що надається з боку ЄС в односторонньому порядку для неасоційованих членів, також матимуть гарантувати зі свого боку для таких країн більш сприятливі митні режими у торгівлі. Проте ГСП містить для латиноамериканських країн перелік суттєвих недоліків: система гарантує надання лише митних пільг і не стосується не митних обмежень торгівлі з Євросоюзом. Тому суттєві переваги для південноамериканських країн в торгівлі зі східноєвропейськими державами може надати лише створення зони вільної торгівлі з європейським загальним ринком.

Проблемою для країн Латинської Америки є той факт, що східноєвропейські країни, що нещодавно вступили, або у найближчому майбутньому мають стати членами ЄС, мають схожу структуру експортованої в ЄС агропромислової і текстильної продукції. Відтак, проваджувана протекціоністська політика європейського ринку суттєво гальмує розвиток експорту продукції латиноамериканських країн до Євросоюзу. Цей факт по-різному оцінюється експертами різних країн: від характеристики суттєвого недоліку у взаємному товарообміні до відзначення потенціального резерву для розширення міжрегіональної торгівлі. Остання думка неодноразово повторювалася представниками іспанського уряду та представниками деяких латиноамериканських держав під час третього самміту ЄС-Латинська Америка у Гвадалахарі.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що латиноамериканська інтеграція – не лише сума товарних, інвестиційних та трудових ринків, але й нова якість відтворювальних механізмів; об'єктивний процес, частина сучасної економічної політики виживання в умовах світо господарської конкуренції, що постійно загострюється. Латиноамериканські держави – члени інтеграційних утворень дедалі більше застосовують економічні важелі взаємодопомоги для запобігання політичним кризам. Звичайно, існують межі стимулювання ринкових взаємин за допомогою інтеграції. Для їх розширення необхідні внутрішні структурні перетворення, які б дозволили оптимізувати стратегію розвитку регіону. Однак зростаюча глобалізація з жорсткими правилами взаємодії за одночасного збереження недостатньої конкурентноздатності латиноамериканської експортної продукції, дають підстави вважати, що подальша регіональна інтеграція є неминучою. На даний час, коли відбувається пошук оптимальної стратегії розвитку латиноамериканського регіону, інтеграція, шляхи її розвитку та вектори зовнішньоекономічної взаємодії, набувають особливої значимості і актуальності.

Проблему загальної регіональної інтеграції було б обмежено розглядати поза контексту взаємин Латинська Америка – ЄС. Північний сусід залишається для латиноамериканських країн найближчим та найбільшим ринком збуту та постачальником технологій, які, проте не завжди відносяться до першої категорії. Для США значення латиноамериканського регіону значно посилилося після початку війни в Іраку, оскільки у регіоні існують дві нафтові країни світового значення – Мексика і Венесуела, яка є членом ОПЕК. США проявляють значну зацікавленість у розвитку інтеграційних утворень в латиноамериканському регіоні під своїм головуванням. Так, ідея створення Всеамериканської зони вільної торгівлі (ВАЗВТ) виникла у США ще в 60-ті роки XX ст., проте у ті часи ця ідея не віднайшла підтримки серед країн самої Латинської Америки, які прагнули прямувати власним інтеграційним шляхом. США довгий час надавали перевагу двостороннім взаєминам з окремими країнами регіону. У середині 90-х років ідея ВАЗВТ отримала нового поштовху з боку керівництва США, проте через цілу низку невирішених питань, серед яких, є проблеми субсидій аграрному сектору США (аналогічна проблемі, що виникла між ЄС та країнами Латинської Америки), а також жорстка позиція супротиву створенню такого об'єднання з боку Аргентини, Бразилії, Венесуели, Колумбії, не дозволили реалі-

зуватися цій ідеї з початку 2005 року, як це було заплановано [22].

Слід зазначити, що на сучасному етапі світового розвитку, в умовах глобалізації, ми можемо говорити про ібероамериканську спільноту націй як про певну сталу величину у міжнародних відносинах. Беззаперечно, ця спільнота не є монолітною, вона поділяється на регіональне утворення – спільноту націй країн Латинської Америки та громадянські суспільства Іспанії та Португалії, яким, у свою чергу, властива певна біполярність: підтримання тісних взаємин з рештою країн Ібероамерики та підтримання взаємин з країнами Європейського Союзу, членами якого вони є вже досить тривалий час.

Водночас, слід зазначити, що завдяки діяльності урядів Іспанії та Португалії країн, а також їх громадянських суспільств, у країнах-членах Євросоюзу зрозуміли, що партнерство Латинська Америка – ЄС наразі потребує змін, за яких країни Латинської Америки виступатимуть не лише як об'єкт впливу великих промислових держав і транснаціональних монополій, але й у якості суб'єкту міжнародних відносин зі своїми інтересами та цілями, з орієнтацією на нову структуру нового глобального світового порядку. Останні зміни у структурі такого партнерства демонструють, що інтеграція використовується ними у якості головного інструмента для включення у світову господарську систему в умовах глобалізації

Провідну роль у подальшому розвитку ібероамериканської спільноти націй відіграватимуть Іспанія та Португалія, як найрозвинутіші держави серед її інших учасників. Країни Латинської Америки, у свою чергу, можуть скористатися усіма перевагами глобалізаційного процесу від зміцнення економічних взаємин у рамках ібероамериканської спільноти націй, що була породжена інтеграцією ідей громадянських суспільств країн-учасниць. Відтак, за зваженої і ретельно розробленої проєкції соціальної інтеграції на економічний рівень, у майбутньому можливе народження могутнього утворення, що нараховуватиме у своєму складі не лише потужну сировинну базу, яка так характерна для країн, що розвиваються, але також і представників провідних розвинутих держав світу.

У цьому зв'язку велику роль відіграватиме демографічний фактор. На теперішній час на терені США проживають біля 35 млн. вихідців з Латинської Америки, що складає 12% населення цієї країни. Згідно існуючих прогнозів до 2050 року вже кожний четвертий американець матиме латиноамериканське коріння. Відповідно збільшиться вага іберо-американської діаспори як в економічному, так і в політичному житті США. Вже зараз найбільші іспанські компанії вивчають можливості позиціонування на теренах цієї країни. За мірою формування у перспективі трансатлантичної зони вільної торгівлі, учасниками якої будуть США, країни Латинської Америки, а також країни-члени ЄС, геополітична роль Іспанії безумовно зросте. В цьому випадку вона може стати не лише «містом» між Європою та Латинською Америкою, але й зв'язуючою ланкою між Європою та Латинською Америкою, але й зв'язуючою ланкою між трьома континентами: Євразією, Північною та Південною Америкою.

Список використаної літератури

1. Pequeño Larousse Ilustrado. Instituto del Libro. La Habana, 1968. P. 557.
2. Интеграция в западном полушарии на пороге XXI века. – Институт Латинской Америки Российской Академии Наук : Москва, 1999, С. 34.
3. Альберто ван Клаверен. Латинская Америка на пути к открытому регионализму // Латинская Америка. –1997. – № 6. – С. 4.
4. З. Романова. Латинская Америка: региональная интеграция на новом витке развития. // МЭ и МО – 2005. – № 10. – С. 88.

5. Programa de La Presidencia Espanola en la UE, Madrid, 2001, P. 33.
6. Documentos de Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de Comunidad Europea sobre los paises de America Latina; www.mae.es.
7. В. Стивенс. Влияние Европы на Латинскую Америку. – Internationale Politik. Посольство ФРГ в Москве, 09/2001, С. 19.
8. Ибероамериканский мир перед вызовами глобализации. – Институт Латинской Америки Российской Академии Наук, Москва, 2003, С. 212.
9. Espana y Iberoamerica. Documentos.; www.mae.es.
10. El Pais. Madrid, 6. II. 2000; 11. III. 2001.
11. Programa de La Presidencia Espanola en la UE, Madrid, 2001, P. 35.
12. В. М. Тайар. ЕС-ЛКА: тенденции межрегионального сотрудничества. // Латинская Америка – 2005. – № 8. – С. 24.
13. Clarin. Buenos Aires, 31.V.2004; www.clarin.com.
14. Abel Matutes. Hacia una nueva etapa en las relaciones entre la Unión Europea y Latinoamérica. La Cumbre de Río, Madrid, 2000, P. 32.
15. Espana y Iberoamerica. Documentos.; www.mae.es.
16. Е. Черкасова. Поворот во внешней политике Испании: амбиции и границы возможного. // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 8. – С. 66-67.
17. Е. Черкасова. Поворот во внешней политике Испании: амбиции и границы возможного. // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 8. – С. 68.
18. В. М. Тайар. ЕС-ЛКА: тенденции межрегионального сотрудничества. // Латинская Америка – 2005. – № 8. – С. 24-25.
19. W. Grabendorff. La estrategia birregional y sus limitaciones en un mundo unipolar. – Nueva Sociedad, 2004, № 189, P. 97-109.
20. В. М. Тайар. ЕС-ЛКА: тенденции межрегионального сотрудничества. // Латинская Америка – 2005. – № 8. – С. 28.
21. CEPAL. Panorama de la Insercion internacional de America Latina y el Caribe, 2001-2001, Santiago de Chile, 2003, Cuadros 1.1.B, 1.1.C.
22. З. Романова. Латинская Америка: региональная интеграция на новом витке развития – 2005. – № 10. – С. 94-95.

DEVELOPMENT OF THE RELATIONS BETWEEN LATIN AMERICA STATES AND EUROPEAN UNION IN THE CONTEXT OF IBERO-AMERICAN COMMUNITY OF NATIONS

Taras Kulynych

Applicant of the Department of International Relations and Foreign Policy Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Supervisor: Doctor of Political Sciences, Prof. V. V. Kopyika.

Abstract. *The author attempts to analyze the development of relations of the Latin American countries with the EU member states at the political, economic and social levels in the context of an entity that unites all Ibero-American countries of the world.*

Taking into account the actuality of the integration processes research, as well as the required engagement of Ukraine into these processes, as a state that aspires to be a full-fledged member of the world community, it is important at the current stage of development of Ukraine to study the mechanisms of engagement in cooperation not only with particular countries of the world, but also integration entities.

Hispanic and Russian language sources constituted the main basis of the research: publications of the Ministry of Foreign Affairs of Spain, and some states of Latin America, Spanish-language periodicals of Ibero-American countries, website of the MFA of Spain. Among Russian-language sources: scientific periodical publications and articles in the journals «Latin America», «World economy and international relations».

Key words: *European Union, Latin America, Ibero-American cooperation, integration.*

References

1. Pequeño Larousse Ilustrado. Instituto del Libro. La Habana, 1968. P. 557.
2. Yntegracy'ya v zapadnom polushary'y na poroge XXI veka. – Instytut Laty'nskoj Ameryky Rossy'jskoj Akademiy'y Nauk : Moskva, 1999, S. 34.
3. Alberto van Klaveren. Latynskaya Ameryka na puty k otkrytomu regyonalizmu // Latynskaya Ameryka. –1997. – № 6. – S. 4.
4. Z. Romanova. Latynskaya Ameryka: regyonalnaya yntegracy'ya na novom vytke razvyty'ya. // ME y MO – 2005. – № 10. – S. 88.
5. Programa de La Presidencia Espanola en la UE, Madrid, 2001, P. 33.
6. Documentos de Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de Comunidad Europea sobre los paises de America Latina; www.mae.es.
7. V. Sty'vens. Vly'yany'e Evropy na Latynskuyu Ameryku. – Internationale Politik. Posolstvo FRG v Moskve, 09/2001, S. 19.
8. Yberoamerykanskyj myr pered vyzovamy globalyzacy'y. – Instytut Latynskoj Ameryky Rossyjskoj Akademiy'y Nauk, Moskva, 2003, S. 212.
9. Espana y Iberoamerica. Documentos.; www.mae.es.
10. El Pais. Madrid, 6. II. 2000; 11. III. 2001.
11. Programa de La Presidencia Espanola en la UE, Madrid, 2001, P. 35.
12. V. M. Tajar. ES-LKA: tendency'y mezhregyonalnogo sotrudnychestva.//Latynskaya Ameryka – 2005. – № 8. – S. 24.
13. Clarin. Buenos Aires, 31.V.2004; www.clarin.com.
14. Abel Matutes. Hacia una nueva etapa en las relaciones entre la Unión Europea y Latinoamérica. La Cumbre de Río, Madrid, 2000, R. 32.
15. Espana y Iberoamerica. Documentos.; www.mae.es.
16. E. Cherkasova. Povорот vo vneshnej polytyke Yspany'y: ambycy'y y granyczy vozmozhnogo. // Myrovaya ekonomyka y mezhdunarodnye otnosheny'ya. – 2005. – № 8. – S. 66-67.
17. E. Cherkasova. Povорот vo vneshnej polytyke Yspany'y: ambycy'y y granyczy vozmozhnogo. // Myrovaya ekonomyka y mezhdunarodnye otnosheny'ya. – 2005. – № 8. – S. 68.
18. V. M. Tajar. ES-LKA: tendency'y mezhregyonalnogo sotrudnychestva. // Latynskaya Ameryka – 2005. – № 8. – S. 24-25.
19. W. Grabendorff. La estrategia birregional y sus limitaciones en un mundo unipolar. – Nueva Sociedad, 2004, № 189, P. 97-109.
20. V. M. Tajar. ES-LKA: tendency'y mezhregyonalnogo sotrudnychestva. // Latynskaya Ameryka – 2005. – № 8. – S. 28.
21. CEPAL. Panorama de la Insercion internacional de America Latina y el Caribe, 2001-2001, Santiago de Chile, 2003, Cuadros 1.1.B, 1.1.C.
22. Z. Romanova. Latynskaya Ameryka: regyonalnaya yntegracy'ya na novom vytke razvyty'ya – 2005. – № 10. – S. 94-95.

РАЗВИТИЕ ОТНОШЕНИЙ СТРАН ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ И ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В КОНТЕКСТЕ ИБЕРОАМЕРИКАНСКОЙ СООБЩЕСТВА НАЦИЙ

Кулинич Т. А.

Соискатель кафедры международных отношений и внешней политики Института международных отношений Киевского Национального Университета имени Тараса Шевченко.

Научный руководитель: доктор политических наук, профессор Копейка В. В.

Аннотация. В статье автор делает попытку проанализировать развитие взаимоотношений стран латиноамериканского региона со странами Европейского Союза на политическом, экономическом и социальном уровнях в контексте существования образования, объединяющей все ибероамериканские страны мира.

Учитывая актуальность исследования интеграционных процессов, а также обязательное привлечение Украины к ним, как государства, стремящегося быть полноправным членом мирового сообщества, на нынешнем этапе развития нашего государства важно изучение механизмов привлечения его (государства) к сотрудничеству не только с отдельными странами мира, но и интеграционными образованиями. К тому же опыт развития взаимоотношений с Евросоюзом стран с переходной экономикой также актуальным для изучения украинской научной мыслью.

Во время проведения исследования, в основном, использовались испаноязычные и российские источники. Это публикации министерств иностранных дел Испании и некоторых латиноамериканских стран, испаноязычные периодические издания ибероамериканских стран, веб-портал Министерства иностранных дел Испании. Среди российских источников – периодические научные публикации и статьи в журналах «Латинская Америка», «Мировая экономика и международные отношения».

Ключевые слова: Европейский Союз, Латинская Америка, Иberoамерика, сотрудничество, интеграция.

ЄВРОКОМІСІЯ ТА ЛОБІСТСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В ЄС

Сокур С. П.

Здобувач кафедри міжнародних організацій і дипломатичної служби Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: професор Матвієнко В. М.

Анотація. *Стаття висвітлює засади функціонування Європейської Комісії та засади здійснення лобістської діяльності щодо Комісії. Наводяться практичні рекомендації щодо лобіювання з огляду на особливості функції Єврокомісії, приймаючи до уваги фрагментованість Єврокомісії та взаємодію із іншими інституціями ЄС.*

Взаємодії Єврокомісії із лобістськими групами підлягає регулюванню на наднаціональному рівні. Загалом, Європейський Союз намагається постійно заохочувати суспільство до участі в процесах прийняття рішень та імплементції її рішень на національному рівні.

Для Європейської Комісії є притаманним функціоналізм та побудова за секторальною ознакою. Сам процес прийняття рішень складається із певної кількості фаз, включно із фазою ініціації, яка складається з підготовки первинної документації, координації між структурними підрозділами Єврокомісії, погодженням та затвердженням. Ця фаза є найбільш привабливою для суб'єктів лобістської діяльності, адже вплинути на цьому етапі легше ніж на наступних. Найважчим завданням вважається здійснення впливу, коли питання розглядається вищим керівництвом Єврокомісії. Зрештою, найбільш якісним лобіюванням Європейської Комісії є превентивне лобіювання, яке має бути завчасним та добре аргументованим.

Ключові слова: *лобіювання, Європейський Союз, Європейська Комісія, суб'єкти лобістської діяльності, фрагментованість, співробітництво, Генеральні Директорати, Комітети.*

Постановка проблеми. Сучасна політична система Європейського Союзу сприяє інтенсифікації діалогу між повноважними інститутами та європейським суспільством. Надзвичайно важливе місце у цьому діалозі займає лобістська діяльність, яка покликана артикулювати інтереси зацікавлених груп та шляхом впливу на Європейську Комісію задовольняти інтереси зацікавлених осіб. За такої ситуації існує необхідність в аналізі особливостей функціонування Європейської Комісії та дослідженні шляхів здійснення впливу на неї суб'єктами лобістської діяльності в ЄС.

Мета статті – проаналізувати засади функціонування Європейської Комісії та шляхи здійснення лобістської діяльності щодо неї.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Здійснення лобістської діяльності в ЄС щодо Європейської Комісії з'явилося у 90-і роки в результаті передачі регуляторних функцій від країн-членів ЄС до Єврокомісії. Одночасно з цим відбулося збільшення функціональної підтримки суб'єктами лобістської діяльності, тому саме в цей час виникають перші дослідження по темі. Такі дослідники як Д. Кoen [1], Ч. Грінвуд [2], Р. Айзінг [3], Р. ван Шенделен [4] здійснили доволі успішну спробу встановити місце лобістської діяльності в функціонуванні Європейської Комісії. З часом, їх роботи оновлювалися відповідно до інституційних змін, але дослідженням функціонування Європейської Комісії та ви-

значенням місця лобістської діяльності відповідно до Лісабонської угоди займалася невелика кількість дослідників.

Основні результати дослідження. Виходячи з того, що лобістська діяльність щодо Європейської Комісії постійно зазнає змін, спричинених розвитком інституційної системи, актуальним постає питання здійснення лобістської діяльності щодо Єврокомісії відповідно до сьогоденного стану.

В самому центрі Брюсселя, на території, що була викуплена у черниці ордена Св. Августина, у другій половині минулого століття було збудовано один з найбільш оригінальних проектів свого часу, що зрештою став домівкою однієї з найбільш впливових інституцій сьогоденного ЄС – Європейської Комісії.

Єврокомісія є незалежним від національних урядів органом, який представляє і захищає інтереси Європейського Союзу у цілому. Так як з самого початку Єврокомісія створювалася з метою просування інтересів Спільнот, то з самого початку існування було створено спеціальний механізм формування її складу, який згодом змінився за своїми процедурними особливостями, але закладений з самого початку принцип залишився незмінним. Цей принцип полягає у наднаціональності та представленні не окремих інтересів країн-членів, а всіх країн Європейського Союзу загалом.

До складу Єврокомісії входять члени Комісії, Генеральні Директорати, апарат (забезпечує функціонування Комісії) та помічники різного рівня разом із експертами.

Членами комісії є 28 чиновників, що є громадянами держав-членів. Від однієї країни може бути призначено не більше 2 громадян на строк п'яти років з правом перепризначення на новий термін [5]. Голова Комісії призначається на посаду Європейською Радою та затверджується Європейським Парламентом. Багато в чому на обрання голови залежить від розстановки сил у Європарламенті. Голова визначає напрями роботи всіх комісарів, регулює організацію роботи Єврокомісії, призначає віце-голів ЄК та може робити подання щодо відсторонення комісарів від роботи.

Затвердження комісарів ЄС відбувається за погодження з головою Комісії – Європейською радою. Зрештою, відбувається схвалення призначення членів Комісії шляхом голосування кваліфікованою більшістю в Європарламенті.

Комісари ЄС є компетентними особами, що виконують свої обов'язки незалежно від будь-якого уряду, будь-якого державного органу або недержавної організації. Будь-яка інша діяльність під час виконання обов'язків Комісара ЄС є неприпустимою, включаючи лобістську діяльність. У випадку наявності в діях Комісара натяку на лобістську діяльність Європейська Рада або Єврокомісія мають змогу звернутися до Суду ЄС з поданням про звільнення та позбавлення будь-яких привілеїв після закінчення перебування на посаді [6]. В ЄС також існує механізм колективною відставки Комісарів, який був використаний лише одного разу у 1999 році. Тоді Єврокомісари були звинувачені у здійсненні лобістської діяльності на користь третіх осіб та інших правопорушеннях включно із отриманням хабарів [7]. Механізм висловлення колективної недовіри є наступним: подається клопотання про недовіру до Європарламенту, а Європарламент більшістю у дві третини голосує за рішення [8].

В теорії всі комісари є незалежними при виконанні своїх обов'язків, але на практиці ситуація є інакшою. Уряди країн-членів завжди мають свої інтереси та мають можливість здійснювати лобістську діяльність в ЄС шляхом просування своїх представників до складу Комісії, адже відбір майбутніх високопосадовців знаходиться саме у їх віданні. Така ситуація є справедливою для всіх країн не тільки при призначенні, але й при переобранні. Доказом існування гострої конкуренції між країнами є приклади відмови у призначенні

певних членів Комісії. Суперництво існує й при призначенні середньої ланки апарату Комісії, яка часто в першу чергу сприяє своїй державі, а вже у другу інтересам всього ЄС [9].

В Європейській Комісії існує посада Високого представника, яка вирізняється з поміж інших, адже призначається та звільняється ця особа за поданням Європейської ради та за наявності погодження із Єврокомісією. Повноваження Високого представника поширюються на Комісію та Європейську раду в частині зовнішніх зносин [10].

Компетенція та відповідальність Європейської Комісії є предметом регулювання міжнародних договорів та вторинного законодавства ЄС. Єврокомісія має три основні ролі в межах функціонування ЄС:

- 1) законодавчу роль Комісії;
- 2) виконавчу роль Комісії;
- 3) підтримка існуючої та діючої системи ЄС [11, с. 21].

Відповідно до ст. 211 Римського договору Єврокомісія грає центральну роль у законодавчому процесі та має формальне право законодавчої ініціативи і є відповідальною за внесення пропозицій щодо зміни законодавства. На відміну від парламентів на національному рівні, що мають право законодавчої ініціативи, Європарламент є залежним від Комісії у цьому питанні. Підготовка пропозицій є першим кроком на шляху зміни законодавства та потребує ґрунтовної інформаційної та технічної підтримки, що нерідко приходить із зовнішньої середовища Єврокомісії, адже її адміністративний склад є порівняно малим та не чисельним.

Інституції ЄС діють за допомогою обов'язкових та необов'язкових правил ЄС. Намагання суб'єктів лобістської діяльності здійснювати вплив на законодавчий процес ЄС спостерігається вже на початкових фазах встановлення порядку розгляду тих чи інших питань, так як за загальним переконанням їх внесення на початкових етапах є набагато легшим ніж на завершальних етапах.

Комісія має широкі виконавчі повноваження та є відповідальною за фінансову сферу ЄС, що включає в себе, але не обмежується: загальний збір доходів ЄС; цільове використання коштів відповідно до затвердженого Радою та Європарламентом бюджету ЄС. Одними з найбільших статей видатків в ЄС є спільна сільськогосподарська політика та регіональна політика. Іншими вагомими статтями бюджетних витрат ЄС є науково-дослідницька сфера, програми з розвитку інфраструктури, розвитку конкурентоспроможності підприємництва ЄС та соціальної інтеграції [12].

Комісія наглядає за виконанням існуючої правової системи ЄС та за виконанням прав та обов'язків, відповідно до діючих договорів. Відомо, що за імплементацію рішень в ЄС, прийнятих на наднаціональному рівні, відповідальними є держави-члени. Комісія має повноваження щодо нагляду за коректною імплементацією у законодавства держав директив та на право звернення до Суду ЄС у разі їх недотримання. Подібні порушення є не випадковою справою у питаннях оподаткування, сільськогосподарських питаннях, захисту навколишнього середовища, захисту споживачів, промислових питаннях. Зрештою, якщо певні особи, організації чи компанії вважають, що їх інтересам завдається необґрунтована шкода, усі вони мають право звернутися до Єврокомісії зі своїми проблемними питаннями. Подібні звернення можуть в майбутньому призвести до звернення ЄС до Суду ЄС [13].

Ієрархія Комісії є важливою на всіх рівнях. Її голова є відповідальним за всі внутрішні та зовнішні операції. Прикладами цих операцій можуть слугувати виконання щорічних програм та цільове використання бюджетних коштів, встановлення порядку роботи Комісарів.

Кількість персоналу з моменту створення Комісії значно зросла приблизно з 300 співробітників і сягає сьогодні 32 666 [14], а якщо враховувати працівників різних агенцій або експертних організацій при Єврокомісії, то згадану цифру можна збільшити ще на 10 000 співробітників.

Важливою рисою Комісії є її мультинаціональна та мультикультурна складова. Найбільш представленою країною, якщо брати весь склад та персонал є Бельгія. За нею йдуть Франція та Італія. Мультинаціональна та мультикультурна складова простежується на всіх рівнях та включає в себе мовне різноманіття, цінності та сталі норми. За таких умов навіть робоча мова в Комісії не є єдиною, адже поряд з англійською мовою може використовуватися як французька, так і німецька.

Комітологія є невід'ємною частиною прийняття рішень ЄК, створена з метою обмеження та контролю за ЄК. Комісія проводить консультації для більш детального аналізу того чи іншого питання із понад 250-ма комітетами та понад 450 включно із підкомітетами, які загалом складаються із державних службовців з країн-членів. Існують три основні види комітетів: адміністративні, регулятивні та консультативні. Консультативні мають можливість лише порадити Комісії прийняти те чи інше рішення, а останнє слово залишається за ЄК.

Адміністративні комітети були засновані ще у 1962 році з метою підтримки впровадження спільної сільськогосподарської політики. Мета створення регулятивних комітетів полягала у допомозі управління єдиним зовнішнім тарифом. Сьогодні роль регулятивних комітетів зазнала змін. Вони опікуються цілою низкою проблем гармонізації в Європейському Союзі.

Адміністративні комітети та регулятивні комітети мають змогу передавати запропоновані Комісією виконавчі заходи на затвердження в Раду та заперечувати пропозиції Комісії шляхом проведення голосування і прийняття рішення кваліфікованою більшістю. У випадку із адміністративними комітетами, Рада може вирішити подібний конфлікт шляхом проведення голосування кваліфікованою більшістю і прийняття рішення про блокування більшістю. У випадку із регулятивним комітетом можлива ситуація, коли Європарламент може шляхом прийняття рішення абсолютною більшістю звернутися до Ради з проханням заблокувати Пропозицію Комісії шляхом прийняття рішення кваліфікованою більшістю, тим самим надаючи останнє слово Раді. Друга можлива ситуація із регулятивним комітетом полягає у застосуванні «критичного розгляду» встановленого рішенням Суду ЄС 2006/С 255/02, відповідно до якого Європарламент може відхилити рішення Комісії та Ради, і, таким чином, останнє слово залишиться за Європарламентом [15].

Консультативні комітети можуть бути як малими експертними групами, так і сягати широких всезагальних слухань. Це накладає певний відбиток на ефективність цих засідань, адже малі експертні групи можуть детальніше та глибше розглянути певні питання, в той час як на широких слуханнях кількість думок та поглядів може нівелювати глибину обговорення. Також можуть скликатися комбіновані комітети, що включають представників приватних інтересів, представників держав-членів, незалежних спеціалістів та експертів.

Лобістська діяльність щодо Єврокомісії не є одностороннім процесом, здійснюваним лише лобістськими групами. Європейська Комісія є зацікавленою у підтримці контактів з представниками приватних інтересів, адже ресурси, що отримуються від приватних інтересів, дають змогу Комісії ефективніше виконувати свою інституційну роль. Сама по собі ця взаємодія являє собою взаємовигідний обмін між Комісією та приватними структурами, що є незалежними один від одного акторами.

У цьому контексті цікаво звернутися до теорій обміну, розроблених на початку 60-х років [16]. Виходячи з цих теорій, взаємодія між приватними інтересами та інституціями ЄС має бути концептуалізована як міжорганізаційний обмін. Важливість для організацій подібного обміну та існуюча ресурсна взаємозалежність встановлює необхідність існування цієї взаємодії.

Відповідно, важливим постає питання визначення предмету взаємодії, тобто самих цих ресурсів. Так званий «доступ» до Єврокомісії є найголовнішим ресурсом, що є необхідним для приватних інтересів. Єврокомісія, в свою чергу, потребує ресурсів що є базовими для її існування, а саме експертні знання та визнання її ролі у процесі загальної життєдіяльності ЄС.

Відповідно до однієї з ролей Комісії, що полягає у встановленні порядку впровадження політик ЄС, експертна думка та оцінка є надзвичайно важливою на перших етапах надання законодавчих пропозицій та на ранніх етапах процесу розробки політик. Суб'єкти лобістської діяльності можуть отримати доступ до ЄК шляхом надання певних експертних знань керівному складу Єврокомісії, що безпосередньо займаються розробкою або впровадженням політик. За такої ситуації відбувається посилення позицій ЄК у міжінституційному процесі прийняття рішень.

У 1993 році за ініціативи Європейської Комісії було опубліковано «відкритий та структурований діалог між Комісією та зацікавленими групами» [17]. Головним питанням цього документу постало представництво інтересів у ЄС та визначення основних принципів взаємодії Комісії та суб'єктів лобістської діяльності. У підсумку цей документ заохотив останніх до саморегуляції.

У липні 2001 року Комісія Проді видала Білу книгу Європейського Керування [18], що містила пропозиції щодо підвищення рівня участі європейського суспільства у процесі прийняття рішень та імплементації рішень в ЄС. Пропозиція полягала у запровадженні неформальних правил взаємодії європейського суспільства та інституцій ЄС, а саме Єврокомісії (більшою мірою) та Європарламенту (меншою мірою). Однією з цілей Білої книги було підвищення ефективності консультативних процесів, що мало б сприяти підвищенню рівня легітимності Комісії. До прикладу, Єврокомісія мала намір заохотити брати участь у консультаціях ширше коло недержавних організацій, представників організацій-захисників навколишнього середовища та захисників споживачів. В той же час, підвищення ефективності мало бути досягнуте за рахунок зменшення кількості учасників у цьому процесі, окрім вищезгаданих учасників.

На основі Білої книги у 2003 було розроблено принципи та стандарти [19], що також не були обов'язковими, але вважалися неформальними правилами. Відповідно до цих стандартів, консультативний процес має бути прозорим, а Комісія має прояснити у чому полягає консультативний процес, які механізми були використані та хто брав участь у консультаціях. В той же час, Єврокомісія просить такого ж відношення з боку суб'єктів лобістської діяльності.

Досліджуючи Європейську Комісію як об'єкт лобіювання важливо розуміти, що вона не є унітарною та неподільною організацією. Результатом функціональної та ієрархічної фрагментованості Комісії є велика кількість існуючих стратегій лобіювання. За існуючої ситуації, однією з найбільш популярних точок доступу є Комітети Комісії.

Існує думка, що Єврокомісія є породженням функціоналістської інтеграційної моделі [20, с. 105]. Організаційно вона побудована відповідно до завдань, що перед нею поставали та постають. Із зростом кількості та складності цих завдань відбувався зріст й самої Комісії. Сьогодні до її складу входять 43 Генеральних Директоратів [21, с. 23]. Усі вони

поділені за секторальною ознакою та надають спеціалізовану технічну та адміністративну інформацію. В той же час, існують й міжсекторальні Директорати, завдання яких є регулювання питань бюджету, кадрів, статистики, фінансового нагляду та контролю, юридичної підтримки та підготовки прес-релізів. Кожен комісар очолює один або, навіть, кілька Директоратів, та є відповідальним за загальне адміністрування певної сфери.

Всі Генеральні Директорати мають напрацьовані зв'язки та регулярні контакти із відповідною групою у Раді міністрів та відповідному комітеті Європарламенту. Таким же чином Директорати мають напрацьовані зв'язки із приватним сектором та суб'єктами лобістської діяльності. В той час як суб'єкти, що мають бізнес направленість, намагаються підтримувати гарні зв'язки із промисловими Директоратами, групи захисту прав споживачів намагаються підтримувати зв'язки із Директоратами, які покликані захищати права споживачів.

Варто зауважити, що у координації певних дій може брати участь більше ніж один Директорат. Наприклад, певна законодавча ініціатива Комісії може розроблятися спільно з фінансовим, профільним (це може бути Директорат з охорони здоров'я, сільськогосподарський Директорат або інший) та юридичним Директоратом. Така тісна взаємодія може призвести до внутрішнього конфлікту всередині Комісії. Прикладом подібного конфлікту може слугувати ситуація 1998 року, коли Директорат ENVI отримав нові повноваження у сфері біотехнологій, отримавши їх від Директорату RTD, Директорату AGRІ та Директорату ENTER, але зрештою через кілька років й сам Директорат ENVI був вимушений передати їх Директорату SANCO [11].

Задля вирішення та запобігання виникненню подібних конфліктів існує Генеральний Секретаріат Єврокомісії, який покликаний здійснювати координаційну роботу між Директоратами. Як правило, визначається головуючий Директорат, який веде роботи як із зовнішніми зацікавленими сторонами, так і із внутрішніми.

Вже згадана фрагментованість Комісії не обмежується лише секторальною, але й містить ієрархічну фрагментованість. Перед тим як бути прийнятими комісарами, питання, що розглядаються мають пройти різні рівні розгляду всередині Комісії. Прийняттю рішення комісарами передуює розгляд у профільному кабінеті Комісара. Лобістська діяльність на цьому етапі є легшою за лобіювання усієї колегії комісарів перед самим прийняттям рішення. Як правило, у таких кабінетах працюють прості службовці, доступ до яких є значно легшим за доступ до високопосадовців.

Процес прийняття рішень Єврокомісією передбачає певну кількість фаз в процесі та затвердження, а саме фазу ініціації, фазу розроблення первинних документів, внутрішню координацію, погодження між спеціалізованими кабінетами, погодження головою кабінету та затвердження комісарами Комісії. У першій ініціюючій фазі відповідний Директорат створює один або кілька консультативних комітетів, у якому головою офіційно призначена комісар. На цьому етапі надзвичайної ваги набирають безпосередні керівники, а саме адміністратори та асистенти. Коли пропозиція доходить до вищого адміністративного рівня вона вже є багато в чому вдосконаленою внаслідок проведення консультацій з її приводу. В той же час, лобіювання найвищих ешелонів залишається ефективним, але в довгостроковій перспективі подібна стратегія лобістської діяльності не є найефективнішою на відміну від стратегії превентивного лобіювання.

Комісія є не просто об'єктом лобіювання суб'єктами, але й сама виступає у ролі суб'єкта в системі лобістської діяльності ЄС. Одним з прямих методів впливу на групи інтересів є створення окремих суб'єктів лобістської діяльності в ЄС. Виходячи з кількості суб'єктів лобістської діяльності в ЄС подібний крок не є дивним, а навпаки, досить ло-

гічним. Одним з найпоширеніших типів створюваних організацій є соціально спрямовані організації. Основна їх ціль полягає у налагодженні діалогу із суспільством. Головна проблема в цьому контексті полягає у їх залежності від Європейської Комісії.

Висновки. В теорії Комісія ЄС є незалежним органом, що представляє весь ЄС, але на практиці ситуація є дещо іншою. Однією з можливостей у країн-членів реалізовувати власні інтереси є просування своїх представників до складу Комісії, адже вибір майбутніх посадовців залежить від них. Що ж до інших суб'єктів лобістської діяльності, то їх взаємодія із ЄК є процесом не одностороннім, а взаємовигідним. Якщо у випадку з суб'єктами лобістської діяльності їх інтерес, що полягає у впливі на прийняття рішень, є доволі зрозумілим, то у випадку із Європейською Комісією існує інша ситуація, адже Єврокомісія потребує ресурсу у вигляді експертних знань та визнання її ролі усіма суб'єктами в процесі життєдіяльності ЄС. В той же час, Комісія не є унітарною та неподільною організацією. В ній наявна функціональна, секторальна та ієрархічна фрагментованість, що породжує існування великої кількості стратегій її лобіювання. Варто зазначити, що Єврокомісія може виступати у ролі суб'єкта в системі лобістської діяльності ЄС шляхом створення та фінансування окремих суб'єктів лобістської діяльності.

Список використаної літератури

1. Coen D., Richardson J. Lobbying the European Union: Institutions, actors, and issues Oxford University Press Inc., New York 2009 p. 351.
2. Greenwood J., Dreger J. The Transparency Register: A European vanguard of strong lobby regulation? [Електронний ресурс] / J. Greenwood, J. Dreger – Режим доступу: <http://www.palgrave-journals.com/iga/journal/v2/n2/full/iga20133a.html>.
3. Eising R. Interest groups in EU policy-making [Електронний ресурс] / R. Eising – Режим доступу: <http://www.livingreviews.org/lreg-2008-4>.
4. R. van Schendelen More Machiavelli in Brussels: The Art of Lobbying the EU // Amsterdam University Press, 2010 p. 382.
5. Договір про Європейський Союз Міжнародний документ [Електронний ресурс] / Європейський Союз. – 1992. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_029 стаття 17.3, 17.4.
6. Consolidated version of the Treaty on the functioning of the European Union [Електронний ресурс] / European Union – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:115:0047:0199:en:PDF> Art. 245, 247.
7. Отставка еврокомиссаров - Gazeta.ru // Новости дня. – 1999. – Режим доступу: <http://gazeta.lenta.ru/daynews/16-03-1999/30EC.htm>.
8. Consolidated version of the Treaty on the functioning of the European Union [Електронний ресурс] / European Union - Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:115:0047:0199:en:PDF> Art. 234.
9. Wonka A. Delegation and Abdication? The Appointment of European Commissioners and Its Policy Implications Working Papers [Електронний ресурс] / Arndt Wonka // Working Papers . – 2004. – № 84. – Режим доступу: <http://www.mzes.uni-mannheim.de/publications/wp/wp-84.pdf>.
10. Договір про Європейський Союз Міжнародний документ [Електронний ресурс] / Європейський Союз. – 1992. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_029 стаття 18.2 та 18.3.
11. «Як працює Європейський Союз» Довідник інституцій ЄС / [авт.. тексту Європейський Союз]. - К. : ТОВ «FGL Energy», 2011. – 21 с.

12. How is the EU budget spent? [Електронний ресурс] / European Union. – 2014. – Режим доступу: http://europa.eu/about-eu/basic-information/money/expenditure/index_en.htm.
13. Consolidated version of the Treaty on the functioning of the European Union [Електронний ресурс] / European Union – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:115:0047:0199:en:PDF> Art. 258.
14. HR Key Figures Card [Електронний ресурс] / European Commission. – 2014. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/civil_service/docs/hr_key_figures_en.pdf.
15. Cases C-255/02 Halifax plc and Others, C-419/02 BUPA Hospitals Ltd and C-223/03 University of Huddersfield. Taxation – VAT – Abusive practice [Електронний ресурс] / European Commission. – 2006. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/dgs/legal_service/arrets/02c255_en.pdf.
16. Levine S., White P. Exchange as a Conceptual Framework for the Study of Interorganizational Relationships [Електронний ресурс] / S. Levine, P. White // Administrative Science Quarterly. – 1961. – No. 5. – p.587. – Режим доступу: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/2390622?uid=3739232&uid=2&uid=4&sid=21103726627117>.
17. Interest groups [Електронний ресурс] / European Commission. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/civil_society/interest_groups/approche/mesures_en.htm.
18. Commission of The European Communities Brussels [Електронний ресурс] / European Commission. – 2001. – No. 428. – Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2001/com2001_0428en01.pdf.
19. Towards a reinforced culture of consultation and dialogue - General principles and minimum standards for consultation of interested parties by the Commission [Електронний ресурс] / Commission of the European Communities. – 2002. – No. 704. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/governance/docs/comm_standards_en.pdf.
20. Christiansen T. The European Executive between Continuity and Change // The European Commission / Jeremy Richardson // European Union, Power and Policy-Making. – 2006. – С. 105.
21. «Як працює Європейський Союз» Довідник інституцій ЄС / [авт. тексту Європейський Союз]. – К. : ТОВ «FGL Energy», 2011. – 23 с.
22. Regulating biotechnology: comparing EU and us approaches annual conference: (San Francisco, University of Arizona) [Електронний ресурс] / I. Patterson, T. Josling // – 2011. – Режим доступу: <http://aei.pitt.edu/28/1/TransatlanticBiotech.pdf>.

EUROPEAN COMMISSION AND LOBBYING ACTIVITY IN THE EUROPEAN UNION

Sokur S. P.

Applicant of the Department of International Organizations and Diplomatic Service at the Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Scientific advisor: Prof. Matvienko V. M.

Abstract. *The Article covers basic functioning of the European Commission and the basis for the implementation of its decisions with respect to lobbying activity. It provides practical advices on lobbying, based on practical specifics of the functioning of the European Commission. It takes into account the fragmentation of the European Commission and the interaction with other EU institutions.*

Interaction of the European Commission with lobbying groups is subject to regulation at the supranational level. In general, the European Union strives to attract society to participate in decision-making processes and the implementation of its decisions at the national level.

The functionalism and sectorial structure is inherent to European Commission. The decision making process consists of a number of phases, including the initiation phase, which consists of the preparation of primary documentation, coordination between the structural units of the European Commission, and approval. This phase is the most attractive subjects for lobbying influence because at this stage is easy to act. Lobbying activity at the highest management level is deemed to be the challenging task. The highest quality of lobbying the European Commission could be achieved by applying preventive lobbying, which should be sufficient and well argued.

Key words: *lobbying, European Union, European Commission, lobbying actors, fragmentation, cooperation, General Directorates, Committees.*

References

1. Coen D., Richardson J. Lobbying the European Union: Institutions, actors, and issues Oxford University Press Inc., New York 2009 p. 351.
2. Greenwood J., Dreger J. The Transparency Register: A European vanguard of strong lobby regulation? [Electronic resource] / J. Greenwood, J. Dreger – Access mode: <http://www.palgrave-journals.com/iga/journal/v2/n2/full/iga20133a.html>.
3. Eising R. Interest groups in EU policy-making [Electronic resource] / R. Eising – Access mode: <http://www.livingreviews.org/lreg-2008-4>.
4. R. van Schendelen More Machiavelli in Brussels: The Art of Lobbying the EU // Amsterdam University Press, 2010 p. 382.
5. The Treaty on European Union [Electronic resource] / European Union. – 1992. – Access mode: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_029 Art. 17.3, 17.4.
6. Consolidated version of the Treaty on the functioning of the European Union [Electronic resource] / European Union – Access mode: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:115:0047:0199:en:PDF> Art. 245, 247.
7. Resignation of EU Commissioner – Gazeta.ru // The news of the day. – 1999. – Access mode: <http://gazeta.1enta.ru/daynews/16-03-1999/30EC.htm>.
8. Consolidated version of the Treaty on the functioning of the European Union [Electronic resource] / European Union - Access mode: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:115:0047:0199:en:PDF> Art. 234.
9. Wonka A. Delegation and Abdication? The Appointment of European Commissioners and Its Policy Implications Working Papers [Electronic resource] / Arndt Wonka // Working Papers . – 2004. – № 84. – Access mode: <http://www.mzes.uni-mannheim.de/publications/wp/wp-84.pdf>.
10. The Treaty on European Union [Electronic resource] / European Union. – 1992. – Access mode: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_029 article 18.2 and 18.3.
11. «How the EU works?» Guidebook on EU institutions / [the author – European Union]. – K. : LLC «FGL Energy», 2011. – 21 p.
12. How is the EU budget spent? [Electronic resource] / European Union. – 2014. – Access mode: http://europa.eu/about-eu/basic-information/money/expenditure/index_en.htm.
13. Consolidated version of the Treaty on the functioning of the European Union [Electronic resource] / European Union – Access mode: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:115:0047:0199:en:PDF> Art. 258.
14. HR Key Figures Card [Electronic resource] / European Commission. – 2014. – Access mode: http://ec.europa.eu/civil_service/docs/hr_key_figures_en.pdf.
15. Cases C-255/02 Halifax plc and Others, C-419/02 BUPA Hospitals Ltd and C-223/03 University of Huddersfield. Taxation – VAT – Abusive practice [Electronic resource] / European Commission. – 2006. - Access mode: http://ec.europa.eu/dgs/legal_service/arrets/02c255_en.pdf.
16. Levine S., White P. Exchange as a Conceptual Framework for the Study of Interorganizational Relationships [Electronic resource] / S. Levine, P. White // Administrative Science Quarterly. – 1961. – No. 5. – p.587. – Access mode: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/2390622?uid=3739232&uid=2&uid=4&sid=21103726627117>.
17. Interest groups [Electronic resource] / European Commission. – Access mode: http://ec.europa.eu/civil_society/interest_groups/approche/mesures_en.htm.
18. Commission of The European Communities Brussels [Electronic resource] / European Commission. – 2001. – No. 428. – Access mode: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2001/com2001_0428en01.pdf.

19. Towards a reinforced culture of consultation and dialogue - General principles and minimum standards for consultation of interested parties by the Commission [Electronic resource] / Commission of the European Communities. – 2002. – No. 704. – Access mode: http://ec.europa.eu/governance/docs/comm_standards_en.pdf.
20. Christiansen T. The European Executive between Continuity and Change // The European Commission / Jeremy Richardson // European Union, Power and Policy-Making. – 2006. – С. 105.
21. «How the EU works?» Guidebook on EU institutions / [the author – European Union]. – К. : LLC «FGL Energy», 2011. – 23 p.
22. Regulating biotechnology: comparing EU and us approaches annual conference : (San Francisco, University of Arizona) [Electronic resource] / I. Patterson, T. Josling // – 2011. – Access mode: <http://aei.pitt.edu/28/1/TransatlanticBiotech.pdf>.

ЕВРОКОМИССИЯ И ЛОББИСТСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ЕС

Сокур С. П.

Соискатель кафедры международных организаций и дипломатической службы Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Научный руководитель: профессор Матвиенко В. М.

Аннотация. *Статья освещает основы функционирования Европейской Комиссии и основы осуществления лоббистской деятельности относительно Комиссии. Приводятся практические рекомендации относительно лоббирования, учитывая особенности функционирования Еврокомиссии, принимая к вниманию фрагментацию Еврокомиссии и взаимодействие с другими институциями ЕС.*

Взаимодействия Еврокомиссии с лоббистскими группами подлежат регулированию на наднациональном уровне. В общем, Европейский Союз старается постоянно привлекать общество к участию в процессах принятия решений и имплементации ее решений на национальном уровне.

Европейской Комиссии присущ функционализм и построение по секторальному признаку. Сам процесс принятия решений состоит из определенного количества фаз, включая фазу инициации, которая состоит из подготовки первичной документации, координации между структурными подразделениями Еврокомиссии, согласования и утверждения. Эта фаза является наиболее привлекательной для субъектов лоббистской деятельности, ведь повлиять на этом этапе легче чем на следующих. Тяжелой задачей считается осуществление влияния, когда вопрос рассматривается высшим руководством Еврокомиссии. Наиболее качественного лоббирования Европейской Комиссии можно достичь применив превентивное лоббирование, которое должно быть заблаговременным и хорошо аргументированным.

Ключевые слова: *лоббирование, Европейский Союз, Европейская Комиссия, субъекты лоббистской деятельности, фрагментация, сотрудничество, Генеральные Директораты, Комитеты.*

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

МІНІМАЛЬНІ ГАРАНТІЇ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА ПРОЦЕДУРИ НАДАННЯ ПРИТУЛКУ

Котляр О. І.

Кандидат юридичних наук, докторант кафедри міжнародного права Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. *Вся структура міжнародного захисту біженців ґрунтується на концепціях прав людини. Оскільки міжнародне право прав людини стосується усіх людей, в тому числі і біженців, незалежно від їхнього правового статусу, воно являє собою еталон для оцінки якості ставлення, яке країни притулку надають на своїй території біженцям і особам, що шукають притулок. Особливо це важливо, коли держави не є учасницями договорів про біженців.*

На сьогодні міжнародне право доволі слабо відображає процесуальні аспекти належного розгляду клопотання щодо надання притулку. У першу чергу, це пояснюється тим, що відповідальність держави за виконання зобов'язань залежить від того, яким чином побудована практика.

Мета даної статті полягає у розгляді основних правових гарантій, які повинні надаватися особам, що клопочуть про надання притулку. Підкреслено, що процедура надання притулку є особливою процедурою. Наголошено, що рішення, які прийняті у процедурі надання притулку, як правило, пов'язані з такими правами людини, як право на життя або право на захист від катувань чи іншого нелюдського відношення.

Мінімальні гарантії є складовою частиною процедури надання притулку, що включають в себе: допуск у процедуру надання притулку, право бути вислуханим, правову допомогу, лінгвістичну допомогу, право на ефективний правовий захист.

Ключові слова: *правові гарантії, допуск до процедури надання притулку, право бути вислуханим, правова допомога, лінгвістична допомога.*

Постановка проблеми. Історичні реалії підтверджують, що люди, які не мають свободи та безпеки в країні походження, можуть опинитися перед необхідністю залишити батьківщину й шукати притулок в інших державах. Проблема вимушеного переміщення людей залишається і в XXI столітті найгострішою. Однією з найбільш уразливих груп населення у світі є біженці, які можуть піддаватися порушенням прав людини. Іноді вони не тільки постраждали або побоюються постраждати від порушень прав людини у країні походження, але й надалі можуть переживати порушення прав людини на всіх етапах циклу свого переміщення з метою отримання притулку.

Мета статті – проаналізувати основні правові гарантії, які повинні надаватися особам, що клопочуть про надання притулку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження міжнародно-правового співробітництва у галузі прав людини зробили такі вчені, як М. В. Буромєнський, В. Г. Буткевич, М. М. Гнатовський, В. Н. Денисов, А. І. Дмитрієв, В. І. Євінгов, В. В. Мицик. Їхні праці формують уяву про розвиток, сучасний стан міжнародного права з питань захисту прав людини, аналізуються міжнародні угоди, практика їх застосування, тлумачення міжнародними судовими та квазісудовими органами. Забезпечення прав біженців та шукачів притулку в Україні досліджували Анісімова Т. Є. та Сте-

шенко В. М. Конституційно-правовим аспектам інституту притулку в національному праві приділено увагу Шаповала В. М., Крижанівського С. В. Серед зарубіжних науковців, які займалися дослідженнями по даній тематиці, варто відзначити Е. Бредлі, А. Граль-Мадсена, Гай С. Гудвина-Гілла, М. Дженіса, Г. Меландера, Я. А. Макдональдса, Д. Рубіо-Марма, Л. Холборна.

