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

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

**ВИПУСК 119
(частина I)**

ACTUAL PROBLEMS OF INTERNATIONAL RELATIONS



КИЇВ – 2014

Актуальні проблеми міжнародних відносин : Збірник наукових праць.
Випуск 119 (частина I).

К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка.
Інститут міжнародних відносин, 2014. – 193 с.

У Збірнику розглянуто актуальні питання розвитку сучасних міжнародних відносин, 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: **Макєєнко 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-Скłodовської (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 Марі́з, 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

ВПЛИВ ПОЛІТИКИ США НА ГЕОПОЛІТИЧНУ СТРУКТУРУ БЛИЗЬКОГО СХОДУ

Коппель О. А.

Доктор історичних наук, професор кафедри міжнародних відносин і зовнішньої політики Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Гаспарян А. Л.

Магістр Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. Досліджується вплив політики США на геополітичну структуру Близького Сходу. Аналізуються основні тенденції регіонального розвитку та вплив політики Вашингтона на конфігурацію сил в близькосхідному регіоні, особливо у контексті глобалізаційних процесів. У якості основних факторів американської зацікавленості регіоном виділяються наступні: джерело енергоресурсів, важливий геостратегічний транзитний вузол, а також наявність важливих інтересів національної безпеки США, враховуючи союзницькі відносини з рядом країн регіону. Виокремлюються ідеї укрупнення геополітичних просторів, зокрема, прагнення трансформувати геополітичну уяву з Близького Сходу на «Великий Близький Схід». Помітною тенденцією останніх років є зменшення зацікавленості США даним регіоном. Насамперед, мова йде про «стратегічний поворот» зовнішньої політики США в сторону Азії – «pivot to Asia», проте це не свідчить про згортання американського впливу з близькосхідного регіону. Очевидно, що при зменшенні впливу США у регіоні, поступово зростають лідерські амбіції регіональних гравців (Іран, Саудівська Аравія, Ізраїль, Туреччина). Таким чином, реконфігурація відносин та зростання нестабільності призводить до дестабілізації та більшої поляризації близькосхідного регіону. Разом з тим, подібні процеси регіонального рівня демонструють контури нової системи міжнародних відносин – поліцентричної. Такі проблеми, як-от ситуація навколо сирійського питання, палестино-ізраїльський конфлікт, іранська ядерна програма та спроможність американців балансувати між союзниками покажуть, наскільки ефективною буде у подальшому політика США в регіоні та як дана активність (пасивність) впливає на регіональний баланс сил.

Ключові слова: США, Близький Схід, геополітика, Розширений Близький Схід, Ізраїль, Іран, Сирія, Саудівська Аравія.

Постановка проблеми. Геополітична структура світу – це основний об'єкт геополітики, що виникає завдяки взаємодії силових полів (простір, що контролюється певним суб'єктом). Глибинні трансформаційні процеси на Близькому Сході супроводжуються кардинальними змінами у геополітичній конфігурації регіону, що безпосередньо впливає на геополітичну структуру світу в цілому. Увага акцентується на основних мотивах та практичних моментах у політиці США на Близькому Сході, які так чи інакше впливають на конфігурацію сил на регіональному рівні. Політичні зміни в близькосхідному регіоні пов'язані також з внутрішніми проблемами: насамперед, це авторитарні режими, релігійні розбіжності, ісламський екстремізм, надмірні військові витрати, імпорту зброї, незадоволення суспільств умовами існування, а на