Основні результати дослідження. Право притулку являється одним із найстаріших правових інститутів. Це право є надбанням людства, відомим з сивої давнини. Так, наприклад, в епоху рабовласництва були поширені релігійна (використання переслідуваним для свого захисту місць релігійного культу – храмів, каплиць, монастирів тощо) і територіальна (надання захисту особі, яка зазнавала переслідувань на території іншої країни) форми права притулку [1]. Буроменський М. В. підкреслює, що право на притулок слід вважати природнім, у тому сенсі, що нікому не може бути відмовлено у пошуку притулку. А з точки зору міжнародного права, залишається невизначеним питання щодо права людини на одержання притулку, адже не існує міжнародно-правової норми загального міжнародного права про обов'язок держави надати притулок [2, с. 133]. На підтвердження цього можна навести наступне. Пункт 1 ст. 14 Загальної декларації прав людини проголошує: «кожна людина має право шукати притулок ввід переслідувань в інших країнах і користуватися цим притулком» [3, с. 33]. Варто підкреслити, що під час обговорення першого проекту цієї статті пропонувалося замість словосполучення «користуватися притулком» використовувати словосполучення «отримувати притулок». Однак дана пропозиція не була підтримана державами за причиною небажання брати на себе моральне зобов'язання по наданню притулку, під яким у цілому розуміється прийняття на проживання та довготривалий захист від юрисдикції іншої держави.

Право притулку пов'язане з наданням певній особі права безпечного перебування в іноземній державі, яка гарантує цій особі основні права і свободи, надання яких закріплено нормами міжнародного права. Своє закріплення інститут притулку знайшов у Загальній декларації прав людини від 10 грудня 1948 р., Декларації ООН про територіальний притулок від 14 грудня 1967 р., а на регіональному рівні у Європейській декларації про територіальний притулок 1977 р., Конвенції, яка визначає держави, що відповідальні за розгляд заяв про надання притулку, поданих в одній із держав-членів Європейського співтовариства (Дублінській конвенції) від 15 червня 1990 р., Директиві Ради Європейського Союзу 9098/02, яка встановлює мінімальні стандарти прийому шукачів притулку у державах-членах Ради від 17 червня 2002 р.

Міжнародне право виходить з того, що оцінка підстав для надання притулку є справою держави, що надає притулок. Це закріплено в п. 3 ст. 1 Декларації Генеральної Асамблеї ООН про територіальний притулок 1967 р. Тому міжнародне право містить загальні принципи співпраці держав у сфері надання притулку. Ці принципи зафіксовані у ряді міжнародних документів.

Отже, можна сформулювати ряд принципів, що стосуються притулку, закріплених в міжнародних документах.

- 1) кожна держава надає притулок, спираючись на свій суверенітет;
- 2) притулок є мирним і гуманним актом і тому не може розглядатися іншими державами як недружна дія. Притулок, що надається державою, певним особам повинні поважати всі інші держави;
- 3) кожна людина має право шукати в інших країнах притулок від переслідування і користуватися цим притулком. До осіб, яким наданий притулок, не повинні застосовуватися такі заходи, як відмова від дозволу переходу кордонів, висилка або примусове по-

вернення в яку-небудь країну, де ці особи можуть піддатися переслідуванню. Невдача і не висилка особи, що отримала притулок, – істотна риса змісту права притулку;

4) держава сама оцінює підстави для надання притулку. Як правило, притулок надається особам, що переслідуються на батьківщині по політичних, національних, расових, релігійних і іншим мотивах. Отже, особа, що скоїла злочин не політичного характеру, не може претендувати на отримання притулку. Крім того, особа не може претендувати на отримання притулку, якщо вона, як вже мовилося, вчинила дії, що суперечать цілям і принципам ООН. Так, на право шукати притулок і користуватися притулком не може посперечатися ніяка особа, якщо відносно неї є серйозні підстави вважати, що вона скоїла злочин проти світу, військовий злочин або злочин проти людства. Держава також може відмовити особі в наданні притулку з міркувань національної безпеки або в цілях захисту населення, наприклад у разі масового притоку людей;

5) держава, що надала притулок, не повинна дозволяти особам, які його отримали, займатися діяльністю, що суперечить цілям і принципам ООН;

6) положення осіб, що отримали притулок без шкоди для суверенітету держави, що надала притулок, і цілей і принципів ООН, повинно бути предметом турботи міжнародного співтовариства. Зокрема, це стосується захисту прав і основних свобод людини. Особам, що отримали притулок, повинні бути надані права і основні свободи людини в не меншому об'ємі, чим іноземцям в даній державі. Якщо для якої-небудь держави виявляється скрутним надання притулку, держави роздільно або спільно або через ООН повинні розглядати у дусі міжнародної солідарності необхідні заходи для полегшення тягаря, що лежить на даній державі [4, с. 78].

Притулок у межах відповідного міжнародно-правового регулювання, конституцій та законів практично кожної демократичної і правової держави визнаний невідчужуваним правом кожної людини як суб'єкта права. Безумовно, його надання певною суверенною державою у такий спосіб захищає її основні права і свободи людини. Адже шукач притулку з'являється там і тоді, де не поважають та не забезпечуються права і свободи людини й громадянина, порушується їх державний захист, зневажаються інтереси людини. У разі позбавлення людини права на притулок знищується сама природа цінності людської істоти.

Після допуску на територію шукачі притулку мають право на поводження з ними згідно міжнародного права, що стосується біженців та міжнародного права прав людини (наприклад, право людини на нормальне розміщення).

Поводження з особами, що шукають притулок, у різних країнах розрізняється внаслідок існуючої правової системи, фінансових ресурсів та суспільних настроїв.

Виконавчий комітет Управління Верховного комісара ООН у справах біженців у своїх рекомендаціях ставить дуже широке коло завдань, серед яких – надання консультацій, надання кваліфікованих перекладачів, розумні строки для подання апеляції з проханням переглянути рішення у той самий або інший орган, адміністративний або судовий, у відповідності з діючою системою [5]. Наголосимо, що ці рекомендації не мають юридичної сили, вони не є обов'язковими, але означають практичний мінімум, який необхідний для того, щоб біженці були виявлені та отримали захист згідно міжнародних зобов'язань.

Відзначимо, що прохачі притулку дуже часто стикаються не тільки з мовними перепонами при розгляді їхніх клопотань в адміністративному чи судовому органі, але й з незнанням правової системи держави, в якій вони просять надати їм притулок. У цьому відношенні мінімальні процедурні гарантії, що надаються під час процедури надання притулку, мають велике значення, особливо приймаючи до уваги наслідки негативного рі-

шення, яке може спричинити видворення у країну походження. У цьому випадку особливу увагу потрібно приділяти можливості призупинити виконання рішення про видворення на період апеляційного розгляду заяви з тим, щоб, особа, яка клопоче, могла належним чином захистити свої інтереси у суді.

Стаття 6 Європейської конвенції прав людини встановлює право на справедливий публічний розгляд справи незалежним та безпристрасним судом [6, с. 99]. Однак вказує тільки на захист громадянських прав, які згідно прецедентному праву притулку, не відносяться до сфери процедури надання притулку. Тобто, рішення про надання права особі знаходиться на території держави, громадянином якої ця особа не є, не входить до категорії прав, що захищаються вищезазваною статтею.

Стаття 13 Європейської конвенції прав людини проголошує, що кожна особа, чії права та свободи, проголошені у даному документі, порушені, повинна мати ефективні засоби правового захисту перед національною владою [6, с. 101]. Таким чином, у випадках, якщо мінімальні процедурні гарантії, які повинні забезпечувати надання «ефективних засобів правового захисту», не були враховані під час процедури надання притулку, то це може потягнути за собою порушення основних прав і свобод людини, оскільки, рішення про притулок пов'язане з такими правами, як право на життя і право на захист від катувань або іншого нелюдського відношення. Саме таким чином Європейський суд по правам людини сформував свої висновки у справі *Chahal*: «достатні процедурні гарантії з метою статті 13 не були надані, оскільки заявник не мав юридичного представника і рішення про видворення йому було відоме лише у загальних рисах» [7]. На цьому прикладі необхідно підкреслити, що найважливішою рисою права на надання процедурних гарантій у процедурі надання притулку, є те, що воно не тільки формально закріплене, але й ефективно захищається у судовій практиці

На рівні Європейського Союзу робляться значні кроки по визначенню загальної та єдиної процедури надання притулку, в якій мінімальні процедурні гарантії мають ключове значення. Такі гарантії включають в себе: допуск у процедуру надання притулку, право бути вислуханим, правова допомога, лінгвістична допомога, право на ефективний правовий захист.

Право надати клопотання про притулок безперечно є одним із основних аспектів процедури надання притулку. Женевська конвенція про статус біженців 1951 р. передбачає матеріальні критерії, згідно яких повинно бути встановлено, чи являється особа, що звернулася за притулком, біженцем. Формальна процедура, що встановлює, яким чином клопотання про притулок може бути подано, Конвенцією не передбачена, однак є загальновизнаним, що прохач притулку повинен мати можливість надати таке клопотання у будь-якій формі. Таким чином, від особи не повинно вимагатися надати формальне клопотання – вона повинна висловити в зручній для неї формі, що їй необхідний захист.

Важливим є і те, що Женевська конвенція не передбачає і строків, в які повинно бути надано клопотання про притулок. У цьому відношенні показовим є рішення Європейського суду з прав людини у справі *Jabari* проти Туреччини Суд встановив, що закон Туреччини, який передбачає п'ятиденний строк для подачі заяви з моменту прибуття у країну суперечить статті 13 Європейської конвенції прав людини. Цієї обставини, а також того, що оскарження відмови у прийомі клопотання не призупинило виконання рішення, було достатньо, щоб визнати порушення Туреччиною статті 13 [9].

Право бути вислуханим витікає з принципу законності, що застосовуються у правовій державі. Це право можна назвати основним правом особи, що клопоче під час здійснення процедури. Воно складається:

- з надання можливості повідомити деталі клопотання органам, що проводять процедуру;
- права бути проінформованим про всі рішення та постанови, прийнятих на всіх стадіях розгляду клопотання;
- права надавати свої заперечення з приводу цих рішень та постанов у прийнятні та розумні строки після ознайомлення з ними.

У всіх адміністративних процедурах обмін інформацією являє собою важливий момент для прийняття рішення, обґрунтованого відповідними фактами. Процедура надання притулку в принципі відрізняється від інших адміністративних процедур у тому сенсі, що особа, яка клопоче про притулок, не завжди може надавати чіткі, письмові докази, які підтверджують потребу у міжнародному захисті.

Що стосується права на юридичне представлення інтересів, то під цим правом потрібно розуміти виконання принципу, що передбачає рівні права на правосуддя. Цей принцип також є однією з ознак правової держави. Право на юридичне представлення є однією з ключових позицій, особливо у випадку, коли це право надається особам з обмеженими фінансовими можливостями, які за причиною свого фінансового стану можуть бути нездатними найняти юриста або адвоката.

Правові системи в державах-членів Європейського Союзу і відповідна практика по цьому питанню є доволі різними. Попри це, загальновизнано, що як правило, особи, які клопочуть про надання притулку, повинні мати доступ до послуг юристів. Це означає, що прохачі притулку належним чином повинні отримати можливість консультуватися з юридичним радником на всіх стадіях процедури, включаючи процедури, що сліднують після прийняття для особи. негативного рішення.

Право на отримання правової допомоги може бути здійснено на практиці, коли шукач притулку отримує інформацію про можливість надання юридичного представника або інформацію про права, осіб, що клопочуть, у цілому під час процедури, в яку включено право на правову допомогу.

Отже, надання правової допомоги служить наступним цілям. По-перше, сприяє здійсненню права прохачів притулку. А по-друге, покращує якість виконання самої процедури надання притулку. Багато питань, які виникають у прохачів притулку, можуть бути вирішені під час юридичної консультації. Іноземець не буде додатково звертатися з цього приводу безпосередньо до посадової особи. Окрім того, доволі завищені очікування особи, що клопоче, з допомогою юриста можуть бути приведені у відповідність з реальною ситуацією конкретної справи.

Що стосується, лінгвістичної допомоги, то вона також є серед тих мінімальних гарантій, які повинні забезпечуватися державою. Так, проведення персональної співбесіди є дуже важливим елементом у справі надання притулку. Під час цієї співбесіди заявник має можливість визначити причини, за якими він покинув країну походження, і таким чином, створити підґрунтя для самої процедури надання притулку. Спираючись на вищенаведене, можна зробити висновок що від якості проведення співбесіди і здатності зав'язати контакт із заявником багато в чому залежить результат всієї процедури. Держави, що надають притулок, часто стикаються з прохачами притулку, які належать до різних культур, яким притаманні різні традиції, які розмовляють на різних мовах. Розмова, а особливо, співбесіда, з представником іншої культури потребує терпіння та витримки, якщо особа, що проводить співбесіду намагається уникнути можливостей помилкового розуміння заявника. Подібне відношення до співбесіди потребує додаткового часу, ресурсів та обладнання, що при виконанні процедури надання притулку не завжди є доступними.

Прохач притулку здатен обґрунтувати своє клопотання тільки у тому випадку, якщо йому надана можливість скористатися послугами перекладача. Безперечно, що така позиція викликає певні проблеми у випадку, коли необхідно переклад з «екзотичної» мови. Переклад, який не в змозі передати повідомлення заявника, не може відповідати вимогам, що встановлені правом про захист прав людини, також такий переклад не може відповідати інтересам органу, відповідального за розгляд клопотання про притулок.

Отже, якщо заявник не має перекладача, органи, що розглядають його клопотання, повинні надати перекладача на всіх стадіях розгляду клопотання. Послуги перекладача повинні надаватися безкоштовно, оскільки здійснення права на користування послугами перекладача, а відповідно, і на здійснення права бути вислуханим під час розгляду клопотання про надання притулку, не повинні залежати від фінансової ситуації заявника.

Право на ефективний правовий захист є одним з основних принципів здійснення правосуддя. Найбільш важливими аспектами цього принципу є те, що, заявник має право отримувати всю можливу інформацію про прийняте рішення, включаючи питання, пов'язані з оскарженням рішення, і мотивах самого рішення. Рішення, яке не вказує причин, із-за яких було відмовлено у наданні притулку, пізніше може обмежити або навіть відняти можливість заявника на оскарження, а відповідно і на ефективні засоби правового захисту.

При прийнятті рішення обов'язково повинні бути наявні наступні аспекти. По-перше, рішення про надання або відмову у наданні притулку повинно прийматися у письмовій формі. По-друге, рішення повинно містити у собі мотивацію. Мотивація рішення повинна являти собою структуроване визначення, що вказує чому особа, яка прийняла це рішення, прийшла до одного або іншого висновку.

Ефективність правового захисту передбачає можливість подати скаргу, розгляд якої, як правило, і особливо при здійсненні процедури надання притулку, багато в чому залежить від присутності заявника на слуханні. Система, яка передбачає представлення інтересів заявника під час слухань, в той час, як сам заявник не є присутнім, у даному випадку призводить до неефективності процедури, оскільки усні покази прохача притулку мають вирішальне значення для прийняття рішення.

Висновки. Враховуючи вищевикладене можемо підсумувати, що порушення прав людини є однією з головних причин клопотання про надання притулку. На сьогодні міжнародне право доволі слабо відображає процесуальні аспекти належного розгляду клопотання щодо надання притулку. У першу чергу, це пояснюється тим, що відповідальність держави за виконання зобов'язань залежить від того, яким чином побудована практика.

Мінімальні гарантії є складовою частиною процедури надання притулку, що включають в себе: допуск у процедуру надання притулку, право бути вислуханим, правову допомогу, лінгвістичну допомогу, право на ефективний правовий захист.

Список використаної літератури

1. Чехович С. Інститут права притулку як конституційно-правова гарантія захисту прав людини. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uapravo.com/hro/bbk.php?lan=rus&id_bbk=6730032110.
2. Буроменський М. В. Міжнародний захист прав людини та права біженців. Навчальний посібник / Буроменський М. В. – К., 2002. – 160 с.
3. Загальна декларація прав людини / Права людини: Інформаційно-аналітичний бюлетень. – Випуск 21. – К., 1998. – С. 31-36. – (Декларації, документи).
4. Галенская Л. Н. Право убежища (международно-правовые вопросы). – М. : «Международные отношения», 1968. – 224 с.

5. Керівна записка УВКБ ООН з екстрадиції і міжнародного захисту біженців. Управління Верховного комісара ООН у справах біженців. Секція політики захисту і юридичних консультацій. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unhcr.org.ua/img/uploads/docs/Guidance%20Note%20on%20Extradition_ukr.pdf.
6. Європейська конвенція прав людини / Права людини: Інформаційно-аналітичний бюлетень. – Випуск 21. – К., 1998. – С. 97-126. – (Декларації, документи).
7. Case of Chahal v. the United Kingdom. – [Electronic resource]. – Mode of access: <http://hudoc.echr.coe.int/sites/eng/pages/search.aspx?i=00158004>.
8. Study on free legal assistance from October 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecre.org/research/legalassistance/index.shtml>.
9. Jabari v. Turkey. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://echr.ketse.com/doc/40035.98-en-19991028>.

MINIMUM GUARANTEES AS PART OF THE ASYLUM PROCEDURE

Kotlyar O. I.

Candidate of Juridical Sciences, Doctoral student of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University.

Abstract. *The whole structure of international refugees' protection is based on the concepts of human rights. As the international law of human rights refers to all people, including refugees despite their legal status, it is the standard for evaluation of quality treatment, which is provided for refugees or people searching for asylum by asylum countries on their territory. It is especially important when the countries are not the participants of refugees treaties.*

At present, the international law rather poorly reflects the procedural aspects of proper considering of the application for asylum. Primarily, this is because the state responsibility for carrying out the obligations depends on how the practice is based.

The purpose of this paper is to consider the basic legal guarantees to be provided to people seeking asylum. It is stressed that the asylum procedure is a specific procedure. It is emphasized that the decisions taken in the asylum procedure are usually associated with such rights as the right to life or the right to be protected from torture or other inhuman attitude.

The minimum guarantees are the part of the asylum procedure, which include: access to the asylum procedure, the right to be heard, legal aid, linguistic assistance, the right to an effective legal assistance.

Key words: *judicial guarantees, admission to the asylum procedure, the right to be heard, legal aid, linguistic assistance.*

References

1. Chexovych S. Instytut prava prytluku yak konstytucijno-pravova garantiya zaxystu prav lyudyny / S. Chexovych. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.uapravo.com/hro/bbk.php?lan=rus&id_bbk=6730032110.
2. Buromenskyi M. V. Mizhnarodnyi zaxyst prav lyudyny ta prava bizhenciv. Navchalnyi posibnyk / M. V. Buromenskyi. – К., 2002. – 160 s.
3. Zagalna deklaraciya prav lyudyny / Prava lyudyny: informaciino-analitychnyi byuleten. – Vypusk 21. – К., 1998. – С. 31-36. – (deklaracii, dokumenty).
4. Galenskaya L. N. Pravo ubezhyshcha (mezhdunarodno-pravovye voprosy). – М. : «Mezhdunarodnye ot-nosheniya», 1968. – 224 s.
5. Kerivna zapyska UVKB OON z ekstradycii i mizhnarodnogo zaxystu bizhenciv. Upravlinnya verxovnogo komisara OON u spravach bizhenciv. Sekciya polityky zaxystu i yurydychnych konsultacii. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://unhcr.org.ua/img/uploads/docs/guidance%20note%20on%20extradition_ukr.pdf.

6. Evropejska konvencija prav lyudyny / Prava lyudyny: informaciino-analitichnii byuleten. – Vipusk 21. – К., 1998. – S. 97-126. – (deklaracii, dokumenty).
7. Case of Chahal v. the United Kingdom. – [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://hudoc.echr.coe.int/sites/eng/pages/search.aspx?i=001-8004>.
8. Study on free legal assistance from October 2011. – [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://www.ecre.org/research/legalassistance/index.Shtml>.
9. Jabari v. Turkey. – [Elektronnii resurs]. – Rezhim dostupu: <http://echr.ketse.com/doc/40035.98-en-19991028>.

МИНИМАЛЬНЫЕ ГАРАНТИИ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ПРОЦЕДУРЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УБЕЖИЩА

Котляр О. И.

Кандидат юридических наук, докторант кафедры международного права Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. *Вся структура международной защиты беженцев основывается на концепциях прав человека. Поскольку международное право прав человека касается всех людей, в том числе и беженцев, независимо от их правового статуса, оно представляет собой эталон для оценки качества отношения, страны убежища предоставляют на своей территории беженцам и лицам, ищущим убежище. Особенно это важно, когда государства не являются участниками договоров о беженцах.*

На сегодня международное право довольно слабо отражает процессуальные аспекты надлежащего рассмотрения ходатайства о предоставлении убежища. В первую очередь, это объясняется тем, что ответственность государства за выполнение обязательств зависит от того, каким образом построена практика. Цель данной статьи состоит в рассмотрении основных правовых гарантий, которые должны предоставляться лицам, ходатайствующим о предоставлении убежища. Подчеркнуто, что процедура предоставления убежища особой процедуре. Отмечено, что решения, принятые в процедуре предоставления убежища, как правило, связанные с такими правами человека, как право на жизнь или право на защиту от пыток и другого бесчеловечного отношения. Минимальные гарантии является составной частью процедуры предоставления убежища, включающие в себя: допуск к процедуре предоставления убежища, право быть выслушанным, правовую помощь, лингвистическую помощь, право на эффективную правовую защиту.

Ключевые слова: *правовые гарантии, допуск к процедуре предоставления убежища, право быть выслушанным, правовая помощь, лингвистическая помощь.*

УДК 341.94

КОЛІЗІЙНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

Смолин Я. В.

Здобувач Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник: доктор юридичних наук, доцент Калакура В. Я.

Анотація. Ця стаття присвячена питанням колізійно – правового регулюванням договору міжнародного факторингу. Аналізується автономний вибір сторонами компетентного правопорядку, а також колізійно-правове регулювання факторингових відносин за принципом тісного зв'язку. Досліджуються проблеми міжнародно-правового регулювання автономного вибору компетентного правопорядку сторонами договору міжнародного факторингу положеннями конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг». Обґрунтовується недосконалість колізійно-правового регулювання міжнародних факторингових відносин через розщеплення договірної статуту, а також поширення на договір факторингу компетентного правопорядку за договором з якого виникає право грошової вимоги. На підставі аналізу правової природи факторингових відносин доводиться необхідність впровадження окремої формалізованої колізійної прив'язки для договору факторингу за принципом тісного зв'язку.

Ключові слова: колізійно-правове регулювання, контракт міжнародного факторингу, автономія волі, принцип тісного зв'язку.

Постановка проблеми. Інтеграційні процеси на сучасному етапі розвитку світових господарських відносин сприяли виходу останніх за національні рамки. Формування глобалізованого ринку супроводжується зміною економічного та юридичного характер договорних відносин [1]. Наслідком цього є поява у міжнародній торгівлі нових видів договорів, невідомих правотворчій практиці ряду країн, до числа яких можна віднести і договір факторингу. Застосування факторингу, як нового розрахунково-платіжного інструменту фінансування підприємницької діяльності передбачає підвищення оборотоздатності обігового капіталу, покриття касових розривів [2; 3]. Ефективність та дієвість факторингу сприяли активному поширенню останнього у комерційній практиці.

В умовах встановлення та розвитку нових видів зобов'язальних відносин у міжнародній комерційній діяльності, першочергового значення набуває питання правового забезпечення міжнародних факторингових операцій. Сучасний стан розвитку правового регулювання міжнародних факторингових відносин характеризується поверхневистю та фрагментарністю [4, с. 83]. Враховуючи зазначене, дослідження питань визначення компетентного правопорядку у відповідній сфері набуває першочергового значення.

Метою цієї статті є дослідження сучасного стану, закономірностей розвитку колізійно-правового регулювання міжнародних факторингових операцій з метою виявлення найбільш оптимальних шляхів вирішення колізійної проблематики у відповідній сфері.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням колізійно-правового регулювання міжнародних комерційних відносин займалися ряд міжнародних та вітчизняних вчених, зокрема В. К. Савіньї, І. С. Зикін, Л. А. Лунц, Н. Г. Вилкова, В. І. Кисіль, А. В. Канашевський, В. П. Звеков, С. М. Задорожна, В. П. Пшеничнюк, А. Г. Філіпов, Ю. А. Ти-

хомиров та інші. Питання колізійно-правового регулювання міжнародних факторингових операцій віднайшли своє висвітлення в працях А. А. Приходько, Ф. Феррарі, Н. Ю. Газдюк. Незважаючи на це, недостатньо висвітленими у науковій літературі залишаються питання визначення компетентного правопорядку на підставі *lex voluntatis*, як вільний вибір сторонами права, а також ефективність сучасного стану колізійно-правового регулювання міжнародних факторингових операцій та його відповідність принципу тісного зв'язку.

Основні результати дослідження. Уніфікація норм права відображає сучасні тенденції розвитку правового регулювання у сфері міжнародних факторингових відносин. На дипломатичній конференції в Оттаві у 1988 році була прийнята конвенція УНІДРУА «Про міжнародний факторинг», що є на сьогоднішній день чинною для 8 держав [5; 6]. З метою створення єдиної правової бази для уступки дебіторської Комітетом ООН з питань міжнародної торгівлі (ЮНІСТРАЛ) підготовлено конвенцію «Про уступку дебіторської заборгованості у міжнародній торгівлі» 2001р. [7].

Положення конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» поширюють свою дію на договори міжнародного факторингу та уступки права грошової вимоги. Стаття 1 конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» визначає сферу правового регулювання конвенції, передбачаючи, що остання застосовується щоразу, коли грошові вимоги, відступлені згідно з договором факторингу, випливають з договору купівлі-продажу товарів між постачальником та боржником, які здійснюють господарську діяльність на території різних держав і:

- а) такі держави і держава, де фактор здійснює господарську діяльність, є Договірними державами; або
- б) як договір купівлі-продажу товарів, так і договір факторингу регулюються законодавством Договірної держави [5].

Специфіка генеральної презумпція тісного зв'язку, передбаченого ст. 2 конвенції УНІДРУА передбачає наявність наступних особливостей. Характер відносин ускладнених іноземним елементом з яких виникає право грошової вимоги відповідає аналогічним, визначеним Віденською конвенцією 1980 р. «Про міжнародні договори купівлі – продажу». Модель відносин, визначених положеннями останньої є кваліфікуючою ознакою при вирішенні питання про застосування Оттавської конвенції 1988 р., а отже – здійснюється за об'єктивним критерієм [8]. Подібні особливості обумовлені тим, що Віденська конвенція є основною уніфікованою матеріально – правовою конвенцією, що виступає базою поточної правотворчості у сфері міжнародних комерційних, в тому числі, і факторингових операцій.

У свою чергу, конвенція ООН «Про міжнародні договори купівлі – продажу» 1980 р. втілює більш гнучкий підхід до формалізації принципу автономії волі, передбачаючи можливість сторонам договору виключити застосування конвенції в цілому, відступати від будь-якого з її положень, чи змінювати їх дію [9]. Стаття 3 конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» допускає можливість лише виключення в застосуванні положень конвенції в цілому [5]. На думку Ф. Феррарі, положення конвенції УНІДРУА не ґрунтуються на принципі автономії волі [10].

В міжнародному приватному праві вільний вибір права (правопорядку) є в абстрактній формі ні чим іншим, ніж визнанням суб'єктом одного правопорядку і невизнанням іншого [11, с. 11]. Таким чином, виключення в застосуванні положень конвенції є проявом принципу автономії волі сторін договору міжнародного факторингу, а отже – правове регулювання міжнародні факторингових операцій ґрунтується на принципі автономії волі.

Подібним чином, положення конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» 1988р. на відміну від Віденської конвенції 1980р. не визначають практику яку сторони встановили у своїх відносинах як суб'єктивного регулятора їх договірних відносин, обмежуючи матеріально-правову свободу сторін міжнародного комерційного контракту. Зазначене дає достатні підстави стверджувати про обмеження обсягу колізійної прив'язки *lex voluntatis* у положеннях конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» 1988 р.

Інший підхід передбачений у положеннях ст. 11 конвенції ЮНІСТРАЛ «Про уступку дебіторської заборгованості у міжнародній торгівлі» 2001 р. Відповідна стаття передбачає, що взаємні права та обов'язки між цесіонарієм та цедентом, що виникають із домовленості між ними визначаються умовами цієї домовленості, включаючи будь – які згадані в ній правила та загальні умови. Сторони зобов'язані будь-яким звичаєм стосовно якого останні домовились та будь-якою практикою, яку останні встановили у своїх відносинах [7]. Відповідна стаття допускає можливість використання третього правопорядку – *lex mercatoria* у формі різного роду ділових узвичаєнь та контрактної практики, подібно до Загальних правил міжнародного факторингу 2010 р., як субсидіарного правового регулятора їх відносин [12].

Будучи створеним на транснаціональному рівні, *lex mercatoria* є більш пристосованим для його подальшого використання, як нейтрального правопорядку збалансовуючи інтереси сторін міжнародного комерційного контракту та забезпечуючи неупередженість у врегулюванні їх договірних відносин, порівняно з національним законодавством. Використання ділових узвичаєнь сприяє формуванню єдиної комерційної практики у міжнародній торгівлі та полегшує вирішення питань правової кваліфікації [13].

Враховуючи зазначене, для дослідження відмінностей в правових підходах до об'єктивації принципу автономії волі у конвенційних приписах, варто детально проаналізувати особливості правового регулювання факторингу положеннями відповідних конвенцій та спрямованість правотворчої практики у відповідній сфері. Сфера правового регулювання конвенції ЮНІСТРАЛ 2001 р. є ширшою за обсягом дії, порівняно з Оттавською конвенцією 1988 року. Відповідно до ст.1 конвенції, остання поширюється на операції відкритого факторингу. Положення конвенції не поширюються на операції закритого факторингу, дисконтування рахунків, реверсного факторингу, тощо [14, с. 45]. Подібні особливості дали підстави Л. А. Новосоловій стверджувати, що конвенційний факторинг не є всеохоплюючим та не поширюється на всі види факторингу, в цілому визначаючи природу факторингових операцій [15, с. 140].

Подібний підхід розробників конвенції є логічно обґрунтованим. Положення конвенцій відображають найбільш суттєві ознаки факторингу, що існують у міжнародній комерційній практиці. Конвенційний факторинг, як різновид договірних зобов'язань набув формально визначеного характеру, завдяки чому останній можна відмежувати від суміжних видів договірних відносин, які є близькими до конвенційного факторингу за своїм соціально – економічним призначенням, проте, відмінні за техніко – юридичними засобами обігу дебіторської заборгованості, формалізувати які в одній правовій конструкції договору міжнародного факторингу не видається можливим.

У свою чергу, метою правотворчої практики у сфері факторингу, визначеної преамбулою конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» є створення єдиної правової бази міжнародного факторингу [5]. З урахуванням цього, надання принципу автономії волі більшій гнучкості та формалізація останнього за моделлю, визначеною положеннями Віденської конвенції 1980 року дозволить сторонам міжнародного комерційного контракту відступати від кваліфікаційних ознак договору міжнародного факторингу в комер-

ційній практиці. Подібний підхід не забезпечить уніфікацію правового регулювання міжнародного факторингу, а отже – мета правотворчої практики, визначена преамбулою конвенції не буде досягнутою.

Преамбула конвенції ЮНІСТРАЛ «Про уступку дебіторської заборгованості у міжнародній торгівлі» 2001 р. передбачає, що остання спрямована на забезпечення існуючих та розвиток нових видів практики [7]. З урахуванням зазначеного, розширення автономії волі сторін міжнародного комерційного контракту в положеннях конвенції «Про уступку дебіторської заборгованості у міжнародній торгівлі» пристосувало конвенційне регулювання до потреб комерційної практики у відповідній сфері, розширивши матеріально – правову сферу дії автономії волі порівняно із положеннями конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг». Стаття 6 конвенції «Про уступку дебіторської заборгованості у міжнародній торгівлі», передбачає, що цедент, цесіонарій та боржник можуть за домовленістю відходити від положень конвенції, що стосується їх взаємних прав та обов’язків, чи змінювати ці положення [7].

Положення конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» 1988 р. передбачає можливість зміни положень конвенції як сторонами контракту міжнародного факторингу, так і сторонами договору купівлі – продажу. При цьому, фактор повинен бути письмово повідомлений про виключення в застосуванні положень конвенції стосовно прав грошових вимог, що виникають до моменту, чи в момент такого виключення [5]. Необхідність ознайомлення фактора із виключенням в застосуванні положень конвенції пов’язана з тим, що конвенція не закріплює за фактором обов’язку ознайомлюватись з умовами договору [16, с. 125].

Наділення сторін договору міжнародної купівлі – продажу правами щодо визначення компетентного правопорядку пов’язують із належністю останніх до сторін договору факторингу. На думку А. А. Приходько, оскільки за договором факторингу виникають зовнішні правові зв’язки між постачальником, кредитором та боржником, а також між фінансовим агентом та боржником, то з цього слідує, що боржник також є стороною договору міжнародного факторингу [17, с. 151]. За словами Н. В. Тараби, із кваліфікації договору міжнародного факторингу за ознакою іноземного елементу у відносинах, при якому до уваги береться місце знаходження лише постачальника та боржника слідує опосередковане визнання багатостороннього характеру договору міжнародного факторингу [18, с. 132]. Свою позицію науковець додатково аргументує також тим, що після укладення договору факторингу, останній є частиною договору купівлі – продажу [18, с. 133].

Розвиток подібного підходу заперечує існування відособлених факторингових відносин, а з цього слідує, що безпідставною є уніфікація норм права у відповідній сфері. Призначенням факторингу є поточне обслуговування клієнта, а не виведення первісного кредитора із зобов’язання. Завдяки цьому договір міжнародного факторингу набуває окремої правової спеціалізації. Таким чином, висловлений науковцями підхід не витримує критики та є неприйнятним.

Іншу точку зору висловлює І. Безклубий, який вважає, що договір факторингу є двохстороннім правочином [18]. Останній підхід знайшов своє закріплення в положеннях Оттавської конвенції «Про міжнародний факторинг». Стаття 1 конвенції УНІДРУА передбачає, що договір укладається між однією стороною (постачальником) та іншою стороною (фактором). При цьому, обов’язковою умовою конвенційного факторингу є повідомлення боржника про уступку права грошової вимоги. Поняття «сторони договору» не можна ототожнювати із «суб’єктами відносин». Договір факторингу є двостороннім договором, на підставі якого виникають трьохсторонні зобов’язальні відносини. Особа, що

не є контрагентом за умовами договору, проте перебуває у юридичних зв'язках з контрагентами є третьою стороною [19, с. 290]. Враховуючи зазначене, боржника можна віднести до третіх осіб. Санкціонуючи можливість визначати компетентний правопорядок сторонами договору купівлі – продажу, положення конвенції використовують правову презумпцію, унеможливаючи розмежування факторингових відносин від суміжних.

Національне законодавство та норми міжнародного приватного права передбачають можливість змінювати конкретний правопорядок виключно сторонам договору. Стаття 3 Римської конвенції «Про право, що підлягає застосуванню до договірних відносин» 1980 р. та ст. 8 Міжамериканської конвенції «Про право, що підлягає застосуванню до міжнародних контрактів» 1994 р. допускають можливість сторонам у будь – який час підпорядкувати договір будь – якому іншому праву, крім права, що раніше врегульовувало їх відносини [20; 21].

З урахуванням ч. 2 ст. 3 Римської конвенції 1980 р., будь – яка зміна застосовуваного права не повинна заподіювати шкоду правам третіх осіб [20]. Стаття 6 конвенції ЮНІСТРАЛ «Про уступку дебіторської заборгованості у міжнародній торгівлі» 2001 р. передбачає, що відхід від положень конвенції, чи їх зміна може здійснюватись за домовленістю між цедентом, цесіонарієм та боржником. Подібна домовленість не може зачіпати права третьої особи, що не є стороною відповідної домовленості [7]. Таким чином, положення конвенції ЮНІСТРАЛ 2001 року усувають подібну невизначеність у питаннях вибору компетентного правопорядку у порівнянні з Оттавською конвенцією 1988 р.

З урахуванням ч. 2 ст. 2 конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг», при вирішенні питання про застосування конвенції до уваги береться місце здійснення господарської діяльності, яке має найтісніший зв'язок з договором купівлі – продажу та його виконанням, враховуючи обставини, відомі сторонам перед укладенням, або при укладенні такого договору [5]. Таким чином, презумпція тісного зв'язку передбачає усвідомлення сторонами обставин справи в момент укладення договору міжнародного факторингу. Передбачаючи право сторін договору купівлі – продажу змінювати компетентний правопорядок за договором міжнародного факторингу, розробники конвенції відходять від принципу тісного зв'язку, визначеного положеннями ст. 2 конвенції, оскільки виключається суб'єктивний критерій усвідомлення фактором обставин виключення положень конвенції. Наявність подібних колізій у правовому регулюванні між положеннями ст. ст. 2 та 3 конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» 1988 р. суперечить логічній та систематичній побудові нормативного матеріалу конвенції.

Втрачає свій зміст локалізації правопорядку за договором міжнародного факторингу, визначена за принципом тісного зв'язку положеннями ст. 2 конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» 1988 р., оскільки такий може змінюватись в часі сторонами договору купівлі – продажу, а отже – компетентний правопорядок набуває динамічного характеру. Крім того, враховуючи існуючу диференціацію серед національних правопорядків в питаннях правового регулювання міжнародного факторингу, зміна компетентного правопорядку в односторонньому порядку збільшує ризик виникнення конфлікту кваліфікації за *lex causae*, що може здійснюватись в інтересах боржника.

Судова практика не визнає можливості зміни компетентного правопорядку в односторонньому порядку через наявність відповідного про це застереження в договорі [22, с. 54]. Укладаючи договір міжнародного факторингу, постачальник та фактор створюють для себе суб'єктивні права та обов'язки в частині визначення компетентного правопорядку. Зміна сторонами договору купівлі – продажу права, що підлягає застосуванню до договірних відносин може виходити за межі взятих на себе постачальником суб'єктив-

них обов'язків за умовами договору міжнародного факторингу. Враховуючи зазначене, виключення дії конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» без попереднього погодження із фактором після укладення договору міжнародного факторингу є подібними за своїм змістом із односторонньою відмовою від виконання зобов'язань постачальника за умовами договору міжнародного факторингу в частині визначення компетентного правопорядку.

Оскільки для застосовування конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» 1988р. необхідна субсидіарна дія права договірної держави як до договору купівлі – продажу, так і факторингу, то вибір сторонами договору міжнародної купівлі – продажу права держави, що не є договірною, автоматично виключатиме дію конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» 1988 р. Реалізацією підходу, втіленого у п. б ч.1 ст. 1 конвенції порушується задекларована у положеннях преамбули справедлива рівновага інтересів між різними сторонами, що беруть участь у факторингових операціях [5].

З урахуванням положень п. 1б. ст.1 Оттавської конвенції 1988 р. про факт укладення договору міжнародного факторингу постачальник, або фактор повинні письмово повідомити боржника [5]. Виключення застосування конвенції до моменту повідомлення боржника про уступку права грошової вимоги може бути виключно таким, що мається на увазі. Оскільки боржник не є контрагентом за договором міжнародного факторингу, аналогічним чином повинно здійснюватись виключення також і після повідомлення боржника про уступку права грошової вимоги.

У випадку, коли сторони не обрали компетентний правопорядок для врегулювання своїх договірних відносин, визначення компетентного правопорядку здійснюватиметься за принципом найтіснішого зв'язку. Стаття 4 Римської конвенції 1980 р. «Про право, що підлягає застосуванню до договірних відносин» та ст. 9 Міжамериканської конвенції 1994 р. «Про право, що застосовується до міжнародних контрактів» передбачають, що договір регулюється правом, що має з ним найбільш тісний зв'язок тією мірою, якою право, застосовуване до договору не було обране сторонами, чи коли подібний вибір виявився таким, що немає сили [20; 21].

Принцип тісного зв'язку передбачає застосуванню права, що найтісніше пов'язане з відповідними відносинами у випадку відсутності компетентного правопорядку, або у випадку, коли використання традиційних колізійних прив'язок веде до застосування права, що є меншою мірою пов'язаним з відповідними відносинами [22, с. 99]. За словами Б. Е. Нольде, прив'язка правовідносин до певного правопорядку визначається за тим правопорядком, з яким правовідносини з одним із своїх іноземних елементів найтісніше зв'язані [23, с. 67].

Згідно зі ст. 2 конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» 1988 року, при вирішенні питання про застосування відповідної конвенції до уваги береться те місце діяльності, що має найбільш тісний зв'язок з відповідним договором, чи його виконанням [5]. Подібним за змістом є положення п. h ст. 5 конвенції «Про уступку дебіторської заборгованості у міжнародній торгівлі» 2001р. [7]. Частина 2 ст. 28 останньої передбачає, що у випадку відсутності вибору права цедентом та цесіонарієм, їх взаємні права та обов'язки, що виникають із домовленості між ними, врегульовуються правом держави з якою найбільш тісно пов'язаний договір уступки права вимоги [7]. Таким чином, принцип тісного зв'язку визначає зміст та спрямованість колізійно-правового регулювання міжнародних факторингових операцій.

На думку В. К. фон Савіньї, визначення зв'язку правовідносин з правом певної держави повинно здійснюватись на основі дослідження змісту та внутрішніх властивостей

таких відносин. Для кожного правовідношення необхідно встановити право, якому останнє за своєю правовою природою підкоряється [24, с. 57]. Таким чином, визначення компетентного правопорядку відбувається за принципом осідлості правовідносин. Причому кожним правовим відношенням колізійна прив'язка визначається через попередній аналіз, завдяки чому відбувається їх локалізація та визначення належної правової системи для кожного конкретного випадку [24, с.17].

Право тісного зв'язку розглядається як колізійно-правовий принцип та колізійно-правова норма. Право тісного зв'язку, як колізійна норма передбачає існування формальної та резервної колізійних прив'язок. Резервна колізійна прив'язка є субсидіарною, а отже – існує як обхідний механізм, чи як виняток із загальних правил [24, с. 70]. Визначення компетентного правопорядку здійснюється на підставі відповідних прив'язних критеріїв, пошук яких здійснюється у фактичних обставинах справи [23, с.102]. Право тісного зв'язку як різновид резервної колізійної прив'язки є субсидіарним критерієм визначення компетентного правопорядку та застосовується як обхідний механізм, що є винятком із загальних правил [24, с. 70; 23, с. 104].

Формалізована колізійна прив'язка, за словами Д. В. Пшеничнюка є чітко визначена законодавцем *ab initio*, пристосована до конкретних відносин, а відтак – безпосередньо та чітко визначає застосовуване право [24, с. 69]. В. К. фон Савіньї зазначав, що до договорів підлягає застосуванню право тієї країни, де вони повинні виконуватись [24, с.18].

Частина 2 ст. 4 Римської конвенції 1980 року передбачає закріпленню презумпції зв'язку договірних відносин з правом держави, в якій сторона, що здійснює основне виконання, має своє місцезнаходження, чи розміщується адміністративний центр корпоративної, чи одноособової організації [20]. Подібна модель є основною у міжнародному приватному праві. Положення ст. ст. 32, 44 закону України Про міжнародне приватне право передбачає, що у разі відсутності згоди сторін договору про вибір права, що підлягає застосуванню до цього договору, застосовується право що має найбільш тісний зв'язок з відповідним договором [26]. Виконання зобов'язань за умовами договору стороною, що здійснює основне виконання є більш складним, останній слід частіше звертатись до компетентного правопорядку [22, с. 51]. З урахуванням зазначеного характерним виконанням за договором про надання послуг є те з них, за яке вноситься платіж. Слідуючи зазначеним вище особливостям та враховуючи типологічні ознаки договору факторингу, положення ч. 19 ст. 44 Закону України «Про міжнародне приватне право» передбачає, що правом, яке підлягає застосуванню до змісту договору, у випадку відсутності згоди сторін, є право країни фактора [26].

Положення конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» 1988 р. відходять від зазначеного принципу. Стаття 2 конвенції спрямовані на безпосереднє підпорядкування правового регулювання міжнародного факторингу договірному статуту за договором міжнародної купівлі-продажу. Водночас, відсутність окремої спеціалізованої прив'язки для договору міжнародного факторингу є необґрунтованим, оскільки спростовується значення договору факторингу як окремого виду договірних зобов'язань. Подібний підхід суперечить тенденціям розвитку правотворчої практики на міжнародному рівні, спрямованим на набуття факторинговими відносинами окремої правової спеціалізації у положеннях конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» 1988 р., «Загальних правил міжнародних факторингових операцій». У свою чергу, враховуючи, що розглядуваний договір передбачає надання супутніх фінансових послуг, порушується формальна прив'язка принципу тісного зв'язку, за якою повинен здійснюватись вибір права країни в якій сторона яка має вирішальне значення для виконання договору має своє місце проживання, чи місце знаходження, а отже – право країни фактора.

Конвенція «Про уступку дебіторської заборгованості у міжнародній торгівлі» передбачає виокремлення декількох генеральних презумпцій тісного зв'язку. Відповідно до ч. 1 ст. 1 конвенції ООН «Про уступку дебіторської заборгованості у міжнародній торгівлі» 2001 р., остання застосовується як до уступки міжнародної дебіторської заборгованості, так і міжнародної уступки дебіторської заборгованості, як вони визначені у положеннях відповідної глави, якщо в момент укладення договору цедент знаходиться у договірній державі, а також до наступних уступок, дебіторської заборгованості за умови, що попередня уступка регулюється цією конвенцією [7].

У свою чергу, конвенція передбачає диференціацією правових статутів, що підлягають застосуванню до міжнародних факторингових операцій. Так, відповідно до ст. 28 конвенції ЮНІСТРАЛ 2001р., у випадку відсутності вибору права цедентом та цесіонарієм, їх взаємні права, що виникають із домовленості між ними регулюються правом держави, з яким найбільш тісно пов'язаний договір уступки. Стаття 29 передбачає, що правом яке регулює первинний контракт визначає силу договірних обмежень на уступку у відносинах між цесіонарієм та боржником, умови при яких на уступку можна посилались стосовно боржника та вирішення питання про те, чи були виконані зобов'язання боржника [21]. З урахуванням цього, на відміну від конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг», компетентний порядок за попереднім договором поширюється лише на уступку права вимоги. Зазначене достатні підстави вважати, що у міжнародно-правовому регулюванні факторингу простежується тенденція до встановлення автономної колізійної прив'язки для договору міжнародного факторингу.

Колізійно-правове регулювання міжнародних факторингових операцій на сучасному етапі здійснюється через розщеплення договірного статуту, втілюючи теорію де пасажу. Стаття 10 Римської конвенції «Про право, що підлягає застосуванню до договірних відносин» 1980 р. передбачає, що взаємні права та обов'язки цедента та цесіонарія у випадку передачі права вимоги третій особі регулюється правом, яке за умовами відповідної конвенції приймається між цедентом та цесіонарієм. Закон, який врегульовує право, відповідно до якого відбувається передача прав та обов'язків визначає можливість такої передачі прав та обов'язків, взаємовідносини між цесіонарієм та боржником, умови, за якими цедент може висувати вимоги проти боржника та питання про те, чи припинені зобов'язання боржника [20].

Уніфіковані правопорядки спрямовані на регулювання факторингових операцій на міжнародному рівні забезпечують випереджувальне регулювання відповідної сфери відносин. Оскільки договір факторингу не розвинувся до рівня окремого виду договірних зобов'язань в межах більшості національних законодавств, закономірним є відсутність в ряді правопорядків типологічної спеціалізації колізійної прив'язки за договором факторингу.

Розщеплення договірного статуту найбільш характерне для комплексних договорів. Останні потребують зусиль декількох сторін договірних відносин для виконання їх взаємних зобов'язань, що зумовлює необхідність застосування до окремих частин договірних відносин різних статутів. Подібні особливості притаманні для договорів лізингу, факторингу, договорів із забезпечувальними операціями, перестрахування [22, с. 58]. В науковій літературі поділ договірного статуту на частини пов'язують із необхідністю забезпечення компромісу інтересів сторін при вирішенні питання застосовуваного права [27, с. 30].

Міжамериканська конвенція «Про право, що підлягає застосуванню до міжнародних контрактів» 1994 року закріплює умови проведення розщеплення договірних зобов'язань. Частина 2 ст. 9 конвенції передбачає, що якщо певна частина контракту може бути відді-

лена від іншої частини, і, якщо вона має більш тісний зв'язок з правом іншої держави, то у виняткових випадках право такої договірної держави може застосовуватись до відповідної частини контракту [21].

Розщеплення договірного статуту міжнародних факторингових операцій простежується також і на національному рівні. Положення ст. 37 Закону Грузії «Про міжнародне приватне право» передбачає, що у випадку уступки права грошової вимоги, до відносин між старим та новим кредиторами застосовується право країни, якому підпорядковується укладений між ними договір. Право, якому підпорядкований договір визначає, чи можливо здійснити відповідну уступку, а також права та обов'язки стосовно старих та нових кредиторів [28, с. 91-108]. Подібним чином, положення ст. 145 закону Швейцарії «Про міжнародне приватне право» 1987 року передбачає, що відносини між цедентом та цесіонарієм регулюються правом на якому ґрунтується уступка права грошової вимоги [28, с. 628-673].

У свою чергу, законодавство окремих країн розмежовує правопорядки, що підлягають застосуванню до питань правового регулювання договору факторингу та уступки права грошової вимоги. Частина 2 ст. 1211 Цивільного кодексу Російської Федерації, подібно до ст. 44 Закону України «Про міжнародне приватне право» передбачає, що правом, що має вирішальне значення для договору факторингу є право країни фінансового агента (фактора) [26; 29]. Пункт 19 ст. 47 закону України «Про міжнародне приватне право» передбачає, що сфера дії права, що застосовується до договору поширюється на відступлення права грошової вимоги та переведення боргу за договором [26]. Таким чином, положення відповідних національних законодавств передбачає виокремлення колізійної прив'язки договору міжнародного факторингу, враховуючи його типологічні ознаки.

Виникає невідповідність між приписами ст. ст. 44 та 47 закону. Встановлення окремої колізійно-правової прив'язки за договором факторингу є характерним для країн, де договір факторингу розвинувся до рівня окремого виду договірних зобов'язань, набувши самостійної цивільно-правової природи. З урахуванням цього, диференціація правового статуту в частині уступки права грошової вимоги та факторингу є цілком обґрунтованим.

Різні позиції з приводу розщеплення договірного статуту наводяться у науковій літературі. За словами А. А. Приходько визначення компетентного правопорядку, що підлягає застосуванню до договору міжнародного факторингу слід проводити залежно від характеру іноземного елемента, яким ускладнені міжнародні факторингові відносини [17, с. 165]. У випадку ускладнення факторингових відносин іноземним елементом через юридичний факт, належним правом буде право *lex societatis*, або *lex loci solutions* [17, с. 154-155]. Науковець вважає, що об'єкт правовідносин жодним чином не впливає на транснаціональний характер факторингу, оскільки поняття «об'єкт» не може бути наділено певною національністю, чи держаною приналежністю [17, с. 154-155]. Однак, твердження науковця спростовується та не витримує критики, оскільки з урахуванням положень ч. 1 ст. 2 конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» 1988 р, факторингові відносини набувають транснаціонального характеру через ускладненість об'єкта факторингових відносин іноземним елементом.

Н. Ю. Газдюк обґрунтовує необхідність у розщепленні компетентного договірного статуту за договором міжнародного факторингу. Науковець вважає, що для визначення компетентного правопорядку до договору міжнародного факторингу, необхідно виходити з правової природи останнього [30]. Розглядаючи договір факторингу як різновид комплексних відносин, що супроводжуються уступкою права грошової вимоги, остання належить до паралельних відносин із супутніми фінансовими послугами, що виникають за

договором факторингу. Це вимагає оптимального забезпечення інтересів як фактора, так і боржника під час проведення операцій міжнародного факторингу.

Право країни, де фактор займається основною діяльністю застосовується до відносин, пов'язаних з дійсністю договору факторингу, правам та обов'язкам фактора та клієнта, а також до відносин, пов'язаних з невиконанням, чи неналежним виконанням фактором, чи клієнтом своїх договірних зобов'язань, припиненням договору, наслідків недійсності, чи наступних уступок права вимоги. У свою чергу, право країни, що врегульовує відносини між боржником та фактором повинно врегульовувати питання, пов'язані з можливістю майбутньої уступки права грошової вимоги, умови, при яких уступлене право грошової вимоги може бути пред'явлене фактором до боржника, а також належним виконання зобов'язань боржником [30]. З урахуванням зазначеного, науковець обґрунтовує необхідність розподілу договірних статутів міжнародних факторингових операцій.

У свою чергу, наведену позицію важко назвати оптимальною. Розщеплення договірних статутів в комплексних зобов'язаннях створює труднощі в колізійно-правовому регулюванні міжнародних факторингових операцій. За словами А. В. Канашевського, дроблення договірних статутів може негативно позначитись на колізійно-правовому регулюванні договору в цілому, що в кінцевому результаті може призвести до конфлікту положень застосовуваних актів [22, с. 58]. Як вважає І.С. Зикін, застосування до договору права різних країн може викликати ризик настання суперечностей в правовому регулюванні прав та обов'язків сторін договірних відносин через розбіжності різнонаціональних законів та наявність невідворотних пороків щодо змісту [35, с. 425]. Подібної точки зору дотримується і А. А. Приходько, зазначаючи, що у випадку підпорядкування прав та обов'язків фактора одному правопорядку, а прав та обов'язків постачальника – іншому ускладнюється можливість досягнення відповідності та посилюються ризики не визнання застосовуваного сторонами права в подальшому [17, с. 165].

Розщеплення договірних статутів є цілком обґрунтованим, якщо частина договору до якої застосовується інший правопорядок є відокремленою від іншої частини договору та становить підгрупу прав та обов'язків, що може розглядатись відокремлено [28, с. 58]. Водночас, в науковій літературі висловлюється погляд про те, що у випадку застосування до частини договору різних національних законів, право, що підлягає застосуванню до договору в цілому, повинно визначатись виходячи із принципу тісного зв'язку [28, с. 60].

Аналіз положень конвенції підтверджує недосконалість правового підходу до розщеплення договірних статутів факторингових зобов'язань. Водночас, абсолютне підпорядкування правопорядку за договором міжнародного факторингу договору купівлі – продажу спричинює деформацію правового регулювання в питаннях, пов'язаних зі зміною компетентного правопорядку. При цьому, порушується формальна прив'язка принципу тісного зв'язку, за якою повинен здійснюватись вибір права країни в якій сторона, яка має вирішальне значення для виконання договору має своє місце проживання, чи місце знаходження, а отже – право країни фактора. Розвиток такого підходу призведе до заперечення належності контракту міжнародного факторингу до окремого виду договірних зобов'язань, незважаючи на спеціалізований характер уступки права грошової вимоги.

Використання конкретної формалізованої колізійної прив'язки за договором міжнародного факторингу повинно визначатись з урахуванням характеру договірних відносин. Стаття 6 конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» 1988 року передбачає, що договір факторингу є дійсним, незалежно від наявності заборони на уступку права грошової вимоги у первинному контракті. Подібним чином санкціонується уступка права ви-

моги всупереч наявності заборони на уступку в положеннях конвенції ЮНІСТРЛ 2001 року. Підпорядкування контрактних відносин *proper law* за договором міжнародної купівлі – продажу підвищує ризик унеможливлення передачі права грошової вимоги в силу наявності договірної застереження. При цьому, факторинг, як засіб фінансування дебіторської заборгованості у міжнародній торгівлі, не виконуватиме своє соціальне призначення в міжнародному торгівельному обороті. З урахуванням зазначеного, твердження Н. Б. Газдюк не витримують критики.

Правової спеціалізації за договором міжнародного факторингу набуває також відповідальність фактора за договором міжнародного факторингу. Відповідно до ст. 10 конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг», саме лише невиконання або неналежне виконання, або прострочення виконання договору купівлі-продажу товарів не дає права боржнику вимагати повернення суми, сплаченої ним фактору, якщо боржник має право отримати цю суму від постачальника[5]. З урахування зазначеного, спеціалізація уступки права грошової вимоги під час проведення факторингових операцій, порівняно із загальноцивілістичною цесією потребує встановлення окремого правопорядку, який би забезпечував оборотоздатність прав грошових вимог за договором міжнародного факторингу, не припиняючи договірних відносин між сторонами договору купівлі-продажу.

З урахуванням ч. 2 ст. 1 конвенції ЮНІСТРАЛ 2001 року, остання застосовується до наступних уступок прав грошових вимог, за умов дотримання положень ч. 1 конвенції, незалежно від того, чи застосовувалась до попередніх уступок тієї ж дебіторської заборгованості [7]. Розширення іноземного елементу у факторингових відносин сприяє поступовому відходженню від компетенції правопорядку за умовами попереднього договору, а отже – компетентний правопорядок за договором факторингу повинен застосовуватись автономно до статутів суміжних договірних зобов'язань.

Аналіз положень ст. 2 конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» 1988 р. дає підстави стверджувати, що укладення договору факторингу повинно слідувати за укладенням первинного контракту за яким виникає право грошової вимоги [5]. Зі змісту положень п. б ч. 1 ст. 8 конвенції ЮНІСТРАЛ 2001 року випливає, що договір уступки дебіторської заборгованості може бути укладеним до моменту укладення первинного контракту [7]. Приписи конвенції «Про уступку дебіторської заборгованості у міжнародній торгівлі» вимагають набуття договором факторингу самостійного правового значення, укладення якого не визначається моментом укладення первинного контракту, оскільки в основі факторингу є глобальна цесія. З урахуванням цього виникає необхідність у автономному визначенні компетентного правопорядку. Не визначаючись моментом укладення договору купівлі – продажу, договір міжнародного факторингу потребує встановлення спеціалізованої колізійної прив'язки. В протилежному випадку, локалізація контрактних відносин за первинним договором, з якого виникає право грошової вимоги є не завжди можливою в момент укладення договору факторингу.

З урахуванням всього вищенаведеного, правом тісного зв'язку за договором міжнародного факторингу потребує автономного колізійно-правового регулювання. Таким *proper law* за договором повинно бути право країни фактора. При цьому, статут права країни фактора не поширюється на внутрішні відносинами між фактором та боржником, стосовно яких відбувається правонаступництво за умовами договору факторингу. Відповідно до ст. 9 конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» боржник може використовувати у відносинах з фактором усі засоби захисту, які впливають з такого договору, і якими він міг би скористатися у випадку, якби таку вимогу висунув постачальник. Це саме стосується і права боржника на залік [5]. Відповідні права визначаються

контрактом з якого виникає право грошової вимоги. З цього слідує, що компетентний статут відповідного договору поширюватиметься на відповідну сферу відносин.

Висновки. Формалізація договору міжнародного факторингу у положеннях конвенції УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» передбачає звуження обсягу факторингових відносин. Подібні особливості зумовлюють обмеження дії автономії волі, як матеріально – правової свободи сторін договору міжнародного факторингу. Непослідовність розробників конвенцій в розмежуванні факторингових відносин від суміжних зумовлюють деформацію колізійно-правового регулювання останніх за колізійною прив'язкою *lex voluntatis* та абсолютному підпорядкуванню факторингових відносин правовому статусу первинного контракту. Міжнародно-правове регулювання факторингових операцій розвивається в напрямку диференціації правового статусу за договором міжнародного факторингу порівняно із статутом первинного контракту. Спеціалізований характер факторингових відносин потребують встановлення автономної колізійної прив'язки за договором міжнародного факторингу.

Список використаної літератури

1. Вилкова Н. Г. Договорное право в международном обороте / Н. Г. Вилкова. – М. : Статут, 2004. – 509, [1] с. – (Договорное право). – Прил.: с. 424-510. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.adhdportal.com/book_3349.html.
2. Склеповий Є. В. Ринок факторингових послуг в Україні / Є. В. Склеповий // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С.109-115.
3. Ступницький О. І. Виклик фінансової кризи: факторинг як панацея? / О. І. Ступницький // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, Ін-т міжнародних відносин; [ред. кол.: Губерський Л. В. (гол. ред.) та ін.]. – Вип. 86, ч. 1. – К., Київський університет, ІМВ. – С. 212-220.
4. Бахин С. В. Субправо (международные своды унифицированного контрактного права).[Текст]/С. В. Бахин. – СПб. : Издательство «Юридический центр Пресс», 2002. – 344 с.
5. Про міжнародний факторинг: конвенція УНІДРУА № 995_210 від 28 травня 1988 року: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_210.
6. Unidroit convention on international factoring. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unidroit.org/status-1988-factoring>.
7. UN convention on the assignment of receivables in the international receivables in the international trade from 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/payments/receivables/ctc-assignment-convention-e.pdf>.
8. Ferrari Franco How To Create One Uniform Contract Law : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/ferrari10.html>.
9. Про міжнародні договори купівлі-продажу : конвенція ЮНІСТРАЛ // Відомості Верховної Ради. – 1989, № 36. – С. 107.
10. Ferrari Franco The unictral draft convention on assignment of receivables in receivables financing: applicability, general provisions, and the conflict of conventions – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CCgQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.law.unimelb.edu.au%2Ffiles%2Fdmfile%2Fdownloadcb141.pdf&ei=kgwgU7eWDuTMygON9IGACg&usg=AFQjCNF7gOI9OwOIp9oFPQjbczDHhfCjSA>.
11. Задорожна С. М. Автономія сторін в міжнародному приватному праві: Автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.03 / С. М. Задорожна; Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича. – К., 2006 – 22 с.

12. General Rules for International Factoring – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cqattorneies.com/enfiles/Conventions%20and%20usages/04GENERAL%20RULES%20FOR%20INTERNATIONAL%20FACTORING.pdf>.
13. Christiana Fountoulakis The Parties' Choice of 'Neutral Law' in International Sales Contracts – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/fountoulakis.html>.
14. Шевченко Е. Е. Договор финансирования под уступку денежного требования в системе гражданского права Российской Федерации [Текст]: автореф. на соискание научной степени канд. юрид. Наук: 12.00.03 / Е. Е. Шевченко – М., 2003 – 196 с.
15. Новоселова Л. А. Сделки уступки права (требования) в коммерческой практике. Факторинг [Текст] / Л. А. Новоселова. – М., Статут, 2003. – 494 с.
16. Овсейко С. В. Международные банковские операции: Конспект лекций для студентов магистратуры [Текст] / С. В. Овсейко. – Минск : БГУ, 2001. – 307 с.
17. Приходько А. А. Договор международного факторинга в международном частном праве : автореф. на соискание научной степени канд. юрид. наук: 12.00.03 / А. А. Приходько. – М., 2005. – 234 с.
18. Безклубий І. А. До питання про юридичну природу договору факторингу // Підприємництво, господарство і право. – 2005. – № 3. – С. 89-93.
19. Брагинский М.И. Витрянский В.В. Договорное право: Общие положения. Книга первая [Текст] / М. И. Брагинский, В. В. Витрянский. – М.: Статут, 1998. – 478 с.
20. Convention on the law applicable to contractual obligations opened for signature in Rome on 19 June 1980 (80/934/EEC) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:41980A0934:EN:NOT>.
21. Inter – American convention on the law applicable to international contracts signed at Mexico, D. F., Mexico, on March 17, 1994. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oas.org/juridico/english/treaties/b-56.html>.
22. Канашевский А. В. Внешнеэкономические сделки: материально-правовое и коллизионное регулирование [Текст] / А. В. Канашевский. – Волтерс Клувер, 2008. – 296 с.
23. Кисиль В. І. Міжнародне приватне право: питання кодифікації. – 2-е доповн. і перероб. вид. [Текст] / В. І. Кисіль – К. : Україна, 2005. – 480 с.
24. Нольде Б. Э. Очерк международного частного права // Лист Ф. Международное право в систематическом изложении. – Юрьев, 1909. – С. 470.
25. Пшеничнюк В. П. Колізійний принцип тісного зв'язку у міжнародному приватному праві: дис. ...канд. юрид.наук: 12.00.03 /В П. Пшеничнюк; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка; ІМВ – К., 2011, – 217с.
26. Про міжнародне приватне право: закон України № 2709-IV від 23. 06. 2005. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2709-15>.
27. Малкин О. Внешнеэкономические сделки. Проблема выбора применимого права. // Капитал и право. – Октябрь, 2004. – № 3. – С. 30.
28. Международное частное право. Иностранное законодательство [Текст] /А. Н. Жильцов, А. И. Муранов, М.: Статут, 2001. – 892 с.
29. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26. 11 .2001 № 146 ФЗ: действующая редакция от 01. 01.2 014 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf3>.
30. Газдюк, Н. Ю. Коллизионный способ регулирования договора международного факторинга в Республике Беларусь / Н. Ю. Газдюк // Журнал международного права и международных отношений. – 2007. – № 4. – С. 21-25.

31. Комментарий к части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации. [Текст] / А. Л. Маковского, Е. А. Суханова. – М. : «Юристъ», 2002. – 538 с.

CONFLICT LAW REGULATION OF THE INTERNATIONAL FACTORING OPERATIONS

Smolyn Y. V.

Applicant for the PhD at the Institute of international relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv.
Scientific adviser: Dr. Law, Associate Professor Kalakura V.Y.

Abstract. *This article is dedicated to the issues of conflict law regulation of the international factoring agreement. The article analyzes choice of law by the parties, as well as conflict law regulation of the factoring relations in line with the principle of close link. The article researches the issues of international legal regulation by the provisions of the UNIDROIT Convention «On international factoring» of the competent jurisdiction choice by the international factoring agreement parties. The article substantiates imperfection of conflict law regulation of the international factoring relations through splitting of the statute, as well as extension of competent jurisdiction on factoring agreement according to the agreement which is the source of monetary claim right. Based on analyses of the legal nature of the factoring relations authors are proving the need to introduce a separate formalized connecting factor for the factoring agreement in line with the close link principle.*

Key words: *conflict law regulation, international factoring agreement, lex voluntatis, principle of close link.*

References

1. Vilko N.G. Dogovornoe pravo v mezhdunarodnom oborote / N. G. Vilko. – M. : Statut, 2004. – 509, [1] s. – (Dogovornoe pravo). – Pril.: s. 424-510. – [Elektronni resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.adhdpportal.com/book_3349.html.
2. Sklepovy'j Ye. V. Rynok faktoryngovyh poslug v Ukrayini / Ye. V. Sklepovy // Finansy Ukrayiny. – 2005. – № 9. – S. 109-115.
3. Stupnyczkyi O. I. Vykyk finansovoyi kryzy: faktory'ng yak panaczeya? / O. I. Stupnycz'kyi // Aktual'ni problemy mizhnarodnyh vidnosyn: Kyiv. nac. un-t im. Tarasa Shevchenka, In-t mizhnarodnyh vidnosyn; [red. kol.: Gubers'kyi L. V. (gol. red.) ta in.]. – Vyp. 86, ch. 1. – K., Kyivs'kyi universytet, IMV. – S. 212-220.
4. Baxin S. V. Subpravo (mezhdunarodnyie svody unificirovannogo kontraktного prava). [Tekst] / S. V. Baxin. – SPb. : Izdatel'stvo «Yuridicheskij cenztr Press», 2002. – 344 s.
5. Pro mizhnarodnyi faktoryng: konvencziya UNIDROIT № 995_210 vid 28 travnya 1988 roku: [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_210.
6. Unidroit convention on international factoring. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.unidroit.org/status-1988-factoring>.
7. UN convention on the assignment of receivables in the international receivables in the in-ternational trade from 2001 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/payments/receivables/cte-assignment-convention-e.pdf>.
8. Ferrari Franco How To Create One Uniform Contract Law: [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/ferrari10.html>.
9. Pro mizhnarodni dogovory kupivli-prodazhu: konvencziya YUNISTRAL // Vidomosti Verhovnoyi Rady. – 1989, № 36. – S. 107.
10. Ferrari Franco The unictral draft convention on assignment of receivables in receivables financing: applicability, general provisions, and the conflict of conventions – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CCgQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.law.unimelb.edu.au%2Ffiles%2Fdmfile%2Fdownloadcb141.pdf&ei=kgwgU7eWDuTMygON9IGACg&usg=AFQjCNF7gOI9OwOIp9oFPQjbczDHhfCjSA>.
11. Zadorozhna S. M. Avtonomiya storin v mizhnarodnomu pry'vatnomu pravi: Avtoref. dys. kand. yuryd. nauk: 12.00.03 / S. M. Zadorozhna; Chernivez'kyi nacional'nyi universytet imeni Yuriya Fed'kovycha. – K., 2006 – 22 s.

12. General Rules for International Factoring – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.cqat-torneies.com/enfiles/Conventions%20and%20usages/04GENERAL%20RULES%20FOR%20INTERNATIONAL%20FACTORING.pdf>.
13. Christiana Fountoulakis The Parties Choice of «Neutral Law» in International Sales Contracts – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/fountoulakis.html>.
14. Shevchenko E. E. Dogovor finansirovaniya pod ustupku denezhnogo trebovaniya v sis-teme grazhdanskogo prava Rossijskoy Federacii [Tekst]: avtoref. na soikanie nauchnoj stepeni kand. yurid. nauk: 12.00.03 / E. E. Shevchenko – M., 2003 – 196 s.
15. Novoselova L. A. Sdelki ustupki prava (trebovaniya) v komercheskoj praktike. Fak-toring [Tekst] / L. A. Novoselova. – M., Statut, 2003. – 494 s.
16. Ovsejko S. V. Mezhdunarodny'e bankovskie operacii: Konspekt lekcij dlya studentov magistratury [Tekst] / S. V. Ovsejko. – Minsk : BGU, 2001. – 307s.
17. Prihod'ko A. A. Dogovor mezhdunarodnogo faktoringa v mezhdunarodnom chastnomprave: avtoref. na soikanie nauchnoj stepeni kand. yurid. nauk: 12.00.03 / A. A. Prihod'ko. – M., 2005. – 234 s.
18. Bezklubyy I. A. Do pytannya pro yurydychnu pryrodu dogovoru faktoryngu // Pidpryyemnyctvo, gospodarstvo i pravo. – 2005. – № 3. – S. 89- 93.
19. Braginskij M. I. Vitryanskij V. V. Dogovornoe pravo: Obshhie polozheniya. Kniga pervaya [Tekst] / M. I. Braginskij, V. V. Vitryanskij. – M.: Statut, 1998. – 478 s.
20. Convention on the law applicable to contractual obligations opened for signature in Rome on 19 June 1980 (80/934/EEC) – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:41980A0934:EN:NOT>.
21. Inter – American convention on the law applicable to international contracts signed at Mexico, D. F., Mexico, on March 17, 1994. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.oas.org/juridico/english/treaties/b-56.html>.
22. Kanashevskij A. V. Vneshneekonomicheskie sdelki: material'no-pravovoe i kollizionnoe regulirovanie [Tekst] / A. V. Kanashevskij. – Volters Kluver, 2008. – 296 s.
23. Kysyl' V. I. Mizhnarodne pryvatne pravo: pytannya kodyfikaciyi. – 2-e dopovn. i pererob. vyd. [Tekst] / V. I. Kysyl' – K. : Ukrayina, 2005. – 480 s.
24. Nol'de B. E. Ocherk mezhdunarodnogo chastnogo prava // List F. Mezhdunarodnoe pravo v sistematicheskom izlozhenii. – Yur'ev, 1909. – S. 470.
25. Pshenychnyuk V. P. Kollizijnyi pryncyp tsnogo zvyazku u mizhnarodnomu pryvatnomu pravi: dys. ...kand. yuryd. nauk: 12.00.03 / V. P. Pshenychnyuk; Kyiv. nacz. un-t im. T. Shevchenka; IMV – K., 2011, – 217s.
26. Pro mizhnarodne pryvatne pravo: zakon Ukrayiny № 2709-IV vid 23. 06. 2005. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2709-15>.
27. Malkin O. Vneshneekonomicheskie sdelki. Problema vy'bora primenimogo prava. // Kapital i pravo. – Oktyabr', 2004. – № 3. – S. 30.
28. Mezhdunarodnoe chastnoe pravo. Inostrannoe zakonodatel'stvo [Tekst] / A. N. Zhil'czov, A. I. Muranov, M.: Statut, 2001. – 892 s.
29. Grazhdanskij kodeks Rosijskoy Federacii ot 26. 11 .2001 № 146 FZ: dejstvuyushaya redakciya ot 01. 01.2 014 – [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf3>.
30. Gazdyuk, N. Yu. Kollizionnyi sposob regulirovaniya dogovora mezhdunarodnogo faktoringa v Respublike Belarus' / N. Yu. Gazdyuk // Zhurnal mezhdunarodnogo prava i mezhdunarodnyh otnoshenii. – 2007. – № 4. – S. 21-25.
31. Kommentarij k chasti tret'ei Grazhdanskogo kodeksa Rossijskoy Federacii. [Tekst] / A. L. Makovskogo, E. A. Suxanova. – M. : «Yurist'», 2002. – 538s.

КОЛЛИЗИОННО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Смолин Я. В.

Соискатель Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Научный руководитель: доктор юридических наук, доцент Калакура В. Я.

Аннотация. Эта статья посвящена вопросам коллизионно-правового регулирования договора международного факторинга. Анализируется автономный выбор сторонами компетентного правового порядка, а так же коллизийно-правовое регулирование фак-

торинговых отношений на основе принципа тесных связей. Исследуется проблема международно-правового регулирования автономного выбора компетентного правопорядка сторонами договора международного факторинга в соответствии с положениями конвенции УНИДРУА «О международном факторинге». Описывается несовершенство коллизионно-правового регулирования международных факторинговых отношений из-за расщепления договорного устава, а также распространение на договор факторинга компетентного правопорядка за договор в соответствии с которым возникла денежная претензия. На основе анализа правовой природы факторинговых отношений доказывается необходимость внедрения отдельной формализованной коллизийной привязки для договора факторинга на основании принципа тесной связи.

Ключевые слова: коллизионно-правовое регулирование, контракт международного факторинга, автономия воли, принцип тесных связей.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МЕН

УДК 339

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Циганов С. А.

Доктор економічних наук, професор кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. Дослідження основних напрямків розвитку світового фінансового ринку в умовах глобалізації набуває особливої актуальності у сучасних умовах. Глобалізації передуює інтернаціоналізація світового фінансового ринку, що розуміється як вищий рівень інтеграції. Ці процеси орієнтовані на створення нових можливостей і перспектив розвитку національних фінансових ринків шляхом їх географічної експансії.

Глобальний вимір інтеграції поглиблюється за рахунок прискорення процесів розвитку фінансово-кредитних відносин між країнами та регіональними угрупованнями, посилення конкуренції, збільшення потоків іноземних інвестицій, оновлення існуючих і впровадження сучасних інноваційних технологій у фінансовій сфері, залучення нових учасників.

Особливості прояву фінансової глобалізації як економічного феномену, її вплив на економіку розвинених та трансформаційних країн потребують всебічного дослідження. Масштаби глобалізації міжнародної економічної системи, насамперед визначаються станом інтеграційних процесів на фінансовому ринку та в кредитно-банківському секторі, зокрема.

Тенденції розвитку світового фінансового ринку тісно пов'язані із глобалізаційними процесами і полягають, в утворенні транснаціональних фінансових компаній, а також великих транснаціональних фінансових груп, які інтегрують, банківський і промисловий капітал. Лібералізація фінансових відносин сприяла також інтернаціоналізації торгівлі фінансовими послугами та інтеграції національних фінансових ринків у світовий.

Ключові слова: глобалізаційні процеси, світовий фінансовий ринок, структурні трансформації, сучасні тенденції розвитку.

Постановка проблеми. Головною ознакою сучасних світових економічних відносин є інтенсивний розвиток глобалізаційних процесів з залученням національних економік у світове господарство, посиленням їхньої взаємної залежності. Відображенням цих процесів стало виникнення єдиного інформаційного простору, інтернаціоналізація й швидке зростання фінансових ринків. Зростаюча взаємозалежність країн, інтенсифікація міжнародного обміну товарами, послугами і капіталом веде до появи нових тенденцій у сфері фінансових відносин. Тому стратегічно важливим напрямом стає розробка ефективної національної політики у галузі фінансів й капіталоутворення з урахуванням необхідності інтеграції країн у світовий економічний простір як рівноправних учасників глобального ринкового процесу.

Важливим фактором активізації процесів міжнародного руху капіталу стала стратегія зовнішньоекономічної відкритості, що протягом останніх десятиріч активно використовувалася більшістю країн світу. Одним з головних напрямів цього процесу стала лібера-

лізація міжнародних фінансових потоків і загострення конкуренції за фінансові ресурси між країнами.

Досвід постсоціалістичних країн переконує, що перехід до ринкової економіки передбачає здійснення таких заходів, як лібералізація, стабілізація, приватизація, структурна перебудова, а також формування нових економічних, соціальних, правових і політичних інституцій, що забезпечують функціонування й цілісність економічної системи. Насамперед це стосується організаційно-економічних елементів фінансового ринку, оскільки залучення капіталу до трансформаційних процесів має першочергове значення.

Сучасний етап розвитку міжнародних економічних відносин відзначається інтенсифікацією, інтеграцією та диверсифікацією фінансових потоків між країнами, які поступово змінюють свою сутність, перетворюючись на основний чинник глобальних трансформацій. Всепроникненість фінансового капіталу забезпечує сталість і невідворотність процесів глобалізації, поглиблюючи взаємозалежність національних економік, їхню однорідність та єдність, що, в свою чергу, обумовлює формування єдиного світового ринку.

Мета статті полягає у дослідженні сучасних тенденцій розвитку світового фінансового ринку в умовах глобалізації та їх вплив на економіку трансформаційних країн, і зокрема України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми структурних трансформацій які відбуваються на світовому фінансовому ринку в умовах глобалізації є достатньо складними, та незважаючи на наявність широкого ряду досліджень, присвячених окремим аспектам руху міжнародних інвестицій та кредитів, необхідним є комплексний підхід до аналізу та оцінки сучасних тенденцій переміщення фінансових капіталів із врахуванням особливостей окремих країн та регіонів.

Методологічною основою досліджень у цьому напрямку можуть служити роботи зарубіжних економістів, у яких розглядається широке коло питань, пов'язаних з розвитком фінансових ринків в умовах глобалізації та аналізом інвестиційної політики, що проводиться різними країнами. Зокрема, можна відзначити роботи І. Королева [1], Д. Михайлова [2], Х. Мэнвила [3], Дж. Сороса [4], Г. Шинази [5], Ю. Шишкова [6], Ю. Яковця [7] та інших економістів.

Особливостям розвитку національних фінансових ринків в країнах із трансформаційною економікою та перспективам інтеграції їх у світове фінансове середовище приділяється увага у багатьох дослідженнях вітчизняних вчених. Зокрема, варто відзначити роботи О. Барановського [8], О. Білоруса, В. Будкіна, А. Гальчинського [9], О. Дзюблюка [10], В. Козюка [11], З. Луцишин [12], В. Міщенко [13], С. Науменкової [14] та інших.

Критичний огляд наукових робіт з проблеми дослідження показав недостатню розробленість низки методологічних і теоретичних питань. В сучасних дослідженнях практично немає наукових розробок транскордонного руху фінансового капіталу з методологічних позицій системно-функціонального аналізу та теоретичної оцінки його результатів для країн із трансформаційною економікою і світового господарства у цілому.

Основні результати дослідження. Останні десятиріччя XX та початок XXI сторіччя ознаменувались значним зростанням на фінансових ринках різних країн обсягів трансакцій. Так, з 1980 р., порівняно із сумарним ВВП провідних країн світу, загальна вартість їх фінансових активів збільшувалась у 2,5 рази швидше; співвідношення обсягів міжнародних валютних і торгових операцій зросло в кілька разів. Фактично не підвладний державним регулятивним важелям транснаціональний капітал досить вільно переміщується у пошуках більш доходних регіональних ринків. Якщо у 1990 р. в грошові спекуляції було

втягнуто 600 млрд. дол. США щоденно, то в 2012 р. – вже більше 3 трлн. дол., що у 30 разів перевищує денну вартість проданих товарів і послуг. За оцінками зарубіжних експертів, на кожний долар США, що обертається в реальному секторі економіки, припадає до 50 дол. у фінансовій сфері [15].

Транснаціональна інвестиційна діяльність превалює протягом останніх десятиліть. Накопичений у 65 тис. ТНК, що мають 900 тис. зарубіжних філій, обсяг прямих інвестицій оцінюється у 7-10 трлн. дол. США. Стратегічною відповіддю ТНК на зміни у зовнішньому конкурентному середовищі 1990-их рр. стали злиття та поглинання з піком у 2002 р., коли обсяг таких операцій перевищив 720 млрд. дол. США. Показово, що загальне падіння світових ПІІ 2000-2001 рр. було зумовлене, в першу чергу, суттєвим (майже у два рази) зменшенням саме злиттів і поглинань [11].

Аналіз економічного росту промислово-індустріальних країн, таких, як Японія, ФРН, Великобританія, Франція та інших, свідчить, що періоди найбільш високих темпів підйому економіки в усіх випадках виникали через відповідний час, після періодів найвищої інвестиційної активності. Наприклад, у Японії при збільшенні обсягів капіталовкладень у 1966-1970 рр. у два рази валовий національний продукт збільшився на 70% у порівнянні з попереднім п'ятирічним періодом, у ці ж роки у ФРН, Франції зростання валового національного продукту становило 25-30%. Зосередження прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в західноєвропейському регіоні характеризується поступовим але неухильним зростанням їх обсягів. Так у 2012 р. ця цифра досягнула – 55,0%, що вважається успішним розвитком інтеграційних процесів, і в першу чергу – у рамках ЄС [9].

Обсяг іноземних інвестицій у країни Центрально-Східної Європи (ЦСЄ), зокрема тих, які у травні 2004 р. вступили до Євросоюзу, помітно зросли. За даними компанії Ernst & Young, список країн, що інвестують у Європу, очолили США, Японія, Великобританія і Німеччина. Зросли капіталовкладення з Китаю, Сінгапуру і Південної Кореї. У 2004 р. Угорщина, де, до речі, знаходиться найбільше ВЕЗ, залучила кошти для 84 нових інвестиційних проектів порівняно з 40 за аналогічний період минулого року. У Німеччині – 80 проектів. Чехія та Польща за кількістю проектів обійшли Іспанію, а Естонія випередила Італію [16].

Однією з основних проблем сучасного періоду розвитку країн із трансформаційною економікою є подолання затяжної інвестиційної кризи. Це означає, що модель економічної трансформації цих країн має практично невідтворювальний характер. Достатньо сказати, що в останні роки внутрішні інвестиції, наприклад в Україні, фіксуються на рівні 13-14 млрд. грн. при балансовій вартості основних фондів не менше 800 млрд. грн. Практично покривається 2% основних фондів, що означає вкрай обмежені можливості інвестування економіки [17].

У вирішенні цієї проблеми суттєвою є переорієнтація банківської діяльності з операцій переважно на фінансовому та валютному ринках на кредитування реального сектора, максимальне використання внутрішніх ресурсів. Але підвищена фінансова нестабільність суб'єктів реального сектора та пов'язані з цим високі ризики вкладень не стимулюють зацікавленість банків у довготермінових інвестиціях. До того ж кредитні ставки комерційних банків сягають 30-40%, а для сільського господарства всі 45% [18].

Досвід постсоціалістичних країн показує, що є кілька варіантів інвестиційної політики. Перший – орієнтація переважно на власний капітал. Така ситуація спостерігається в Росії та в багатьох країнах СНД. Другий – домінування іноземних інвестицій, створення умов для діяльності іноземних компаній, які формують значну частку ВВП ряду країн Центральної та Східної Європи (Угорщина, Польща, Словенія, Румунія).

Третій варіант, який найбільш адаптований до реалій України, передбачає використання власного капіталу з поступовим збільшенням частки іноземних інвестицій на основі підвищення інвестиційної привабливості країни, регіонів, окремих проектів. Зазначимо, що макроекономічні чинники в останні 2-3 роки справляють позитивний вплив на інвестиційну діяльність. Однак цього недостатньо через непослідовне регуляторне середовище [16].

Таким чином, найважливішим фактором економічного зростання є інвестиційна діяльність. З метою інтеграції країн із трансформаційною економікою доцільно диверсифікувати фінансові потоки за рахунок іноземних інвестицій. Послідовність заходів щодо сприяння інтеграції повинна мати такий алгоритм, передусім, необхідно здійснювати оцінку результатів лібералізації руху капіталів. Після цього оцінюються можливості і майбутні результати відкриття окремих секторів національної економіки іноземним інвесторам шляхом співставлення руху іноземного капіталу в країну та руху національного капіталу за межі країни. Для використання зовнішніх фінансових ресурсів необхідно проведення маркетингу і просування на зовнішні ринки з метою стимулювання розвитку національного підприємництва. Виключного значення набуває економічне обґрунтування спільних проектів і програм на галузевому і регіональному рівні, узгодження інтересів національного бізнесу і іноземних інвесторів. На цій основі стає можливим реальна інтеграція банківських систем країн з різним рівнем економічного розвитку [13].

Кінець XX і початок XXI століть характеризується значною інтенсифікацією процесів глобалізації, передусім її фінансової складової. До основних тенденцій, що спостерігалися на світовому фінансовому ринку протягом останнього десятиліття минулого століття, можна віднести наступні:

Спостерігається тенденція до трансформації структури фінансового інструментарію. Банківський сектор в значній мірі поступився фондовому ринку роллю механізму перерозподілу фінансових ресурсів. Очевидною тенденцією стала зміна структури фінансових інструментів ринку на користь інструментів реального сектору – корпоративних цінних паперів та їх похідних. Зі зростанням масштабів перетікання капіталу валютні операції все більше почали обслуговувати рух капіталу. За даними міжнародних фінансових організацій, у 2012 році банківські кредити склали лише 25% коштів, отриманих бізнесом і урядами у всьому світі, тоді як лівова частка коштів була запозичена саме через фондові ринки. Зростаюча конкуренція поступово змушує банки переглядати своє місце у фінансовій системі, проводити внутрішню та зовнішню реструктуризацію, а також розвивати інвестиційний напрямок своєї діяльності [15].

Зросли масштаби глобального технологічного переозброєння фінансових ринків на основі Інтернет-технологій. Прогрес в інформаційних технологіях, які дозволили проводити перекази великих масивів інформації та капіталу в режимі реального часу, сприяли скороченню витрат та суттєво трансформували банківські розподільчі механізми. Крім того, ці технології сприяли не лише ліквідації національних меж між фінансовими ринками, але і встановленню безпосередніх зв'язків між інвесторами та емітентами незалежно від їх національної приналежності [3].

Важливою мегатенденцією стало розширення сфери діяльності фінансових корпорацій, що було результатом не лише зростання кількості фінансових послуг, а й небувалі консолідації фінансово-кредитних установ. Розширення номенклатури послуг в умовах жорсткої конкуренції відбулося за рахунок освоєння нових напрямів діяльності. Диверсифікація спектру банківських послуг і підвищення ступеню універсалізації діяльності на фінансовому ринку визначило еволюцію організаційних форм фінансових інститутів:

від «фінансової лавочки» до «фінансового супермаркету» на основі об'єднань таких напрямів, як банківська справа, страхування, операції з нерухомістю, цінні папери, інвестиційна діяльність, консалтингові послуги тощо. Разом з тим, виникли нові «види» конкурентів на ринку, зокрема, спеціалісти з ризик-менеджменту, які успішно зайняли свою нішу на фінансовому ринку [19].

У банківській діяльності концепція комплексного фінансового обслуговування безпосередньо реалізувалася в ході створення великих банківських холдингів, що діяли у широкій сфері фінансових послуг, а не в конкретній вузькій галузі, яку традиційно вважали сферою банківської діяльності. До складу холдингу увійшли страхові компанії та агенції, іпотечні, трастові, факторингові, лізингові компанії, кредитно-ощадні асоціації, брокерські фірми з торгівлі цінними паперами тощо. Яскравим прикладом такого фінансового холдингу в Європі є «Raiffeisen Zentralbank Österreich AG» (Австрія) – група компаній, що представлена майже в усіх країнах Західної, Центральної та Східної Європи та забезпечує повний спектр фінансових, страхових, інвестиційних та інших послуг [10].

Необхідно зазначити, що процеси консолідації у сфері фінансових послуг супроводжуються численними злиттями та поглинаннями компаній. Зростання процесів об'єднання було відмічено наприкінці ХХ століття через прискорення процесів концентрації та збільшення потужностей фінансових установ. Зміни, які раніше тривали десятиліття, за останні роки спресувалися у часі. До злиття європейських, американських та японських банків підключилися компанії з торгівлі цінними паперами та інвестиційні компанії.

Одним із найважливіших чинників формування глобального фінансового середовища стала інтернаціоналізація господарського життя. Інтенсифікація економічних зв'язків між країнами, національними компаніями та активізація міжнародного виробництва ТНК потребували нового фінансового середовища. Це викликало, по-перше, якісні перетворення в міжнародних валютно-кредитних відносинах; по-друге, переплетіння та доповнення національних ринків позичкових капіталів; по-третє, інтеграцію та глобалізацію фондових ринків; по-четверте, величезні темпи зростання міжнародних банківських операцій, створення всесвітньої мережі філій транснаціональних банків [11].

Другим чинником, що зумовив глобалізацію світових фінансів, стало активне поширення науково-технічних досягнень. Комп'ютеризація фінансової сфери, динамічний прогрес телекомунікацій привели до форсованого розвитку світової фінансової системи. Поширення новітніх технологій викликало справжню «банківську революцію». Воно дало змогу значно підвищити якість обробки фінансової інформації, забезпечити надзвичайну швидкість здійснення міжнародних операцій та переміщення ресурсів між окремими сегментами фінансового ринку. Технічні вдосконалення у сфері електронного зв'язку знизили вартість виконання міжнародних трансакцій.

Інформаційна революція на базі мікроелектроніки викликала перетворення широкого спектра банківських послуг, дала змогу ефективно впроваджувати новітні фінансові інструменти та забезпечити транснаціональний характер банківської діяльності. Це відкрило можливості для надзвичайного зростання обсягу міжнародних фінансових трансакцій, пришвидшило транскордонні потоки капіталу [14].

Третім чинником глобалізації сучасного фінансового середовища стала лібералізація міжнародних валютно-кредитних відносин та фінансових ринків. Тенденція до зменшення втручання держави у фінанси проявилася в останні десятиріччя в різних за рівнем розвитку групах країн. Це стосується і промислово розвинених країн з ринковою економікою (передусім США, Японії, Великої Британії), і країн, що розвиваються (наприклад, нових індустріальних країн Азії або латиноамериканських країн), і країн з трансформаційною економікою (приміром, країн Балтії або країн Східної Європи) [12].

Фінансова конкуренція між країнами посилює тенденцію лібералізації. Цей процес охоплює, по-перше, дедалі більшу кількість країн, які переглядають свої режими системи міжнародних економічних відносин, відмовляються від протекціонізму та жорстких заходів регулювання світогосподарських зв'язків. По-друге, він поширюється на нові, складніші сфери економічних відносин (від товарних ринків до ринків послуг, капіталів, фондових ринків). Свідченням цього є підписання країнами-членами СОТ угоди про лібералізацію з 1999 р. ринку фінансових послуг, поступове зменшення бар'єрів на ринках капіталів.

За останнє десятиріччя уряди багатьох промислово розвинених країн значно зменшили своє втручання в операції на внутрішніх фінансових ринках. У Великій Британії, наприклад, було послаблено контроль над ринком капіталу, проведено суттєву реформу ринку акцій, у Японії здійснено серйозні кроки з лібералізації ринку іноземної валюти та внутрішнього фінансового ринку.

Дерегулювання ринку капіталу дало можливість власникам фінансових активів швидко переводити їх з однієї країни в іншу і, таким чином, оперувати по суті у глобальному фінансовому середовищі.

Четвертим чинником процесу глобалізації світових фінансів стало зростання інтеграції національних ринків грошей та капіталу. Прискорення темпів такої інтеграції, в свою чергу, зумовлено процесами інтернаціоналізації, інформаційної революції та лібералізації, поступово дало нову якість – виникла глобальна фінансова архітектура. Прогресуюча взаємодія національних фінансових ринків, зменшення бар'єрів між внутрішніми та міжнародними фінансовими ринками дало змогу величезним ресурсам грошей та капіталу вільно рухатися між різними сегментами світової фінансової системи. В результаті обсяг транскордонних фінансових трансакцій сягнув значних масштабів [11].

Для сучасного світового фінансового ринку характерне стрімке зростання обсягу операцій у всіх його сегментах. Сумарна вартість міжнародних облігацій уже в середині 90-х років XX ст. перевищила 2 трлн. дол. США, а обсяг міжнародних банківських позик – 4 трлн. дол. США. Обсяг міжнародного кредитування за останні 20 років збільшився у 20 разів. Щоденний обсяг операцій на світовому валютному ринку підвищився до 1,5 трлн. дол. США, що вдвічі перевищило валютні резерви всіх країн світу. Розмір ринку євровалют – збільшився за останні 20 років в 4 рази. Обсяг євровалютних депозитів перевищив 10 трлн. дол. США. Неухильно збільшується питома вага акцій корпорацій (переважно транснаціональних), емісія яких здійснюється на глобальному рівні. Тільки в другій половині останнього десятиріччя обсяг таких операцій подвоївся. Капіталізація світового ринку в цей час досягла 20 трлн. дол. США.

В міжнародному обігу з'являються нові фінансові інструменти, які розробляються транснаціональними банками. Потоки облігацій та акцій за 1980–2012 рр. збільшилися в 54 рази у США, в 55 разів – у Японії, в 60 разів – у Німеччині [9].

На світовому фінансовому ринку транснаціональні банки мобілізують для інвестицій своїх клієнтів величезні суми капіталу. В останні роки тільки через розміщення єврооблігацій та акцій на наднаціональному рівні щорічно акумулювалося до 500 млрд. дол. США.

Глобалізація значно інтенсифікувала потоки прямих іноземних інвестицій. Щорічний обсяг вивозу капіталу різко збільшився з середини 80-х років XX ст. Світова економічна рецесія 1990-1992 рр. перервала «інвестиційний бум», але ненадовго – з 1993 р. він відновився. Річний обсяг припливу прямих іноземних інвестицій у 2012 р. перевищив 1 трлн. дол. США, а їхній загальний кумулятивний обсяг оцінюється на початку XXI ст. у 5 трлн.

дол. США. Розширення світової мережі транснаціональних корпорацій на основі нових прямих іноземних інвестицій викликало значні міжнародні фінансові потоки дивідендів, «роялті», внутрішньокорпоративних кредитів та міграцію тимчасово вільних фінансових активів у податкові «оазиси» та офшорні центри транснаціонального бізнесу [15].

Ще одним наслідком глобалізації стало те, що за останні 20 років виникла справді світова мережа фінансових центрів. Вона об'єднує провідні фінансові центри – Нью-Йорк, Лондон, Токіо, Цюрих, а також інші фінансові центри (Франкфурт, Амстердам, Париж, Гонконг).

Дещо змінилися умови формування таких центрів. Якщо раніше необхідними їхніми атрибутами вважалися високорозвинена банківська система, велика фондова біржа, то останнім часом для виникнення деяких нових фінансових центрів (Сінгапур, Бахрейн, Кіпр, Панама, Багамські острови і т.д.) виявилось достатньо таких умов, як ліберальне фінансове законодавство, відсутність податків на доходи, спрощена процедура реєстрації представництв та філій іноземних банків і проведення біржових операцій тощо. Якісно новою рисою цієї мережі стали взаємозалежність, взаємодоповнюваність і зростаюча інтеграція в єдину систему [7].

Крім транснаціональних корпорацій, транснаціональних банків та урядів країн дедалі вагомішими суб'єктами глобального фінансового середовища стають великі інституційні інвестори (пенсійні, страхові фонди, інвестиційні компанії, взаємні фонди). Якщо на початку 80-х рр. XX ст. глобальних та міжнародних фондів у світі було кілька десятків, то на початку XXI ст. – близько 700. Сумарний обсяг акумульованих крупними інституційними інвесторами активів сягнув 10 трлн. дол. США [15].

Висновки. Глобалізація світових фінансів перетворює середовище, в якому функціонує національна економіка. Цей процес ставить багато питань щодо форм і методів втручання урядів у міжнародні валютно-кредитні та фінансові відносини. Здатність окремих країн контролювати могутні міжнародні фінансові потоки або обмежувати деякі транс-кордонні фінансові трансакції дедалі відносно зменшується, наражається на могутню протидію ТНК та ТНБ. Вплив цих суб'єктів, а також міжнародних фінансових організацій на економічну політику окремих країн зростає.

Глобалізація фінансів породжує багато складних проблем і суперечностей. Конфлікт між національним і глобальним є однією з рушійних сил трансформації сучасної світової економіки. Глобальна «ланцюгова реакція» поширення фінансових та валютних криз, як продемонстрували події 2007-2009 рр., становить один із яскравих прикладів вияву негативного потенціалу глобалізації, що загрожує стабільності розвитку національних держав. Крім того, як уже зазначалося, вигоди фінансової глобалізації розподіляються між окремими країнами не нарівно. Все це викликає протидію держав. Вони намагаються відстояти свої національні інтереси, фінансово-економічну безпеку, втримати важелі регулювання економікою та захистити добробут своїх громадян у новому, турбулентне мінливому середовищі. Уряди багатьох країн розуміють, що найефективніше досягти цих цілей вони можуть, координуючи політику та об'єднуючи зусилля.

Список використаної літератури

1. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И. С. Королева. М. : Наука, 2003. – 478 с.
2. Михайлов Д. М. Мировой финансовый рынок: тенденции развития и инструменты: монография / Д. М. Михайлов. – М. : Экзамен, 2000. – 768 с.
3. Мэнвил Х. Д. Международные финансы / Мэнвил Х. Д. – М. : Наука, 1996. – 368 с.

4. Сорос Дж. Криза глобального капіталізму: Відкрите суспільство під загрозою / Пер. з англ. Ткачук Р., Фролкін А. / Дж. Сорос. – К. : Основи, 1999. – 259 с.
5. Шинази Г. Дж. Сохранение финансовой стабильности / Г. Дж. Шинази. – МВФ : Управление внешних связей, 2005. – 127 с.
6. Шишков Ю. В. Перспективы глобализации / Ю. В. Шишков // Мировая экономика. Прогноз до 2020 г. – М. : Наука, 2007. – 256 с.
7. Яковец Ю. В. Глобальные экономические трансформации XXI века: монография / Ю. В. Яковец. – М. : Экономика, 2011. – 450 с.
8. Барановський О. І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання: монографія / О. І. Барановський. – К. : КНТЕУ, 2009. – 754 с.
9. Глобальні трансформації і стратегії розвитку / За ред. О. Г Білоруса. – К. : Наукова думка, 2008. – 560 с.
10. Дзюблюк О. Розвиток банківського сектору в умовах деформації світового фінансового простору / О. Дзюблюк // Вісник НБУ. – 2011. – № 10. – С. 76-83.
11. Козюк В. Глобалізація та макроструктурні імперфекції припливу капіталів / В. Козюк // Банківська справа. – 2010. – № 6. – С. 22-35.
12. Луцишин З. Асиметрія та парадокс фінансової глобалізації / З. Луцишин // Міжнародна економічна політика. – 2009. – № 8-9. – С. 35-42.
13. Міщенко В. Особливості посткризового реформування фінансового сектору України / В. Міщенко // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 3-11.
14. Науменкова С. В., Міщенко С. В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури: монографія / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. – К. : УБС, ЦНД НБУ, 2009. – 384 с.
15. Сайт аналітичної і фінансової інформації [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.finance.com.ua>.
16. Центрально-Восточная Европа во второй половине XX века. В 3 т. – Т. № 1. Трансформации 90 –х годов. – Ч. 1. – М. : Наука, 2006. – 346 с.
17. Циганов С. А. Генезис банківських систем у трансформаційних економіках: структурно-функціональний аналіз: монографія / С. А. Циганов. – К. : Академпрес, 2006. – 412 с.
18. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
19. Зимовець В. Тенденції і наслідки експансії західного фінансового капіталу у Східній Європі / В. Зимовець // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 74-83.

MODERN TRENDS OF WORLD FINANCIAL MARKET STRUCTURAL TRANSFORMATIONS IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Tsyganov S. A.

Doctor of Science (economics), professor of Institute of International Relations at National Taras Shevchenko University of Kyiv.

Abstract. *The study of the world financial market development key trends in the context of globalization has actualized of late. The world financial market internationalization that means the highest level of integration comes before globalization. All these processes are oriented to the creation of national financial markets new opportunities and development prospects through geographical expansion.*

Global dimension of the integration deepens owing to the interstate financial and credit relations development boost; competition intensification; foreign investment volumes growth; latter-day financial innovative technologies implementation and modernization of the old ones; new participants involvement.

Financial globalization manifestation peculiarities as an economic phenomenon, its impact on the economies of developed countries and emerging markets require conducting comprehensive research. The scope of the international economic system globalization is primarily determined by the state of integration processes at the financial market and in the banking sector in particular.

World financial market development trends are closely related to the globalization process and consist in the transnational financial companies' and groups establishment that integrate banking and industrial capital. Financial relations liberalization has also promoted the financial services trade internationalization and national financial markets integration into the world financial market.

Key words: globalization processes, world financial market, structural transformations, modern development trends.

References

1. World economy: global tendencies of the 100 years / by red. I.S. Koroleva. – M.: Nauka, 2003. – 478 p.
2. Mihaylov D. M. The World financial market: trends of development and instruments: monograph / by D. M. Mihaylov. – M. : Examen, 2000. – 768 p.
3. Menvil H. D. International finances / by H. D. Menvil. – M. : Nauka, 1996. – 368 p.
4. Soros G. Crisis of global capitalism : Trudged the Open company under threat / translated by Tkachuk R., Frolikin A. / G. Soros – K. : Osnovy, 1999. – 259 p.
5. Shinazi G. Dg. Maintenance of financial stability / by G.Dg. Shinazi. IMF: Management of external connections, 2005. – 127 p.
6. Shishkov Y. V. Prospects of globalization / by Y. V. Shishkov // The World economy. A prognosis to 2020. – M. : Nauka, 2007. – 256 p.
7. Yakovets Y. V. Global economic transformations of XXI century: monograph / by Y. V. Yakovets. – M. : Ekonomika, 2011. – 450 p.
8. Baranovsky O. I. The Financial crises: pre-conditions, consequences and ways of prevention: monograph / by O. I. Baranovsky. – K. : KNTEU, 2009. – 754 p.
9. Global transformations and strategies of development / by red. O. G. Belorus. – K. : Naukova dumka, 2008. – 560 p.
10. Dzubluk O. Development of the bank sector in the conditions of deformation of outer financial space / by O. Dzubluk // Visnyk NBU. – 2011. – № 10. – P. 76-83.
11. Kozuk V. Globalization and macrostructural imperfections of wave of capitals / by V. Kozuk // Bankivska sprava. – 2010. – № 6. – P. 22-35.
12. Lutsyshyn Z.. Asymmetry and paradox of financial globalization / by Z. Lutsyshyn // The International economic policy. – 2009. – № 8-9. – P. 35-42.
13. Michenko V. I. Features of post-crisis reformation financial to the sector of Ukraine / by V. I. Michenko // Finances of Ukraine. – 2010. – № 10. – P. 3-11.
14. Naumenkova S. V., Michenko S. V. Development of the financial sector of Ukraine in the conditions of forming of new financial architecture : monograph / by S. V. Naumenkova, S. V. Michenko. – K. : Banking University, Centre of research of NBU, 2009. – 384 p.
15. Site of analytical and financial information [Electronic resource]: is access Mode: <http://www.finance.com.ua>.
16. Centrally-east Europe is in the second half of of XX of of century. In 3 p. – P. 1. Transformations of 90 th. – M. : Nauka, 2006. – 346 p.
17. Tsyganov S. A. Genesis of the banking systems in transformation economies: structural-functional analysis: monograph / by S. A. Tsyganov. – K. : Akadempres, 2006. – 412 p.
18. Official site of the National bank of Ukraine [Electronic resource]: is access Mode: <http://www.bank.gov.ua>.
19. Zimovets V. Tendencies and consequences of expansion of western financial capital in Eastern Europe / by V. Zimovets // Economy of Ukraine. – 2006. – № 2. – P. 74-83.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СТРУКТУРНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Цыганов С. А.

Доктор экономических наук, профессор кафедры международных финансов Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. *Исследование основных направлений развития мирового финансового рынка в условиях глобализации приобретает особую актуальность в современных условиях. Глобализации предшествует интернационализация мирового финансового рынка, под которой понимается высший уровень интеграции. Эти процессы ориентированы на создание новых возможностей и перспектив развития национальных финансовых рынков путем их географической экспансии.*

Глобальное измерение интеграции углубляется за счет ускорения процессов развития финансово-кредитных отношений между странами и региональными образованиями, усиления конкуренции, увеличения потоков иностранных инвестиций, обновления существующих и внедрения современных инновационных технологий в финансовой сфере, привлечения новых участников.

Особенности проявления финансовой глобализации как экономического феномена, ее влияние на экономику развитых и трансформационных стран требуют всестороннего исследования. Масштабы глобализации международной экономической системы, в первую очередь определяются состоянием интеграционных процессов на финансовом рынке и в кредитно-банковском секторе, в частности.

Тенденции развития мирового финансового рынка тесно связаны с процессами глобализации и заключаются, в образовании транснациональных финансовых компаний, а также больших транснациональных финансовых групп, которые интегрируют, банковский и промышленный капитал. Либерализация финансовых отношений способствовала также интернационализации торговли финансовыми услугами и интеграции национальных финансовых рынков в мировой.

Ключевые слова: *процессы глобализации, мировой финансовый рынок, структурные трансформации, современные тенденции развития.*

УДК 339.371.5

РОЗВИТОК СУЧАСНОЇ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

Мазуренко В. П.

Кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. Інтернет на сьогодні є інструментом ведення бізнесу, що задовольняє інформаційні потреби й створює ефективну систему взаємовідносин підприємств зі споживачами, а також усіма елементами зовнішнього бізнес середовища. Означене актуалізує комплексне дослідження концептуальних засад Інтернет-маркетингу та його інструментарію, ролі мережі Інтернет в процесах глобалізації бізнесу та набуває важливе науково-практичне значення.

Розвиток інформаційних технологій, поява бурхливе зростання електронної комерції стали основою для появи нового напрямку в сучасній концепції маркетингу взаємодії – Інтернет-маркетингу. Як підприємницька діяльність Інтернет-маркетинг включає цілий комплекс взаємопов'язаних методів та інструментів до яких відносять медійну (банерну) рекламу, контекстну (пошукову) рекламу public relations, пошуковий маркетинг (оптимізація сайтів під пошукові системи або SEO та маркетинг із включенням пошукових систем або SEM), просування в соціальних мережах (SMM), оптимізація сайту під соціальні мережі (SMO), BBS, E-mail реклама, e-CRM-системи, вірусний маркетинг, партизанський маркетинг, прямий маркетинг, інтернет-брендинг, блоггинг-маркетинг, віджет-маркетинг, проведення маркетингових досліджень в мережі Інтернет (зокрема, вивчення попиту та споживчої аудиторії, освоєння алгоритмів формування і забезпечення високої ефективності рекламних кампаній, способів правильного позиціонування торгової марки на ринку тощо), збут продукції через мережу Інтернет (Інтернет магазини, торговельні Інтернет системи) тощо.

Спираючись на сучасну концепцію маркетингу взаємодії, яка передбачає побудову довгострокових відносин з клієнтами на основі ефективної системи взаємодії, зокрема за допомогою сучасних засобів комунікації, Інтернет маркетинг можна розглядати як новий напрям означеної концепції. З огляду на означене, Інтернет маркетинг автор визначає як теорію та методологію організації маркетингу в глобальній мережі з використанням сучасних інноваційних ІКТ для досягнення цілей суб'єктів ринкової діяльності через максимальне задоволення потреб кінцевих споживачів.

Інтернет маркетинг як методологія і практично-орієнтований інструментарій ведення бізнесу реалізую свою діяльність через виконання конкретних функцій: аналітичну, управлінську, організацію збуту, організацію виробництва та комунікаційну. Звісно, використання Інтернету привносить нові особливості і переваги в порівнянні з маркетингом, заснованому на традиційних технологіях та класичному маркетингу мікс. Перш за все з'являються нові інструменти проведення маркетингових кампаній. Відбувається поєднання традиційних методів маркетингу та нових інформаційних технологій. В науковій літературі виділяють три основні напрями Інтернет-маркетингу, відповідно до яких доцільно розглядати його інструменти та особливості. Зокрема, кампанії щодо просування; маркетингові дослідження з позиції виробника/продавця продукції; організація

торгівлі через Інтернет. Поява Інтернет маркетингу є ключовим моментом в еволюції просування продукту.

Інтернет, як особлива форма масової комунікації, формує інформаційний простір як інтерактивне середовище з потужним двостороннім зв'язком. Характерною особливістю маркетингових комунікацій Інтернет маркетингу є їх зворотній зв'язок компаній виробників зі споживачами в режимі реального часу, що значно знижує фінансові витрати при комунікації. Інтернет надає маркетингологам унікальні засоби таргетингу.

Інтернет поєднав у собі інтерактивний характер комунікації, гіпермедійну природу і можливість побудови індивідуальної взаємодії. Глобальна комп'ютерна Мережа є одночасно і новим середовищем спілкування, і ринком з десятками мільйонів потенційних клієнтів, які володіють досить високим рівнем доходу.

Поява і розвиток мережі Інтернет, вдосконалення інформаційних технологій, систем, і стандартів їх взаємодії привели до створення нового напрямку сучасного бізнесу – електронного бізнесу, найважливішою складовою якого є електронна комерція. Вона дозволяє компаніям більш повно взаємодіяти з постачальниками і швидше реагувати на запити й очікування споживачів.

Швидке поширення Інтернету як засобу передачі інформації в економіці стало природним продовженням розвитку нових економічних реалій, коли швидкість, точність і простота інформаційного обміну стали нагальними для виживання компанії на ринку. Це ефективний інструмент досліджень, розвитку торгівлі і бізнесу, впливу на аудиторію.

Ключові слова: Інтернет маркетинг, Інтернет технології, інформаційно-комунікаційні технології, інструменти Інтернет маркетингу, електронна торгівля, просування продукту в мережі Інтернет, гіпермедійне середовище, маркетингові дослідження в мережі Інтернет.

Постановка проблеми. Сучасному суспільству притаманне широке впровадження інформаційних технологій і комп'ютерних комунікацій в усі сфери діяльності. Глобалізаційні процеси разом з інформаційно-комунікаційними технологіями формують новий економічний простір, кардинально змінюючи характер функціонування та управління підприємством та економікою в цілому через усунення бар'єрів, пов'язаних з відстанню за допомогою мережі Інтернет, які традиційно визначають місце розташування виробників та постачальників товарів й послуг. За цих умов значно зростає роль Інтернет-технологій, впровадження яких у маркетингову діяльність підприємств, дозволяє останнім адаптуватися до сучасних ринкових умов, підвищувати їх конкурентоспроможність та ефективність функціонування. Інтернет на сьогодні є інструментом для ведення бізнесу, що задовольняє інформаційні потреби й створює ефективну систему взаємовідносин підприємств зі споживачами, а також усіма елементами зовнішнього бізнес середовища.

У цьому зв'язку комплексне дослідження концептуальних засад Інтернет-маркетингу та його інструментарію, ролі мережі Інтернет в процесах глобалізації бізнесу та структурних особливостей маркетингового Інтернет-середовища має важливе науково-практичне значення.

Метою статті є наукове узагальнення теоретичних засад формування та розвитку сучасної концепції маркетингу в мережі Інтернет в умовах глобалізації бізнесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різні аспекти теорії та практики маркетингової діяльності розглянуто у численних працях зарубіжних і вітчизняних учених. До таких досліджень слід віднести роботи Аакера Д., Багієва Г., Батри Р., Бурша А., Герчікової І., Голубкова Е., Доула Р., Елдона І., Завялова Ю., Кезі М., Котлера Ф., Крістофера

М., Маккенона К., Маккарті Е. Дж., Моблі Л., Портера М., Робінсона П., Романова А., Хопкінсона Р., Файнберга І., Шоу А.; українських фахівців: Войчака А., Королькова І., Кредісова А., Лук'яненко Д., Мартянова О., Мови В., Мозгового О., Новицького Є., Онищенко В., Павленка А., Панченка Є., Савельєва С., Старостіної А., Циганкової Т. та інших.

Втім питанням Інтернет-маркетингу значно менше приділено уваги. Основний вклад в дослідження проблем саме Інтернет-маркетингу внесли такі вітчизняні та зарубіжні дослідники як Гейтс Б., Багрін Ю., Береза А., Беррі К., Бойчук І., Вірін Ф., Грехов А., Гуров Ф., Деніел Е., Джоунс Д., Доулінг Л., Дейнекін Т., Ілайес Е., Затонацька Т., Кармінський А., Кафман Х., Литовченко І., Макаров М., Меджиборська Н., Новомлинський Л., Соколова А., Супруненко О., Панкрухін А., Петрик Е., Плєскач В., Пейтел К., Пулфорд А., Райбман М., Сміт П., Тетерман Дж., Хемід Дж., Хенсон У., Царев В., Успенський І. Юрасов О. та інші.

При всій значущості розробок вітчизняних та зарубіжних науковців, деякі проблеми залишаються недостатньо розкритими, особливо коли мова йде про комплексне дослідження системної взаємодії окремих складових. В економічній науковій літературі Інтернет, переважно, висвітлено як середовище електронної торгівлі, інформаційної й рекламної діяльності в умовах розвинутої економіки без врахування особливостей національної бізнес ситуації. Не знайшли відображення такі питання як поєднання двох видів маркетингу, тоді як Інтернет маркетинг розглядається ізольовано, недостатньо проаналізовані концептуальні засади Інтернет маркетингу та його роль у підвищенні конкурентоспроможності підприємства на світових товарних ринках.

Втім, значення інформаційно-комунікаційних детермінант розвитку підприємницької діяльності стрімко змінюється, що потребує нових розробок і, зокрема, актуалізує дослідження та узагальнення теорії та методології організації маркетингу в гіпермедійному середовищі Інтернету.

Основні результати дослідження. Мережа Інтернет відіграє важливу роль в процесі економічної глобалізації, оскільки вона розширює для компаній з усього світу можливості з доступу до інформаційних, фінансових, виробничих та трудових видів ресурсів, істотно спрощує ведення глобальних комунікацій і здійснення логістики, дозволяє знижувати витрати, а також виходити на будь-які національні та глобальні ринки. Саме використання Інтернет-технологій сприяло бурхливому розвитку міжнародних фінансових інститутів (фондових ринків), виходу реальних компаній у глобальне віртуальне середовище, розвитку електронного бізнесу, появи нових галузей економіки, у тому числі на міжнародній арені (аутсорсинг, офшорне програмування тощо) [1, с. 72].

Разом з тим, розвиток маркетингових концепцій та їх застосування в практиці підприємницької діяльності підтверджує той факт, що поряд з економічною глобалізацією спостерігається ще одна світова тенденція – формування особливого, персоніфікованого ставлення до кожного споживача. Глобальне зростання конкуренції змушує міжнародні компанії значно індивідуалізувати підхід до кожного споживача, а глобалізація суттєво підвищує значущість комунікаційної функції, яка сприяє встановленню динамічного узгодження інструментарію маркетингу з мінливими потребами цільового ринку та кожного окремого покупця. Ефективна інтеграція мережі Інтернет до програм міжнародних маркетингових комунікацій спрощує, прискорює та здешевлює взаємодію між суб'єктами світового господарства.

Отже розвиток теорії маркетингу йде шляхом трансформації практичного маркетингу від суспільства масового споживання в індивідуальний маркетинг, а також збільшення тривалості взаємодії – від одиничних обмінів цінностями та інформацією до безперерв-

ності комунікативного процесу з клієнтами. Практична реалізація цього напрямку розвитку маркетингу стає можливою завдяки , з одного боку , безперервного вдосконалення і все більш широкого розповсюдження інформаційних систем та всесвітньої мережі, що привносять нові більш економічні та оперативніші, гнучкі засоби реалізації маркетингу взаємодії (відносин) і індивідуалізованого обслуговування клієнтів, а з іншого – появи і розвитку нових виробничих технологій, які дозволяють виробляти продукцію з урахуванням індивідуальних переваг кожного клієнта. Поява Інтернет маркетингу є ключовим моментом в еволюції просування продукту.

Характерною особливістю маркетингових комунікацій Інтернет маркетингу є їх зворотній зв'язок компаній виробників зі споживачами в режимі реального часу, що значно знижує фінансові витрати при комунікації. Інтернет надає маркетингологам унікальні засоби таргетингу: виокремлення цільової аудиторії за певними ознаками (географічними, соціально-демографічними, поведінковими, економічними тощо, у тому числі й вузькоспеціалізованої, й донести до неї рекламну інформацію. При цьому мережа дозволяє зібрати повну статистичну інформацію в зручному для аналізу вигляді, оцінити ефективність обраної маркетингової програми і оперативно внести необхідні корективи. Таким чином, Інтернет, як особлива форма масової комунікації, формує інформаційний простір як інтерактивне середовище з потужним двостороннім зв'язком.

Інтернет поєднав у собі інтерактивний характер комунікації, гіпермедійну природу і можливість побудови індивідуальної взаємодії. Глобальна комп'ютерна Мережа є одночасно і новим середовищем спілкування, і ринком з десятками мільйонів потенційних клієнтів, які володіють досить високим рівнем доходу. Нові комунікативні характеристики Інтернету вимагають нового погляду на процеси комунікації і перегляду використовуваних раніше підходів до споживачів.

Розвиток інформаційних технологій, серед яких одне з ключових місць зайняв Інтернет, поява і бурхливе зростання електронної комерції стали основою для появи нового напрямку в сучасній концепції маркетингу взаємодії – Інтернет-маркетингу. Як підприємницька діяльність Інтернет-маркетинг включає цілий комплекс взаємопов'язаних методів та інструментів до яких відносять медійну (банерну) рекламу, контекстну (пошукову) рекламу і public relations, пошуковий маркетинг (оптимізація сайтів під пошукові системи або SEO та маркетинг із включенням пошукових систем або SEM), просування в соціальних мережах (SMM), оптимізація сайту під соціальні мережі (SMO), BBS, E-mail реклама, e-CRM-системи, вірусний маркетинг, партизанський маркетинг, прямий маркетинг, інтернет-брендінг, блогінг-маркетинг, віджет-маркетинг, проведення маркетингових досліджень в мережі Інтернет (зокрема, вивчення попиту та споживчої аудиторії, освоєння алгоритмів формування і забезпечення високої ефективності рекламних кампаній, способів правильного позиціонування торгової марки на ринку тощо), збут продукції через мережу Інтернет (Інтернет магазини, торговельні Інтернет системи) тощо.

Спираючись на сучасну концепцію маркетингу взаємодії, яка передбачає побудову довгострокових відносин з клієнтами на основі ефективної системи взаємодії, зокрема за допомогою сучасних засобів комунікації, Інтернет маркетинг можна розглядати як новий напрям означеної концепції. З огляду на означене, Інтернет маркетинг автор визначає як теорію та методологію організації маркетингу в глобальній мережі з використанням сучасних інноваційних ІКТ для досягнення цілей суб'єктів ринкової діяльності через максимальне задоволення потреб кінцевих споживачів.

Звісно, що поява та розвиток мережі Інтернет привнесло зміни у всі сфери суспільного життя. Технологічні можливості Інтернет обумовлюють швидкий розвиток світового ін-

формаційного співтовариства. У свою чергу дослідження показують, що під впливом розвитку Інтернет відбуваються суттєві зміни в структурі та механізмах управління бізнесом взагалі, та його маркетинговими складовими зокрема [2, с. 218].

Інтернет маркетинг як методологія і практично-орієнтований інструментарій ведення бізнесу реалізую свою діяльність через виконання конкретних функцій: аналітичну, управлінську, організацію збуту, організацію виробництва та комунікаційну. Звісно, використання Інтернету привносить нові особливості і переваги в порівнянні з маркетингом, заснованому на традиційних технологіях та класичному маркетингу мікс. Перш за все з'являються нові інструменти проведення маркетингових кампаній. Відбувається поєднання традиційних методів маркетингу та нових інформаційних технологій. В науковій літературі виділяють три основні напрями Інтернет-маркетингу, відповідно до яких доцільно розглядати його інструменти та особливості. Зокрема, кампанії щодо просування; маркетингові дослідження з позиції виробника/продавця продукції; організація торгівлі через Інтернет.

Як зазначалося раніше у традиційному розумінні Інтернет -маркетинг зводиться до використання сукупності різного роду комунікаційних і комп'ютерних засобів, у тому числі і спеціалізованих, які забезпечують вирішення маркетингових завдань щодо інформування, зворотнього зв'язку зі споживачем тощо. Однак, відмінність Інтернет-технологій від інших комунікаційних каналів, що використовують в традиційному маркетингу, полягає у високому рівні інтерактивності: покупцеві не тільки відправляється маркетингове повідомлення, а й повинні бути створені умови для надання будь-якої інформації за його запитом. Реалізувати повноцінний діалог з покупцем через Інтернет (а саме це відрізняє даний комунікаційний канал від інших) без створення «цифрової форми » товару неможливо. Тому Інтернет-маркетинг розглядається не тільки як сукупність прийомів і методів проведення маркетингових дій з використанням Інтернет-технологій, але і як самостійна галузь маркетингу, що забезпечує просування і підтримку власне самої інформаційної форми товарів і послуг, так званої «цифрової форми товару». Однією із основних властивостей середовища Інтернету є її гіпермедійна природа, що характеризується високою ефективністю в поданні та засвоєнні інформації, що значно підвищує можливості маркетингу в посиленні взаємозв'язку підприємств і споживачів. Такий засіб комунікації є моделлю «багато до багатьох» в основі якої лежить pull-модель одержання інформації споживачами.

Часові масштаби в середовищі Інтернету також значно відрізняються від звичайного. Висока ефективність комунікаційних властивостей Інтернету забезпечує можливість скорочення часу на пошук партнерів, прийняття рішень, здійснення угод, розробку нової продукції тощо. Інформація та послуги в Інтернеті доступні цілодобово. Крім того, його комунікативним характеристикам властива висока ступінь гнучкості, що дозволяє легко робити заміну наданої інформації, і, тим самим, підтримувати її актуальність без затримки у часі і витрат на поширення.

Крім того, Інтернет не обмежуються тільки комунікаційними функціями, а також включає в себе можливість укладання угод, здійснення покупок і проведення платежів, надаючи йому риси глобального електронного ринку. Завдяки Інтернет-технологіям можливе створення єдиного інформаційного простору для всіх учасників процесу поставок (менеджерів відділу збуту, фінансових служб), що дозволяє швидко і ефективно обробляти замовлення, складати всю необхідну документацію.

Названі ефекти також призводять до значного скорочення транзакційних витрат, тобто витрат, пов'язаних з налагодженням і підтриманням взаємодії між компанією, її замов-

никами і постачальниками. При цьому вартість комунікацій, в порівнянні з традиційними засобами, стає мінімальною, а їх функціональність і масштабованість значно зростають.

Ще однією важливою особливістю Інтернету є інтеграція елементів маркетингу. Так, класичні 4Р важко розділити у випадку Інтернет-проекту. Наприклад, дизайн і навігація веб-сайта відноситься відразу до всіх чотирьох елементів комплексу маркетингу. Цю особливість доцільно враховувати при розробці та організації підтримки сайту фірми, оскільки вона не лише дає величезні можливості, але й створює значне коло загроз, ускладнюючи тим самим виявлення і вирішення проблем.

Однією із найбільш фундаментальних властивостей Інтернету щодо сучасної комерції, є перехід ключової ролі від виробників до споживачів. Інтернет зробив реальністю для компаній можливість привернути увагу нового клієнта всього за десятки секунд, проведених ним перед екраном комп'ютера. Однак у той же час він дав можливість тому ж користувачеві за кілька клацань миші перейти до будь-якого з конкурентів. У такій ситуації увага покупців стає найбільшою цінністю, а встановлення взаємодії з клієнтами головним капіталом компаній. [3, с. 35]

Важливе значення набуває персоналізація взаємодії та перехід до маркетингу «один одному», оскільки використовуючи засоби електронної взаємодії, компанії можуть отримувати детальну інформацію про запити кожного індивідуального замовника і автоматично надавати продукти та послуги, що відповідають індивідуальним вимогам. Наприклад, персональне надання web-сайту для кожного з клієнтів або партнерів компанії. [3, с. 39].

Інтернет маркетинг розширює традиційні межі маркетингових досліджень, результатом яких стає розробка стратегії поведінки на віртуальному ринку, у вигляді сайту і його оптимізації за даними аналізу попиту.

Перевагами Інтернет-маркетинг порівняно з традиційною системою маркетингу є значне зниження вартості і скорочення часових витрат на маркетингові дослідження, розширення інформаційного простору, зручність подання та використання, повнота та актуальність інформації, спрощення управління життєвим циклом продукту.

На сьогодні в розпорядженні Інтернет-маркетолога знаходиться безліч методів просування, як конвенціональних, так і заборонених, неконвенціональних: пошукова оптимізація, контекстна реклама, банери, сайти-супутники, професійна організація інтерфейсів, дорвеї, спам тощо. Найефективнішим способом просування є просування сайту його користувачами, так званий вірусний маркетинг: генерація контенту, тобто інформаційного наповнення, самими користувачами, залучення їх у тісну взаємодію, установка ними посилань у блогах, на домашніх сторінках, відправка друзям по електронній пошті і через Інтернет-засоби передачі повідомлень. Правильно підібрані важелі впливу і явна стимуляція перетворюють просування проекту в «сніговий ком», який росте з кожним днем, підвищуючи рейтинги і збільшуючи аудиторію. Однак даний спосіб застосовується не для всіх типів продуктів.

Унікальність контенту і / або пропонованого сервісу, а також повнота і актуальність наданої інформації на сьогодні грають провідну роль в успішному просуванні продукту. Також важливі зручності навігації, дотримання основних принципів юзабіліті. Це відноситься до всіх типів сайтів.

Зниження трансформаційних витрат може досягатися за рахунок оптимального вибору структури товарного асортименту, скорочення часу на розробку і впровадження нової продукції, обґрунтованої політики ціноутворення, зниження кількості посередників, витрат на збут тощо.

Поява і розвиток мережі Інтернет, вдосконалення інформаційних технологій, систем, і стандартів їх взаємодії привели до створення нового напрямку сучасного бізнесу – електронного бізнесу, тобто, це будь-яка діяльність, що використовує можливості глобальних інформаційних мереж для ведення комерційної діяльності. Найважливішою складовою електронного бізнесу є електронна комерція – ведення бізнесу в глобальному масштабі. Вона дозволяє компаніям більш повно взаємодіяти з постачальниками і швидше реагувати на запити й очікування споживачів. Компанії отримують можливість вибору постачальників незалежно від географічного розташування, а також можливість виходу на глобальний ринок зі своїми товарами та послугами.

Втім, виникнення он-лайн маркетингу пред'являє інші вимоги до роботи маркетолога. Насамперед це розширення меж власної свідомості, внутрішнє усвідомлення глобальності позачасового ринку, що не має державних, митних й інших кордонів, але з притаманними йому культурними й національними особливостями, стрімкий розвиток науково-технічного прогресу. У цьому зв'язку великого значення набуває вивчення маркетингом мотивації покупок через Інтернет. У. Руделіус виділяє шість основних причин такого вибору споживачами:

1. Зручність. Покупець може отримати інформацію про десятки тисяч найменувань товарів і послуг або доручити пошук погрібного йому товару пошуковим роботам (bots) – своєрідним електронним агентам із закупівлі, які переглядають зміст web-сайтів, порівнюючи ціни й характеристики різних товарів і послуг.

2. Низькі витрати. Звичайно на розвинутих локальних віртуальних ринках ціни на традиційні товари й послуги такі ж, як у реальній економіці або плаваючі; при цьому заощаджується час і кошти, витрачені на пошук товарів, відвідування магазинів й офісів.

3. Широкий вибір товарів.

4. Можливість безпосереднього спілкування із продавцем і виробником у діалоговому режимі, персоналізовані онлайн-ради.

5. Адаптація товару під конкретного споживача, особливо в промисловому маркетингу.

6. Контроль над процесом ухвалення рішення про покупку. Росту рівня мотивації споживачів сприяє посилення інтерактивності Інтернет-економіки – надання зв'язку в реальному часі в напрямках від компанії до споживача й від споживача до компанії; створення відносин «один-з-одним».

Зазначимо, що електронний бізнес є більш широким поняттям до якого входять будь-які форми взаємодії між суб'єктами ринку за допомогою цифрових технологій: обмін інформацією, проведення маркетингових досліджень; встановлення контактів, наприклад, між потенційними замовниками та постачальниками; перед – і після продажна підтримка, наприклад, надання докладної інформації про продукти і послуги, документації, відповідей на питання споживачів тощо; продаж товарів і послуг; електронна оплата, в тому числі з використанням електронних платіжних систем; поширення продуктів, включаючи як управління доставкою та її відстеження для фізичних продуктів, так і безпосередню доставку продуктів, які можуть поширюватися електронним шляхом; можливість організації віртуальних підприємств; здійснення бізнес процесів, спільно керованих компанією та її торговими партнерами.

Електронна комерція є тільки однією із складових частин електронного бізнесу, яка обмежується проведенням угод за допомогою електронних систем, наприклад, продаж товарів або надання послуг через Інтернет.

Наведе свідчить про актуальність розвитку Інтернет-маркетингу, значущість якого підвищується з кожним днем, тоді як маркетологи та керівники стають все більш і більш Інтернет-грамотними, що дозволяє компаніям значно скоротити витрати на розробки та

реалізацію маркетингових програм, і як наслідок, підвищити ефективність управління підприємства в цілому. Інтернет-маркетинг здатний підвищити релевантність реклами, оптимізувати сценарій показу, оптимізувати вибірку аудиторії і медіа план тощо. Умовно кажучи, на основі моніторингу користувачів, їх споживчих переваг, смаків та інтересів, вибудовується клієнтоорієнтована маркетингова стратегія ефективного управління компанією.

На сьогодні Інтернет – це об'єднання великої кількості мереж. Кожна мережа складається з десятків і сотень серверів. Сервери сполучені між собою різноманітними лініями зв'язку: кабельними, наземним радіозв'язком, супутниковим радіозв'язком. До кожного серверу підключається велика кількість комп'ютерів і локальних комп'ютерних мереж, що є клієнтами мережі. Для компаній, що прагнуть використовувати Інтернет у своїй комерційній діяльності відкривається ряд переваг:

- можливість швидше реагувати на мінливі ринкові умови: оперативно змінювати асортимент, ціни й описи товарів і послуг;
- аналіз реакції покупців на ті чи інші пропозиції дозволяє одержувати додаткову інформацію про їхні потреби і негайно вносити необхідні корективи в рекламу;
- крім того, не можна відкидати можливість заощадити на поширенні інформації.

Інтернет зробив і продовжує робити дуже сильний вплив на формування і розвиток світового інформаційного співтовариства. Як соціальне явище Інтернет – глобальний засіб комунікацій, що забезпечує обмін текстовою, графічною, аудіо- і відеоінформацією і доступ до он-лайн служб без територіальних і національних границь. Це ефективний інструмент досліджень, розвитку торгівлі і бізнесу, впливу на аудиторію.

Висновки. Активне впровадження широкого спектру інформаційних технологій в економічну діяльність сприяло підвищенню ефективності, у тому числі на основі нових підходів до побудови бізнес-процесів та інформаційного обміну, розроблених за допомогою технологій Інтернету. З іншого боку це посилило конкуренцію. Швидке поширення Інтернету як засобу передачі інформації в економіці стало природним продовженням розвитку нових економічних реалій, коли швидкість, точність і простота інформаційного обміну стали нагальними для виживання компанії на ринку.

Список використаної літератури

1. Онлайновый электронный бизнес : реальность, конкурентоспособность, эффективность: учеб. пособие / [Я. Г. Берсуцкий, Л. С. Винарик, А. Я. Берсуцкий и др.]; Нац. акад. наук Украины, Ин-т экономики пром-сти, Донец. ун-т экономики и права. – Донецк : ДонУЭП, 2008. – 328 с.
2. Успенский И. В. Интернет-маркетинг. Учебник / И. В. Успенский – СПб. : Изд-во СПбГУЭиФ, 2003. – 197 с.
3. Петрик, Е. А. Интернет-маркетинг / Е. А. Петрик. – М. : МФПА, 2004. – 299 с.

THE DEVELOPMENT OF THE MODERN CONCEPT OF MARKETING ON THE INTERNET

Mazurenko V. P.

Candidate of economic sciences, associate professor, professor of department of international business of Institute of international relations of Kyiv National Taras Shevchenko University.

Abstract. *Modern society is inherent in the broad implementation of information technologies and computer communications in all areas of human activity. Given these conditions, the role of Internet technologies, whose implementation in the marketing activities of enterprises al-*

lows the latter to adapt to current market conditions and increase company's competitiveness and efficiency of operation, significantly escalates. The Internet today helps to conduct business, meeting information needs and creating effective system of business relationship with customers, as well as with all elements of the business environment.

The aforementioned statement actualizes the comprehensive study of the conceptual foundations of Internet marketing and its tools, the role of the Internet in globalization of business, scientific and practical importance.

Development of information technologies, emergence and rapid growth of e-commerce have become the basis for the rise of a new trend in modern marketing concept of interaction that is Internet marketing. As a business, Internet marketing includes a set of interconnected methods and tools, including a media (banner) advertising, contextual (search) advertising and public relations, search engine marketing (optimization of websites for search engines or SEO, and search engines marketing or SEM), promotion in social networks (SMM), website optimization to social media (SMO), BBS, e-mail advertising, e-CRM-systems, viral marketing, guerilla marketing, direct marketing, online branding, blog marketing, widget marketing, marketing research on the Internet (including demand analysis and consumer audience studies, development of algorithms for the formation and maintenance of high effectiveness of advertising campaigns, ways of correct positioning of the brand in the market, etc.), product marketing via Internet (online shopping, shopping Internet systems) etc.

Based on the modern concept of marketing interaction that involves building long term relationships with clients, resting on an effective system of interaction, in particular by means of modern communications, Internet marketing can be seen as a new trend of the aforementioned concept. Seeing this, author defines Internet marketing as the theory and methodology of marketing organization in a global network, using modern innovative ICT to achieve the objectives of market activity by the maximum satisfaction of consumers.

As a methodology and practical tool for conducting business, Internet marketing implements its activities through carrying out specific functions: analytical, managerial, sales organization, production and communication. Of course, the use of the Internet brings new features and advantages comparing to marketing based on traditional techniques and classic marketing mix. First of all, there are new tools for conducting marketing campaigns. There is a combination of traditional methods of marketing and new information technologies. Typically three main areas of online marketing are emphasized in the literature. In particular, promotion campaigns, producer's market research, organization of trade over the Internet. The advent of Internet marketing is a key point in the evolution of product promotion.

As a special type of mass communication, the Internet forms an information space as an interactive environment with a powerful two-way communication. The unique feature of Internet marketing communication is a feedback between manufacturing companies and customers; it greatly reduces the financial costs for communication. Internet provides marketer with a unique means of targeting.

Internet combines interactive communications, hypermedia nature and the possibility of setting individual interaction. Global network is both a new medium of communication, and the market with tens of millions of potential customers who have pretty high income.

Emergence and development of the Internet, improvement of information technologies, systems, and standards of interaction led to the creation of a new trend in modern business, that is e-business, being the most important component of e-commerce. It allows companies to interact with vendors in greater depth and respond more quickly to customers' requests and expectations.

The rapid spread of the Internet as a transmission medium in the economy has become a natural extension of the new economic realities, where speed, accuracy and ease of information sharing have become an imperative for the survival of the company. It is an effective tool of research, trade and business development, and impact on the audience.

Key words: *Internet (online) marketing, Internet technology, information and communication technologies, online marketing tools, e-commerce, promoting the product on the Internet, hypermedial environment, marketing research on the internet.*

Referances

1. Onlaynovyyiy elektronnyiy biznes: realnost, konkurentosposobnost, effektivnost: ucheb. posobie / [Ya. G. Bersutskiy, L. S. Vinarik, A. Ya. Bersutskiy i dr.]; Nats. akad. nauk Ukrainyi, In-t ekonomiki prom-sti, Donets. un-t ekonomiki i prava. – Donetsk : DonUEP, 2008. – 328 s.
2. Uspenskiy I.V. INTERNET-MARKETING. Uchebnik/ I. V. Uspenskiy – SPb.: Izd-vo SPGUEiF, 2003. – 197 s.
3. Petrik, E. A. Internet-marketing / E. A. Petrik. – М. : MFPA, 2004. – 299 s.

РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Мазуренко В. П.

Кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры международного бизнеса Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. *Интернет сегодня является инструментом ведения бизнеса, удовлетворяет информационные потребности и создает эффективную систему взаимоотношений предприятий с потребителями, а также всеми элементами внешней бизнес среды. Указанное актуализирует комплексное исследование концептуальных основ Интернет-маркетинга и его инструментария, роли сети Интернет в процессах глобализации бизнеса и имеет важное научно-практическое значение.*

Развитие информационных технологий, появление и бурный рост электронной коммерции стали основой для появления нового направления в современной концепции маркетинга взаимодействия – Интернет-маркетинга. Как предпринимательская деятельность Интернет-маркетинг включает целый комплекс взаимосвязанных методов и инструментов, в частности, медийная (баннерная) реклама, контекстная (поисковая) реклама и public relations, поисковый маркетинг (оптимизация сайтов под поисковые системы или SEO и маркетинг с включением поисковых систем или SEM), продвижение в социальных сетях (SMM), оптимизация сайта под социальные сети (SMO), BBS, E-mail реклама, e-CRM -системы, вирусный маркетинг, партизанский маркетинг, прямой маркетинг, интернет-брендинг, блоггинг-маркетинг, виджет-маркетинг, проведение маркетинговых исследований в сети Интернет (в частности, изучение спроса и потребительской аудитории, освоение алгоритмов формирования и обеспечения высокой эффективности рекламных кампаний, способов правильного позиционирования торговой марки на рынке и т.д.), сбыт продукции через Интернет (Интернет магазины, торговые Интернет системы) и т. д.

Основываясь на положениях современной концепции маркетинга взаимодействия, которая предусматривает построение долгосрочных отношений с клиентами на основе эффективной системы взаимодействия, в частности с помощью современных средств коммуникации, Интернет маркетинг можно рассматривать как новое направление указанной концепции. Исходя из этого, Интернет-маркетинг автор определяет как теорию

и методологию организации маркетинга в глобальной сети с использованием современных инновационных ИКТ для достижения целей субъектов рыночной деятельности через максимальное удовлетворение потребностей конечных потребителей.

Интернет маркетинг как методология и практически ориентированный инструмент ведения бизнеса реализуют свою деятельность через выполнение следующих функций: аналитическую, управленческую, организацию сбыта, организацию производства и коммуникационную. Безусловно, Интернет приносит новые особенности и преимущества по сравнению с маркетингом, основанном на традиционных технологиях и классическом маркетинге микс. Прежде всего, появляются новые инструменты проведения маркетинговых кампаний. Происходит сочетание традиционных методов маркетинга и новых информационных технологий. В научной литературе выделяют три основных направления Интернет-маркетинга, в соответствии с которыми целесообразно рассматривать его инструменты и особенности. В частности, кампании по продвижению; маркетинговые исследования с позиции производителя / продавца продукции, организация торговли через Интернет. Появление Интернет маркетинга является ключевым моментом в эволюции продвижения продукта.

Интернет, как особая форма массовой коммуникации, формирует информационное пространство как интерактивную среду с мощной двусторонней связью. Характерной особенностью маркетинговых коммуникаций Интернет маркетинга является их обратная связь компаний производителей с потребителями в режиме реального времени, что значительно снижает финансовые затраты при коммуникации. Интернет предоставляет маркетинговым средствам таргетинга.

Интернет объединил в себе интерактивный характер коммуникации, гипермедийную природу и возможность построения индивидуального взаимодействия. Глобальная компьютерная сеть является одновременно и новой средой общения, и рынком с десятками миллионов потенциальных клиентов, обладающих достаточно высоким уровнем дохода.

Появление и развитие сети Интернет, совершенствование информационных технологий, систем и стандартов их взаимодействия привели к созданию нового направления современного бизнеса – электронного бизнеса, важнейшей составляющей которого является электронная коммерция. Она позволяет компаниям более полно взаимодействовать с поставщиками и быстрее реагировать на запросы и ожидания потребителей.

Быстрое распространение Интернета как средства передачи информации в экономике стало естественным продолжением развития новых экономических реалий, когда скорость, точность и простота информационного обмена стали насущными для выживания компании на рынке. Это эффективный инструмент исследований, развития торговли и бизнеса, воздействия на аудиторию.

Ключевые слова: Интернет-маркетинг, Интернет технологии, информационно-коммуникационные технологии, инструменты Интернет маркетинга, электронная торговля, продвижение продукта в сети Интернет, гипермедийная среда, маркетинговые исследования в сети Интернет.

УДК 339.54

НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Бережнюк І. Г.

Доктор економічних наук, доцент, директор Державного науково-дослідного інституту митної справи.

Несторишен І. В.

Кандидат економічних наук, доцент, завідувач відділу наукових досліджень з організаційних питань митної справи Державного науково-дослідного інституту митної справи.

Анотація. В статті проаналізовано сучасні підходи до нетарифного регулювання в країнах Європейського Союзу. Зазначено, що відповідно до нормативних документів існує поняття «технічні бар'єри в торгівлі», під якими розуміють обов'язкові технічні регламенти та добровільні стандарти, що визначають специфічні характеристики товарів: розмір, форму, дизайн, маркування упаковки, функціональність і продуктивність. Наголошено, що «принцип відкритої ринкової економіки з вільною конкуренцією», має загальний характер і не описує міру відкритості та свободи конкуренції, що дає можливість досить гнучко використовувати певні протекціоністські заходи. Визначено, що нетарифне регулювання у рамках європейської промислової політики розподіляється на два рівні: перший рівень – перешкоди на рівні держав-членів, другий – бар'єри на рівні ЄС. Проаналізовано динаміку та особливості застосування країнами ЄС нетарифних заходів в розрізі країн. Крім того, авторами розглянуто практику країн ЄС щодо сприяння просуванню сільськогосподарської продукції та продовольства за межами ЄС.

Ключові слова: нетарифне регулювання, Європейський Союз, митна політика, квотування.

Постановка проблеми. Поетапне зниження рівня тарифного захисту країн в процесі реалізації своїх зобов'язань щодо приєднання до СОТ та інших міждержавних угод, посилення глобалізаційних процесів вивели на перший план нетарифні заходи регулювання, як найбільш ефективні засоби захисту ринку. Ця тенденція особливо чітко спостерігається в останні два десятиліття в силу недостатньої визначеності застосування і можливості багаторазового та тривалого використання нетарифних бар'єрів щодо одного і того ж товару. При цьому необхідно відзначити, що у світовій практиці відсутнє загальновизнане визначення нетарифних бар'єрів, їх класифікація, єдина методологія кількісної оцінки наслідків їх застосування. Ці обставини лежать в основі проблем, з якими стикаються як державні органи влади, так і учасники ринку у врегулюванні спірних питань застосування нетарифних бар'єрів. Зазначимо, тарифні і нетарифні заходи регулювання вперше були узагальнені Секретаріатом Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) наприкінці 60-х років. Це ж Угода визначила нетарифне регулювання як «будь-які дії, крім тарифів, що перешкоджають вільному потоку міжнародної торгівлі» [1, с. 245].

Мета статті – проаналізувати сучасну політику нетарифного регулювання в ЄС, визначити її рівні та особливості реалізації в умовах зростання зовнішніх загроз.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На думку європейських науковців, нетарифне регулювання – це перш за все встановлені державою заходи, що спрямовані на зміну еластичності попиту на імпорт та забезпечення ефективної конкурентної політики.

Методологію з класифікації та оцінки наслідків нетарифного регулювання обговорювали такі європейські науковці, як Дірдорф і Стерн, Робертс, Жослінг та Орден, Бора, Кувахара і Лерд, але ґрунтовно проблеми доступності даних і кількісної оцінки досліджували тільки Маскус, Вілсон і Оцуки. Болдуїн у своїй головній праці визначає «нетарифні викривлення, як будь-які заходи (державні або приватні), які виникають у міжнародній торгівлі товарами і послугами, або ресурсами, що виділяються на виробництво цих товарів і послуг, так, щоб зменшити потенційний реальний світовий дохід» [2, с. 54]. Дірдорф і Стерн використовують термін нетарифних бар'єрів, які мають такі характеристики: скорочення обсягу імпорту, зростання цін на імпорт, зміна еластичності попиту на імпорт, мінливості і невизначеності в їх здійсненні [3, с. 112]. Хоч аналіз досліджень авторів в основному теоретичний, вони пропонують систему класифікації, яка, по суті, включає ціну (за винятком тарифів) та кількісні заходи. П. Некра визначає нетарифні бар'єри торгівлі, як урядові закони, правила, стратегії чи норми, які або захищають вітчизняну промисловість і продукцію від іноземної конкуренції, або штучно стимулюють експорт конкретних вітчизняних товарів [4]. Прикладами таких бар'єрів є кількісні обмеження, тарифні квоти, добровільні обмеження експорту, упорядкований маркетинг, експортні субсидії, державні закупівлі, ліцензування імпорту, антидемпінгові/компенсаційні мита та технічні бар'єри в торгівлі.

Основні результати дослідження. Відповідно до статті 21 розділу V Договору про Європейський Союз, він «працює заради досягнення високого рівня співпраці в усіх сферах міжнародних відносин, з метою заохочення до інтеграції всіх країн у світову економіку, зокрема шляхом поступового скасування обмежень міжнародної торгівлі» [5]. Згідно зі ст. 34 та 35 цього Договору заборонено кількісні обмеження на імпорт, експорт та на всі заходи еквівалентної дії між державами-членами. Проте в ст. 36 дозволяються заборони чи обмеження для встановлення суспільного порядку чи суспільної безпеки, захисту здоров'я та життя людей, тварин чи рослин, захисту промислової та комерційної власності тощо. Як бачимо, мова не йде про застосування їх до третіх країн – не членів ЄС. Про це йдеться і у працях Л. Дюбуа, К. Блюмана, які стверджують, що вільний рух товарів базується переважно на внутрішніх нормах Співтовариства, а торговельна політика регулює відносини товарообігу з третіми країнами на договірній основі [6, с. 184]. Також державам-членам забороняється впровадження будь-яких нових заходів, що суперечать принципам ЄС чи які обмежують сферу застосування статей про заборону мит та кількісних обмежень між державами-членами.

Однак, за ст. 169, будь-якій державі-члену дозволяється «зберігати чи впроваджувати більш суворі захисні заходи» для захисту прав споживачів, але із погодженням з Договорами та сповіщенням Комісії. У ЄС у всіх секторах економіки існують технічні вимоги, які мають значний вплив на ввезення/вивезення більшості товарів. Термін «технічні бар'єри в торгівлі» відносять до обов'язкових технічних регламентів та добровільних стандартів, які визначають специфічні характеристики, які продукт повинен мати, наприклад: розмір, форму, дизайн, маркування упаковки, функціональність і продуктивність. Конкретні процедури, які використовуються для перевірки товарів відповідно до цих вимог, також підпадають під визначення «технічні бар'єри в торгівлі» [7]. Ці так звані «процедури оцінки відповідності» можуть включати, наприклад, тестування продукту, експертизу та сертифікацію тощо.

О. Шнирков виділяє два основних принципи, яких в цілому дотримуються країни-члени ЄС у сфері міжнародної торгівлі [8, с. 42]:

- лібералізація торгівлі в країнах ЄС між собою та іншими країнами, зняття бар'єрів та обмежень у світовій торгівлі, що сприяє ефективнішому розміщенню ресурсів тощо;

- захист певних сфер та галузей національних економік країн-членів від конкуренції з боку виробників третіх країн з метою поступової адаптації національних виробників протягом певного часу до глобальної конкуренції.

Також О. Шнирков зазначає, що «згодом саме торговельні угоди стали охоплювати не лише питання тарифів, а й інші питання торговельних заходів, а саме кількісні обмеження, технічні бар'єри, торговельні режими, торговельні аспекти інвестицій, послуг тощо». Можна погодитись з думкою автора, що ст. 4, п. 1 Римських угод, визнаючи основним принципом торговельної політики ЄС «принцип відкритої ринкової економіки з вільною конкуренцією», має загальний характер і не описує міру відкритості та свободи конкуренції, що дає можливість досить гнучко використовувати певні протекціоністські заходи, а також з думкою, що «відсутність певного рівня конкурентоспроможності підприємств не має бути чинником використання захисних заходів торговельної політики: саме відкритість ринків повинна стимулювати конкурентоспроможність».

Відмітимо, набуття чинності Лісабонського договору у грудні 2009 р. призвело до значних змін у правовій та інституційній базах для ЄС у сферах торгівлі та інвестиційної політики. Серед конкретних пропозицій договору такі: поглибити торговельні відносини з «іншими стратегічними партнерами», у тому числі з Китаєм, Японією, Росією і Сполученими Штатами, зокрема шляхом усунення нетарифних бар'єрів; допомогти бізнесу ЄС на світових ринках шляхом створення механізму для відновлення балансу між відкритими ринками в ЄС, наприклад у сфері державних закупівель, а також створити нову систему правил торгових преференцій для країн, що розвиваються.

Зазначимо, нетарифне регулювання у рамках європейської промислової політики розподіляється на два рівні. Перший рівень – перешкоди на рівні держав-членів, другий – бар'єри на рівні ЄС [9]. Зазначимо, протягом 2010 р. в ЄС вжито 125 антидемпінгових заходів. Було заборонено імпорт з 27 країн чи територій. На частку Китаю припадало 44% від загальної кількості заходів, порівняно з 38% у 2008 р., а на Індію, Росію і Таїланд – кожному близько 6%. За даними комісії, середня тривалість антидемпінгових заходів у країнах ЄС становить 6-7 років, близько 12% антидемпінгових заходів залишаються чинними протягом більше десяти років. Близько третини товарів, що підпадають під антидемпінгові заходи в ЄС, – це хімічні речовини, 23% – кольорові метали, включаючи залізо і сталь, 7% – мінеральні продукти, 6% – текстильні вироби, одяг і взуття. ЄС не підтримує кількісних обмежень на імпорт з членів СОТ задля захисту вітчизняних виробників. Однак деякі продукти зі сталі з Росії та Казахстану, а також певні види текстилю з Білорусі і Корейської Народної Демократичної Республіки підлягають імпортним квотам.

Відповідно до статті 130 (1) Правил № 1234/2007, Комісія може накласти ліцензійні вимоги на імпорт деяких видів сільськогосподарської продукції. Зокрема, продукти, які вимагають ліцензії на імпорт, перераховані в дод. II, ч. I Правил № 376/2008 включають злаки, рис, цукор, оливкову олію та столові оливки, льон і коноплю, молоко і молочні продукти, яловичину і телятину, фрукти та овочі. Крім того, імпорт сільськогосподарської продукції, що підлягає тарифним квотам, підлягають ліцензуванню. Ліцензійні вимоги викладені в Положенні 1301/2006 та індивідуальних нормативних актах, що встановлюють умови квот. Загалом, імпортери повинні внести заставу, щоб подати заявку на імпорتنу ліцензію. Розмір застави залежить від виду продукції та анулюється у випадку, якщо продукт не імпортується протягом терміну дії ліцензії. Процедури контролю на імпорт тварин і продукції тваринного походження загалом узгоджені по всьому ЄС. Імпорт цієї продукції повинен супроводжуватися санітарним сертифікатом, що підтверджує виконання умов ЄС щодо імпорту.

На відміну від тварин і продуктів тваринного походження, вперше імпортуючи рослини і їх продукти, потрібно мати попереднє схвалення. Такий самий принцип діє і на продукти харчування нетваринного походження, що включають в себе фрукти, овочі, крупи, напої, спеції, приправи та продукти мінерального походження. Всі продукти харчування повинні відповідати загальним вимогам з гігієни харчових продуктів відповідно до Правил № 852/2004, і, залежно від продукту, від забруднюючих речовин, рівня залишкових кількостей пестицидів, харчових добавок, опромінення харчових продуктів і радіоактивності. Крім того, відповідно до затверджених у липні 2010 р. поправок до Директиви 2001/18/ЄС, державам-членам дозволено регулювати обмеження або заборони з вирощування ГМО-продуктів на всіх або на частині територій, що їм належать, але це не стосується імпорту до ЄС генетично-модифікованого насіння і рослин, посадкового матеріалу, а також вирощеного врожаю.

Варто зазначити, що існують національні загальні, глобальні або окремі дозволи, які дійсні на всій території ЄС. Франція, Німеччина, Греція, Італія, Нідерланди, Швеція та Великобританія мають національні загальні дозволи, які видаються відповідно до умов, викладених у статті 9 (4) Регламенту № 428/2009. Індивідуальні та глобальні дозволи видаються одному експортеру і охоплюють одного кінцевого користувача (індивідуальні) або декілька країн і кінцевих користувачів (глобальні).

У ЄС існують ринкові заходи підтримки цін, які призначені для підвищення внутрішніх цін на сільськогосподарську продукцію та включають: допомогу приватному сектору, виробничі квоти, експортні субсидії та інші програми, які обмежують поставки, а також споживчі субсидії, які заохочують споживання (наприклад, програма надання безкоштовного молока у школі). Використання внутрішніх програм підтримки ринку значно зменшилося за останні 20 років.

Протягом останніх кількох років у країнах ЄС істотно не змінився режим експортних субсидій. У рамках СОТ ЄС може використовувати експортні субсидії для 20 різних товарних груп.

ЄС надає експортні субсидії експортерам деяких видів сільськогосподарської продукції. Відомі також деякі випадки фінансування з боку Німеччини, Іспанії та Великої Британії для проектування та розробки літаків А 380, що включає в себе заборонені експортні субсидії. Зокрема, станом на лютий 2011 р. експортні субсидії, як і раніше, доступні для круп, яловичини і телятини, м'яса птиці, свинини, яєць, цукру і деяких оброблених товарів.

В той же час, ЄС надає допомогу для просування своєї сільськогосподарської продукції та продовольства за межами ЄС. Такі заходи часто приховані та порушують умови спрощення торговельних процедур у світі. За оцінками експертів, ЄС щороку втрачає замовлення на суму 20 мільярдів євро тільки в Китаї через такі нетарифні бар'єри, як технічні стандарти і правила, ліцензування обмеження або субсидії для внутрішніх виробників, які так важко виявити і ще важче вирішувати [10]. Так, європейські експортери та інвестори стикаються зі збільшенням числа невиправданих нетарифних бар'єрів у формі сертифікації продукції, маркування, вимог імпорту та затримки митного оформлення, застосування законів, часто неоднорідних, із негативним впливом на торгівлю [11]. Необґрунтованими є і санітарно-гігієнічні вимоги, що також можуть створювати перешкоди, які ускладнюють експорт до Китаю, оскільки китайські національні стандарти часто значно відрізняються від міжнародних стандартів.

Європа використовує промислові стандарти для полегшення торгівлі, щоб не створювати перешкод, а от китайські стандарти, такі як ССС-стандарти, вимагають сертифі-

кації з боку китайської влади, перш ніж продукт може бути поставлений на китайський ринок. Зазначимо, у секторі обробної промисловості Китай продовжує підтримувати інвестиційні обмеження за деякими ключовими напрямками для Європи, такими як автомобілі, нафтохімічна галузь або сталь. Так, не дивлячись на те, що європейські виробники автомобілів присутні в Китаї, вони змушені працювати в формі спільних підприємств з 50% капіталу стосовно своїх китайських партнерів. Кількість спільних підприємств також обмежена (2 для легкових автомобілів плюс 2 для вантажних автомобілів). Китайські партнери європейського виробника автомобіля мають вигоду від прибутку і технології європейських компаній, стаючи глобальними конкурентами. У той же час китайські оператори можуть також вільно купувати відомі європейські бренди. Важливим торговим бар'єром для ЄС є недостатній захист прав інтелектуальної власності, зокрема досліджень і розробок у сфері європейської фармацевтичної промисловості. Проте боротьба проти протекціонізму для цього стратегічного сектору в країнах, що розвиваються, стосується не тільки питання доступу на ринок, а й питання доступу до ліків за доступними цінами.

Висновки. Таким чином, незважаючи на зобов'язання, прийняті в рамках СОТ, ЄС продовжує активно використовувати нетарифні обмеження для протекціонізму стратегічно важливих галузей своєї економіки. Найчастіше використання нетарифного регулювання йде в розріз з нормами СОТ, при цьому інтереси компаній і країн ЄС є пріоритетними при прийнятті рішень щодо введення даних заходів. Зокрема, в країнах ЄС набули широкого використання технічні бар'єри, які довели свою ефективність у зовнішньоекономічному регулюванні. Активне використання цілого комплексу нетарифних заходів дозволяє ЄС здійснювати ефективний захист цих галузей, незважаючи на практично повне усунення тарифних бар'єрів у цих галузях відповідно до взятих ЄС зобов'язаннями за Угодами Уругвайського раунду СОТ.

Список використаної літератури

1. Кулешов А. В. Торговые ограничения и запреты: [учебное пособие] / А. В. Кулешов, В. А. Гайфутдинов, О. В. Шишкина // СПб : РИО СПб филиала РТА, 2011. – 456 с.
2. Baldwin R. Non-Tariff Distortions in International Trade / R. Baldwin // Brookings Institutions. – Washington, D.C., 1970.
3. Deardorf A. «Measurement of Non-Tariff Barriers» / A. Deardorf, R. Stern // OECD Economics Department Working Paper. – 1997. – No. 179. – Paris, OECD.
4. Prema Nakra. Beware of Non-Tariff Barriers in Global Markets [El. resource]. — URL: http://www.ibt-articles.com/ab-snet/templates/trade_article.aspx?articleid=70&zoneid=2.
5. Конституційні акти Європейського Союзу (в ред. Лісабонського договору) / пер. Геннадія Друзенка та Світлани Друзенко; за заг. ред. Геннадія Друзенка. – К. : «К.І.С», 2010. – 536 с.
6. Дюбуа Л. Матеріальне право Європейського Союзу / Л. Дюбуа, К. Блюман. – К., 2002. – 264 с.
7. Non-tariff barriers / European Commission Trade [El. resource]. – URL: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/trade-topics/european-competitiveness/non-tariff-barriers>.
8. Шнирков О. І. Торговельна політика Європейського Союзу : монографія / О. І. Шнирков. — К. : Вид.-поліграф. центр Київ. ун-ту, 2005. – 152 с.
9. Crane K. The Revolution in Trade Between Central and Eastern Europe and Russia: Occasional Paper Series / K. Crane, M.J. Sagers. – Washington, D.C. : Atlantic Council of the United States, November 1995.

10. Koch M. «Spürtrupps nach China», Süddeutsche Zeitung, 18 April 2007, retrieved 17 March 2009 [El. resourse]. – URL: <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/796/349631/text>.
11. What are the main problems facing EU exporters to China in the area of nontariff barriers? [El. resourse]. – URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130827.pdf.

NON-TARIFF REGULATION AS A BASIC ELEMENT OF THE FOREIGN ECONOMIC POLICY OF THE EUROPEAN UNION

Berezhnyuk I. V.

Doctor of Economics, director of the State research institute of customs.

Nestoryshen I. V.

Ph.D. in Economics, head of the department of research on organizational customs matters of the State research institute of customs.

Abstract. *Modern approaches to the non-tariff regulation in countries of the European Union are analyzed in the article. In accordance with normative documents the concept «technical barriers in trade» is defined as required technical regulations and voluntary standards, which define specific characteristics of goods: size, form, design, marking of packaging, functionality and productivity. There is emphasized, that the «principle of the opened free competition economy» has general character and doesn't describe a degree of economy's openness and freedom of competitions. All these give possibilities to use flexibly certain protectionist measures. Also is defined, that the non-tariff regulation in frames of the European industrial policy is divided into two levels: the first – barriers on the level of states-members, and the second – barriers on the EU level. Dynamics and specificity of using of non-tariff measures in different countries by EU-members is analyzed. Besides, the practice of the EU-members as for assistance of promotion of agriculture goods and foods outside of the EU borders is considered by authors.*

Key words: *non-tariff regulation, the European Union, customs policy, quotas.*

References

1. Kuleshov A.V. *torgovye ogranicheniya i zaprety: uchebnoe posobie* / A. V. Kuleshov, V. A. Gajfutdinov, O.V.Shishkina // Spb: Rio Spb Filiala Rta, 2011. – 456 s.
2. Baldwin R. *Non-Tariff Distortions in International Trade* / R. Baldwin // Brookings Institutions. – Washington, D.C., 1970.
3. Deardorf A. «Measurement of Non-Tariff Barriers» / A. Deardorf, R. Stern // OECD Economics Department Working Paper. – 1997. – No. 179. – Paris, OECD.
4. Prema Nakra. *Beware of Non-Tariff Barriers in Global Markets* [El. resourse]. — URL: http://www.ibt-articles.com/ab-snet/templates/trade_article.aspx?articleid=70&zoneid=2.
5. *Knstytucijni akti evropejskogo soyuzu (v red. Lisabonskogo dogovoru)* / per. Gennadiya Druzenka ta Svitlani Ddruzenko; za zag. red. Gennadiya Druzenka. – K. : «K.i.s», 2010. — 536 s.
6. Dyubua I. *Materialne pravo evropejskogo soyuzu* / L. Dyubua, K. Blyuman. — K., 2002. – 264 s.
7. *Non-tariff barriers* / European Commission Trade [El. resourse]. – URL: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/trade-topics/european-competitiveness/non-tariff-barriers>.
8. Shnirkov O. I. *Torgovelná politika evropejskogo soyuzu : monografiya* / O. I. Shnirkov. – K. : Vid.-poligraf. centr Kyiv. un-tu, 2005. – 152 s.
9. Crane K. *The Revolution in Trade Between Central and Eastern Europe and Russia: Occasional Paper Series* / K. Crane, M.J. Sagers. – Washington, D.C. : Atlantic Council of the United States, November 1995.
10. Koch M. «Spürtrupps nach China», Süddeutsche Zeitung, 18 April 2007, retrieved 17 March 2009 [El. resourse]. – URL: <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/796/349631/text>.
11. What are the main problems facing EU exporters to China in the area of nontariff barriers? [El. resourse]. – URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130827.pdf.

НЕТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Бережнюк И. Г.

Доктор экономических наук, доцент, директор Государственного научно-исследовательского института таможенного дела.

Несторишен И. В.

Кандидат экономических наук, доцент, заведующий отделом научных исследований по организационным вопросам таможенного дела Государственного научно-исследовательского института таможенного дела.

Аннотация. В статье проанализированы современные подходы к нетарифному регулированию в странах Европейского Союза. Отмечено, что в соответствии с нормативными документами существует понятие «технические барьеры в торговле», под которыми понимают обязательные технические регламенты и добровольные стандарты, определяющие специфические характеристики товаров: размер, форму, дизайн, маркировка упаковки, функциональность и производительности. Отмечено, что «принцип открытой рыночной экономики со свободной конкуренцией» имеет общий характер и не описывает меры открытости и свободы конкуренции, что дает возможность достаточно гибко использовать определенные протекционистские меры. Определено, что нетарифное регулирование в рамках европейской промышленной политики включает два уровня: первый уровень – препятствия на уровне государств-членов, второй – барьеры на уровне ЕС. Проанализирована динамика и особенности применения странами ЕС нетарифных мер в разрезе стран. Кроме того, авторами рассмотрена практика стран ЕС по содействию продвижения сельскохозяйственной продукции и продовольствия за пределами ЕС.

Ключевые слова: нетарифное регулирование, Европейский Союз, таможенная политика, квотирование.

УДК 339.97

ФІНАНСУВАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ФРН

Морозов В. С.

Кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. У статті проаналізовано сучасний механізм фінансування транспортної інфраструктури ФРН.

З'ясовано, що Федеральний Уряд Німеччини несе головну відповідальність за розвиток федеральної транспортної інфраструктури, основою для розвитку якої слугують федеральні плани транспортних шляхів. Встановлено, що стратегічним завданням Уряду при розробці зазначених планів є збереження конкурентних переваг німецької економіки, які вона отримує за рахунок високого рівня розвитку транспортної інфраструктури. Відповідно, найвищий пріоритет в структурі витрат (65%) мають інвестиції на підтримку та обслуговування.

Розкрито, що включення проекту до Інвестиційного рамкового плану означає визнання Федеральним Урядом важливості проекту та відповідне пріоритетне фінансування. І навпаки: як правило, проекти, не включені до Інвестиційного рамкового плану, не підлягають фінансуванню в запланованому періоді. У плані враховується стратегія Федерального Уряду щодо збільшення частки залізничного транспорту в вантажо- і пасажироперевезеннях.

Виявлено, що плани формуються Федеральним міністерством транспорту та розвитку міст і затверджуються Федеральним Урядом. Затверджений план містить всі проекти щодо всіх видів транспорту та враховує також планування заходів, що не входять безпосередньо до компетенції Федерального Уряду: розширення портів, аеропортів, терміналів.

Узагальнено, що план складається, виходячи з прогнозів розвитку вантажо- і пасажироперевезень на відповідний період, є рамковою програмою і не має сили закону або фінансового плану (носить рекомендаційний характер).

Ключові слова: регулювання економіки, державна економічна політика ФРН, транспортна інфраструктура ФРН, Федеральний Уряд Німеччини, Інвестиційний рамковий план.

Постановка проблеми. Здійснення ефективного та низьковитратного регулювання транспортної інфраструктури має ключове значення для соціально-економічного розвитку будь-якої країни (у т. ч. України); оскільки, наближаючи товари та ресурси до споживачів, транспорт є безпосереднім учасником загальнонаціонального виробничого процесу, важливим засобом переміщення населення, що підкреслює його економічну і соціальну роль. Значна частина доходів від сфери транспорту, на відміну від інших, належить державі. Тому органи державної влади мають ефективно впливати на результативність і якість його роботи.

Крім того, для транспортної інфраструктури України на сьогодні характерні: нова система зв'язків між учасниками ринку транспортних послуг, індивідуалізація їх цілей та інтересів, відносна стабільність динаміки кон'юнктури, розширення асортименту транс-

портних послуг, посилення конкуренції й самоорганізації тощо. При позитивній динаміці масштабів ринку транспортних послуг України його сегменти розвиваються нерівномірно. Диспропорції і різкі коливання ставлять учасників ринку на межу виживання. Держава практично не підтримує розвиток ринкового сектора транспортних послуг, орієнтуючись на його сильний потенціал самоорганізації.

Національна і регіональна транспортна політика спрямовані на впорядкування відносин на ринку транспортних послуг, посилення контролю, підвищення керованості, стійкості ринку транспортних послуг, тобто на досягнення традиційних параметрів ефективності системи. Процеси самоорганізації, що відбуваються сьогодні, спонтанно регулюють внутрішню впорядкованість ринку, його структуру.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема державного регулювання транспортної інфраструктури є предметом досліджень багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема таких, як: Аболонін С. [1], Болдирєва Л. [9], Бурдіна Е. [2], Голіков Є. [3], Денисенко М. [4], Загородній А. [5], Зайончик Л. [4], Кабанов В. [4], Кара Н. [5], Криворучко О. [15], Крикавський Є. [6], Матвєєва А. [10], Міротін Л. [12], Перебийніс В. [5], Перебийніс О. [5], Тірзе В. [11], Уотерс Д. [14], Фесенко К. [4], Холопов К. [16], Шинкаренко В. [15], Юхновський І. [13] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значну кількість проведених досліджень, недостатньо розглянутими залишаються, в першу чергу, аспекти, пов'язані з розкриттям сучасного механізму фінансування транспортної інфраструктури Федеративної Республіки Німеччина, що потребує свого подальшого теоретичного обґрунтування та всебічного аналізу. Вищезазначені обставини й пояснюють актуальність та своєчасність розробки теми даного дослідження.

Таким чином, комплексне дослідження механізму фінансування транспортної інфраструктури ФРН є важливим, як у теоретичному, так і практичному плані, що й обумовило вибір наукової мети і цільової спрямованості даного дослідження.

Викладення основного матеріалу. Згідно з Конституцією, Федеральний Уряд Німеччини відповідає за розвиток федеральної транспортної інфраструктури. Основою для розвитку транспортної інфраструктури з 1970-х рр. слугують федеральні плани транспортних шляхів (нім. – *Bundesverkehrswegepläne*). Плани формуються Федеральним міністерством транспорту та розвитку міст і затверджуються Федеральним Урядом. Затверджений план містить всі проекти щодо всіх видів транспорту та враховує також планування заходів, що не входять безпосередньо до компетенції Федерального Уряду: розширення портів, аеропортів, терміналів. План складається, виходячи з прогнозів розвитку вантажо- і пасажироперевезень на відповідний період, є рамковою програмою і не має сили закону або фінансового плану (носить рекомендаційний характер). Зазвичай план діє до видання нового впродовж 15-20 років [7, с. 3]. У даний час діє план 2003 р., який розроблений, виходячи з прогнозу розвитку перевезень до 2015 р.

Новий план розвитку повинен бути представлений у 2015 р. При цьому, до кінця 2013 р. повинен бути підготовлений оновлений транспортний прогноз на 2030 р., робота над яким розпочалася в 2011 р.

У частині розвитку залізничних шляхів і федеральних автодоріг потрібно обов'язкове узгодження Бундестагу, яке полягає в обов'язку Парламенту приймати закони про будівництво залізниць (нім. – *Bundesschienenwegeausbaugesetz, BSWAG*) і закони про будівництво міжміських автодоріг (нім. – *Fernstraßenausbaugesetz, FstrAbG*). Окремі проекти містяться в даних законах у вигляді додатків і позначаються як план потреб (нім. – *Bedarfsplan*). В окремих випадках вони можуть відступати від федерального плану розвитку транспорту.

Закони про будівництво залізниць і автомобільних доріг встановлюють, що для реалізації планів потреб Федеральний Уряд зобов'язаний затверджувати п'ятирічні плани потреб в інвестиціях. Відповідно до цієї вимоги, Федеральне міністерство транспорту та розвитку міст розробляє «Інвестиційний рамковий план» (ІРП, нім. – *Investitionsrahmenplan, IRP*), який є основним документом планування для здійснення інвестицій у розвиток інфраструктури. Він містить інформацію про потреби в інвестиціях на 5-річний період на наступні цілі [20, с. 56]:

- оновлення та утримання експлуатованої транспортної мережі;
- продовження раніше розпочатого будівництва;
- початок будівництва нових об'єктів, планування будівництва яких завершено або завершиться в поточному (в даний час – до 2015 р.) періоді.

Опублікований у березні 2012 р. у фінальній редакції рамковий план 2011-2015 рр., також як і його попередник, не є планом фінансування, а встановлює рамки планування для інвестицій в залізні дороги, федеральні автодороги і водні шляхи в період з 2011 по 2015 рр. Фінансові кошти на проекти відповідно до ІРП виділяються Бундестагом в ході бюджетного процесу.

Таблиця 1.
Прогнозні показники розвитку перевезень до 2015 р.

Пасажироперевезення, у млрд. пасажиро-км	1997	2010	2014	2015
Особистий транспорт	833	905	939	970
Залізничний транспорт	72	84	88	96
Громадський транспорт (не залізничний)	83	77	77	86
Повітряний транспорт	36	62	75	73
Разом	1024	1128	1 179	1225
Вантажоперевезення, у млрд. т-км				
Автотранспорт	302	434	527	484
Залізничний транспорт	73	107	125	115
Внутрішній водний транспорт	62	62	67	90
Разом	437	603	719	689

Джерело: побудовано автором на основі: [19].

ІРП є федеральним документом. При його розробці Федеральний Уряд здійснює узгодження його положень з оператором залізниць «Deutsche Bahn AG» в частині залізничного будівництва, що виражається в підписанні інвестиційної угоди. У частині будівництва автодоріг плани погоджуються з дорожніми службами, відповідальними за будівництво і експлуатацію доріг у федеральних землях.

При підготовці ІРП 2011-2015 рр. Федеральний Уряд відзначив, що розвиток вантажо-і пасажироперевезень у цілому відповідає прогнозу, що став основою федерального плану транспортних шляхів, затвердженого в 2003 р. [17, с. 281].

Стратегічним завданням Федерального Уряду при розробці планів є збереження конкурентних переваг німецької економіки, які вона отримує за рахунок високого рівня розвитку транспортної інфраструктури. Відповідно, найвищий пріоритет в структурі витрат

(65%) мають інвестиції на підтримку та обслуговування. Як правило, поодинокі заходи цього напрямку не прописуються в плані, а включаються спільним блоком (*категорія А*) [18, с. 14].

При плануванні інвестицій в будівництво і модернізацію пріоритетним є завершення розпочатих будівництв з метою якнайшвидшого введення в експлуатацію об'єктів (*категорія В*).

Наступна за пріоритетом – *категорія С* – об'єкти, готові до початку будівництва: завершене планування і отримані дозволи, або за якими ця стадія буде досягнута до 2015 р.

Категорія D – перспективні проекти, що знаходяться в більш ранній стадії планування, за якими початок будівництва не може відбутися раніше 2015 р.

Включення проекту до ІРП означає визнання Федеральним Урядом важливості проекту та відповідне пріоритетне фінансування. І навпаки: як правило, проекти, не включені до ІРП, не підлягають фінансуванню в запланованому періоді. У плані враховується стратегія Федерального Уряду щодо збільшення частки залізничного транспорту в вантажо- і пасажироперевезеннях.

Потреба в інвестиціях на модернізацію наявних і будівництво нових об'єктів залізничного, автомобільного і внутрішнього водного транспорту оцінюється рамковим планом 2011-2015 рр. у 41,5 млрд. євро. Ця сума охоплює загальну потребу в інвестиціях для завершення будівництва всіх об'єктів, в т.ч. інвестиції в будівництво об'єктів, яке може бути завершене тільки після 2015 р. З них на залізничний транспорт припадає 12,9 млрд. євро, автомобільний – 19,7 млрд. євро, внутрішній водний – 8,9 млрд. євро. Слід зазначити, що попередній ІРП містив у собі проекти загальною вартістю 57 млрд. євро. При зниженні загальної вартості проектів Федеральний Уряд визначає у передмові до плану його реалізованість і прозорість. Зокрема, було враховано, що попередній план з інвестицій на 2006-2010 рр. був реалізований всього на 35%. При цьому істотну роль у досягненні цієї цифри зіграли спеціальні кон'юнктурні пакети фінансування, прийняті Федеральним Урядом [23, с. 145].

Необхідний обсяг інвестицій безпосередньо у період 2011-2015 рр. оцінюється у близько 50 млрд. євро. З них 28,2 млрд. євро потрібно направити на утримання інфраструктури, 15,7 млрд. євро – на модернізацію наявних і будівництво нових об'єктів, 6 млрд. євро – на інші цілі (захист від шуму, диспетчерські станції, системи безпеки тощо). Крім того, близько 100 млн. євро має бути інвестовано в пасажирські вокзали в рамках програми прискореного розвитку інфраструктури.

Всього ІРП на 2011-2015 рр. включає в себе 49 поточних проектів з розвитку залізничного транспорту (33 – категорії В, 16 – категорії С). Додатково план містить 21 проект категорії D, які, в основному, знаходяться в ранній стадії планування.

У частині автомобільного транспорту ІРП містить 404 проекти категорій В (186) і С (218). Додатково до плану включено 159 проектів категорії D, які також перебувають на ранній стадії планування.

Всього в залізнично-дорожню інфраструктуру потрібно інвестувати 20,6 млрд. євро. З них 12,6 млрд. – в утримання, 6,9 млрд. – в будівництво, 1 млрд. – на інші витрати, 100 млн. – у пасажирські вокзали [24, с. 112].

Найбільші проекти, що знаходяться в будівництві в 2011-2015 рр. за обсягом необхідного фінансування:

- лінія «Штутгарт-Ульм-Аугсбург – 2» – 409,1 млн. євро (раніше інвестовано 20,2 млн. євро);

- лінія «Нюрнберг-Ерфурт – 1» – 921,6 млн. євро (раніше інвестовано 1,17 млрд. євро);
- лінія «Ерфурт-Галле/Лейпциг – 1» – 131,4 млн. євро (раніше інвестовано 2,2 млрд. євро) [22, с. 235].

На автодорожню мережу потрібно виділити 24,8 млрд. євро. У т.ч.: 12,6 млрд. – на утримання, 7,9 млрд. – на будівництво, 4,3 млрд. – на інші інвестиційні цілі.

Найбільший проект, що знаходиться в будівництві в 2011-2015 рр. за обсягом необхідного фінансування, – будівництво нової 4-х смугової ділянки автобану «А 44 Вереталь / Хоенайхе-Сонтра / Ульф» довжиною 16,2 км – 426,6 млн. євро.

У внутрішні водні шляхи має бути інвестовано 4,6 млрд. євро. У т.ч.: 3 млрд. євро – на утримання, 900 млн. євро – на будівництво, 700 млн. євро – на інші інвестиційні цілі.

У період 2011-2015 рр., виходячи з технічних можливостей, на будівництво нових і модернізацію діючих об'єктів може бути максимально використано 20-24 млрд. євро. З них фінансовим плануванням до 2015 р. передбачено 15,7 млрд. євро. Додатково на окремі проекти можуть бути використані кошти ЄС у розмірі 1,5 млрд. євро. У разі необхідності Бундестагом можуть бути схвалені додаткові кошти для прискорення будівництва окремих об'єктів.

При цьому, Федеральним Урядом підкреслюється, що закладені в ІРП заплановані суми є необхідним компромісом між усвідомленою необхідністю подальшого розвитку транспортної інфраструктури, а значить, збільшенням обсягу інвестицій і жорсткими вимогами бюджетної консолідації, які диктуються європейською фінансово-економічною кризою.

Загальні інвестиції в період 2011-2015 рр. передбачається направляти в «старі» федеральні землі (83% всіх інвестицій), що характеризує зміну підходу Федерального Уряду. У перші 20 років після об'єднання Німеччини основна частина коштів витрачалася на будівництво в нових землях. Федеральні землі – лідери за обсягом федеральних інвестицій в будівництво федеральних автоtras (загальна запланована потреба в інвестиціях з 2011 по 2015 рр.): Північний Рейн-Вестфалія (3,12 млрд. євро), Баварія (3,05 млрд. євро), Баден-Вюртемберг (2,81 млрд. євро). Землі-аутсайтери: Саар (123 млн. євро), Бремен (223 млн. євро), Мекленбург-Передня Померанія (266 млн. євро).

ІРП не є фінансовим планом. При фінансовому плануванні враховуються потреби в інвестиціях ІРП, але кінцеві суми, що виділяються на проекти, залежать від поточних фінансових можливостей. Тим не менш, Урядом Німеччини було підтверджено, що встановлена норма фінансування проектів не відповідає повною мірою потребам. З урахуванням цього, в 2012 р. була прийнята *Програма Федерального Уряду з прискорення інвестицій*, яка передбачає направлення додаткового 1 млрд. євро до 2015 р. на інфраструктурні проекти.

2/3 фінансування будівництва автодоріг здійснюється за рахунок федерального бюджету. Ще 1/3 припадає на фонд, що формується за рахунок зборів за користування автобанами з важкого комерційного транспорту (нім. – *Maut*). Для зниження навантаження на бюджет з 2011 р. розпочато поступове збільшення частки плати за автодороги у витратах на будівництво за рахунок заборони використання цих коштів на інші цілі. Фінансування федеральної залізничної та внутрішньої водної інфраструктури повною мірою здійснюється бюджетом [21, с. 354].

Фінансовим планом до 2015 р. (який, на відміну від ІРП, є обов'язковим до виконання документом) передбачено виділення таких сум на інфраструктуру (див. табл. 2):

Таблиця 2.
Заплановані фінпланом інвестиції на 2011-2015 рр., млн. євро

Назва показника	2011	2012	2013	2014	2015	Сума
<i>Інвестиції в залізниці</i>	3883	4063	4206	4242	4237	20631
у т.ч.: Інші інвестиції	183	183	183	207	257	1013
<i>Інвестиції в утримання і будівництво, у т.ч.:</i>	3700	3880	4023	4035	3982	19618
Витрати на утримання:	2590	2540	2510	2500	2500	12640
Інвестиції в будівництво і модернізацію	1110	1300	1453	1535	1480	6878
Інвестиції в пасажирські вокзали	-	40	60	-	-	100
<i>Інвестиції в федеральні автодороги</i>	4827	5405	4967	4788	4808	24795
у т.ч.: Інші інвестиції	930	898	838	830	824	4320
<i>Інвестиції в утримання і будівництво, у т.ч.:</i>	3897	4507	4129	3958	3984	20475
Витрати на утримання	2249	2458	2541	2602	2700	12550
Інвестиції в будівництво і модернізацію	1648	2049	1588	1356	1284	7925
<i>Інвестиції в федеральні внутрішні водні шляхи</i>	886	894	909	954	952	4595
у т.ч.: Інші інвестиції	130	130	130	131	131	652
<i>Інвестиції в утримання і будівництво, у т.ч.:</i>	756	764	779	823	821	3943
Витрати на утримання	598	615	612	611	611	3047
Інвестиції в будівництво і модернізацію	158	149	167	212	210	896
<i>Інвестиції, разом</i>	9597	10362	10082	9984	9997	50021
у т.ч.: Інші інвестиції	1243	1211	1151	1168	1212	5985
<i>Інвестиції в утримання і будівництво, у т.ч.:</i>	8353	9151	8931	8816	8785	44036
Витрати на утримання	5437	5613	5663	5713	5811	28237
Інвестиції в будівництво і модернізацію	2916	3498	3208	3103	2974	15699
Інвестиції в пасажирські вокзали	-	40	60	-	-	100

Джерело: побудовано автором на основі: [19].

Державне фінансування також доповнюється коштами Євросоюзу із спеціальних фондів: кошти на розвиток транс'європейських мереж («TEN») і з фонду регіонального розвитку («EFRE»). За програмою «TEN» Німеччина повинна отримати 541 млн. євро, з фонду «EFRE» – 1,5 млрд. євро.

Слід також зазначити, що питання фінансування транспортної інфраструктури у Німеччині є об'єктом гострих політичних суперечок і політичної боротьби, яка особливо загострилась з наближенням виборів до Бундестагу восени 2013 р. Бізнес-спільнота (логістична галузь і експортери-користувачі послугами логістичних компаній) вимагають збільшення обсягу виділених на транспортну інфраструктуру коштів. У боротьбі за підтримку впливових бізнес-структур Федеральний Уряд схвалив Програму прискорення ін-

вестицій обсягом 1 млрд. євро. Опозиція в особі Соціально-Демократичної Партії (нім. – SPD) критикує діючий Уряд за недостатній обсяг фінансування інфраструктури та за використання непрозорих позабюджетних форм фінансування Програми прискорення інвестицій. У разі своєї перемоги на виборах «SPD» обіцяла як мінімум подвоїти витрати на транспортну інфраструктуру.

Висновки. Підсумовуючи, слід зазначити, що Федеральний Уряд Німеччини несе головну відповідальність за розвиток федеральної транспортної інфраструктури, основою для розвитку якої слугують федеральні плани транспортних шляхів. При цьому стратегічним завданням Уряду при розробці зазначених планів є збереження конкурентних переваг німецької економіки, які вона отримує за рахунок високого рівня розвитку транспортної інфраструктури. Відповідно, найвищий пріоритет в структурі витрат (65%) мають інвестиції на підтримку та обслуговування. Як правило, поодинокі заходи цього напрямку не прописуються в плані, а включаються спільним блоком до т. зв. категорії А.

При плануванні інвестицій в будівництво і модернізацію пріоритетним є завершення розпочатих будівництв з метою якнайшвидшого введення в експлуатацію об'єктів, які утворюють т.зв. категорію В.

Наступна за пріоритетом – категорія С – містить об'єкти, готові до початку будівництва: завершене планування і отримані дозволи, або за якими ця стадія буде досягнута до 2015 р.

Категорія D включає перспективні проекти, що знаходяться в більш ранній стадії планування, за якими початок будівництва не може відбутися раніше 2015 р.

Крім того, включення проекту до Інвестиційного рамкового плану означає визнання Федеральним Урядом важливості проекту та відповідне пріоритетне фінансування. І навпаки: як правило, проекти, не включені до Інвестиційного рамкового плану, не підлягають фінансуванню в запланованому періоді. У плані враховується стратегія Федерального Уряду щодо збільшення частки залізничного транспорту в вантажо- і пасажироперевезеннях.

Плани формуються Федеральним міністерством транспорту та розвитку міст і затверджуються Федеральним Урядом. Затверджений план містить всі проекти щодо всіх видів транспорту та враховує також планування заходів, що не входять безпосередньо до компетенції Федерального Уряду: розширення портів, аеропортів, терміналів. План складається, виходячи з прогнозів розвитку вантажо- і пасажироперевезень на відповідний період, є рамковою програмою і не має сили закону або фінансового плану (носить рекомендаційний характер). Зазвичай план діє до видання нового впродовж 15-20 років. У даний час діє план 2003 р., який розроблений, виходячи з прогнозу розвитку перевезень до 2015 р.

Список використаної літератури

1. Аболонин С. М. Конкурентоспособность транспортных услуг : учеб. пособие. – М. : ИКЦ «Академкнига», 2004. – 172 с.
2. Бурдина Е. В. Рынок транспортных услуг: особенности формирования и развития: учебное пособие. – СПб. : СПбГИЭУ, 2001. – 83 с.
3. Голиков Е. А. Маркетинг и логистика: учеб. пособие. – 2-е изд. – М. : Изд. Дом «Дашков и Ко», 2000. – 412 с.
4. Інвестиційний потенціал у логістиці: На прикладі автотранспорту: навч. посібник / за ред. К. Е. Фесенко. – К. : Науковий світ, 2002. – 608 с.

5. Кара Н. І. Вибір та оцінка партнерів підприємницької діяльності: логістичні аспекти / за ред. В. І. Перебийніса. – Полтава : Центр перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників державної влади, 2003. – 120 с.
6. Крикавський Є. В. Логістика (Для економістів): підручник. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2004. – 448 с.
7. Морозов В. С. Розвиток та регулювання транспортної галузі у ФРН // інформаційно-аналітична довідка. – Торговельно-економічна місія у складі Посольства України у ФРН. – Берлін, 2007. – 23 с.
8. Новікова А. М. Реформування системи пільг на транспортні послуги : методичні підходи / А. М. Новікова, Т. М. Яценко, О. В. Новікова // Автошляховик України. – 2012. – № 4. – С. 8-12.
9. Перебийніс В. І. Транспортний менеджмент і транспортний маркетинг виробничо-комерційної діяльності: монографія. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2009. – 201 с.
10. Ринок транспортних послуг: поняття, учасники та об'єкти / А. Матвєєва // Вісник Академії правових наук України. – 2011. – № 1 (64). – С. 135-143.
11. Тірзе В. Чуже і власне // Deutschland. – 2002. – № 2. – С. 40-44.
12. Транспортная логистика: учебник / под ред. Л. Б. Миротина. – М. : Экзамен, 2003. – 512 с.
13. Транспортний комплекс України. Автомобільні дороги: проблеми та перспективи / за ред. І. Р. Юхновського. – К. : ФАДА ЛТД, 2004. – 176 с.
14. Уотерс Д. Логистика : Управление целью поставок / пер. с англ. – М. : ЮНИТИ – Дана, 2003. – 502 с.
15. Шинкаренко В. Г. Оценка и анализ конкурентоспособности и качества автотранспортных услуг. – Харьков : ХГАУ, 2001. – 22 с.
16. Экономика и организация внешнеторговых перевозок: учебник / под ред. К. В. Холопова. – М. : Юрист, 2000. – 684 с.
17. Hartenstein R. Handbuch des Fachanwalts für Transport- und Speditionsrecht. – 2. Aufl. – Köln : Verlag Heymanns, 2012. – 863 S.
18. ifmo – Instituts für Mobilitätsforschung. Zukunft der Mobilität. Szenarien für das Jahr 2030. – BMW AG. – München, 2010. – 218 S.
19. Investitionsrahmenplan 2011-2015 für die Verkehrsinfrastruktur des Bundes. – 462 S.
20. Koller I. Transportrecht. Kommentar. – 8. Aufl. – München : Verlag C. H. Beck, 2013. – 740 S.
21. Ramming K. Hamburger Handbuch Multimodaler Transport. – 1. Aufl. – München : Verlag C. H. Beck, 2011. – 873 S.
22. Schade W. iTREN-2030: Experiences and results for integrated technology, energy and transport policy assessment. Final Report and Deliverable 6 of iTREN – 2030 (Integrated transport and energy baseline until 2030). – Project co-funded by European Commission 6th RTD Programme. Fraunhofer ISI. – Karlsruhe, 2010. – 372 p.
23. SCMI – Scenario Management International. Zukünftige Mobilität in deutschen Ballungsräumen 2030 – Szenario-Studie. Herausgegeben in Kooperation mit Hamburger Verkehrsverbund, Innovationszentrum Niedersachsen, Logistikinitiative Niedersachsen, MAN Nutzfahrzeuge AG, METRO AG, Deutsche Post DHL, Rhein-Main-Verkehrsverbund und Siemens AG. – München, 2010. – 175 S.
24. Wieske T. Transportrecht schnell erfasst. – 3. Aufl. – Berlin, Heidelberg : Springer-Verlag, 2012. – 482 S.

TRANSPORT INFRASTRUCTURE FINANCING IN GERMANY**Morozov V. S.**

PhD, Associate Professor, Department of International Business, Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University.

Abstract. *The article analyzes the mechanism of financing of transport infrastructure of Germany.*

It has been found that the Federal Government has the primary responsibility for the development of federal transportation infrastructure. The federal plans of transportation routes serves as the basis for this development. It has been established that the strategic objective of the Government in the development of these plans is to preserve the competitive advantage of the German economy through the high level of transport infrastructure. Accordingly, investments in support and service have the highest priority in the cost structure (65%).

It has been revealed that the inclusion of the project in the investment framework plan means the recognizing of the importance of the project by the Federal Government and respectively the priority in funding. Conversely, the projects which are not included in the investment framework plan are not subject to financing in the planned period. The plan takes into account the strategy of the Federal Government to increase the share of rail transport in freight and passenger transportation.

It has been found that the plans are worked out by the Federal Ministry of Transport and Urban Development and approved by the Federal Government. The approved plan includes all projects for all means of transport and takes also into account planning activities that are not considered as the responsibility of the Federal Government, such as the expansion of ports, airports and terminals.

In general, the plan is based on forecasts of freight and passenger traffic for the given period of time. It is considered as a framework program and has no force of law or a financial plan (forming guideline recommendations).

Key words: *regulation of the economy, federal government economic policy of Germany, the transport infrastructure of Germany, the Federal Government of Germany, Investment Framework Plan.*

References

1. Abolonin S. M. Konkurentosposobnost' transportnyh uslug: ucheb. posobie. – M. : IKC «Akademkniga», 2004. – 172 s.
2. Burdina E. V. Rynok transportnyh uslug: osobennosti formirovaniya i razvitiya : uchebnoe posobie. – SPb. : SPbGIE'U, 2001. – 83 s.
3. Golikov E. A. Marketing i logistika: ucheb. posobie. – 2-e izd. – M. : Izd. Dom «Dashkov i Ko», 2000. – 412 s.
4. Investicijnij potencial u logistici: Na prikladi avtotransportu: navch. posibnik / za red. K. E. Fesenko. – K. : Naukovij svit, 2002. – 608 s.
5. Kara N. I. Vibir ta ocinka partneriv pidpriemnic'koj diyal'nosti: logistichni aspekti / za red. V. I. Perebijnisa. – Poltava: Centr perepidgotovki ta pidvishhennya kvalifikacii pracivnikov derzhavnoji vladi, 2003. – 120 s.
6. Krikavs'kij E. V. Logistika (Dlya ekonomistiv): pidruchnik. – L'viv : Vid-vo Nac. un-tu «L'vivs'ka politexnika», 2004. – 448 s.
7. Morozov V. S. Rozvitok ta reguluvannya transportnoj galuzi u FRN // informacijno-analitichna dovidka. – Torgovel'no-ekonomichna misiya u skladi Posol'stva Ukrainy u FRN. – Berlin, 2007. – 23 s.
8. Novikova A. M. Reformuvannya sistemi pil'g na transportni poslugi : metodichni pidhodi / A. M. Novikova, T. M. Yashhenko, O. V. Novikova // Avtoshlyahovik Ukrainy. – 2012. – № 4. – S. 8-12.
9. Perebijnis V. I. Transportnij menedzhment i transportnij marketing virobnicho-komercijnoji diyal'nosti: monografiya. – Poltava : RVV PUSKU, 2009. – 201 s.

10. Rinok transportnih poslug: ponyattya, uchasniki ta objekti / A. Matveyeva // Visnik Akademiji pravovih nauk Ukrajinu. – 2011. – № 1(64). – S. 135-143.
11. Tirze V. Chuzhe i vlasne // Deutschland. – 2002. – № 2. – S. 40-44.
12. Transportnaya logistika: uchebnik / pod red. L. B. Mirotina. – M. : E'kzamen, 2003. – 512 s.
13. Transportnij kompleks Ukrajinu. Avtomobil'ni dorogi : problemi ta perspektivi / za red. I. R. Yuhnovs'kogo. – K. : FADA LTD, 2004. – 176 s.
14. Uoters D. Logistika : Upravlenie cel'yu postavok / per. s angl. – M. : YuNITI – Dana, 2003. – 502 s.
15. Shinkarenko V. G. Ocenka i analiz konkurentosposobnosti i kachestva avtotransportnyh uslug. – Char'kov : HGAU, 2001. – 22 s.
16. Ekonomika i organizaciya vneshnetorgovyh perevozok: Uchebnik / Pod red. K. V. Holopova. – M. : Yurist, 2000. – 684 s.
17. Hartenstein R. Handbuch des Fachanwalts für Transport- und Speditionsrecht. – 2. Aufl. – Köln : Verlag Heymanns, 2012. – 863 S.
18. ifmo – Instituts für Mobilitätsforschung. Zukunft der Mobilität. Szenarien für das Jahr 2030. – BMW AG. – München, 2010. – 218 S.
19. Investitionsrahmenplan 2011-2015 für die Verkehrsinfrastruktur des Bundes. – 462 S.
20. Koller I. Transportrecht. Kommentar. – 8. Aufl. – München : Verlag C. H. Beck, 2013. – 740 S.
21. Ramming K. Hamburger Handbuch Multimodaler Transport. – 1. Aufl. – München : Verlag C. H. Beck, 2011. – 873 S.
22. Schade W. iTREN-2030: Experiences and results for integrated technology, energy and transport policy assessment. Final Report and Deliverable 6 of iTREN-2030 (Integrated transport and energy baseline until 2030). – Project co-funded by European Commission 6th RTD Programme. Fraunhofer ISI. – Karlsruhe, 2010. – 372 p.
23. SCMI – Scenario Management International. Zukünftige Mobilität in deutschen Ballungsräumen 2030 – Szenario-Studie. Herausgegeben in Kooperation mit Hamburger Verkehrsverbund, Innovationszentrum Niedersachsen, Logistikinitiative Niedersachsen, MAN Nutzfahrzeuge AG, METRO AG, Deutsche Post DHL, Rhein-Main-Verkehrsverbund und Siemens AG. – München, 2010. – 175 S.
24. Wieske T. Transportrecht schnell erfasst. – 3. Aufl. – Berlin, Heidelberg : Springer-Verlag, 2012. – 482 S.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ФРГ

Морозов В. С.

Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международного бизнеса Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. *В статье проанализирован современный механизм финансирования транспортной инфраструктуры ФРГ.*

Установлено, что Федеральное правительство Германии несет главную ответственность за развитие федеральной транспортной инфраструктуры, основой для развития которой служат федеральные планы транспортных путей. Выяснено, что стратегической задачей Правительства при разработке указанных планов является сохранение конкурентных преимуществ немецкой экономики, которые она получает за счет высокого уровня развития транспортной инфраструктуры. Соответственно, наивысший приоритет в структуре расходов (65%) имеют инвестиции на поддержку и обслуживание.

Раскрыто, что включение проекта в Инвестиционный рамочный план означает признание Федеральным правительством важности проекта и соответствующее приоритетное финансирование. И наоборот: как правило, проекты, не включенные в Инвестиционный рамочный план, не подлежат финансированию в запланированном периоде. В плане учитывается стратегия Федерального правительства по увеличению доли железнодорожного транспорта в грузо- и пассажироперевозках.

Выявлено, что планы формируются Федеральным министерством транспорта и развития городов и утверждаются Федеральным правительством. Утвержденный план

содержит все проекты по всем видам транспорта и учитывает также планирование мероприятий, не относящихся непосредственно к компетенции Федерального правительства: расширение портов, аэропортов, терминалов.

Обобщенно, что план составляется, исходя из прогнозов развития грузо- и пассажироперевозок на соответствующий период, является рамочной программой и не имеет силы закона или финансового плана (носит рекомендательный характер).

Ключевые слова: *регулирование экономики, государственная экономическая политика ФРГ, транспортная инфраструктура ФРГ, Федеральное правительство Германии, Инвестиционный рамочный план.*

УДК 339.97

НАСЛІДКИ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ ПОЛЬЩІ

Колінець Л. Б.

Кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки Тернопільського національного економічного університету.

Анотація. *Світова економічна криза, яка розпочалася у 2008 р., проявила себе через погіршення основних економічних показників в більшості країн світу та призвела до глобальної рецесії. Значні проблеми виникли і в Європейському Союзі. Однак, ще донедавна, Польща була єдиною країною у цілому ЄС, якій вдалося уникнути рецесії.*

Метою даної роботи є окреслення наслідків світової фінансової кризи для економіки Польщі та виявлення джерел її подальшого зростання.

Робота починається з розкриття причин кризи в країні та характеристики дій уряду з її мінімізації. Далі, за допомогою економіко-статистичних методів, здійснюється аналіз основних економічних індикаторів Польщі для надання об'єктивної оцінки економічної ситуації і визначення ступеня впливу кризи на економіку. Подано можливі варіанти стимулювання економічного зростання в країні.

Ключові слова: *світова фінансова криза, економічне зростання, Польща, зростання ВВП.*

Постановка проблеми. Світова економічна криза, яка розпочалася у 2008 р., проявила себе через погіршення основних економічних показників в більшості країн світу та призвела до глобальної рецесії. Значні проблеми виникли і в Європейському Союзі. Однак, ще донедавна, Польща була єдиною країною у цілому ЄС, якій вдалося уникнути рецесії після фінансової кризи 2008 р. Коли почалася криза, поляки називали свою країну «зеленим островом» процвітання посеред моря рецесії. Але останнім часом все більше ознак того, що Польща вже не може залишатися осторонь від кризи в Єврозоні, свого найбільшого торгового партнера, який рухається до рецесії. Тому дуже важливим є розробка механізму забезпечення відновлення економіки Польщі та забезпечення її економічного зростання.

Мета статті. У роботі поставлено такі завдання:

- оцінити ефективність дій уряду з мінімізації кризи в Польщі;
- проаналізувати стан економічної ситуації в Польщі під час та після фінансової кризи;
- запропонувати можливі варіанти стимулювання економічного зростання в країні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Тривалий час науковцями різних країн проводяться дослідження причин виникнення та впливу фінансових криз на економіки держав, в тому числі і Польщі. Так, детальний аналіз наслідків фінансової кризи для ринків, що розвиваються здійснив М. Домбровські [1]. Успіх Польщі в період фінансової кризи показано у статті С. Фаріса [2]. Грунтовне дослідження протікання кризи в Польщі та діяльність уряду в цій ситуації здійснено в роботі А. Райхардта [3] та ряду інших вчених. Однак, важливим також є поглиблення досліджень в цій сфері та характеристика сучасного стану економіки Польщі.

Основний зміст та обґрунтування отриманих наукових результатів.

Республіка Польща сьогодні є прикладом країни, де ефективні економічні і суспільно-політичні реформи призвели до потужного економічного зростання та політичної стабільності. Країна впоралася з наступом світової фінансово-економічної кризи, а її авторитет і політична вага у світі невідмінно зростає. За останні 20 років вона зуміла здійснити багато перетворень і характеризується як одна з найбільш стабільних та передбачуваних в Європі.

Так, вступ Польщі до ЄС у 2004 році фактично став вирішальним у загальному розвитку країни. За показниками соціологічних досліджень, всупереч економічним проблемам, які відчув ЄС під час світової фінансово-економічної кризи, переважна частина польського населення продовжує вважати цей крок найбільш вагомим чинником у процесі повернення Польщі до Європи [4].

Безпосередньо перед початком світової фінансової кризи Польща пережила достатньо потужне підвищення як ділової так і інвестиційної активності. Цей факт може слугувати поясненням, чому Польща виявилася стійкішою до кризи, ніж інші країни ЄС та зуміла втримати зростання ВВП.

Проте, Польща все ж піддалася негативним наслідкам кризи, тому що: прямі іноземні інвестиції в країну швидко зменшилися; вартість зовнішнього фінансування зросла; зниження схильності до споживання в розвинених країнах мало негативний вплив на експорт польських товарів; знизилася доступність кредитів (через скорочення ліквідності на міжбанківському ринку та фінансовому ринках).

Для протидії світовій фінансовій кризі у Польщі було прийнято 30 листопада 2008 р. «План стабільності і розвитку – зміцнення польської економіки в умовах світової фінансової кризи». План передбачав надання 91,3 млрд. злотих для стимулювання інвестицій у польську економіку, а також для підтримки споживачів [5].

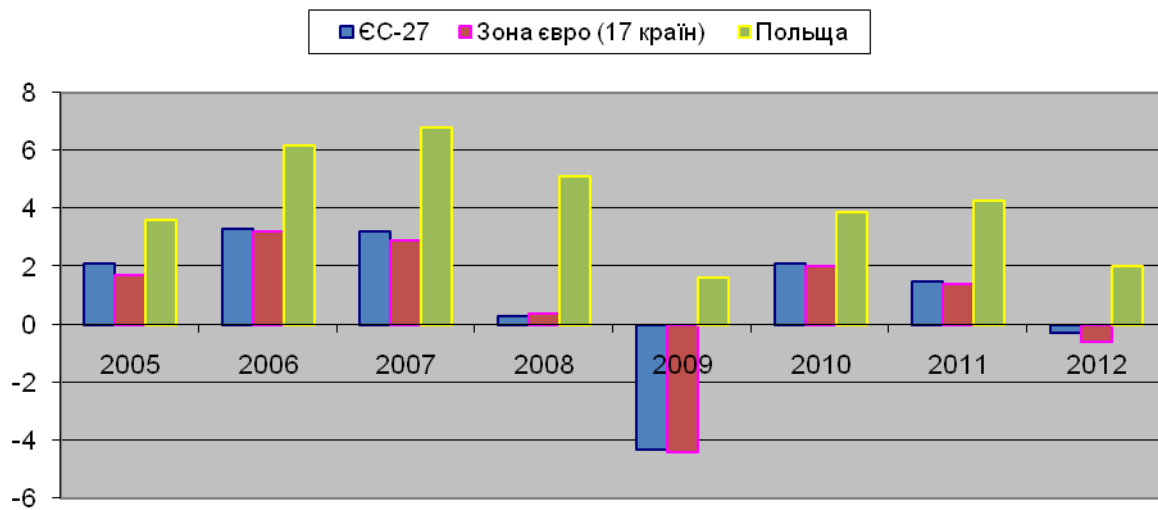
План передбачав:

- підтримку стабільності державних фінансів;
- підтримку стабільності фінансової системи (в гарантії для депозитів, міжбанківські кредити, і створення комітету з фінансової стабільності);
- реалізацію «ТРАСТ пакету» Національним банком Польщі для збільшення ліквідності банківської системи.

Види діяльності, перераховані в плані антикризової включали в себе:

- підвищення доступності кредитів для компаній за рахунок більш високих кредитних лімітів і гарантій;
- підтримку інститутів фінансового ринку;
- зміцнення системи гарантій для малих і середніх підприємств (МСП);
- прискорення інвестицій, що спільно фінансуються з фондів ЄС;
- введення заохочення для новостворених компаній;
- зниження бар'єрів для інвестицій у телекомунікаційну інфраструктуру;
- підтримка інвестицій в поновлювані джерела енергії та ін. споживачів [5].

Очевидно, реалізація плану була успішною. Свідченням позитивної динаміки розвитку польської економіки стало стабільне економічне зростання. Так, темпи зростання ВВП в Польщі були вищими від середнього по ЄС ще в докризовий період. В 2005р. економічне зростання в ЄС становило 2,1%, а в Польщі – 3,6%. У 2006 р. розрив у динаміці ще збільшився – темп економічного зростання в Польщі – 6,2%, в ЄС – 3,3%. В 2009 р., коли було зафіксовано максимальний спад економік, Польщі вдалося зберегти економічне зростання, а згодом ще й збільшити темп (див. рис. 1).



Джерело: побудовано автором на основі даних Eurostat [6].

Рис. 1. Темпи зростання ВВП, % до попереднього періоду.

У період I-III кв. 2013 р., зростання ВВП склало 0,7%. Основним локомотивом зростання був чистий експорт. У 3-му кварталі 2013 р. ВВП зріс на 1,9% [7].

При детальному аналізі обґрунтованих причин економічного зростання протягом останніх років та створення доданої вартості, можна відмітити, що найбільшу частку у створенні доданої вартості країни займали промисловість та будівництво, а вже з 2011 р. – транспортування та зберігання (див. табл.1).

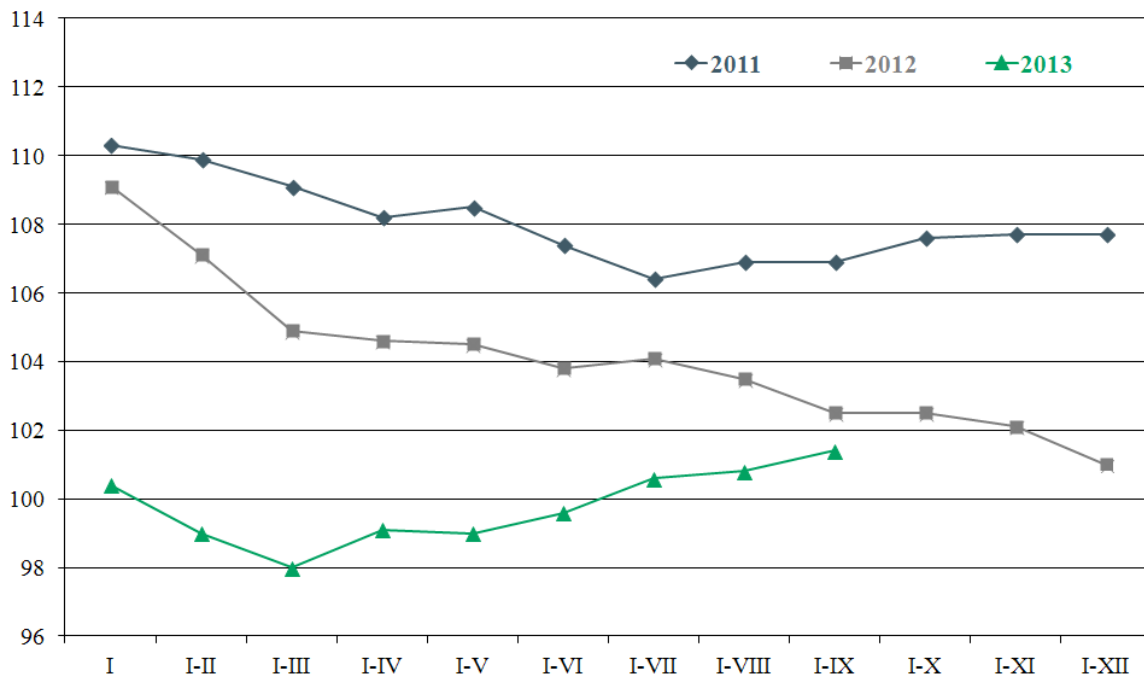
Таблиця 1.
Обсяг темпів зростання ВВП Польщі в 2002-2012 рр.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
попередній рік = 100										
ВВП	103,9	105,3	103,6	106,2	106,8	105,1	101,6	103,9	104,3	102,0
в якому:										
Валова додана вартість	103,6	105,2	103,3	106,0	106,7	105,1	101,8	103,7	104,3	101,9
в якій:										
Промисловість	108,7	110,9	103,5	109,9	110,0	106,0	101,2	107,3	110,0	101,2
Будівництво	97,2	101,1	106,6	112,5	109,4	105,8	111,6	106,4	108,2	99,5
Торгівля, ремонт авто-транспортних засобів	99,4	103,9	104,1	104,7	104,7	106,4	104,3	105,7	98,2	101,5
Транспортування та зберігання	104,5	103,0	108,6	109,9	104,2	98,5	96,3	100,9	112,1	107,9

Джерело: National Accounts Division, CSO.

Одним з факторів скорочення обсягів будівництва в країні стало завершення Євро-2012. Коли в 2008 р. Польща була оголошена країною проведення Євро-2012, не було жодного сучасного стадіону, сучасних доріг, готелів. Однак, за чотири роки вдалося суттєво модернізувати країну і зберегти теми економічного зростання.

У 2012 р. обсяг проданої промислової продукції зріс в Польщі на 0,8%. Незважаючи на відносно високі статистичні показники 2011 р. (7,7% зростання в 2011 р.) і негативні тенденції в світовій економіці, кількість проданої промислової продукції щорічно зростає, хоча й дещо сповільненими темпами на початку 2013 р. (див. рис. 2).



Джерело: авторська розробка [7].

Рис. 2. Зміни в обсягах реалізованої продукції промисловості Польщі в 2011-2013 рр. (відповідний період попереднього року = 100).

Як бачимо, в останні роки, хоч і відбувається зростання реалізації продукції, але її темп суттєво сповільнився.

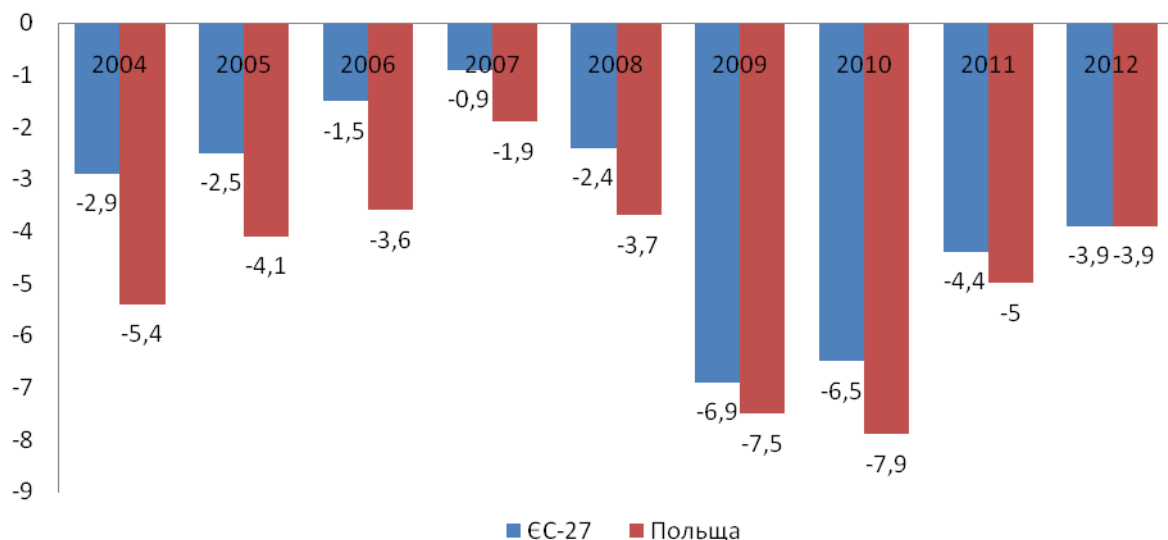
Наступним показником, що заслуговує увагу при аналізі стану економічного розвитку, є темп інфляції. Як для всіх економік, що розвиваються, інфляція продовжує бути проблемою для Польщі. На щастя, індекс споживчих цін в останні кілька років постійно знижується. Так, в передкризові 2006 р. та 2007 р. темп інфляції становив 1,3% та 2,6% відповідно (практично ідентичний до середнього показника по ЄС у ці роки – 2,2% та 2,4%). Вже у 2008 р. відбулося різке зростання індексу споживчих цін як в середньому по ЄС, так і в Польщі – 3,7% та 4,2% відповідно. Якщо ж в подальші роки (2009-2012 рр.) відбулося незначне зниження темпів інфляції в Польщі, то в країнах ЄС та країнах зони євро середньорічний темп інфляції знизився до 1% та 0,3% відповідно у 2009 р., з подальшим незначним зростанням до 3,1% та 2,7% у 2011 р. У 2013 р. ситуація нормалізувалася як у Польщі, так і країнах ЄС – темп інфляції 0,8% та 1,5% (див. рис. 3).



Джерело: авторська розробка на основі [8].

Рис. 3. Рівень інфляції, середньорічний темп зміни, %.

Глобальний економічний спад привів також до зниження загальних державних доходів. Фіскальна ситуація в Польщі продовжує залишатися проблематичною. Враховуючи високу частку основних витрат у бюджеті і збільшення витрат на обслуговування боргу, дефіцит державного сектора є і буде надалі достатньо високим. Незважаючи на високий економічний ріст як до так і під час економічної кризи, як уже згадувалося вище, державні витрати зростали значно швидше, ніж ВВП. У 2004 р., коли відбувся вступ Польщі до Європейського союзу, дефіцит державного бюджету становив 5,4%, що значно перевищувало критерії членства. Протягом наступних років даний показник покращувався – аж до -1,9% в передкризовий 2007 р. Світова фінансова криза виявила деякі структурні недоліки в державних фінансах Польщі. Втрата доходів у поєднанні з жорсткою структурою державних витрат призвела до сильного збільшення дефіциту державного бюджету, який сягнув свого максимуму у 2010 р. – 7,9% від ВВП (див. рис. 4).

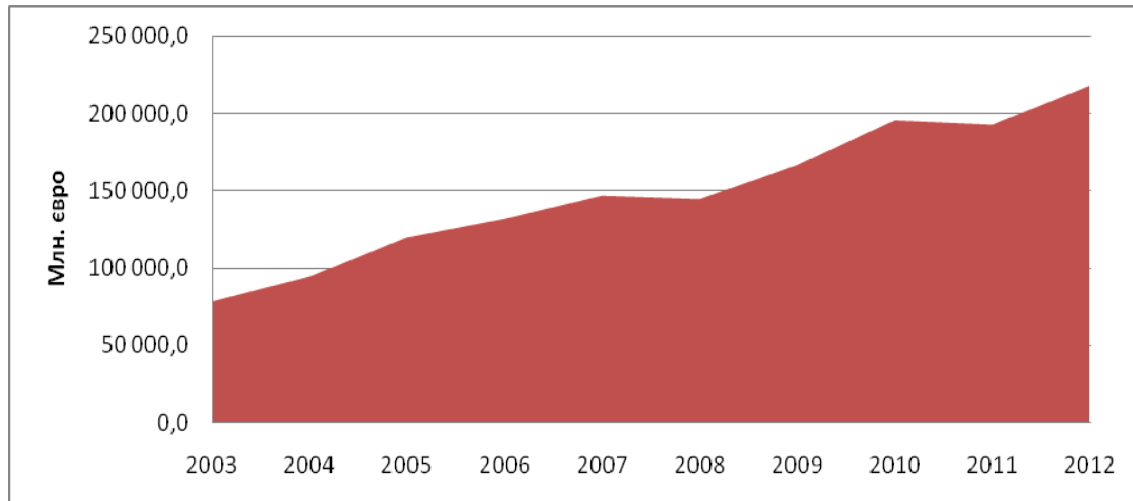


Джерело: авторська розробка на основі даних Eurostat [6].

Рис. 4. Дефіцит державного бюджету, % від ВВП.

У 2012 р. ситуація покращилася: -3,9% – на рівні середнього показника по країнах ЄС.

Стабільно високі показники дефіциту бюджету Польщі викликали необхідність значних зовнішніх та внутрішніх запозичень. Державний борг Польщі з 2003 р. до 2012 р. зріс у майже як в три рази – 78,6 млрд. євро до 217,7 млрд. євро (див. рис. 5).



Джерело: авторська розробка на основі даних Eurostat [6].

Рис. 5. Державний борг Польщі, млн. євро.

Незважаючи на стабільне зростання державного боргу, показник відношення державного боргу до ВВП у 2012 р. склав 55,6%, що нижче граничного рівня. І, навіть у кризові 2008-2009 рр. ситуація залишалася контрольованою.

Ще одним важливим показником, що характеризує стан економіки є рівень безробіття та ринку праці. Деяке поліпшення економічної ситуації, що відбулося у 2011 р., було не повністю відображено в поліпшенні показників польського ринку праці. Після середнього щорічного зростання зайнятості – близько 4% в 2005-2008 рр., з 2009 року, цей показник складає 1% в рік. Що ж до безробіття, то в Польщі воно в основному має довгостроковий характер. Спостерігається його зростання останніми роками – з 9,5% у 2008 р. до 13,4% у 2011 р. і до грудня 2013 р. (див. табл.2).

Таблиця 2.
Рівень безробіття у Польщі, %, [6]

	2008	2009	2010	2011	січень 2012	грудень 2012	січень 2013	грудень 2013
Рівень безробіття	9,5	12,1	12,5	13,4	13,2	13,4	14,2	13,4

Як бачимо, протягом 2013р. рівень безробіття в Польщі навіть скоротився на 0,8%, що є позитивним сигналом розвитку економіки.

Одним з джерел відновлення економіки Польщі після глобальної кризи є проведення заходів з стимулювання експорту. Можна розглядати підтримку експорту на двох рівнях: у вузькому сенсі, шляхом здійснення конкретних заходів, в більш широкому сенсі – сприяння розвитку польської економіки на макрорівні.

У першому випадку, заходи з підтримки експорту варто здійснювати за оперативними програмами на основі ресурсів європейських фондів та за рахунок співфінансування з республіканського бюджету проектів зі сприяння розвитку торгівлі, компенсації витрат на отримання сертифікатів або підтримку в організації рекламних заходів та публікацій статей та рекламних матеріалів.

Іншою системою стимулювання експорту може бути сприяння просуванню польської економіки на міжнародних ринках. Мета полягає в тому, щоб сприяти поліпшенню іміджу польської економіки серед міжнародних партнерів і покращити доступ до інформації про Польщу та польські товари, а також надати можливість встановлення ділових контактів. Для реалізації цього проекту пропонується визначення конкретних секторів і груп товарів і послуг, які є найбільш вагомими і економічно вигідними, які і будуть підтримуватися.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, як бачимо, глобальна фінансова криза та боргова криза в Європейському Союзі все ж вплинули на економіку Польщі та її економічне зростання, хоча не в такому обсязі як на її країни-сусіди. Так, Республіці вже важко забезпечувати стабільно високий ріст. До бар'єрів економічного зростання в Польщі можна віднести: поганий діловий клімат і недостатню якість державного управління, популізм, надмірне соціальне навантаження, погано таргетовану соціальну підтримку, недоліки інфраструктури і людського капіталу, недостатній розвиток фінансових ринків та ін.

Ще одним джерелом пришвидшення економічного зростання та збільшення польського експорту може стати так звана «східна» модель, що закликає до тіснішого співробітництва з Україною, Білоруссю та Російською Федерацією, які представляють величезний ринок для польських товарів. Однак, зважаючи на нестабільну політичну та економічну ситуацію в цьому регіоні виникає необхідність розробки суттєво нової моделі співпраці з цими партнерами.

Список використаної літератури

1. Домбровски М. Глобальный финансовый кризис и его последствия для развивающихся рынков / М. Домбровски [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.case-research.eu/sites/default/files/publications/28772141_CrisisEmergingMarkets_0.pdf.
2. Faris S. How Poland Became Europe's Most Dynamic Economy / S. Faris [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.businessweek.com/articles/2013-11-27/how-poland-became-europes-most-dynamic-economy#p1>.
3. Reichardt A. Poland and the Global Economic Crisis: Observations and Reflections in the Public Sector / A. Reichardt [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cipfa.org/-/media/files/policy%20and%20guidance/the%20journal%20of%20finance%20and%20management%20in%20public%20services/vol%2010%20number%201/adam_reichardt.pdf.
4. На фоне мирового кризиса Польша ускорила экономический рост [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://expert.ru/2012/10/30/vunderkind-iz-evropyi>.
5. Analysis of the «Stability and Development Plan – strengthening the Polish economy in the time of the world financial crisis» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eu-employment-observatory.net/resources/reports/Poland-StabilityAndDevptPlan.pdf>.
6. Офіційний сайт Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.

7. A study of Poland's economic performance in period of I-IX 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mg.gov.pl/files/upload/9142/1q2013_eng.pdf.
8. HICP – inflation rate [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tec00118>.

CONSEQUENCES OF GLOBAL FINANCIAL CRISIS ON POLISH ECONOMY

Kolinets L. B.

PhD, Associate Professor of International Economics Department of Ternopil National Economic University.

Abstract. *The global economic crisis that started in 2008, has led to the reduction of the main economic indicators in most countries and led to a global recession. Significant problems have arisen in the European Union. However, until recently, Poland was the only one country in the whole EU, which managed to avoid recession.*

The purpose of this paper is to outline the consequences of the global financial crisis on the economy of Poland and show the sources of future growth.

The paper begins with disclosure causes of the crisis in the country and the characteristics of government action with its minimization. Next, using economic and statistical methods, was analyzed the main economic indicators in Poland for the providing an objective assessment of the economic situation and determining the degree of impact of the crisis on the economy. It's shown possible ways to stimulate economic growth.

Key words: *global financial crisis, economic growth, Poland, GDP growth.*

References

1. Dombrovski M. Globalnyi finansovyi krizis i yego posledstviya dlya razvivayuschehsya rynkov / M. Dombrovski [Electronic resource]. – Access mode: http://www.case-research.eu/sites/default/files/publications/28772141_CrisisEmergingMarkets_0.pdf.
2. Faris S. How Poland Became Europe's Most Dynamic Economy / S. Faris [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.businessweek.com/articles/2013-11-27/how-poland-became-europes-most-dynamic-economy#p1>.
3. Reichardt A. Poland and the Global Economic Crisis: Observations and Reflections in the Public Sector / A. Reichardt [Electronic resource]. – Access mode: http://www.cipfa.org/-/media/files/policy%20and%20guidance/the%20journal%20of%20finance%20and%20management%20in%20public%20services/vol%2010%20number%201/adam_reichardt.pdf.
4. На фоне мирового кризиса Польша ускорила экономический рост [Electronic resource]. – Access mode: <http://expert.ru/2012/10/30/vunderkind-iz-evropyi>.
5. Analysis of the «Stability and Development Plan – strengthening the Polish economy in the time of the world financial crisis» [Electronic resource]. – Access mode: <http://eu-employment-observatory.net/resources/reports/Poland-StabilityAndDevptPlan.pdf>.
6. The official site of Eurostat [Electronic resource]. – Access mode: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
7. A study of Poland's economic performance in period of I-IX 2013 [Electronic resource]. – Access mode: http://www.mg.gov.pl/files/upload/9142/1q2013_eng.pdf.
8. HICP – inflation rate [Electronic resource]. – Access mode: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tec00118>.

ПОСЛЕДСТВИЯ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА ДЛЯ ЭКОНОМИКИ ПОЛЬШИ

Колинец Л. Б.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики Тернопольского национального экономического университета.

Аннотация. *Мировой экономический кризис, начавшийся в 2008 г., проявил себя через ухудшения основных экономических показателей в большинстве стран мира и привел к*

глобальной рецессии. Значительные проблемы возникли и в Европейском Союзе. Однако, еще до недавнего времени, Польша была единственной страной в ЕС, которой удалось избежать рецессии.

Целью данной работы является определение последствий мирового финансового кризиса для экономики Польши и выявления источников дальнейшего роста.

Работа начинается с раскрытия причин кризиса в стране и характеристики действий правительства по ее минимизации. Далее, с помощью экономико-статистических методов, осуществляется анализ основных экономических индикаторов Польши для предоставления объективной оценки экономической ситуации и определения степени влияния кризиса на экономику. Показано возможные варианты стимулирования экономического роста в стране.

Ключевые слова: мировой финансовый кризис, экономический рост, Польша, рост ВВП.

УДК 339.9.01

ІНСТИТУЦІЙНА СКЛАДОВА ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ У КРАЇНАХ ПІВНІЧНОЇ ЄВРОПИ

Яншина А. М.

Кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу Київського університету ринкових відносин.

Анотація. *Екологічно дружня поведінка суб'єктів господарювання у країнах із розвинутою економікою, хоча і сприймається сьогодні більшістю громадян цих країн як єдино можлива, не сформувалася стихійно, а є результатом активної популяризації «зеленого» способу життя на національному рівні, та виявляється у реалізації системних програм «зеленого» зростання органами влади всіх рівнів, спільних екологічних ініціатив країнами із розвинутою економікою і міжнародними інститутами; участі у процесі створення та імплементації національних стратегій сталого розвитку громадських організацій, науково-дослідних установ, транснаціонального бізнесу тощо.*

Запровадження ключових положень концепції сталого розвитку здійснюється нині у всіх країнах Європи, однак, найбільших здобутків на шляху до сталого зростання національних економік вдалося досягти північноєвропейським країнам: Данії, Ісландії, Норвегії, Фінляндії і Швеції, які сьогодні є світовими лідерами Індексу сталого розвитку.

Важливою передумовою лідерства країн Північної Європи у цій сфері стало формування розгалуженої системи інституційного забезпечення імплементації концепції сталого розвитку, яка сьогодні успішно функціонує на практиці. Стаття присвячена вивченню атрибутів та особливостей інституційної складової реалізації стратегій сталого розвитку, що виступили запорукою ефективності національної політики сталого зростання у країнах Північної Європи.

Ключові слова: *сталий розвиток, зелене зростання, національна стратегія сталого розвитку, інституційне забезпечення сталого розвитку, країни Північної Європи.*

Постановка проблеми. Протягом років незалежності питання «зеленого» зростання так і не здобуло належної уваги вітчизняних владних кіл, насамперед, у зв'язку з неможливістю масово привабити електорат ідеями про необхідність збереження навколишнього природного середовища, суттєвою капіталомісткістю екологічних проєктів, відсутністю значної фінансової вигоди від екологічних ініціатив у короткостроковій перспективі. У свою чергу, електорат як в умовах світової економічної кризи, так і до її початку переймався, перш за все, економічними проблемами, що у комплексі з досить низькою екологічною культурою нації пояснює відсутність жвавої зацікавленості і високопосадовців, і більшості українських громадян у фінансуванні реформ, які би сприяли екологізації вітчизняної економіки.

Разом із тим, на фоні розширення масштабів екологічних ініціатив міжнародних економічних організацій і країн із розвинутою економікою, а також з огляду на євроінтеграційні амбіції України, остання не може залишатися осторонь «зеленої» революції у світі. Відтак, особливої актуальності як для України, так і інших ринків, що формуються, нині набувають вивчення і реалізація позитивного досвіду формування екологічної культури нації та «озеленення» економічної політики провідних країн світу у межах національних стратегій сталого розвитку (СР).

Метою статті є – порівняльний аналіз інституційних складових імплементації концепції сталого розвитку країн Північної Європи та визначення на цій основі ключових атрибутів ефективної системи інституційного забезпечення, що стали однією з головних передумов лідерства Данії, Ісландії, Норвегії, Фінляндії і Швеції з точки зору сталого розвитку у світі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у вивчення проблематики сталого розвитку здійснили О. Білорус, В. Будкін, В. Геєць, П. Дасгупта, Дж. Дрексхейдж, Дж. Норман, Ю. Остерхаммел, Ю. Пахомов, Р. Робертсон, Дж. Стігліц, А. Філіпенко тощо. Безпосередньо питанням інституційного і нормативно-правового забезпечення процесу імплементації концепції сталого розвитку присвятили власні дослідження С. Басс і Б. Далал-Клейтон [1], О. Білорус і Ю. Мацейко [2], Б. Данилишин і О. Маслюківська [3], Р. Джонс [4], Ю. Мельник [5], Дж. В. Норман [6] та інші.

У працях вказаних науковців аналізуються підходи до трактування змісту категорії сталого розвитку та проблеми, пов'язані з економічним, соціальним, екологічним вимірами сталого зростання; розглядаються сутнісні характеристики поняття національної стратегії СР та специфіка розробки стратегій такого типу на ринках, що формуються; вивчаються особливості національних стратегій СР та результати їх імплементації у країнах із різними рівнями розвитку; пропонуються дослідження глобальної перспективи реалізації концепції СР тощо.

Проте до теперішнього часу у межах проблематики імплементації національних стратегій сталого розвитку залишається низка питань без ґрунтовної відповіді. Зокрема, йдеться про те, що у науковій літературі не сформовано єдиного комплексного підходу до поняття національної стратегії сталого розвитку та його атрибутів; не запропоновано чіткого бачення системи глибинних причин високої результативності діяльності країн Північної Європи у сфері сталого розвитку, зокрема, у контексті її інституційної і нормативно-правової складової.

Основні результати дослідження. Екологічно дружня поведінка суб'єктів господарювання у країнах із розвинутою економікою розглядається сьогодні більшістю громадян як єдино можлива та виявляється у реалізації цілої низки фундаментальних заходів зі сприяння сталому розвитку: середньо- і довгострокових системних екологічних програм муніципалітетів і національних урядів; спільних «сталих» ініціатив країн із розвинутою економікою і міжнародних організацій; участі у створенні та імплементації національних стратегій сталого розвитку у цілому й екологічних проєктів, зокрема, місцевих жителів, транснаціонального бізнесу тощо.

Запровадження ключових положень концепції сталого розвитку здійснюється нині у всіх країнах Європейського союзу, однак, беручи до уваги показники індексу СР за останні роки, можемо із впевненістю стверджувати, що найбільших здобутків на шляху до сталого зростання вдалося досягти на сьогоднішній день країнам Північної Європи: Данії, Ісландії, Норвегії, Фінляндії і Швеції, які, зокрема, входили до десятки лідерів Індексу сталого розвитку країн світу у 2013 році (табл. 1).

Для України як країни, де практична діяльність з імплементації концепції сталого розвитку, фактично, лише розгортається, у цьому контексті важливим є винайдення відповіді на головне запитання: які ж дії стали запорукою успіхів північноєвропейських країн у процесі реалізації концепції СР на національному рівні. З метою розв'язання частини проблемних аспектів у межах окресленого предметного поля доцільним є здійснення порівняльної характеристики особливостей інституційної складової імплементації концепції СР у країнах Північної Європи.

Однією з ключових умов системності і послідовності діяльності країни у ході запровадження концепції сталого розвитку є розробка деталізованого плану дій, стратегії, які би забезпечували повноцінну реалізацію економічної діяльності суб'єктів господарювання без дискримінації екологічних і соціальних інтересів; враховували би міжнародний досвід імплементації вказаної концепції та реалії світового господарства у цілому. В свою чергу, багатогранність поняття сталого розвитку і відмінності у менталітеті, культурі народів світу обумовлюють наявність у науковій літературі широкого спектру індивідуальних підходів вчених-економістів та колективних позицій, сформульованих у межах міжнародних організацій, щодо трактування суті, складових таких документів і, перш за все, стратегії СР.

Таблиця 1.
Індекс сталого розвитку країн світу у 2013 році

Країна / Показник	Індекс СР	Індекс екологічної складової СР	Індекс соціо-інституційної складової СР	Індекс економічної складової СР	Індекс якості життя
1. Швейцарія	2,922	0,918	0,918	0,887	1,483
2. Швеція	2,916	0,828	0,828	0,808	1,377
3. Ісландія	2,906	0,786	0,786	0,764	1,297
4. Норвегія	2,903	0,845	0,845	0,697	1,389
5. Австралія	2,892	0,567	0,567	0,837	1,287
6. Фінляндія	2,892	0,751	0,751	0,819	1,331
7. Нова Зеландія	2,884	0,782	0,782	0,831	1,400
8. Люксембург	2,852	0,834	0,834	0,778	1,313
9. Канада	2,830	0,613	0,613	0,842	1,286
10. Данія	2,818	0,734	0,734	0,818	1,335

Джерело: розраховано автором за [7].

Так, Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) визначає стратегію сталого розвитку як систематизовану сукупність процесів аналізу, обговорення, нарощення потенціалу, планування й інвестування, які є відкритими для участі та постійно удосконалюються, та покликані інтегрувати економічні, соціальні й екологічні інтереси суспільства, сприяти досягненню компромісу у цьому напрямі, якщо задоволення всіх трьох груп інтересів одночасно є неможливим [8, с. 25]. Програма розвитку ООН називає стратегією СР комплекс узгоджених механізмів і процесів, які передбачають активну участь зацікавлених сторін у розробці загальної мети, цілей і завдань сталого місцевого розвитку та у координації їх досягнення і перегляду [9, с. 7].

Фахівці Міжнародного інституту сталого розвитку В. Далал-Клейтон і С. Басс тлумачать стратегію СР як процес або систему, що містить нормативну базу та заходи, які дозволяють протистояти сучасним викликам [1, с. 12]. На думку ж О. Білоруса й Ю. Мацейко, стратегія національного сталого розвитку – координований, відкритий для участі, повторюваний і циклічний процес думок і дій з метою досягнення економічних, екологічних і соціальних цілей у збалансованому, інтегрованому вигляді [2, с. 145]. Близьким за своїм змістом є підхід до окреслення суті цього поняття Б. Данилишина й О. Маслюківської, які розуміють під ним інтерактивний процес, що базується на повторюваних циклах ана-

лізу прийняття рішень, плануванні, впровадженні, перегляді, та покликаний поєднати довгостроковий орієнтир із середньостроковими завданнями та короткостроковими діями [3, с. 27].

У цілому, трактування категорії концепції сталого розвитку як в іноземних, так і вітчизняних наукових джерелах є схожими між собою, а їх основний зміст, як правило, зводиться до того, що стратегія сталого розвитку являє собою безперервний процес формування, постійного удосконалення та реалізації за участю всіх членів суспільства довгострокового плану систематизованих й узгоджених заходів, спрямованих на досягнення економічного зростання без дискримінації екологічних і соціальних інтересів людства.

Досить часто відсутність істотного прогресу у запровадженні національних стратегій сталого розвитку виправдовують на ринках, що формуються, і в Україні, зокрема, нестачею ресурсів для фінансування «сталих» ініціатив. Не розділяємо таку позицію, оскільки істотні масштаби фінансування тих чи інших проектів не завжди виступають єдиною запорукою їх високої ефективності. Наприклад, з одного боку, у 2012 р. частка екологічних витрат у всіх видатках на R&D у країнах Європейського союзу у середньому складала 2,6%, поряд із тим, у Данії, Норвегії, Фінляндії і Швеції значення цього показника були значно меншими; крім того, частка витрат на удосконалення джерел енергії у середньому по ЄС сягала у 2012 р. 4,1%, у Данії, Норвегії, Фінляндії вона коливалася у проміжку 0,5-3,7%; з іншого ж боку, частка відновлювальних джерел енергії у 2011 р. у середньому по ЄС сягала 10%, тоді як у Данії цей показник дорівнював 21,5%, в Ісландії – 85,8%, Норвегії – 42,3%, Фінляндії – 25,4%, Швеції – 31,8% (Табл. 2). Як бачимо, прямого зв'язку між обсягами фінансування і результатом не спостерігається. Схожа ситуація склалася й у сфері охорони здоров'я.

Таблиця 2.
Окремі екологічні і соціальні показники сталого розвитку країн ЄС

Показник / Член ЄС	ЄС 27	Данія	Ісландія	Норвегія	Фінляндія	Швеція
1. А) % екологічних видатків від всіх видатків на R&D, 2012 р.	2,6	1,9	3,9	2,6	1,6	1,9
Б) % видатків на удосконалення джерел енергії від всіх видатків на R&D, 2012 р.	4,1	3,7	0,5	3,1	11,1	5,3
В) % відновлювальних джерел енергії, 2011 р.	10,0	21,5	85,8	42,3	25,4	31,8
2. А) % видатків державного бюджету на охорону здоров'я, 2012 р.	8,6	1,2	7,9	15,3	5,2	1,4
Б) Середня тривалість життя, 2012 р.	Ж 83,2	81,9	83,9	83,4	83,4	83,5
	Ч 77,4	77,9	80,8	79,4	77,5	79,9

Джерело: розраховано автором за [10, с. 39, 116, 137].

Відтак, дотримуємося думки, що фінансова складова процесу імплементації концепції сталого розвитку, розробка та регулярне удосконалення стратегій, планів, спрямованих на втілення у життя головних положень концепції сталого розвитку на національному рівні, без сумніву, мають велике значення, проте успіх реалізації таких стратегій і програм у будь-якій країні у значній мірі залежить від організації системи інституційного забезпечення: його якості, масштабів, низки аспектів інституційного характеру.

По-перше, маємо на увазі обраний країною підхід до характеру «вмонтування» положень концепції сталого розвитку до національних економік. Найбільш вдалу класифікацію підходів такого типу, на наш погляд, запропонували експерти ООН, згідно з якою існують універсальний (створення та імплементація єдиного загальнонаціонального документу, який регламентує бездискримінаційне задоволення екологічних, економічних і соціальних інтересів суспільства на всіх рівнях), багатогалузевий (розробка та реалізація міжсекторальних планів дій без їх уніфікації у межах єдиної національної стратегії СР), галузевий (затвердження планів дій та втілення їх у життя окремо у межах кожної конкретної галузі без підпорядкування цих дій єдиній НССР) підходи до імплементації концепції сталого розвитку та підхід, який передбачає інтеграцію атрибутів концепції СР шляхом внесення змін до вже існуючих у національному нормативному полі документів без обов'язкової розробки окремої автономної стратегії сталого розвитку, міжсекторальних і галузевих планів дій [11, с. хі; 12, с. 9-10].

Спираючись на наведену класифікацію, зауважимо, що всі північноєвропейські країни, які досліджуються, використовували у процесі формування державної позиції щодо шляхів реалізації концепції сталого розвитку перший, універсальний підхід. Так, країни аналізованої групи задовго до висунення Європейським союзом перед його членами вимоги затвердити до 2007 року національні стратегії сталого розвитку розробили власні перші НССР: Швеція – у 1994 році; Фінляндія – у 1998 році; Данія, Ісландія і Норвегія – у 2002 році, які неодноразово оновлювались з урахуванням новітніх викликів і сучасних реалій. Додамо, що, окрім національних стратегій сталого розвитку (НССР), у всіх країнах групи існують допоміжні міжсекторальні, галузеві плани дій, проте всі вони підпорядковані НССР.

По-друге, важливе значення з точки зору ефективності інституційної складової імплементації концепції сталого розвитку мають характер і специфіка розподілу функціональних обов'язків між органами влади всіх рівнів в країні у ході запровадження НССР. Державні органи, яким делеговано керуючі функції у ході запровадження НССР, незначним чином різняться у вказаній групі країн: у Данії, Ісландії, Фінляндії і Швеції – це Міністерство навколишнього середовища, в Норвегії – Міністерство фінансів.

Існування центрального органу для реалізації і моніторингу СР як у країнах із розвинутою економікою, так і на ринках, що формуються, сьогодні не викликає здивування. Однак, уваги у цьому контексті заслуговує те, що країнам Північної Європи вдалося створити таку потужну де факто діючу ієрархію інституційного забезпечення реалізації концепції СР, яка нині охоплює як загальнонаціональні органи влади, місцеві ради і комітети з питань сталого зростання, так і широкий спектр громадських організацій, та виглядає настільки «деталізованою» і щільною у всіх без виключення країнах групи, що нагадує судинну систему, яка «підводить» принципи сталого розвитку як поживні речовини до кожного маленького містечка на Півночі Європи.

Показовим у цьому сенсі є приклад Швеції, де у 1999 році парламент вперше затвердив 16 екологічних цілей, що їх мала досягти країна у майбутньому [13, с. 2]. Основним державним органом, на який було покладено завдання досягнення цілей такого типу, стало

Агентство із захисту навколишнього середовища Швеції. Водночас, до цього процесу додатково залучили 25 агентств, регіональні адміністративні ради, муніципалітети, бізнес-сектор, неурядові організації, університети; створили Форум з екологічних цілей, Міжпартійний комітет з екологічних цілей для обговорення «зелених» ініціатив.

Абстрагуючись від конкретного, хоча і показового прикладу Швеції, зазначимо, що муніципалітети у цілому користуються значним рівнем самостійності у межах даного питання, розробляють власні деталізовані локальні стратегії СР, узгоджені із загальнонаціональною масштабнішою стратегією сталого розвитку. Крім того, муніципалітети відіграють лідируючу роль у ході втілення у життя різноманітних проектів СР, започаткованих національними урядами: «Партнерство «зелених» державних закупівель» (Данія); «Життєздатний муніципалітет», «Муніципалітети із «зеленою» енергією» (Норвегія); «Сталі порти і міста» (Фінляндія), «Програма СР муніципалітетів», «Сталі міста» (Швеція). Слід вказати і на те, що співробітництво між органами влади різних рівнів відбувається прямо або ж опосередковано – через об'єднання місцевих органів влади: Асоціацію муніципалітетів і регіонів у Швеції, Асоціацію місцевих і регіональних органів влади у Фінляндії, Національну асоціацію місцевих і регіональних органів влади у Норвегії.

У цьому сенсі, на наш погляд, варто приділити увагу, насамперед, двом аспектам: перевагам наявного у вказаній групі країн інституційного забезпечення сталого розвитку (з акцентом на муніципалітетах) та проміжним результатам функціонування такого забезпечення. Серед переваг практики надання значного ступеню самостійності місцевим органам влади у ході реалізації концепції СР: можливість врахування у межах місцевих «сталих» ініціатив специфіки кожного конкретного муніципалітету, регіону; поживлення конкурентної боротьби між муніципалітетами за звання «найекологічнішого міста» (та інші звання) у межах різноманітних конкурсів національного і регіонального масштабу, що лише сприяє розробці та реалізації нових «сталих» ініціатив; збільшення відповідальності муніципалітетів, яка неминуче «приходить» до них разом із самостійністю, мотивує залучати до співпраці у сфері сталого розвитку місцеві громадські організації і місцевих мешканців, що, у свою чергу, значно посилює обізнаність та участь останніх у процесі екологізації і «соціалізації» життя міст.

Що ж стосується результатів функціонування системи інституційного забезпечення НССР у країнах Північної Європи, то найсуттєвішими з них видаються наступні: у 2011 році 85,8% і 42,3% всіх джерел енергії в Ісландії і Норвегії відповідно складали відновлювальні джерела [14]; у муніципалітеті Осло в Норвегії станом на вересень 2013 року було зареєстровано 7526 електромобілів, що дозволяє назвати місто світовим лідером за кількістю електромобілів, які належать населенню [15]; разом із тим, у 2005-2012 рр. в Осло кількість мешканців, що використовували автомобілі з традиційними видами палива, знизилась з 45% до 35% [15]; у 2010 році столицю Швеції Стокгольм, яка 160 років тому була одним із найбідніших і брудних міст Європи із тривалістю життя мешканців у середньому 25 і 31 рік (для чоловіків і жінок відповідно), на рівні Європейського союзу визнали «Зеленою столицею Європи» [16, с. 10]; у 2014 році це звання здобула столиця Данії Копенгаген.

Третьою запорукою успіху північноєвропейських країн у боротьбі за сталий розвиток, яка вже згадувалась вище, вважаємо активне залучення громадськості до розробки, удосконалення та втілення у життя «сталих» ініціатив. Варто визнати, що громадський діалог з приводу питань сталого розвитку сьогодні у тій чи іншій мірі присутній у більшості країн ЄС. Наприклад, у Німеччині громадський діалог з проблем СР був започаткований Федеральним урядом у мережі Інтернет за адресою <http://www.nachhaltigkeits->

check.de та виявився достатньо результативним, оскільки частину конструктивних коментарів уряд прийняв до уваги у процесі підготовки Доповіді Федерального уряду про результати реалізації Національної стратегії сталого розвитку (за 2008-2012 рр.) [17, с. 52]. У Франції розробка та перегляд «зелених» планів здійснюється на основі принципу «круглого столу», який передбачає участь органів державної влади, корпорацій та громадськості.

Однак, у випадку північноєвропейських країн мова йде про повноцінну, постійну і рівноправну участь громадськості у ході імплементації НССР поряд із органами державної влади різних рівнів, що робить «сталі» ініціативи Північної Європи найбільш «корпоративними» і високоефективними. Слід зазначити, що наймасштабнішою серед п'яти країн є участь громадськості Швеції, пересічних шведів у «сталих» проектах органів влади різних рівнів: у 73% всіх муніципалітетів в країні збір відходів домогосподарств здійснюється приватними компаніями [18, с. 7]; шведи найбільше в Європі, де, до речі, ринок екологічних товарів зростає на 5-7% щорічно, купують екологічних товарів; [19, с. 1]; в країні функціонує «потужна» мережа громадських організацій, які спеціалізуються на проблемах сталого зростання (найвідоміші з них – Асоціація збереження природи Швеції, «Formas», «За чисту Швецію», Швецький інститут навколишнього середовища, «Mistra» тощо).

По-четверте, еволюція «сталих» ініціатив п'яти північноєвропейських країн свідчить про те, що істотна роль у ході імплементації концепції СР на Півночі Європи належить інтенсивному регіональному співробітництву у сфері сталого зростання. Без сумніву, наднаціональна політика СР Європейського союзу є надзвичайно важливою для забезпечення сталого зростання всіх країн-членів ЄС, проте близькість менталітетів, рівнів економічного розвитку країн Північної Європи (що спостерігається серед членів ЄС лише частково) виступили передумовою для більш тісної й узгодженої співпраці північноєвропейських країн між собою у цьому напрямі. Головна програма СР у межах кооперації країн – «Північний регіон – лідер зеленого розвитку» [20], а органи, що забезпечують реалізацію цієї та інших ініціатив у регіоні – Фінансова корпорація Півночі з екологічних питань, Інвестиційний банк Півночі, Інвестиційний фонд Півночі, Дослідницька установа з питань енергетики Півночі, Інновації Півночі.

Висновки. Враховуючи позитивний досвід країн Північної Європи із реалізації концепції сталого розвитку, рекомендованими заходами, що сприяли би удосконаленню інституційної складової імплементації концепції СР та забезпечили би високу результативність національної політики сталого зростання на ринках, що формуються, є наступні:

по-перше, нарощення автономності та делегування більшої частини повноважень у сфері сталого розвитку загальнонаціональними органами влади місцевим, що мають в обов'язковому порядку розробляти власні стратегії сталого розвитку із урахуванням специфіки конкретних регіонів і міст, здійснювати «вмонтування» пріоритетів сталого розвитку до інфраструктурних планів тощо;

по-друге, залучення приватних компаній до процесу запровадження національної і муніципальних стратегій сталого розвитку, зокрема, шляхом заохочення участі підприємств у «сталих» ініціативах на зразок управління та переробки муніципальних відходів та ін.;

по-третє, створення розгалуженої всеохоплюючої мережі додаткових вузькоспеціалізованих державних органів, сприяння формуванню недержавних організацій та програм з проблем сталого розвитку, які існували би не лише *de jure*, а і діяли *de facto*;

по-четверте, забезпечення жвавого громадського діалогу у ході розробки, удосконалення та втілення у життя НССР, програм сталого розвитку;

по-п'яте, розширення співробітництва з країнами-сусідами у межах регіону з метою втілення у життя ключових положень концепції сталого розвитку.

Список використаної літератури

1. Dalal-Clayton B. National Strategies for Sustainable Development : the Challenge ahead Environmental Planning Issues / B. Dalal-Clayton, S. Bass. – London : International Institute for Environment and Development, 2000. – 29 p.
2. Глобальна перспектива і сталий розвиток : (Системні маркетингові дослідження) / О. Г. Білорус, Ю. М. Мацейко. – К. : МАУП, 2005. – 492 с.
3. Данилишин Б. Розроблення національних стратегій сталого розвитку : корисний досвід для України / Б. Данилишин, О. Маслюківська // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 3. – С. 27.
4. Jones R. S. Japans's New Growth Strategy to Create Demand and Jobs / R. S. Jones, B. Yoo. – Paris : OECD Publ., 2011. – 35 p.
5. Мельник Ю. Аналіз сутності стратегій забезпечення сталого розвитку різних рівнів господарювання / Ю. Мельник // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О. Ф. (м. Суми, 24-26 квітня 2013 р.) : у 4 т. / за заг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми : СумДУ, 2013. – Т. 1. – С. 187-188.
6. Norman J. V. Green Giants: Environmental Policies of the United States and the EU (American and Comparative Environmental Policy) / J. V. Norman, M. G. Faure. – Massachusetts: The MIT Press, 2004. – 414 p.
7. Офіційний сайт Світового центру даних [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wdc.org.ua/en/services/country-profiles-visualization>.
8. The DAC Guidelines: Strategies for Sustainable Development / Organization for Economic Cooperation and Development. – Paris : OECD Publications, 2001. – 77 p.
9. Планування місцевого сталого розвитку: посібник з формулювання стратегії місцевого сталого розвитку / Муніципальна програма сталого розвитку ПРООН. – Київ : UNDP, 2005. – 67 с.
10. Nordic Statistical Yearbook 2013 / edited by K. M. Haagenzen. – Copenhagen : Rosendahls-Schultz Grafisk, 2013. – 157 p.
11. National Strategies for Sustainable Development: Challenges, Approaches and Innovations in Strategic and Coordinated Action / International Institute for Sustainable Development. – Manitoba : IISD and GTZ, 2004. – 54 p.
12. Sustainable Development in the 21st Century : National Institutions for Sustainable Development / UN Department of Economic and Social Affairs Division for Sustainable Development. – NY : UN-DESA, 2012. – 29 p.
13. The Swedish Environmental Objectives System: Information Sheet from the Ministry of the Environment / Government Offices of Sweden. – Stockholm : Grafisk Service, Elanders, 2014. – 4 p.
14. Офіційний сайт Nordic Cooperation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://norden.statbank.dk>.
15. Офіційний сайт муніципалітету Осло [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oslo.kommune.no>.

16. Metzger J. Sustainable Stockholm : Exploring Urban Sustainability in Europe's Greenest City / J. Metzger, A. Olsson. – NY : Routledge, 2013. – 248 p.
17. National Sustainable Development Strategy : 2012 Progress Report / The Federal Government of Germany. – Berlin : Press and Information Office of the Federal Government, 2012. – 252 p.
18. Swedish Waste Management / Swedish Waste Management and Recycling Association. – Malmo : Avfall Sverige Publ., 2013. – 35 p.
19. Sustainable living in Sweden / Swedish Institute. – Stockholm : SI Publ., 2012. – 4 p.
20. The Nordic Region – leading in green growth / Nordic Prime Ministers' Working Group for Green Growth. – Copenhagen : Kailow-Express, 2011. – 12 p.

INSTITUTIONAL SUPPORT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT CONCEPT IMPLEMENTATION IN COUNTRIES OF NORTHERN EUROPE

Ianshyna A. M.

Ph.D. in Economics, Docent of the Chair of Economics, Entrepreneurship and Marketing of Kyiv University of Market Relations.

Abstract. *Nowadays environmentally-friendly behavior is considered to be the only acceptable individual, household and corporate behavior model in developed countries. Nevertheless, green behavior should not be treated like a spontaneous phenomenon, but a result of substantial efforts and successful implementation of pro-environmental campaigns, national and local authorities' green growth programs, joint developed countries and international institutions' sustainability initiatives; involvement of TNCs, non-governmental organizations and research institutes into the national sustainable development strategies creation and implementation process.*

Key sustainable development concept components are actively implemented in all European countries today, but according to the Sustainable Development Index 2013 the most successful SD policy has been recently pursued in such countries of Northern Europe as Denmark, Iceland, Finland, Norway and Sweden. Leadership of these countries in the SD concept implementation is partly determined by fundamental institutional support system. This article examines sustainable development institutional support attributes and peculiarities, being half the battle in sustainable development priorities' materialization in countries of Northern Europe.

Key words: *sustainable development, green growth, national strategy for sustainable development, sustainable development institutional support, countries of Northern Europe.*

Referances

1. Dalal-Clayton B. National Strategies for Sustainable Development: the Challenge ahead Environmental Planning Issues / B. Dalal-Clayton, S. Bass. – London : International Institute for Environment and Development, 2000. – 29 p.
2. Global'na perspektyva i staliy rozvytok: (Systemni marketologichni doslidzennia) / O. G. Bilorus, Yu. M. Matseyko. – K. : MAUP, 2005. – 492 s.
3. Danylyshyn B. Rozroblennia natsional'nyh strategiy stalogo rozvytku : korysniy dosvid dlya Ukrainy / B. Danylyshyn, O. Maslyukyvs'ka // Mehanizm regulyuvannia ekonomiky. – 2008. – №3. – S. 27.
4. Jones R. S. Japans's New Growth Strategy to Create Demand and Jobs / R. S. Jones, B. Yoo. – Paris : OECD Publ., 2011. – 35 p.
5. Melnyk Yu. Analiz sutnosti strategiy zabezpechennia stalogo rozvytku riznyh rivniv gospodaryuvannia / Yu. Melnyk // Ekonomichni problemy stalogo rozvytku : materialy Mignarodnoyi naukovy-praktychnoyi konferentsiyi, prysviachenoyi pamyati prof. Balats'kogo O. F. (m. Sumy, 24-26 kvitnia 2013 r.) : u 4 t. / za zag. red. O. V. Prokopenko. – SumDU, 2013. – T. 1. – S. 187-188.

6. Norman J. V. Green Giants: Environmental Policies of the United States and the EU (American and Comparative Environmental Policy) / J. V. Norman, M. G. Faure. – Massachusetts: The MIT Press, 2004. – 414 p.
7. Ofitsiyniy sayt Svitovogo centru danih [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://wdc.org.ua/en/services/country-profiles-visualization>.
8. The DAC Guidelines: Strategies for Sustainable Development / Organization of Economic Cooperation and Development. – Paris : OECD Publications, 2001. – 77 p.
9. Planuvannya mistseвого stalogo rozvytku: posibnyk z formulyuvannya strategiyi mistseвого stalogo rozvytku / Muncypal'na programa stalogo rozvytku PROON. – Kyiv : UNDP, 2005. – 67 s.
10. Nordic Statistical Yearbook 2013 / edited by K. M. Haagenzen. – Copenhagen: Rosendahls-Schultz Grafisk, 2013. – 157 p.
11. National Strategies for Sustainable Development: Challenges, Approaches and Innovations in Strategic and Coordinated Action / International Institute for Sustainable Development. – Manitoba : IISD and GTZ, 2004. – 54 p.
12. Sustainable Development in the 21st Century: National Institutions for Sustainable Development / UN Department of Economic and Social Affairs Division for Sustainable Development. – NY : UN-DESA, 2012. – 29 p.
13. The Swedish Environmental Objectives System: Information Sheet from the Ministry of the Environment / Government Offices of Sweden. – Stockholm : Grafisk Service, Elanders, 2014. – 4 p.
14. Ofitsiyniy sayt Nordic Corporation [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://norden.statbank.dk>.
15. Ofitsiyniy sayt Munitsypalitetu Oslo [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://www.oslo.kommune.no>.
16. Metzger J. Sustainable Stockholm: Exploring Urban Sustainability in Europe's Greenest City / J. Metzger, A. Olsson. – NY : Routledge, 2013. – 248 p.
17. National Sustainable Development Strategy: 2012 Progress Report / The Federal Government of Germany. – Berlin : Press and Information Office of the Federal Government, 2012. – 252 p.
18. Swedish Waste Management / Swedish Waste Management and Recycling Association. – Malmö : Avfall Sverige Publ., 2013. – 35 p.
19. Sustainable living in Sweden / Swedish Institute. – Stockholm : SI Publ., 2012. – 4 p.
20. The Nordic Region – leading in green growth / Nordic Prime Ministers' Working Group for Green Growth. – Copenhagen : Kailow-Express, 2011. – 12 p.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В СТРАНАХ СЕВЕРНОЙ ЕВРОПЫ

Яншина А. Н.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, предпринимательства и маркетинга Киевского университета рыночных отношений.

Аннотация. *Экологически толерантное поведение субъектов хозяйствования в странах с развитой экономикой, хотя и рассматривается сегодня гражданами этих стран как единственно возможное, не сформировалось стихийно, а является результатом активной популяризации «зеленого» образа жизни на национальном уровне; реализации средне- и долгосрочных системных программ устойчивого развития органами власти всех уровней, совместных «зеленых» инициатив странами с развитой экономикой и международными институтами; участия в создании и имплементации национальных стратегий устойчивого развития транснационального бизнеса, научно-исследовательских и общественных организаций.*

Реализация ключевых положений концепции устойчивого развития осуществляется сегодня в той или иной мере во всех странах Европы. Вместе с тем, наибольших успехов на пути к устойчивому развитию национальных экономик удалось достичь североевропейским странам: Дании, Исландии, Норвегии, Финляндии и Швеции, которые на данный момент являются мировыми лидерами Индекса устойчивого развития.

Одной из важных предпосылок лидерства стран Северной Европы в этой сфере стало формирование разветвленной системы институционального обеспечения имплементации

ции концепции устойчивого развития, успешно функционирующей сегодня на практике. Статья посвящена исследованию атрибутов и особенностей институциональной составляющей реализации концепции устойчивого развития, обеспечивших эффективность национальной политики «зеленого» роста в странах Северной Европы.

Ключевые слова: устойчивое развитие, зеленый рост, национальная стратегия устойчивого развития, институциональное обеспечение устойчивого развития, страны Северной Европы.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА КОНДИТЕРСЬКОЇ КОРПОРАЦІЇ «РОШЕН» В УМОВАХ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Делас В. А.

Кандидат економічних наук, асистент кафедри фінансів економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Макеєнко Н. Ю.

Студентка 2-го курсу магістратури Київського національного університету імені Тараса Шевченка спеціальності «Фінанси і кредит» магістерська програма «Корпоративні фінанси».

Анотація. У статті розглянуто методологічні підходи до визначення сутності інвестиційної політики підприємства. Розкрито основну мету та цілі інвестиційної політики в рамках загальної стратегії підприємства. Також у статті досліджено класифікацію інвестиційної політики в залежності від цілей суб'єкта господарювання. Визначено місце та роль інвестиційної політики у системі інвестиційної діяльності підприємства та її вплив на як розвиток суб'єкта господарювання зокрема, так і економіки в цілому. Окрім того, розглянуто тенденції ринку кондитерських виробів України та проведено аналіз інвестиційних проектів Кондитерської компанії «Рошен». У роботі визначено джерела інвестування та алгоритм формування інвестиційної політики Кондитерської корпорації «Рошен».

Ключові слова: «Рошен», інвестиції, інвестиційна політика, компромісна інвестиційна політика, агресивна інвестиційна політика, консервативна інвестиційна політика, реальні інвестиції, інвестиційні ресурси.

Постановка проблеми. Інвестиційна політика є однією із найважливіших складових системи управління інвестиційною діяльністю підприємств. В процесі її розробки та реалізації визначаються пріоритетні напрямки та форми інвестиційної діяльності, характер формування інвестиційних ресурсів підприємства, послідовність етапів реалізації короткострокових та довгострокових цілей суб'єкта господарювання, межі можливої інвестиційної активності підприємства за напрямками і формами його інвестиційної діяльності, система формалізованих критеріїв, за якими господарюючий суб'єкт реалізує і оцінює власну інвестиційну діяльність.

Мета статті. Незважаючи на численні наукові розробки, деякі теоретико-методичні та практичні аспекти формування інвестиційної політики підприємства, ще є недостатньо дослідженими. Тому метою статті виступає дослідження теоретичних аспектів інвестиційної політики та на їх базі розробка рекомендацій щодо формування інвестиційної політики кондитерської корпорації «Рошен».

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам розробки та реалізації інвестиційної політики, її ролі в процесі здійснення інвестиційної діяльності присвячені праці провідних зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, зокрема: Александера Г., Александрова В., Бірманна Г., Бейлі Дж., Бланка І., Горфінкеля В., Долішнього М., Карсекіна В., Ковальова В., Крейдича І., Кузьменка В., Мазаракі А., Маркіної І., Черваньова Д., Чумаченка М., Шарпа У., Швандара В. тощо.

Основні результати дослідження. Терміном «політика» визначають сукупність цілей і завдань стратегічного і тактичного характеру, а також механізм їх реалізації в якій-небудь сфері діяльності.

Під інвестиційною політикою підприємства розуміється комплекс теоретичних рішень та практичних дій і заходів, що здійснюються підприємством в межах завдань його розвитку та визначеної інвестиційної ідеології і забезпечують вигідне вкладання власного, залученого та позикового капіталу в об'єкти інвестування з метою забезпечення прибутковості (дохідності) господарюючого суб'єкта або досягнення інших позитивних результатів в майбутньому. Тобто, інвестиційна політика являє собою складну систему управління інвестиціями, що є сукупністю взаємопов'язаних і взаємозалежних видів інвестиційної діяльності, які визначають частку реінвестованого прибутку, структуру і масштаби інвестиційних вкладень з урахуванням пріоритетних напрямів їх використання з метою забезпечення розвитку і розширення діяльності підприємства, нарощування виробничих потужностей, впровадження інновацій і, в цілому, збільшення доходу та отримання інших позитивних ефектів [2].

Інвестиційна політика являє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства. Вона полягає у виборі і реалізації найбільш ефективних форм реальних і фінансових інвестицій з метою забезпечення високих темпів розвитку підприємства та постійного зростання його ринкової вартості.

Основною метою інвестиційної політики підприємства є створення оптимальних умов для вкладання власного, позикового та іншого капіталу, що забезпечить прибутковість (дохідність) та розширення економічної діяльності суб'єкта господарювання, створення конкурентних переваг чи досягнення інших цілей. У світовій практиці виділяють п'ять основних цілей інвестиційної політики, які може обирати конкретне підприємство [4]:

- 1) виробничо-технологічні цілі, що спрямовані на розширення та удосконалення виробництва продукції підприємства;
- 2) господарсько-економічні цілі, досягнення яких підвищить ефективність діяльності підприємства (досягнення запланованих економічних результатів з мінімумом витрат);
- 3) науково-технічні цілі, що пов'язані з необхідністю інтенсифікації виробництва і прискорення науково-технічного прогресу;
- 4) соціальні цілі, що забезпечують підвищення добробуту та продуктивності праці персоналу підприємства;
- 5) екологічні цілі, досягнення яких забезпечить найменший негативний вплив на навколишнє природне середовище [5].

Залежно від поставлених цілей підприємство може обрати один із можливих варіантів інвестиційної політики:

1. Консервативна інвестиційна політика спрямована на мінімізацію інвестиційного ризику як пріоритетної мети. При здійсненні такої політики інвестор не прагне ні до максимізації рівня поточної прибутковості інвестицій, ні до максимізації темпів зростання капіталу, а дбає лише про безпеку вкладання капіталу.

2. Компромісна (помірна) інвестиційна політика – варіант політики здійснення інвестиційної діяльності підприємства, спрямованої на вибір таких об'єктів інвестування, за якими рівень поточної прибутковості, темпи зростання капіталу і рівень ризику максимально наближені до середньоринкових.

3. Агресивна інвестиційна політика спрямована на максимізацію поточного доходу від вкладень капіталу найближчим часом. При реалізації такої політики оцінці та врахуванню рівня інвестиційного ризику і можливостям зростання ринкової вартості підприємства у майбутньому відводиться допоміжна роль. Відповідно, при такій інвестиційній політиці підприємство уникає вкладень капіталу в реальні проекти із тривалим інвестиційним циклом, в акції з низьким рівнем дивідендів, в облігації з віддаленим строком погашення тощо [3].

При розробці інвестиційної політики підприємства необхідно дотримуватися наступних принципів: спрямованість інвестиційної політики на досягнення стратегічних планів підприємства і забезпечення його фінансової стійкості; урахування інфляції та фактора ризику; економічна обґрунтованість інвестицій; формування оптимальної структури портфельних і реальних інвестицій; ранжирування проектів та інвестицій за їх важливістю і послідовністю реалізації, виходячи із наявності ресурсів та з урахуванням залучення зовнішніх джерел фінансування; вибір надійних і більш дешевих джерел та методів фінансування інвестицій.

Проведемо аналіз інвестиційної політики Кондитерської корпорації «Рошен».

Визначення напрямків інвестиційної політики перш за все залежить від загальноекономічної ситуації в країні та світі, а також від цілей, яких підприємство хоче досягнути шляхом вкладання коштів. Так, корпорація «Рошен» є учасником кондитерського ринку, що являє собою перспективну та розвиваючись галузь. Обсяг світового кондитерського ринку за 2007-2013 рр. зріс на 3,2% та склав близько 157,64 млрд. дол. США. Обсяг споживання кондитерських виробів у 2007-2013 рр. демонстрував середньорічні темпи зростання на рівні 2,1% та досяг 15,15 млн. т. за підсумками 2013 року. Ураховуючи специфіку кондитерських виробів, які не є товарами першої необхідності, попит на них залежить від рівня доходу споживачів. У зв'язку з цим, найвищим показником споживання солодоців на душу населення характеризуються країни Європи [6].

Висока конкуренція на світовому ринку спонукає виробників кондитерської продукції шукати нові підходи для отримання популярності серед споживачів. Даний процес відбувається у таких напрямках, як виробництво продукції з дотриманням усіх вимог громадських, екологічних, торговельних та інших організацій, виробництво продукції категорії «преміум», пристосування до нових норм законодавства та ін. Такі заходи потребують значних інвестиційних вкладень, що обумовлює необхідність ефективної та зваженої інвестиційної політики підприємств кондитерської галузі.

У 2013 році виробництво кондитерської продукції в Україні зросло приблизно на 1%, при цьому знизився обсяг вироблених цукрових кондитерських виробів, що пов'язано з введенням наприкінці 2011 року ввізних мит на даний вид продукції з боку Російської Федерації. У структурі зовнішньої торгівлі кондитерською продукцією домінуючу частку займає Російська Федерація (імпорт становить близько 60%, експорт – близько 70%). Зважаючи на запровадження торговельних обмежень, українська кондитерська галузь у 2012-2013 роках працювала в умовах пошуку нових ринків. При цьому європейський ринок солодоців є поки що закритим для українських виробників, зважаючи на високі митні тарифи (35-48%) та розбіжності у підходах до сертифікації продукції. [6]

Основними гравцями на українському кондитерському ринку є Кондитерська Корпорація «Рошен», Компанія «КОНТИ», Компанія «АВК», Корпорація «Бісквіт-Шоколад», Житомирська кондитерська фабрика «ЖЛ», Компанія «Nestlé» та Компанія «CraftFoods».

Компанія «Рошен» – один з найбільших українських виробників кондитерської продукції. Кондитерська Корпорація «Рошен» у рейтингу Candy Industry Top 100 входить у першу двадцятку.

Оснoву інвестиційної діяльності компанії Рошен складає реальне інвестування. Для більшості підприємств такий вид інвестування в сучасних умовах – єдиний правильний напрямок інвестиційної діяльності, що визначає високу роль управління реальними інвестиціями в системі інвестиційної діяльності підприємства. Це явище ще можна пояснити тим, що рівень розвитку та ступінь ліквідності фінансових активів підприємств, особливо цінних паперів, ще не надають можливості для раціонального та прибуткового розподілу

інвестиційного капіталу не тільки внутрішніх, а й зовнішніх інвесторів за умов фінансової та економічної нестабільності в країні.

На сьогоднішній день корпорація займається будівництвом шоколадного «шоу руму», інтерактивно-пізнавального шоколадного музею, що має стати визначною особливістю як Київської фабрики «Рошен», так і Києва в цілому. Подібний музей з'явиться і на Вінницькій фабриці Рошен.

Окрім того, у 2011 році корпорація «Рошен» придбала земельну ділянку, розміром 16 гектарів, в Липецьку (Росія) і розпочала будівництво нового виробничо-розподільчого комплексу. Інвестиції в цей проект становлять більше 250 млн. дол. Комплекс включатиме кондитерську фабрику з виробничою потужністю 253 тис. т. на рік, та розподільчий центр класу А, загальною площею 70 тис. кв. м. [1].

Ще одним проектом виступає інвестування 3,2 млн. євро у Клайпедську кондитерську фабрику (Литва). Це перший етап інвестицій загальний обсяг яких оцінюється у суму близько 8 млн. євро. Вкладені кошти були використані на закупку та встановлення нових потужних ліній з випуску карамельної продукції а також на підвищення ефективності енергетичного господарства фабрики.

Значним проектом також виступає відкриття нових фірмових магазинів. Так, у 2013 році компанія відкрита 10 фірмових магазинів на території України, та перший фірмовий магазин «Bonbonetti» у Європі [8].

Ще одним напрямком інвестиційної діяльності корпорації виступає створення загальних підприємств і спільного виробництва із вкладенням іноземних інвестицій. На підприємстві проводиться активна політика по підвищенню кваліфікаційного рівня працівників. «Рошен» направляє фахівців за кордон на стажування, перепідготовку, для навчання й ознайомлення з досвідом організаційної діяльності фірм, підприємств, кооперативів, збору ділової інформації, участі в переговорах, виставках, аукціонах, установлення ділових контактів. Найближчі перспективи по розвитку підприємства зосереджені на прагненні розширення зовнішнього ринку, ідеальної якості продукції, подальшого збільшення обсягів продажів на вітчизняному ринку продукції, що відповідає потребам покупців, з метою підвищення прибутковості діяльності фірми.

Визначення напрямки інвестиційної політики потребують значних фінансових вкладень. Фінансовою базою для здійснення інвестицій у компанії «Рошен» виступають виключно власні ресурси (табл. 1).

Таблиця 1.

Джерела фінансування інвестиційної діяльності Кондитерської корпорації Рошен за 2011-2013 рр.

Актив						
Рік	2011		2012		2013	
Показник	тис. грн.	% до балансу	тис. грн.	% до балансу	тис. грн.	% до балансу
Необоротні активи:	399376	78,95	424292	76,00	310129	52,88
Основні засоби	317110	62,68	300524	54,26	301540	51,41
Оборотні активи:	106345	21,02	129600	23,40	276403	47,12
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	91987	18,18	121870	22,00	256351	43,71
Баланс	505880	100,00	553902	100,00	586532	100,00

Рік	2011		2012		2013	
Показник	тис. грн.	% до балансу	тис. грн.	% до балансу	тис. грн.	% до балансу
Власний капітал:	186612	36,89	189125	34,14	193904	3306,00
Статутний капітал	170543	33,71	171235	30,91	175833	29,98
Резервний капітал	900	0,18	738	0,13	737	0,13
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	9519	1,88	12194	2,20	16974	2,89
Поточні зобов'язання:	318565	62,97	361280	65,22	387757	66,11
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	311714	61,62	346573	62,57	366654	62,51
Баланс	505880	100,00	553902	100,00	586532	100,00

Джерело: складено авторами на основі даних [7].

Як показує табл. 1, більшу частину балансу становлять основні засоби (51,41% у 2013р.). Другою значною частиною виступає дебіторська заборгованість (43,71% у 2013р.), що пов'язано зі специфікою діяльності компанії. На інші активи припадає 4,88% у 2013р. Такий розподіл ресурсів показують, що компанія «Рошен» спрямовує свої фінансові ресурси в основному у об'єкти реального інвестування, збільшуючи тим самим свою виробничі потужності.

У компанії «Рошен» відсутні позикові кошти, усі інвестиції підприємство здійснює виключно за власний рахунок. Так, статутний капітал у 2013 році становив 29,98% пасиву, на резерви припадало 0,13%, а найбільшу частину становить кредиторська заборгованість у розмірі 62,51% балансу у 2013 р.

Таким чином, інвестиції компанії «Рошен» формуються за рахунок прибутку, амортизаційних та резервних відрахувань. компанія використовує Компанія для своєї інвестиційної діяльності використовує виключно самофінансування. Власні джерела інвестицій формуються за рахунок амортизаційних відрахувань, відрахувань від прибутку на інвестиційні потреби та ін. (табл. 2).

Таблиця 2.
Аналіз розподілу прибутку «Рошен» за 2011-2013 рр., млн. грн.

Показник	2 011р.		2 012р.		2 013р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1. Чистий прибуток	9519,00	100,00	12194,00	100,00	16974,00	100,00
2. Розподілення чистого прибутку						
- резервний капітал	1266,03	13,30	1926,65	15,80	5703,26	33,60
- поповнення статутного капіталу	4226,44	44,40	3658,20	30,00	4922,46	29,40
- виплата на частку статутного капіталу	4026,54	42,30	6609,15	54,20	6348,28	37,40

Джерело: складено авторами на основі даних [7].

Дані таблиці 2 показують, що підприємство в 2013 році підвищило свої фінансові резерви у порівнянні з 2012 роком. Так, з таблиці видно, що сума відрахувань до фонду по-

повнення статутного фонду в 2013 році склала 5,7 млн. грн., що становить 33,6% чистого прибутку компанії за відповідний період. На виплати дивідендів було спрямовано 37,4% чистото прибутку у 2013 році. Зменшення виплат на частку статного капіталу зумовлено відволіканням коштів для поповнення статутного капіталу (33,6% у 2013 році проти 15,8 % у 2012 році). Це зумовлено значною кількістю інвестиційних проектів реальної економіки, що потребує від компанії значних фінансових затрат.

Проведений аналіз підтверджує, що компанії «Рошен» доречно використовувати виключно реальні інвестиції, оскільки вони безпосередньо пов'язані з виробничою діяльністю підприємств та спрямовані на створення умов для її здійснення. Найбільш вигідними формам реального інвестування для компанії «Рошен» є вкладення в створення нових, реконструкцію і технічне переозброєння діючих підприємств. У цьому випадку компанія – інвестор, вкладаючи кошти, збільшує свій виробничий капітал – основні виробничі фонди і необхідні для їх функціонування оборотні кошти.

Тому, можна визначити наступний алгоритм формування інвестиційної політики кондитерської корпорації «Рошен»:

1. Формулювання програми. На цьому етапі визначають необхідність розвитку підприємства та економічно вигідні напрямки цього розвитку. З цією метою доцільно визначити наскільки продукція, що випускається підприємством є конкурентоспроможною на ринку та користується попитом; виявити очікуваний попит на час реалізації наміченої інвестиційної політики підприємства; співставити витрати на виробництво і реалізацію продукції з діючими ринковими цінами; виявити виробничі можливості підприємства на перспективу; проаналізувати діяльність підприємства за попередній період і виявити невикористані резерви. Далі вищий склад керівництва компанії аналізує поточний стан і визначає найбільш пріоритетні напрямки його подальшого розвитку. Результат даного аналізу оформляється у вигляді бізнес ідеї, що спрямована на вирішення найбільш важливих для підприємства задач.

2. Розробка інвестиційних проектів для реалізації обраних напрямів розвитку підприємства – даний етап передбачає збір та обробку інформації для удосконалення та поліпшення бізнес-ідеї. Слід зазначити, що від ступеня достовірності попередньої інформації і правильно інтерпретувати дані, що з'являються в процесі проектного аналізу, залежить успіх реалізації проекту. На цьому етапі приймається рішення щодо доцільності впровадження обраної інвестиційної програми.

3. Експертиза інвестиційної програми. На цьому етапі відбувається остаточний вибір інвестиційного проекту та оцінка його ефективності, ризиків та ресурсного забезпечення.

4. Здійснення програми – даний етап включає страхування реальних інвестицій, планування інвестицій (складання бізнес-плану проекту) та фінансове забезпечення інвестиційної діяльності (розробка капітального бюджету); проектування (розробка проектно-кошторисної документації по окремих об'єктах); забезпечення реальних інвестицій (капіталовкладень) матеріально-технічними ресурсами; освоєння реальних інвестицій (процес виробництва будівельно-монтажних робіт); моніторинг процесу освоєння реальних інвестицій (оперативне управління будівельним циклом); освоєння проектних потужностей.

5. Оцінка результатів інвестування (ефективності реалізованих інвестиційних проектів) проводиться як по завершенню програми в цілому, так і в процесі її виконання.

Висновки. Інвестиційна політика покликана встановити найбільш пріоритетні напрями вкладення інвестицій, від яких залежить як підвищення ефективності самого підприємства, так і поліпшення економіки країни в цілому.

Від реалізації інвестиційної політики залежать темпи соціально-економічного зростання, збалансованість і ефективність народного господарства. Одним із найважливіших чинників вирішення проблем, які стримують розвиток інвестиційної політики є ефективна діяльність держави, головним напрямом якої в ринкових умовах виступає створення сприятливого середовища для суб'єктів господарювання. В Україні слід оптимізувати державну інвестиційну політику, забезпечити її дієвість і виваженість. Основні напрями цієї політики мають полягати не у жорсткому регулюванні інвестиційних потоків, а у створенні сприятливих умов для ефективної діяльності, лібералізації інвестиційного режиму та ґрунтуватися на ретельному врахуванні мотивів і пріоритетів приватних інвесторів.

Всі плани кондитерської корпорації «Рошен» спрямовані на максимізацію прибутку. Для цього компанія використовує інвестиції у реальні об'єкти промисловості, тим самим збільшуючи обсяг виробництва, розширюючи виробничі потужності та оновлюючи асортимент, що дозволяє підвищити якість та конкурентоспроможність продукції і зберегти компанії лідируючі позиції на ринку кондитерських виробів.

Список використаної літератури

1. Roshen инвестирует более \$ 387 млн. в кондитерскую фабрику в России [Електронний ресурс] // Дело – 2012 – Режим доступу: <http://delo.ua/business/roshen-investiruet-bolee-387-mln-v-konditerskuju-fabriku-v-gross-187117>.
2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк: Учеб. курс. – М. : Эльга-Н, 2012. – 398 с.
3. Руденко В. В. Методичні підходи до розробки інвестиційної політики підприємств / В. В. Руденко // Наука й економіка: Наук.-теорет. ж-л. – Хмельницький : ХЕУ, 2010. – № 2 (18) – С. 187-197.
4. Вовчак О. Д. Інвестування: навч. посіб. / О. Д. Вовчак. – Львів: Новий Світ, 2007. – 544 с.
5. Інвестиційна політика як ефективна форма управління ухваленням інвестиційних рішень [Електронний ресурс] / П. І. Сокурєнко, О. Ф. Кришан // Європейський вектор економічного розвитку – 2010 – № 1 (8) – Режим доступу: http://edutexts.org/tw_files2/urls_3/51/d-50152/7z-docs/21.pdf.
6. Огляд кондитерського ринку України за 2012 рік [Електронний ресурс] / Національне рейтингове агентство Рюрік – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/Confect_2012_review.pdf.
7. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/>.
8. Офіційний сайт Кондитерської корпорації «Рошен» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://Рошен.com>.

INVESTMENT POLICY OF CONFECTIONARY CORPORATION «ROSHEN» AT THE CURRENT STAGE OF ECONOMIC DEVELOPMENT UKRAINE

Delas V. A.

PhD in Economics, Associate professor at the Finance Department of the Economic Faculty of Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Makeyenko N. Y.

2 year M.A. student of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Speciality «Finance and credit», Master's Degree Programme «Corporate Finance».

Abstract. *The article reviews methodological approaches of determination of the essence of the investment policy of the enterprise. Article also covers the main goal and objectives of the investment policy in the framework of the general strategy of the enterprise. The article explores classification of the investment policy depending on the purpose of the commercial enterprise. The article defines the place and role of the investment policy in the system of innovation activity of an enterprise and its influence on both development of the commercial enterprise and economy as a whole. In addition to this, the authors review trends in the confectionary market of Ukraine and analyze investment projects of the «Roshen» company. The article determines the sources for investment and investment policy forming algorithm of «Roshen» enterprise.*

Key words: «Roshen», investment of capital, investment policy, compromise investment policy, aggressive investment policy, conservative investment policy, real investments, investment resources.

Referances

1. Roshen investiruet bolee \$ 387 mln. v konditerskuyu fabriku v Rossii [Elektronnij resurs] // Delo – 2012 – Rezhim dostupu: <http://delo.ua/business/roshen-investiruet-bolee-387-mln-v-konditerskuju-fabriku-v-ross-187117/>.
2. Blank I. A. Investicionnyi menedzhment / I. A. Blank: Ucheb. kurs. – M. : Elga-N, 2012. – 398 s.
3. Rudenko V. V. Metodichni pidxody do rozrobky investytsijnoyi polityky pidpryyemstv / V. V. Rudenko // Nauka j ekonomika: Nauk.-teoret. zh-l. – Hmel'nyczkyi : XEU, 2010. – № 2 (18) – S. 187-197.
4. Vovchak O. D. Investuvannya: navch. posib. / O. D. Vovchak. – L'viv: Novysh Svit, 2007. – 544 s.
5. Investytsijna polityka yak efektyvna forma upravlinnya uxvalennyam investytsijnyh rishen' [Elektronnyi resurs] / P. I. Sokurenko, O. F. Kryshan // Yevropejs'kyi vektor ekonomichnogo rozvytku – 2010 – № 1 (8) – Rezhym dostupu: http://edutexts.org/tw_files2/urls_3/51/d-50152/7z-docs/21.pdf.
6. Oglyad kondyters'kogo rynku Ukrayiny za 2012 rik [Elektronnyi resurs] / Naczional'ne reytyngove agentstvo Ryurik – Rezhym dostupu: http://rurik.com.ua/documents/research/Confect_2012_review.pdf.
7. Oficijnyi saj Agentstva z rozvytku infrastruktury fondovogo rynku Ukrayiny [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://smida.gov.ua/>.
8. Oficijnyi sait Kondyters'koyi korporaciyi «Roshen» [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://Roshen.com>.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КОНДИТЕРСКОЙ КОРПОРАЦИИ «РОШЕН» В УСЛОВИЯ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Делас В. А.

Кандидат экономических наук, ассистент кафедры финансов экономического факультета Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Макеенко Н. Ю.

Студентка 2-го курса магистратуры Киевского национального университета имени Тараса Шевченко специальности «Финансы и кредит» магистерская программа «Корпоративные финансы».

Аннотация. *В статье рассмотрены методологические подходы к определению сущности инвестиционной политики предприятия. Раскрыто основную задачу и цели инвестиционной политики в рамках общей стратегии предприятия. Также в статье исследовано классификацию инвестиционной политики в зависимости от целей предприятия. Определено место и роль инвестиционной политики в системе инвестиционной деятельности предприятия и ее влияние как развитие предприятия в частности, так и экономики в целом. Кроме того, рассмотрены тенденции рынка кондитерских изделий Украины и проведен анализ инвестиционных проектов Кондитерской компании «Рошен». В работе проанализированы источники инвестирования, используемые компанией, а также алгоритм формирования инвестиционной политики Кондитерской корпорации «Рошен».*

Ключевые слова: «Рошен», инвестиции, инвестиционная политика, компромиссная инвестиционная политика, агрессивная инвестиционная политика, консервативная инвестиционная политика, реальные инвестиции, инвестиционные ресурсы.

УДК 339.9

ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРИРОДНОГО ГАЗУ ЄС

Стуконог Я. П.

Аспірантка кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: професор Вергун В. А.

Анотація. Ринок природного газу Європейського Союзу представляє собою внутрішній ринок країн-членів ЄС, а також інших країн Європи, які приймають участь в різних операціях на ринку природного газу (виробництво, транзит, зберігання, розподіл, споживання тощо). На сьогодні, враховуючи, що найбільші природні монополії історично сформувалися саме на ринку природного газу (і електроенергетики), Європейська Комісія ініціювала процес відкриття та інтеграції національних енергетичних ринків з подальшим створенням Єдиного енергетичного ринку ЄС. Разом з тим, оскільки процес інтеграції планується завершити не раніше 2014 року, зберігається традиційний поділ ринку природного газу ЄС на три регіональні ринки:

- Північно-Західний (Нідерланди – країна з керуючим Національним регулятором, Бельгія, Данія, Франція, Німеччина, Ірландія, Північна Ірландія, Швеція, Великобританія та Норвегія у статусі спостерігача);
- Південний (Іспанія – країна з керуючим Національним регулятором, Франція, Португалія);
- Південно-Східний (Австрія, Італія – країни з керуючим Національним регулятором, Болгарія, Чехія, Греція, Угорщина, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія) [1, с. 12].

Ключові слова: ринок природного газу, Європейський Союз, споживання та імпорт природного газу, регулювання, енергетична політика.

Постановка проблеми. Газопостачання країн ЄС базується на трьох основних джерелах – власний видобуток природного газу (Великобританія, Норвегія, Німеччина, Данія, Ірландія, Польща, Румунія, Нідерланди, Італія), поставки всередині регіону та зовнішні поставки, при цьому основна частина газу на європейський ринок поступає по трубопроводам (що, зокрема, є одним із чинників, які гальмують створення глобального газового ринку). Так, близько 90% імпортного газу до країн ЄС надходить трубопроводами; ЗПГ частково використовують лише сім країн-імпортерів (Бельгія, Греція, Іспанія, Італія, Франція, Португалія, Велика Британія) і фактично один із трьох головних постачальників – Алжир, Росія і Норвегія користуються трубопроводами [3, с. 3-17].

При цьому слід враховувати, що власні запаси природного газу країн Співтовариства – порівняно невеликі і значною мірою виснажені, більше того, ЄС є єдиним регіоном світу, де протягом останніх 10 років обсяги видобутку природного газу не зростали, а зменшувалися. Відповідно, зростає імпортна залежність, ускладнена невеликим колом постачальників, серед яких головним є Російська Федерація [4, с. 7].

Мета статті – проаналізувати основні тенденції споживання та імпорту природного газу країнами Європейського Союзу та особливості їх регулювання в контексті світових тенденцій лібералізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Регулювання ринку природного газу ЄС досить глибоко досліджуються українською вченою Чернецькою О. В., яка приділяє увагу механізмам лібералізації енергетичного ринку Європейського Союзу, російською вченою Андрияновою І. Н., яка аналізує регулювання ринку природного газу ЄС в контексті інтеграції, вченою Горяча Ю. П., яка акцентує увагу на енергетичній політиці та нових ініціативах ЄС у сфері правового регулювання енергетичних відносин.

Основні результати дослідження. Європейський Союз залишається одним з найбільших споживачів природного газу у світі, причому попит на газ має стійку тенденцію до зростання (зокрема, до числа країн, що споживають найбільші обсяги газу, належать Велика Британія, Нідерланди, Німеччина, Іспанія, Італія і Франція). Разом з тим, переважна більшість країн-членів ЄС є нетто-імпортерами вуглеводної сировини (див. табл. 1), відповідно, вирішити проблему енергобезпеки тільки зусиллями країн-членів неможливо.

Таблиця 1.
Споживання та імпорт природного газу країнами Європейського Союзу
у 2000–2030 рр., млн. т. нафтового еквіваленту

Показник	2000	2010	2020	2030
Споживання, млн. т н. е.	292,0	365,0	450,3	470,6
Нетто-імпорт, млн. т н. е.	127,0	203,0	333,0	389,7
Частка імпорту у споживанні, %	43,5	55,6	74,0	83,0

Джерело:
складено автором
за даними [2].

В цілому зростання обсягів споживання газу країнами Європейського Союзу очікується й надалі, при цьому позитивна динаміка обсягів споживання випереджатиме аналогічний показник для нафти. За прогнозами Європейської Комісії, до 2020 року зазначені обсяги зростуть до близько 600 млрд. м³, а частка газу в загальному енергобалансі ЄС становитиме 28% (виходячи з цього, в наступні 25 років ЄС планує інвестувати близько 500 млрд. євро у газову інфраструктуру [5]).

Сьогодні підсумкова ціна природного газу для споживачів на регіональному ринку ЄС визначається комплексом цінових умов, головною з яких є динаміка цін на нафту. Деякі дослідники стверджують, що певною мірою ринок природного газу ЄС представляє собою дзеркальне відображення ринку нафти: збільшення попиту супроводжується падінням власного видобутку та необхідністю збільшення імпорту [6, с. 77-78]. Разом з тим, для європейського ринку залишається характерним збереження та удосконалення принципу формування цін на природний газ на основі міжпаливної конкуренції.

Як і будь-який інші ринки природного газу, ринок Європейського Союзу має низку специфічних особливостей, основними з яких є наступні:

- монополістичний характер ринку та, як наслідок, суттєва роль держави, наявність системи державних та наддержавних спеціальних органів регулювання;
- високий ступінь інтегрованості та монополізації у сфері транспортування та збуту природного газу кінцевим споживачам (у кожній країні існує одна газова компанія, яка відіграє ключову роль у газопостачанні);
- ринок представляє собою сукупність регульованих та нерегульованих секторів, кожен з яких має достатньо складну структуру;
- нерівномірний хід лібералізації ринку природного газу, що в значній мірі пов'язано з різним ступенем відкритості ринків країн-членів ЄС;
- розбіжність структури та форм регулювання регіональних газових ринків, номенклатури послуг загального характеру;

- ринок функціонує переважно на основі довготривалих контрактів;
- поступове посилення ролі споживачів у встановленні цін на енергоресурси, що, у свою чергу, призводить до посилення ролі та значення міжпаливної конкуренції;
- розвиток енергетичної інфраструктури в Європі перебуває на досить низькому рівні, оскільки більшість країн пов'язана трубопроводами з постачальниками поза ЄС, а не між собою. Крім того, недостатньо розвинені з'єднання між енергосистемами окремих країн.

Регулювання ринку природного газу ЄС функціонує в контексті світових тенденцій лібералізації, однак з урахуванням, по-перше, специфіки економіки Євросоюзу в цілому, по-друге, специфіки економік окремих країн-членів. Крім того, слід враховувати, що в Європі були фактично відсутні традиції незалежного регулювання газового сектору. Поєднання державної власності та інтегрованого бізнесу великих монополій в сфері транспортування та постачання природного газу призвело до створення змішаної політики, яка була заснована як на дотриманні прав власності, так і на допустимості регулюючих інтервенцій [7, с. 104]. Відповідно програма лібералізації ринку призвела до відміни ексклюзивних прав на закупівлі, імпорт та оптові поставки газу, а також запровадила принцип доступу третьої сторони до трубопровідної системи (як наслідок, компанії пішли на формальне розділення функцій з транспортування та постачання).

В цілому механізм регулювання ринку природного газу ЄС здійснюється на основі загальних принципів конкурентної політики ЄС, а саме:

- визнання конкуренції
- необхідність захисту основ економічної конкуренції;
- взаємозалежність територіального та товарного підходів;
- захист інтересів споживачів та конкуруючих компаній;
- принцип «подвійного бар'єру»;
- принцип «взаємної ввічливості» (positive comity);
- принцип «невтручання» (negative comity).

Регулювання ринку природного газу ЄС відбувається на двох рівнях – організаційному та нормативно-правовому.

На організаційному рівні розробку та реалізацію енергетичної політики ЄС забезпечують насамперед наднаціональні інститути: Європейська Комісія, Рада міністрів ЄС, Європейський Парламент. Головна роль у розробці і прийнятті рішень у рамках енергетичної політики належить Європейській Комісії; за вироблення спільної енергетичної політики безпосередньо відповідає Єврокомісар з питань енергетики. Оперативні питання вирішує Генеральний Директорат з енергетики і транспорту.

Участь у реалізації заходів енергетичної політики беруть різноманітні міжурядові та міждержавні структури, фонди та ін.

Окремо слід відзначити, що питання енергетичної політики в газовому секторі систематично обговорюються в межах Європейського форуму з регулювання газу (Мадридського форуму), що дає можливість максимального врахування позицій як урядів, так і учасників газового ринку (форму збирає два рази на рік всіх учасників ринку – газові компанії, споживачів, регуляторів та національні органи влади для обговорення досягнень у різних регіональних ініціативах).

Уряд та державні національні й наднаціональні органи в ЄС відіграють важливу роль у процесі регулювання ринку природного газу Євросоюзу. Зокрема, вони визначають спільні для всіх операторів на європейському ринку природного газу зобов'язання, які гарантують, що всі сторони – видобувні, транспортні, торгові компанії – отримують гаран-

тії повернення своїх інвестицій; створюють ринкові умови з врахуванням специфічних властивостей природного газу; утримують кількість правил в адекватних межах, не допускають появи правил, які несумісні одне з одним тощо [8, с. 102-103].

Для унормування процесів створення газового ринку використовуються традиційні для ЄС нормативно-правові акти, а також документи політичного та оглядово-інформаційного характеру.

До нормативно-правових актів відносяться міждержавні угоди (договори, конвенції) або інші акти, ратифіковані національними законодавчими органами держав-членів ЄС; регламенти – нормативно-правові акти прямої дії, обов'язкові для виконання всіма державами-членами ЄС; директиви – акти, обов'язкові в частині мети, але такі, що залишають право вибору форм, методів і засобів її досягнення за національними органами влади; рішення – акти переважно адміністративного характеру, обов'язкові для адресата; пропозиції і рекомендації – акти, що не мають обов'язкової сили, але мають юридичне значення, їх виконання є бажаним; документи політичного характеру – документи, які декларують переважно політичні цілі, принципи міждержавного співробітництва в енергетичній сфері (наприклад, Енергетична хартія); документи оглядово-інформаційного характеру – Білі та Зелені книги, в яких наводиться інформація про стан виконання заходів спільної енергетичної політики ЄС і декларуються для обговорення стратегії і конкретні заходи на перспективу; спільні програми – документи, що визначають порядок і ресурси виконання певних проектів або розв'язання конкретної проблеми спільними зусиллями держав-членів ЄС і третіх сторін; мають обов'язкову силу для членів ЄС [9, с. 10].

Початком правового регулювання ринку природного газу ЄС можна вважати перші міжнародні договори, які склали основу інтеграції європейських країн. Зокрема, договір 1952 року про створення Європейського співтовариства вугілля та сталі та договір 1957 року про Європейську спільноту з атомної енергії (Євроатом) в деякій мірі заклали правові основи та визначили цілі енергетичної політики ЄС, оскільки в них мова йшла про міждержавне регулювання за допомогою інвестиційних програм у відповідних галузях. У 1986 році була схвалена Енергетична політика ЄС, яка визначила основні цілі до середини 1990-х років. 1 липня 1987 р. набрав чинності Єдиний Європейський Акт. Ст. 8а Акту встановила мету – заснувати до кінця 1992 року внутрішній ринок – простір без внутрішніх кордонів, у якому забезпечувався б вільний рух товарів, робочої сили, послуг і капіталу. Пізніше Європейська Комісія використовувала положення щодо внутрішнього ринку як правову основу для подальших законодавчих ініціатив щодо сектору природного газу [10, р. 288].

Разом з тим, слід відзначити, що, незважаючи на те, що створення європейських співтовариств починалося саме в енергетичних галузях, їх правове регулювання було фактично виключене з дії європейського права. Подібний стан правового регулювання пояснюється тим, що енергетичний сектор розглядався національними урядами як сектор, який забезпечував національні інтереси в економічній, військовій, соціальній та інших сферах. Тому численні й тривалі спроби загальноєвропейських структур перенести правове регулювання енергетики на наднаціональний рівень натрапили на опір окремих держав, які підтримувалися національними енергетичними монополіями. Така розбіжність інтересів між державами-членами та інститутами ЄС призводила до постійної боротьби за повноваження у правовому регулюванні ринку природного газу. Достатньо довгий час політика ЄС обмежувалася встановленням таких загальних цілей, як заохочення раціонального використання енергії і зменшення залежності Європи від експорту нафти. Жоден з вказаних договорів, у тому числі Єдиний європейський акт, який встановив єдиний єв-

ропейський ринок, не передбачав створення такого ж ринку у сфері енергетики. Невдалою була також спроба включити енергетичний розділ в Маастріхтський та Амстердамський договори, в проектах яких передбачалося встановити уніфіковані підходи до регулювання енергетичних відносин в рамках Європейського Співтовариства [Електроенергетика та охорона навколишнього середовища. Функціонування енергетики в сучасному світі [11].

Документ 1995 року «Енергетична політика ЄС» головну увагу зосередив на необхідності забезпечити колективну енергетичну безпеку, оскільки залежність ЄС від поставок імпортованих енергоресурсів стабільно зростала. Разом з тим, слід зазначити, що формальні повноваження у сфері енергетики ЄС отримав лише з набранням чинності Лісабонського договору (2009 р.).

Однак, основним механізмом регулювання ринку природного газу Європейського Союзу є розробка відповідними інституціями правової бази у формі директив, які розповсюдили режим і правила внутрішнього ринку ЄС на природний газ.

Перевагою директив над іншими правовими актами є те, що їх положення, зазвичай визначають лише загальні цілі впровадження або вдосконалення правового регулювання відповідних відносин між державами-членами, а також встановлюють принципи і можливі засоби досягнення поставлених завдань у встановлений термін. Вибір конкретних засобів правового регулювання належить державам-членам. Вказані особливості директив зумовили її широке застосування при створенні єдиних правил стосовно європейського газового та електроенергетичного ринків ЄС і пов'язаних з ними сфер діяльності [Електроенергетика та охорона навколишнього середовища. Функціонування енергетики в сучасному світі [4].

До 2003 року основним правовим актом ЄС в газовій сфері була Директива 98/30/ЄС [5], яка встановила спільні правила щодо постачання, зберігання, розповсюдження природного газу. Зокрема, було заборонено національні монополії на постачання газу в державах-членах ЄС, а також створення штучних бар'єрів, запроваджено конкуренцію на газовому ринку. Одночасно запроваджувалася практика постійного моніторингу впровадження зазначених заходів і регулярного звітування ЄК про перебіг лібералізації (Контрольні звіти ЄК).

Виконання Директиви протягом 1999-2003 рр. продемонструвало переваги лібералізованих ринків, насамперед, посилення конкуренції та, відповідно – підвищення ефективності їх функціонування, зменшення можливостей для зростання роздрібних цін, підвищення якості обслуговування [6, с. 11].

26 червня 2003 року було прийнято нову газову Директиву 2003/54/ЄС, яка містила нові загальні правила організації та функціонування газового сектору. Передусім слід відзначити обґрунтованість та пропорційність функцій та повноважень державної влади в газовому секторі, які не повинні перешкоджати головним цілям директиви – встановленню лібералізованого і транспарентного внутрішнього ринку природного газу, захисту прав споживачів, навколишнього середовища та забезпечення безпеки постачання природного газу. Важливими також є деякі інші положення директиви.

З 1 липня 2004 року усі промислові споживачі в Європі, тобто компанії та підприємства, здобули право вільного вибору постачальника газу й електроенергії. З 1 липня 2007 року таке саме право було надано й громадянам країн ЄС [7].

Нарешті, 3 вересня 2009 року набув чинності так званий Третій енергетичний пакет, проте фактично він почав застосовуватися лише з 3 березня 2011 р. «Газова» частина пакету включає три законодавчих акта:

1. Регламент (ЄС) № 713/2009 Європейського Парламенту та Ради від 13 липня 2009 р., що засновує Агенцію з питань співпраці регуляторів енергетики.

2. Регламент (ЄС) № 715/2009 Європейського Парламенту та Ради від 13 липня 2009 р. про умови доступу до мереж передачі природного газу та скасування Регламенту (ЄС) № 1775/2005.

3. Директива 2009/73/ЄК Європейського Парламенту та Ради від 13 липня 2009 р. стосовно спільних правил для внутрішнього ринку природного газу.

Третій енергетичний пакет повинен забезпечити можливості усіх європейських громадян скористатись перевагами, що надає прозорий та конкурентний енергетичний ринок, а саме: вільний вибір споживачами постачальників, більш конкурентні ціни, безпека постачання енергоресурсів. З метою досягнення цих цілей нові правила передбачають:

- відділити функції підприємств з видобування та продажу енергоресурсів від функцій з транспортування, що уможливить лібералізацію ринку газу;
- посилити транскордонну торгівлю в сфері енергетики;
- створити більш ефективні національні регуляторні органи;
- сприяти транскордонному співробітництву та інвестуванню;
- сприяти більшій прозорості діяльності енергетичних компаній;
- підвищити солідарність між державами-членами ЄС.

Отже, на сьогодні нове законодавство ЄС встановлює спільні правила транспортування, розподілення, продажу та зберігання природного газу, умов доступу на ринок, критеріїв та процедур. Нові правила також спрямовані на ефективне відокремлення (effective unbundling) функцій підприємств з продажу та видобування газу від функцій транспортування. Тільки усунення комерційного інтересу для вертикально інтегрованих підприємств дискримінувати учасників ринку та потенційних інвесторів зможе забезпечити таке відокремлення. Єдиним ефективним засобом усунення конфлікту інтересів між підприємствами з видобування/продажу та транспортування газу, а також для гарантування безпеки постачання є незалежність оператора системи від будь-якого інтересу, що стосується продажу/видобування газу. Нові правила сприятимуть створенню стимулів для інвестицій та гарантуватимуть прозорі та ефективні умови доступу нових учасників на ринок, а також сприятимуть уникненню формально-обтяжливого регуляторного режиму роботи національних регуляторних органів. Звичайно, для цього необхідно реформувати відповідні підприємства, що вимагатиме немало часу, для чого Директивою встановлено перехідний період [8]. При цьому держави-члени ЄС можуть застосовувати одну з трьох схем, а саме:

- розділення власності вертикально інтегрованих підприємств: газовидобувні підприємства повинні продати свої транспортні мережі незалежному операторові і не зможуть мати в ньому контрольного пакету;
- газовидобувні підприємства можуть залишатися власниками транспортних мереж, проте управління транспортною мережею в цьому випадку повинен здійснювати спеціально створений незалежний оператор системи;
- збереження вертикально інтегрованих підприємств, але їх діяльність контролюватиметься спеціальним наглядовим органом.

Зазначені правила стосуються не лише європейських підприємств, але і підприємств з третіх країн, що працюють в ЄС. Наголошується, що європейська країна може відмовити підприємству в праві входження на її внутрішній ринок у двох випадках: якщо воно не відповідає принципу ефективного відокремлення або якщо його поява на ринку може загрожувати енергетичній безпеці держав-членів ЄС [9, с. 150].

В цілому ринок природного газу ЄС сьогодні представляє собою сукупність регульованих та нерегульованих секторів, кожен з яких має достатньо складну структуру, відповідно специфіка даних секторів визначає специфіку участі держави в їх регулюванні. До сфери жорсткого державного регулювання відносяться, передусім, сектори, які включають природні монополії (оператори магістральних газопроводів, ремонт, техобслуговування, балансування систем тощо). Основні проблемні питання, які виникають між регулятором та компаніями, діяльність яких регулюється, в основному пов'язані з тарифами та транспортування газу, інвестиціями, розвиток газових мереж та ін. Нерегульовані сектори ринку природного газу переважно включають сферу постачання (це пов'язано з тим, що дані сектори працюють в режимі конкуренції). Разом з тим, національні та наднаціональні органи ЄС, які відповідають за економічну політику, у тій чи іншій мірі впливають на сутність та глибину конкуренції, перш за все беручи до уваги випадки монополізації.

До 2004 року пріоритетними питаннями регулювання ринку природного газу ЄС були відкриття ринків для конкуренції у правовому полі та розробка календарного графіку відповідного процесу. Після 2004 року Єврокомісія зосередилася на «якості» та дієвості відкриття ринків, а також рівні ринкової конкуренції. На сьогодні всі великі і середні європейські підприємства, які працюють у сфері розподілу природного газу, значною мірою є незалежними від «материнських» компаній і можуть реорганізуватися в незалежних юридичних осіб. Відповідно до нових умов, нові гравці одержують прямий доступ як до місцевих споживачів, так і до внутрішньої газотранспортної мережі та потужностей зберігання.

Слід зазначити, що перші ж кроки з лібералізації показали, що, не дивлячись на бажання Єврокомісії використовувати термін «єдиний ринок», в реальності європейський ринок через історичні особливості розвитку складається з сукупності відокремлених регіональних ринків, для об'єднання яких потрібно подолати певні перешкоди. Наприклад, такі як: відсутність єдиної системи управління потоками газу в умовах лібералізованого ринку, відсутність єдиної системи оплати за доступ до газопроводів третіх сторін, технічні відмінності в газових мережах країн ЄС та ін.

Дерегулювання ринку газу відбувалось в умовах активної протидії цьому газових компаній, бо об'єктивно передумови для змін всередині галузі не визріли, тобто, дії, спрямовані на лібералізацію ринку газу, носили революційний, а не еволюційний характер. Рішення Єврокомісії про запуск процесу лібералізації газових ринків ЄС мало політичний характер і не враховувало таких проблемних питань як податки, системи оплати, поведінка постачальників тощо. Практика свідчить, що газовий ринок важко вмістити в подібні схеми – він ніколи не базувався на біржовій торгівлі, його основу складають стійкі довгострокові зв'язки, а його головна особливість – тяжіння учасників ринку до вертикальної інтеграції за довгостроковими контрактами, тобто, саме те, що намагалася подолати Єврокомісія.

Навіть за повної та вільної конкуренції на газовому ринку не можна гарантувати розвиток торгівлі газом: покупки можуть не виявляти бажання придбати газ у нового постачальника, а постачальники можуть не виходити на нові ринки, що і сталося в частині країн Європейського Союзу. Ці висновки підтверджуються аналізом ситуації на лібералізованих ринках США та Великобританії. Зокрема, досвід поступового реформування газової галузі в Великобританія показав, що на початку реформ ціни на газ для споживачів насправді стали нижчими. При цьому незалежні постачальники пропонували газ на 10-20% дешевше, ніж екс-монополіст – компанія British Gas. Головними причинами початкового успіху було перевищення пропозиції газу над попитом та наявність вільних газотранс-

портних потужностей. Але в подальшому внутрішня пропозиція зменшилася, що в результаті посилення конкуренції між споживачами газу призвело до зростання цін. Крім того, результатом розвитку спотової та ф'ючерсної торгівлі газом стала втрата стимулів для довгострокового інвестування, як наслідок, заморожування багатьох важливих інфраструктурних проектів.

На світовому рівні продовжуються досить гострі дискусії навколо всіх цих процесів. Наприклад, дискусію викликає вимога директиви ЄС створити такий внутрішній ринок газу, який міг би «сприяти об'єднанню газопроводів у єдину мережу і забезпечити експлуатаційну сумісність систем, зокрема, за якістю газу, технічними стандартами і пропускною спроможністю». Як свідчить практика, прагнення створити єдину газову мережу між європейськими країнами викликає протидію з боку газових компаній і призводить до їх об'єднання. Крім цього, істотною проблемою залишається структура власності газорозподільних мереж і нестача передавальних потужностей на кордонах між країнами. Так що, навіть для країн з усталеними традиціями розвитку ринкової економіки відповідність критеріям ЄС є досить складним питанням.

В цілому наслідками модифікації існуючого механізму регулювання ринку природного газу ЄС у напрямку лібералізації, інтеграції національних ринків та створення Єдиного енергетичного ринку стало підвищення рівня конкуренції на ринку газу; забезпечення прозорості, доступу до необхідної інформації; гарантування доступу третіх сторін до національних та регіональних ринків; розвиток спотової торгівлі; диверсифікація джерел постачання газу до Євросоюзу [10, с. 11].

Модифікація механізму регулювання ринку природного газу в ЄС була спричинена кількома причинами.

По-перше, слід відзначити постійне зростання попиту на енергоресурси в країнах-членах ЄС, у тому числі – природний газ.

По-друге, нестабільність цін на природний газ та нафту.

По-третє, на сьогодні ЄС в значній мірі залежить від імпорту природного газу.

По-четверте, російсько-українська газова криза, що відбулася у січні 2009 року, що ще більше підкреслила ступінь залежності ЄС від зовнішніх джерел енергії та надала чіткий сигнал європейським громадянам та законодавцям про те, що Європа потребує нової узгодженої та належним чином скоординованої зовнішньої енергетичної політики, перш за все – у газовій сфері [11, с. 148].

І, нарешті, по-п'яте, глобальна фінансово-економічна криза 2008- 2009 рр. призвела до стрімкого зростання цін на енергоресурси. Таким чином, оптимізація та удосконалення механізмів ринкового регулювання газової галузі були необхідні передусім для забезпечення громадян та промисловості ЄС за доступними конкурентними цінами. Відповідно головною метою була і залишається лібералізація та остаточне об'єднання національних ринків та створення Єдиного ринку електроенергії та газу ЄС з високим рівнем конкуренції, вирівнюванням та загальним зниженням тарифів на енергоносії. Остаточно дана мета була затверджена у 2009 році в «Третньому енергетичному пакеті», згідно якого планується створити єдиний енергетичний ринок ЄС.

Враховуючи, що на сьогодні регулювання ринку природного газу ЄС в значній мірі залежить від рівня надійності постачання енергоносія, відповідно керівництво Євросоюзу розробляє довгострокові стратегії, пов'язані як з активізацією розвідки запасів природного газу в Європі з метою нарощування його видобутку, що сприятиме диверсифікації джерел імпорту газу, так і зі створенням різноманітних форм партнерських відносин з такими країнами-постачальниками природного газу як Ангола, Оман, Катар, Лівія, Нігерія тощо.

Крім того, слід враховувати, що у деяких країн ЄС – зокрема, Великобританії, Франції, Німеччини, Італії, меншою мірою – Австрії, Бельгії, Нідерландів та Греції, – до сьогодні існує самостійна зовнішня енергетична політика, яку вони намагаються інтегрувати в спільну енергетичну політику ЄС.

Висновки. В цілому створення європейського енергетичного (в т. ч. газового) ринку відбувається в рамках становлення спільної енергетичної політики ЄС, яка є логічним продовженням інтеграційних процесів у Співтоваристві. Останнім часом започатковано також формування спільної зовнішньої енергетичної політики ЄС. Усі ці процеси – тісно взаємозумовлені, не завершені, знаходяться на різних стадіях розвитку та не є безпроблемними, оскільки, з одного боку, енергетичні питання – як такі, що мають стратегічне значення для національної безпеки, держави-члени ЄС неохоче віддають на наднаціональний рівень прийняття рішень. З іншого – значні проблеми полягають в узгодженні інтересів споживачів (країн ЄС) і постачальників, головні з яких не є членами Співтовариства.

Список використаної літератури

1. Чернецька О. В. Механізм лібералізації енергетичного ринку Європейського Союзу (на прикладі ринків електроенергії та газу): автореф. дис... к-та екон. наук: 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О. В. Чернецька. – К., 2013. – 20 с.
2. Natural Gas Information 2013. – The International Energy Agency, 2013. – 655 p.
3. Ринок газу ЄС: стан і тенденції розвитку // Національна безпека і оборона. – 2008. – № 8.
4. Feygin V. Energy Forecasts and Scenarios 2009-2010 Research Final Report [Electronic resource] / V. Feygin, W. Groenendiik, A. Hrikulov, V. Kulagin. (31.07.2013) – Access mode: http://www.fief.ru/img/files/Energy_forecasts_and_scenarios.pdf.
5. Андриянова И. Н. Регулирование рынка природного газа Европейского Союза в условиях расширения и углубления интеграции / И. Н. Андриянова : Дис. канд. экон. наук : 08.00.14. – М., 2005. – 195 с.,
6. Cross E. D. EU Energy Law. The Treaty Framework // Energy Law in Europe / C. Redgwell, M. Roggenkamp et al. (eds). 2nd edition. – N. Y. : Oxford University Press, 2007. – 1612 p.
7. Бурячок Т. О., Буцьо З. Ю., Варламов Г. Б. та ін. / [Електронний ресурс] / Бурячок Т. О., Буцьо З. Ю., Варламов Г. Б. та ін. // (31. 07. 2013). – Режим доступу: <http://energetika.in.ua/ua/books/book-5/part-4/section-2/2-3> – Назва з екрану.
8. Directive 98/30/EC of the European Parliament and of the Council of 22 June 1998 concerning common rules for the internal market in natural gas [Електронний ресурс]. (31.07.2013) – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/>. – Назва з екрану.
9. Сквозняков П. Энергетическая вольница [Электронный ресурс] / П. Сквозняков. (31.07.2013) – Режим доступа: <http://ntsu.com.ua/svit/3673.html>. – Название с экрана.
10. Гаряча Ю. П. Енергетична політика ЄС: актуальні питання для України (законодавчий аспект) [Електронний ресурс] / Ю. П. Гаряча // Національний інститут стратегічних досліджень // (31. 07. 2013 р.). – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/monitor/november09/04.htm> – Назва з екрану.
11. Гаряча Ю. П. Нові ініціативи ЄС у сфері правового регулювання енергетичних відносин: актуальні питання для України / Ю. П. Гаряча // Стратегічні пріоритети. – 2010. – № 1. – С. 147-152.

FEATURES MECHANISM OF REGULATION OF THE NATURAL GAS MARKET OF THE EU

Stukonog I. P.

Pgd student in the Department of International Business, Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University.

Scientific advisor: Prof. Vergun V.

Abstract. *UN natural gas market is a internal market of UN Member States and other European countries that takes part in various operations in the natural gas market (production, transit, storage, distribution, consumption, etc.). Today, considering that the biggest natural monopolies historically formed exactly in the market for natural gas (and energy) European Commission initiated the process of opening and integration of the national energy markets, followed by creation of a single EU energy market. However, as the integration process expected to be completed no earlier than 2014, the division of the EU natural gas markets into three geographic markets remains the same:*

- *North-West (Netherlands – country with the manager of the national regulator, Belgium, Denmark, France, Germany, Ireland, Northern Ireland, Sweden, the UK and Norway as an observer);*
- *South (Spain – country with the manager of the national regulator, France, Portugal) ;*
- *South East (Austria, Italy – country with the manager of the national regulator; Bulgaria, Czech Republic, Greece, Hungary, Poland, Romania, Slovakia, Slovenia) [1, p. 12].*

Key words: *knatural gas market, European Union, consumption and imports of natural gas regulate, energy policy.*

Referances

1. Chernets'ka O. V. Mekhanizm liberalizatsii yenergetichnogo rinku Êvropeis'kogo Soyuzu (na prikladi rinkiv yelektroyenergii ta gazu): avtoref. dis... k-ta yekon. nauk: 08.00.02 «Svitove gospodarstvo i mizhnarodni yekonomichni vidnosini» / O. V. Chernets'ka. – K., 2013. – 20 s.
2. Natural Gas Information 2013. – The International Energy Agency, 2013. – 655 p.
3. Rinok gazu ÊS: stan i tendentsii rozvitku // Natsional'na bezpeka i oborona. – 2008. – № 8.
4. Feygin V. Energy Forecasts and Scenarios 2009-2010 Research Final Report [Electronic resource] / V. Feygin, W. Groenendijk, A. Hrikulov, V. Kulagin. (31. 07. 2013) – Access mode: http://www.fief.ru/img/files/Energy_forecasts_and_scenarios.pdf.
5. Andriyanova I. N. Regulirovaniye rynka prirodnoho gaza Yevropeiskogo Soyuzu v usloviyakh rasshireniya i uglubleniya integratsii / I. N. Andriyanova : Dis. kand. ekon. nauk : 08.00.14. – M., 2005. – 195 p.
6. Cross E. D. EU Energy Law. The Treaty Framework // Energy Law in Europe / C. Redgwell, M. Roggenkamp et al. (eds). 2nd edition. – N. Y. : Oxford University Press, 2007. – 1612 p.
7. Buryachok T. O., Buts'o Z. YU., Varlamov G. B. ta in. / [Electronic resource] / Buryachok T. O., Buts'o Z. YU., Varlamov G. B. ta in. (31. 07. 2013) – Access mode: <http://energetika.in.ua/ua/books/book-5/part-4/section-2/2-3>.
8. Directive 98/30/EC of the European Parliament and of the Council of 22 June 1998 concerning common rules for the internal market in natural gas [Electronic resource] / (31. 07. 2013) – Access mode: <http://eur-lex.europa.eu>.
9. Skvoznyakov P. Energeticheskaya vol'nitsa [Electronic resource] / P. Skvoznyakov. (31. 07. 2013) – Access mode: <http://ntsu.com.ua/svit/3673.html>.
10. Garyacha YU. P. Yenergetichna politika ÊS: aktual'ni pitannya dlya Ukraini (zakonodavchiï aspekt) [Electronic resource] / YU. P. Garyacha // Natsional'niï institut strategichnikh doslidzhen'. (31. 07. 2013 r.) – Access mode: <http://old.niss.gov.ua/monitor/november09/04.htm>.
11. Garyacha YU. P. Novi initsiatiivi ÊS u sferi pravovogo reguluyuvannya yenergetichnikh vidnosin: aktual'ni pitannya dlya Ukraini / YU. P. Garyacha // Strategichni prioriteti. – 2010. – № 1. – S. 147-152.

ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ПРИРОДНОГО ГАЗА ЕС

Стуконог Я. П.

Аспирантка кафедры международного бизнеса Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Научный руководитель: профессор Вергун В. А.

Аннотация. Рынок природного газа Европейского Союза представляет собой внутренний рынок стран-членов ЕС, а также других стран Европы, которые принимают участие в различных операциях на рынке природного газа (производство, транзит, хранение, распределение, потребление и т. д.). На сегодня, учитывая, что самые большие природные монополии исторически сформировались именно на рынке природного газа (и электроэнергетики), Европейская Комиссия инициировала процесс открытия и интеграции национальных энергетических рынков с последующим созданием Единого энергетического рынка ЕС. Вместе с тем, поскольку процесс интеграций планируется завершить не ранее 2014 года, сохраняется традиционное разделение рынка природного газа ЕС на три региональных рынка:

- Северо-Западный (Нидерланды – страна с управляющим Национальным регулятором, Бельгия, Дания, Франция, Германия, Ирландия, Северная Ирландия, Швеция, Великобритания и Норвегия в статусе наблюдателя);
- Южный (Испания – страна с управляющим Национальным регулятором, Франция, Португалия);
- Юго-Восточный (Австрия, Италия – страна с управляющим Национальным регулятором, Болгария, Чехия, Греция, Венгрия, Польша, Румыния, Словакия, Словения) [1, с. 12].

Ключевые слова: рынок природного газа, Европейский Союз, потребление и импорт природного газа, регулирование, энергетическая политика.

УДК 339.94

МІЖНАРОДНІ КЛАСТЕРИ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ І КЛАСИФІКАЦІЯ

Черних В. В.

Аспірантка кафедри європейської інтеграції ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».

Науковий керівник: професор Тараненко Н. О.

Анотація. Наукова стаття присвячена висвітленню концептуальних засад аналізу та з'ясуванню економічної сутності процесів утворення міжнародних кластерів в умовах світового економічного розвитку. Автор розглядає категоріальний апарат міжнародної кластеризації, визначає ключові фактори успіху міжнародних кластерних структур. У статті запропоновано нову класифікацію економічних кластерів за територіальною ознакою, визначено місце і роль міжнародних кластерів у глобалізованому світі. Автор досліджує найпоширеніші дефініції терміну «міжнародний кластер» у сучасній економічній літературі. Проаналізувавши існуючі трактування даного явища, автор пропонує власне визначення міжнародного кластера. Охарактеризовано особливості міжнародного кластера як форми міжнародного економічного співробітництва, описано його синергетичні ефекти. Автор наполягає на тім, що саме концепція розвитку міжнародних економічних відносин за принципом формування мережевої економіки сприяє становленню нового бачення механізмів ефективності кластерних утворень. У статті обстоюється думка, що кластерна модель є найбільш результативним чинником розвитку міжнародних економічних відносин в умовах глобалізації.

Ключові слова: кластеризація, міжнародний кластер, мережева економіка.

Постановка проблеми. Важливою складовою активізації соціально-економічного розвитку територій є поява і поширення кластерів. Сучасний світовий досвід наочно продемонстрував: кластерна форма організації виробництва створює широкі можливості для використання місцевих ресурсів, освоєння іноземних інвестицій, забезпечує доступ до нових ринків збуту, дозволяє повною мірою реалізувати потенціал міжрегіонального, транскордонного та транснаціонального співробітництва.

У багатьох розвинених країнах кластерний підхід до структуризації економіки визнано загальноприйнятим. За даними Європейської кластерної обсерваторії у світі нараховується близько 3 тис. кластерів, в яких зайнято 40% працездатного населення [14]. При цьому масштаби кластеризації продовжують зростати.

Беззаперечним є той факт, що кластерна економіка має інтернаціональний характер. З огляду на це, в умовах глобалізації світового господарства міжнародні інтеграційні процеси стають визначальними, зростає значення зовнішньоекономічного співробітництва в рамках міжнародних кластерів. Сучасні кластери розширюють межі своєї діяльності і виходять за кордони окремих держав.

Результати значної кількості досліджень в Європі з вивчення кластерних структур свідчать про феномен організації міжнародного кластера і його позитивний вплив на соціально-економічний розвиток макрорегіону.

Дослідження концептуальних засад міжнародної кластеризації світового економічного простору постає актуальною науковою задачею.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Поняття «міжнародний кластер» у сучасній науковій літературі нове. Разом з тим аналіз низки наукових публікацій свідчить про наростаючий інтерес до питання інтернаціоналізації кластерів в епоху становлення мережевої економіки.

Так, вітчизняні дослідники В. Омеляненко, Н. Вернидуб [6], І. Пелешак [7] у своїх працях приділяють увагу міжнародним кластерним структурам та здійснюють спробу їхньої систематизації. Наукові роботи зарубіжних авторів – В. Ємельянова [1], Е. Ісланкіної, М. Назарова, Е. Фіаксель [2], К. Костєва [3], Д. Кострикіна [4], А. Михайлова [5], С. Рекорд [8], Д. Рутко [9], Г. Яшевої [12] – присвячені дослідженню функціонування міжнародних кластерів в умовах глобальної економіки.

Аспекти, пов'язані з інтернаціоналізацією кластерів, активно обговорюються також західними вченими-економістами [15-18]. Однак наукові праці з даної тематики висвітлюють здебільшого практичні приклади та міжнародний досвід функціонування кластерних структур, обминаючи суперечливі питання визначення економічної сутності та категоріального апарату міжнародної кластеризації.

Невирішена частина загальної проблеми. Попри наявність цілої низки публікацій з даної тематики, сучасна наукова література не містить загальноприйнятої класифікації кластерів за територіальною ознакою. Відкритим залишається питання вироблення єдиного підходу при дослідженні міжнародних кластерних утворень.

З огляду на це **метою статті** є висвітлення концептуальних засад міжнародної кластеризації та з'ясування економічної сутності процесів утворення міжнародних кластерів в умовах світового економічного розвитку.

Основні результати дослідження. Останніми роками зжавий інтерес фахівців до сутності економічних кластерів викликала нова інтерпретація кластерної концепції М. Портера. Вважається, що М. Портеру вдалося поєднати теорію міжнародної конкуренції і стратегічні дослідження, пов'язані з пошуком кластерів, диференційована економічна діяльність яких викликає інтерес і прагнення до співпраці у фірм з інших країн. Цей зв'язок дозволяє розширити поняття класичного кластера далеко за межі територіально локалізованого промислового комплексу [13]. У сучасному тлумаченні кластерний підхід ґрунтується на усвідомленні того, що промислові комплекси двох або декількох країн можуть отримати важливу конкурентну перевагу в умовах глобальної економіки шляхом створення міжнародної кластерної структури. Розширення поняття класичного економічного кластера до міжнародних масштабів викликане становленням постіндустріальної економіки, глобалізацією та інформатизацією суспільного життя, появою цілого ряду міжнародних економічних організацій, які регулюють правила міжнародної торгівлі, тощо [15; 17].

Аналіз низки наукових робіт [7; 12; 15–17] дозволяє сформулювати авторське визначення поняття міжнародного кластера. *Міжнародний кластер* – це форма міжнародного економічного співробітництва, об'єднання групи незалежних господарюючих суб'єктів (малих, середніх і великих підприємств різної форми власності та інституційного супроводу), зосереджених на території двох або більше країн, які діють з метою створення спільного конкурентоспроможного продукту шляхом інтенсивної взаємодії, спільного використання ресурсів, обміну знаннями та досвідом, передачі технологій та поширення інформації серед учасників кластера, що у кінцевому підсумку сприятиме підвищенню рівня міжнародної конкурентоспроможності країн-учасниць та їхньому соціально-економічному розвитку.

Множина підходів до трактування терміну «міжнародний кластер» у сучасній економічній літературі висвітлена в табл. 1.

Таблиця 1.
Деякі підходи до дефініції міжнародного кластера

Автор	Джерело	Визначення
Ємельянов В. Е.	Структури міжнародного бізнесу (2008) [1]	Транснаціональний кластер – це просунута форма промислового комплексу, в діяльності якого беруть активну участь компанії, уряду, освітні та наукові установи, а також професійні та громадські організації (асоціації) двох або більше країн.
Яшева Г. А.	Формування міжнародних кластерів як фактор підвищення конкурентоспроможності економік Росії, Білорусі та України (2012) [12]	Міжнародні кластери являють собою: 1) мережеві об'єднання постачальників, виробників і покупців-резидентів різних держав, географічно зосереджених у транскордонному регіоні (транскордонний кластер); 2) міжнародні мережі національних кластерів (транснаціональний кластер), які співпрацюють і конкурують, пов'язані в технологічні ланцюги і взаємодоповнюють один одного, співпрацюють з транскордонними установами (в т.ч. науковими, освітніми, інфраструктурами бізнесу), органами державного і міждержавного управління, а також міжнародними організаціями з метою підвищення конкурентоспроможності суб'єктів кластера та національної економіки.
Михайлов А. С.	Формування міжнародних кластерів у Балтійському регіоні (2013) [5]	Міжнародний кластер – стійка взаємодія широкого кола взаємопов'язаних, взаємозалежних і взаємодоповнюючих стейкхолдерів, локалізованих на територіях двох і / або більше країн, що функціонують в суміжних галузях і володіють схожим рівнем розвитку навичок і технологій, займаються спільним створенням товарів та / або послуг, що забезпечує синергетичний ефект у розвитку відповідних територій та дифузії інновацій між ними.
Черних В. В.	Міжнародні кластери: економічна сутність і класифікація (2014)	Міжнародний кластер – це форма міжнародного економічного співробітництва, об'єднання групи незалежних господарюючих суб'єктів (малих, середніх і великих підприємств різної форми власності та інституційного супроводу), зосереджених на території двох або більше країн, які діють з метою створення спільного конкурентоспроможного продукту шляхом інтенсивної взаємодії, спільного використання ресурсів, обміну знаннями та досвідом, передачі технологій та поширення інформації серед учасників кластера, що у кінцевому підсумку сприятиме підвищенню рівня міжнародної конкурентоспроможності країн-учасниць та їхньому соціально-економічному

Основні характеристики міжнародного кластера (МК) наступні:

1) Географічна близькість учасників МК не розглядається як джерело конкурентних переваг. Особлива увага приділена взаємодії на основі спільності технологічних і організаційних характеристик, а не територіальної приналежності й регіонального потенціалу.

2) Суб'єкти кластера є резидентами різних держав. Вони пов'язані в технологічні ланцюги і взаємодоповнюють один одного, а також співпрацюють і конкурують одночасно. Вибір розташування учасників МК пов'язаний із наявністю вузлів інформаційних потоків і налагоджених каналів зв'язку.

3) МК заснований на використанні переважно міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва.

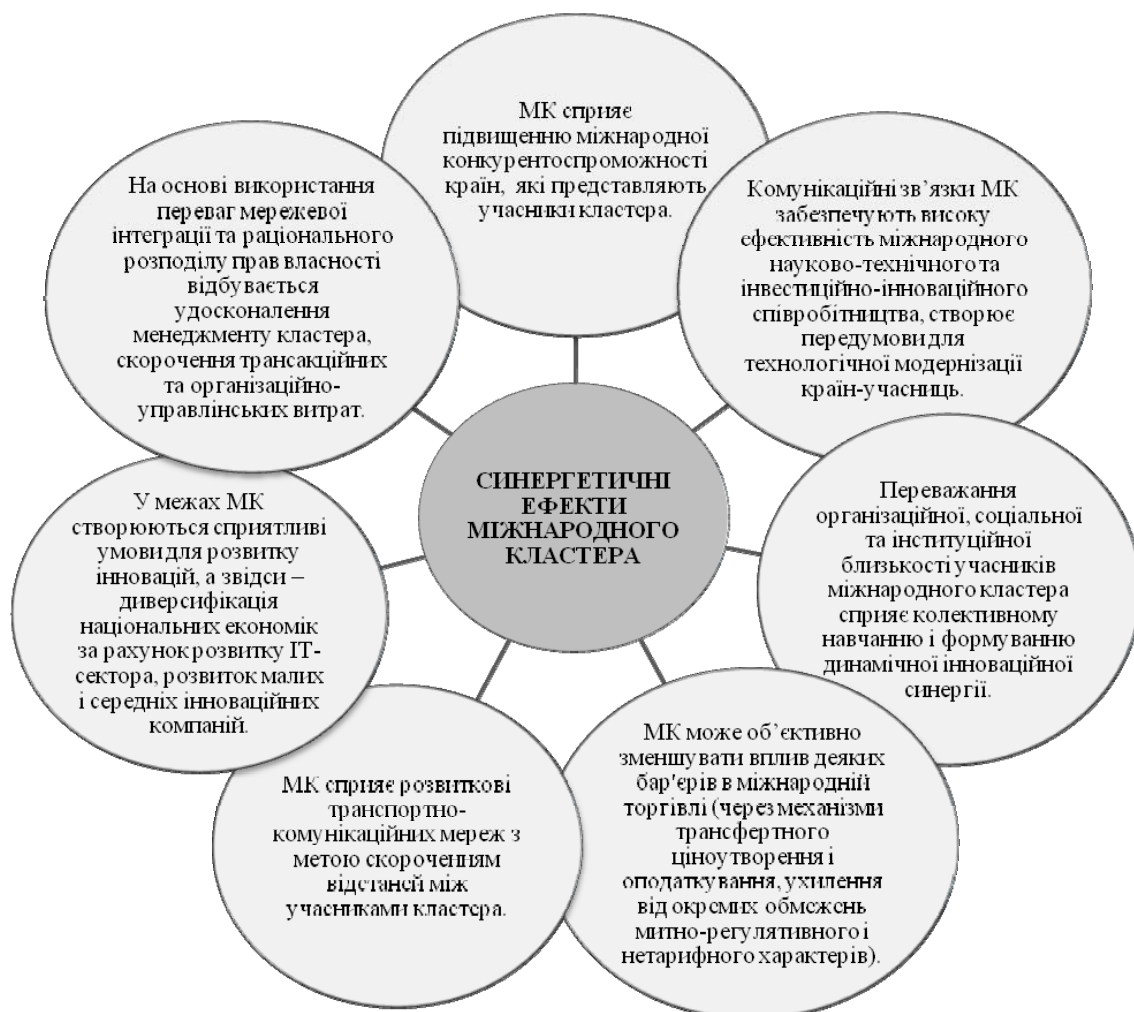
4) Мережева природа МК виражається у відкритості кордонів системи з можливістю зміни складу учасників, збереженні динамізму внутрішньої структури і високого ступеня зв'язаності членів кластера, швидкій адаптації до постійно мінливих умов зовнішнього середовища, наявності емерджентних властивостей системи і здатності до самоорганізації.

5) МК відрізняється наявністю розвинутої інфраструктури, що забезпечує трансфер знань і технологій. У рамках міжнародної економічної інтеграції формуються бракуючі ланки ланцюжка створення вартості, загальні стандарти виробництва, управління поставками, активно розвиваються міжнародні кластерні бренди.

6) Відносини між учасниками МК можуть як регламентуватися міжнародними двосторонніми та багатосторонніми договорами, так і бути нерегламентованими. МК – менш бюрократизоване утворення у порівнянні з іншими інтеграційними формами об'єднання.

7) МК функціонує на основі корпоративних і міжнаціональних суспільних цінностей, які формують клімат взаємної довіри. МК має колективну стратегію, яка об'єднує усі підприємства-учасники кластера.

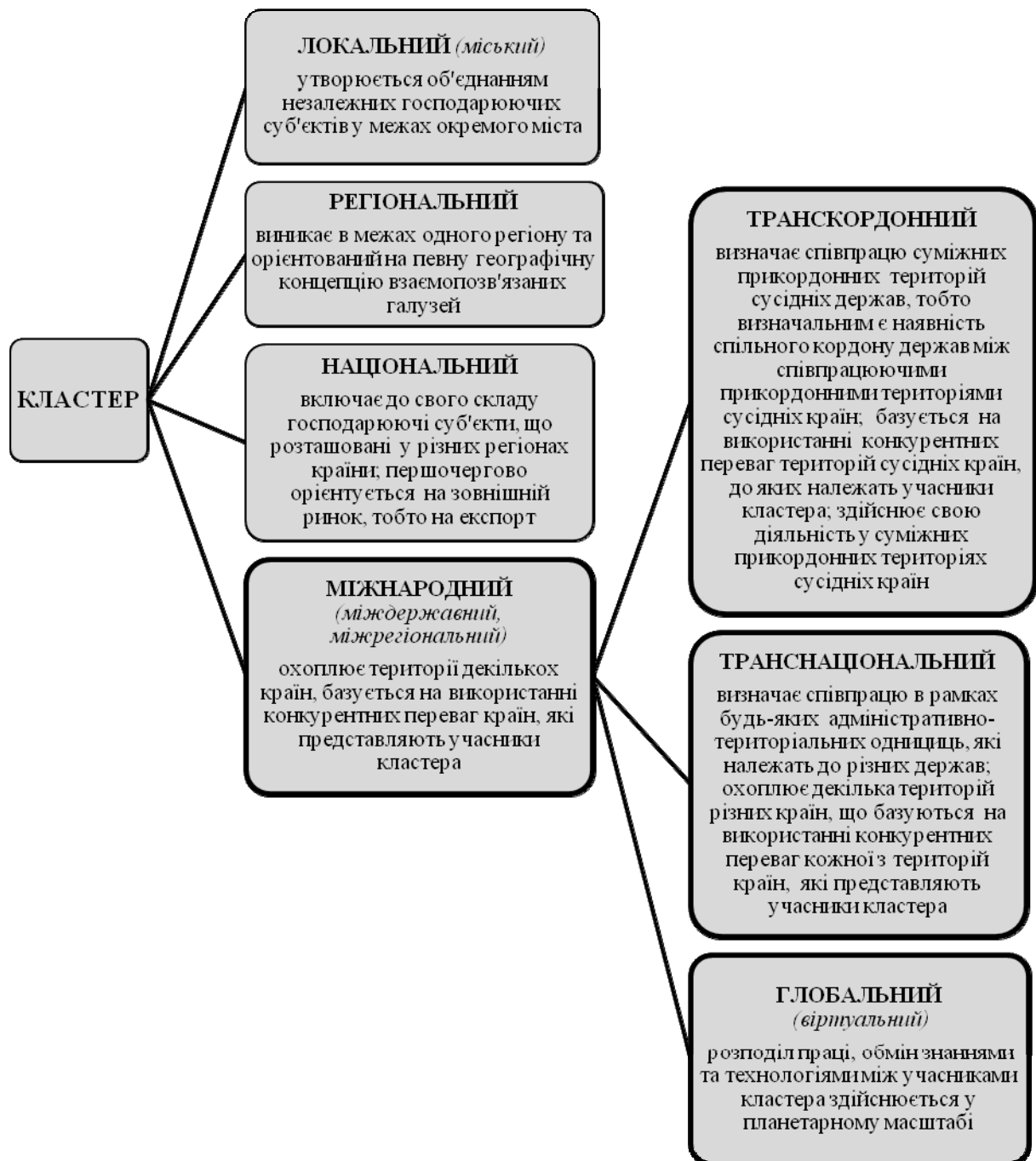
Перераховані вище характеристики міжнародного кластера великою мірою взаємопов'язані і обумовлюють синергетичні ефекти (рис. 1).



Джерело: авторська розробка.

Рис. 1. Синергетичні ефекти міжнародного кластера.

На основі узагальнення світового досвіду функціонування кластерних утворень можна запропонувати наступну класифікацію кластерів за територіальною ознакою (рис. 2).



Джерело: складено автором за [1], [7], [12].

Рис. 2. Класифікація кластерів за територіальною ознакою.

Аналізуючи кластерні структури за ознакою територіального поділу (рис. 2), відзначимо, що міжнародні кластери об'єднують підгрупи транскордонних, транснаціональних і глобальних кластерів, як це показано на рис. 3.



Джерело: складено автором за даними рис. 2.

Рис. 3. Розподіл кластерних структур за територіальною ознакою.

Як ми бачимо з рис. 3, міжнародні кластери – наймасштабніші бізнесові структури і об'єднують підприємства кількох країн. Це можуть бути економічно розвинені країни світу, а також країни, що розвиваються.

Слід акцентувати увагу на тій обставині, що в глобалізованому світі досить складно ідентифікувати ринкових гравців за національною приналежністю. В даному випадку основний сумнів криється в неможливості однозначного визначення національності того чи іншого бренду, адже суб'єкти міжнародного бізнесу (ТНК, холдинги, концерни) зосереджують капітал більш ніж однієї країни. Як правило, це група країн, – від двох до двадцяти.

Очевидно, що міжнародні кластери у найближчому майбутньому можуть стати конкурентами транснаціональних та багатонаціональних корпорацій, які до цього часу вважалися ключовими гравцями на світовій арені. На сьогоднішній день міжнародні кластери активно співпрацюють з ТНК та БНК, а у найближчій перспективі мають на меті поглинути такі структури. Міжнародний бізнес у XXI сторіччі не матиме національності та діятиме виключно за законами ринку і глобальної конкуренції.

Цікавим утворенням постає у сучасній економічній науці глобальний кластер, який також можна назвати віртуальним. Ця кластерна структура не прив'язана до чітко визначеної території господарювання. У такій моделі кластера теоретично можуть брати участь всі країни світу, так як географічна віддаленість окремих учасників компенсується сучасними електронними засобами комунікації, а також періодичними особистими контактами [1]. У цьому процесі провідну роль відіграє електронна комерція, яка включає в себе всі фінансові і торгові транзакції, здійснювані за допомогою комп'ютерних мереж, а також бізнесові процеси, що пов'язані з проведенням таких транзакцій. Складовими компонентами електронної комерції виступають електронні гроші, електронна торгівля, електронний банкінг, електронний маркетинг та інше.

Таким чином, прорив у розвитку інформаційно-комунікаційних технологій забезпечив можливість більш інтенсивної взаємодії між віддаленими суб'єктами ринку. Вільна передача великих обсягів інформації знижує важливість географічної близькості як фактора успішності передачі знань. Поява віртуальних міжнародних бізнес-структур ще раз підтверджує наше припущення щодо об'єктивних процесів просторової кластеризації [11].

В епоху глобалізації було винайдено цілу низку моделей економіки. З огляду на викладене теорія віртуальних міжнародних кластерів повинна синтезувати цілий комплекс сучасних методологій: інституціональну, інформаційну та інноваційну, віртуальну та мережеву економіки, а також економіку знань, системний підхід, соціальний капітал та ряд інших.

Автор наполягає на тім, що саме концепція розвитку міжнародних економічних відносин за принципом формування мережевої економіки сприяє становленню нового бачення механізмів ефективності кластерних утворень. Мережева економіка розмиває традиційні кластери, що склалися в попередні десятиліття, і веде до утворення нових, віртуальних, кластерів, територіально не локалізованих. У такі кластери з метою виробництва традиційних і високотехнологічних товарів та/або послуг об'єднуються незалежні господарюючі суб'єкти з різних країн світу.

Разом з тим мережевий спосіб взаємодії учасників ринкових відносин відповідає новим параметрам середовища комунікацій (динамізм, невизначеність, тотальна взаємозалежність), і інноваційному типу зростання, заснованого на безперервних оновленнях.

Не викликає сумніву той факт, що конкурентоспроможність кластерів залежить від їхньої здатності пристосовуватися до змін зовнішнього середовища. Тому віртуальний кластер має гнучку архітектуру і з мінімальними витратами перебудовується відповідно до зовнішніх вимог. Включення нового учасника змінює структуру компетенцій кластера без необхідності його фізичної реструктуризації. При цьому відсутність залежності від географічного розташування дозволяє організаціям брати участь у кількох кластерах одночасно або вибудовувати у віртуальному просторі власний кластер, що забезпечує доступ до необхідних знань і компетенцій. Перевага віртуального кластера виражається у здатності вибудовувати ефективну структуру відносин із зовнішніми партнерами. Разом з тим у кластері відбувається постійна фізична і віртуальна крос-дисциплінарна і крос-культурна взаємодія, в результаті якого здатні народжуватися значні інновації та втілюватися перспективні міжнародні проекти [11].

Таким чином, сучасний глобалізм обумовив появу віртуальних бізнес-структур, які здатні залучити місцеві та регіональні, природні й інтелектуальні ресурси з будь-якого куточка земної кулі до кооперативних виробничих мереж з метою отримання спільного прибутку [10].

Висновки. У процесі дослідження було виявлено: постіндустріальна економіка породжує становлення глобального мережевого укладу в соціально-економічному розвитку багатьох країн світу. Через це географічні межі кластера відображають економічні реалії і не обов'язково збігаються з адміністративними і політичними кордонами. Як наслідок, поява нових мережевих структур – міжнародних кластерів.

Передумовами появи міжнародних кластерів слід вважати: розширення простору взаємодії підприємств у традиційних кластерах за межі географічних кордонів; інформаційна інтеграція та поширення комп'ютерних технологій; ускладнення інноваційних процесів, які вимагають доступу до більш широкого пулу знань. Таким чином, кластерний підхід стає ширшим і дозволяє залучати до інформаційного обміну все більшу кількість компаній із різних країн світу.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямку полягають в аналізі світового досвіду функціонування міжнародних кластерів.

Список використаної літератури

1. Емельянов В. Е. Структуры международного бизнеса / В. Е. Емельянов – Мурманск : Изд-во МГТУ, 2008. – 88 с.

2. Исланкина Е. А., Назаров М. Г., Фияксель Э. А. Интернационализация кластеров как инструмент повышения национальной конкурентоспособности: европейский опыт / Э. А. Фияксель, М. Г. Назаров, Е. А. Исланкина // *Инновации*. – 2013. – № 2. – С. 86-95.
3. Костев К. О. Пути встраивания российских нанотехнологических компаний в международные кластеры: автореф. дис. на соиск. учен. степ. к. э. н.: специальность 08.00.14 «Мировая экономика» / Костев Константин Олегович; [Гос. ун-т упр.]. – Москва : 2012. – 28 с.
4. Кострыкин Д. С. Виртуальная инфраструктура инновационных кластеров [Электронный ресурс] / Д. С. Кострыкин // *Труды МГТА: электронный журнал*. – 2010. – № 13 (1). – Режим доступа: http://www.e-magazine.meli.ru/vipusk_13/159_v13_kostrikin.doc.
5. Михайлов А. С. Формирование международных кластеров в Балтийском регионе // *Балтийский регион*. – 2013. – № 1 (15). – С. 53-66.
6. Омеляненко В.А. Теоретичні основи та аналіз світового досвіду міжнародного розвитку високотехнологічних кластерів [Електронний ресурс] / В. А. Омеляненко, Н. О. Вернидуб // *Междисциплинарные исследования в науке и образовании*. – 2013. – № 2. – Режим доступа: www.es.rae.ru/mino/160-1281.
7. Пелешак І. Транскордонні кластери і транскордонні об'єднання як форми транскордонного співробітництва // *Вісник Львів. ун-ту. Серія міжнародні відносини*. 2008, Вип. № 25. – С. 295–303.
8. Рекорд С. И. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия / С. И. Рекорд. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 109 с.
9. Рутко Д. Ф. Перспективы развития транснациональных кластеров в Едином экономическом пространстве [Электронный ресурс] / Д. Ф. Рутко // *Социально-экономические и финансовые механизмы обеспечения инновационного развития экономики: тез. докл. III Междунар. науч.-практ. конф. (г. Минск, Республика Беларусь, 20-21 сент. 2012 г.) / Государственный институт управления и социальных технологий БГУ*. – Минск, 2012. – Режим доступа: <http://elib.bsu.by/handle/123456789/20326>.
10. Соколенко С. С. Стратегії економічного росту та формування нових виробничих систем в епоху глобалізації // *Економічний часопис-XXI*, 2003, № 5. – С. 11-17.
11. Черних В. В. Віртуальні кластери у глобальній економіці // *Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції «Реформування економіки в контексті міжнародного співробітництва» (м. Сімферополь, 29-30 листопада 2013 року) / Наукове об'єднання «Economics»*. У 3-х частинах. – Сімферополь: НО «Economics», 2013, ч. 1. – С. 53-54.
12. Яшева Г. А. Формирование международных кластеров как фактор повышения конкурентоспособности экономик России, Беларуси и Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gosbook.ru/node/67088>.
13. Bergman, E. M. Sustainability of Clusters – Ten Do's and Don'ts. Vienna University of Economics and Business. – 2001.
14. Cluster Observatory in the EU. EU website [Electronic resource]. – Access mode: www.clusterobservatory.eu. Date of access: 10. 01. 2014.
15. Meier zu Köcker G., Müller L., Zombori Z. European Clusters Go International. Networks and clusters as instruments for the initiation of international business cooperation, Institute for Innovation and Technology. – 2012. [Electronic resource]. – Available from: http://www.tci-network.org/media/asset_publics/resources/000/004/068/original/European_Clusters_go_International.pdf.

16. Identifying the Main Objectives and Activities of Cluster Programmes, CEE – Clusternet-work – European Cluster Alliance Consortium Of Partners, June 2010.
17. TACTICS Reflection group. Cluster internationalization handbook. Manchester: Manchester Metropolitan University, 2012. – 73 p.
18. Traxler H., Luger M. Business and the Internet: implications for firm consequences of IT for location and clustering // Comparative Journal of Policy Analysis. – 2000. – 2 (3). – P. 279-300.

INTERNATIONAL CLUSTERS: ECONOMIC ESSENCE AND CLASSIFICATION

Chernykh V. V.

PhD student, Department of European integration, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman.

Scientific advisor: Prof. Taranenko N.

Abstract. *The paper studies the conceptual foundations of the analysis and the economic essence of the formation processes of the international clusters under conditions of the global economic development. The author examines the categorical apparatus of the international clustering, identifies the key success factors of the international cluster structures. The new classification of economic clusters on a territorial basis is recommended. Special attention is given to the place and the role of the international clusters in the globalized world. The author presents the most common definitions of the term «international cluster» in the modern economic literature. After analyzing the existent interpretations of this phenomenon, the author proposes her own formulation. The characteristics of the international cluster as a form of international economic cooperation have been discussed; the synergistic effects of the international cluster have been formulated. The author argues the concept of the international economic relations development on the network economy principles contributes to the formation a new vision of the cluster efficiency mechanisms. The paper promotes the view, that the cluster model is the most effective factor of the development of the international economic relations in the context of globalization.*

Key words: *clustering, international cluster, network economy.*

References

1. Yemelyanov V. Ye. Struktury mezhdunarodnogo biznesa / V. Ye. Yemelyanov. – Murmansk : Izd-vo MGTU, 2008. – 88 p.
2. Islankina Ye. A., Nazarov M. G., Fiyaksel E. A. Internatsionalizatsiya klasterov kak instrument povysheniya natsionalnoy konkurentosposobnosti: yevropeyskiy opyt / E. A. Fiyaksel, M. G. Nazarov, Ye. A. Islankina // Innovatsii. – 2013. – № 2. – P. 86-95.
3. Kostev K. O. Puti vstraivaniya rossiyskikh nanotekhnologicheskikh kompaniy v mezhdunarodnyye klastery: avtoref. dis. na soisk. uchen. step. k.e.n.: spetsialnost 08.00.14 «Mirovaya ekonomika» / Kostev Konstantin Olegovich; [Gos. un-t upr.]. – Moskva : 2012. – 28 p.
4. Kostykin D. S. Virtualnaya infrastruktura innovatsionnykh klasterov [Electronic resource] / D. S. Kostykin // Trudy MGTA: elektronnyy zhurnal. – 2010. – № 13 (1). – Access mode: http://www.e-magazine.meli.ru/vipusk_13/159_v13_kostykin.doc.
5. Mikhaylov A. S. Formirovaniye mezhdunarodnykh klasterov v Baltiyskom regione // Baltiyskiy region. – 2013. – № 1 (15). – P. 53-66.
6. Omelyanenko V. A. Teoretychni osnovy ta analiz svitovoho dosvidu mizhnarodnoho rozvytku vysokotekhnologichnykh klasteriv [Electronic resource] / V. A. Omelyanenko, N. O. Vernydub // Mezhdistsiplinarnye issledovaniya v nauke y obrazovanii. – 2013. – № 2. – Access mode: www.es.rae.ru/mino/160-1281.
7. Peleshchak I. Transkordonni klastery i transkordonni obyednannya yak formy transkordonnoho spivrobitnytstva // Visnyk Lviv. un-tu. Seriya mizhnarodni vidnosyny. 2008, Vyp. № 25. – C. 295-303.

8. Rekord S. I. Razvitiye promyshlenno-innovatsionnykh klasterov v Yevrope: evolyutsiya i sovremennaya diskussiya / S. I. Rekord. – SPb.: Izd-vo SPbGUEF, 2010. – 109 p.
9. Rutko D. F. Perspektivy razvitiya transnatsionalnykh klasterov v Yedynom ekonomicheskom prostranstve [Electronic resource]. / D. F. Rutko // Sotsialno-ekonomicheskiye i finansovyye mekhanizmy obespecheniya innovatsionnogo razvitiya ekonomiki: tez. dokl. III Mezhdunar. nauk.-prakt. konf. (g. Minsk, Respublika Belarus, 20–21 sent. 2012 g.) / Gosudarstvennyy institut upravleniya i sotsialnykh tekhnologiy BGU. – Minsk, 2012. – Access mode: <http://elib.bsu.by/handle/123456789/20326>.
10. Sokolenko S. S. Stratehiyi ekonomichnogo rostu ta formuvannya novykh vyrobnychykh system v epokhu hlobalizatsiyi // Ekonomichnyy chasopys- XXI, 2003, №5. – P.11-17.
11. Chernykh V. V. Virtualni klasteri u hlobalnii ekonomitsi // Zbirnyk materialiv mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Reformuvannya ekonomiky v konteksti mizhnarodnogo spivrobitnytstva» (m. Simferopol, 29–30 lystopada 2013 roku) / Naukove obyednannya «Economics». U 3-kh chastynakh. – Simferopol: NO «Economics», 2013, vol. 1. – P. 53-54.
12. Yasheva G. A. Formirovaniye mezhdunarodnykh klasterov kak faktor povysheniya konkurentosposobnosti ekonomik Rossii, Belarusi i Ukrainy [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.gosbook.ru/node/67088>.
13. Bergman, E.M. Sustainability of Clusters – Ten Do's and Don'ts. Vienna University of Economics and Business. – 2001.
14. Cluster Observatory in the EU. EU website [Electronic resource]. – Access mode: www.clusterobservatory.eu. Date of access: 10. 01. 2014.
15. Meier zu Köcker G., Müller L., Zombori Z. European Clusters Go International. Networks and clusters as instruments for the initiation of international business cooperation, Institute for Innovation and Technology. – 2012. [Electronic resource]. – Access mode: http://www.tci-network.org/media/asset_publics/resources/000/004/068/original/European_Clusters_go_International.pdf.
16. Identifying the Main Objectives and Activities of Cluster Programmes, CEE – Clusternetwork – European Cluster Alliance Consortium Of Partners, June 2010.
17. TACTICS Reflection group. Cluster internationalization handbook. Manchester: Manchester Metropolitan University, 2012. – 73 p.
18. Traxler H., Luger M. Business and the Internet: implications for firm consequences of IT for location and clustering // Comparative Journal of Policy Analysis. – 2000. – 2 (3). – P. 279-300.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КЛАСТЕРЫ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ

Черных В. В.

Аспирантка кафедры европейской интеграции ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана».

Научный руководитель: профессор Тараненко Н. А.

Аннотация. Научная статья посвящена освещению концептуальных основ анализа и выяснению экономической сущности процессов образования международных кластеров в условиях мирового экономического развития. Автор рассматривает категориальный аппарат международной кластеризации, определяет ключевые факторы успеха международных кластерных структур. В статье предложена новая классификация экономических кластеров по территориальному признаку, определено место и роль международных кластеров в глобализованном мире. Автор исследует наиболее распространенные дефиниции термина «международный кластер» в современной экономической литературе. Проанализировав существующие трактовки данного явления, автор предлагает собственное определение международного кластера. Охарактеризованы особенности международного кластера как формы международного экономического сотрудничества, описаны его синергетические эффекты. Автор настаивает на том, что именно концепция развития международных экономических отношений по принципу формирования сетевой экономики способствует становлению нового видения механизмов эффективности кластерных образований. В статье отстаивается мнение, что кла-

стерная модель является наиболее результативным фактором развития международных экономических отношений в условиях глобализации.

Ключевые слова: кластеризация, международный кластер, сетевая экономика.

ЗМІСТ

ПОЛІТИЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Артёмов І. В. Особливості транскордонного єврорегіонального співробітництва України з Угорщиною	4
Конах В. К. Еволюція іномовлення в іноземних державах: досвід для України	12
Вонсович С. Г. Політичний транзит в контексті неототалітарного вектора світової політичної системи	25
Маковський С. О. «Регіон», «регіоналізм», «регіоналізація» в європейському контексті: у пошуку оптимальної наукової дефініції	35
Волошенко І. О. Концептуально-теоретичні засади дослідження проблем національної і міжнародної безпеки	51
Титова В. С. Подієвий маркетинг у просуванні бренду країни: український контекст	60
Шумило О. В. Особливості глобалізації масових комунікацій у постіндустріальному світі	70
Кулінич Т. О. Розвиток взаємин країн Латинської Америки та Європейського Союзу в контексті Іberoамериканської спільноти націй	76
Сокур С. П. Єврокомісія та лобістська діяльність в ЄС	90

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

Котляр О. І. Мінімальні гарантії як складова частина процедури надання притулку	100
Смолин Я. В. Колізійно-правове регулювання міжнародних факторингових операцій	108

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МЕВ**Циганов С. А.**

Сучасні тенденції структурних трансформацій світового фінансового ринку в умовах глобалізації	124
---	-----

Мазуренко В. П.

Розвиток сучасної концепції маркетингу в мережі Інтернет	134
--	-----

Бережнюк І. Г., Несторишен І. В.

Нетарифне регулювання як основний елемент зовнішньоекономічної політики Європейського Союзу	145
---	-----

Морозов В. С.

Фінансування транспортної інфраструктури ФРН	152
--	-----

Колінець Л. Б.

Наслідки світової фінансової кризи для економіки Польщі	163
---	-----

Яншина А. М.

Інституційна складова імплементації концепції сталого розвитку у країнах Північної Європи	172
---	-----

Делас В. А., Макеєнко Н. Ю.

Інвестиційна політика кондитерської корпорації «Рошен» в умовах сучасного розвитку економіки України	183
--	-----

Стуконог Я. П.

Особливості механізму регулювання ринку природного газу ЄС	192
--	-----

Черних В. В.

Міжнародні кластери: економічна сутність і класифікація	203
---	-----

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Збірник наукових праць

**ВИПУСК 118
(частина I)**

Заснований в 1996 році.

Засновник: Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Свідоцтво про державну реєстрацію: К1 № 292 від 05.11.1998 р.

Науковий редактор: **Дорошко М. С.**, доктор історичних наук, професор.

**Рекомендовано до друку Вченою Радою Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Протокол № 7 від 25 лютого 2014 року.**

Підписано до друку 27. 02. 2014 року.
Наклад 1000 прим.

Відділ оперативної поліграфії
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Тел. 483–11–25
Сайт: <http://journals.iir.kiev.ua>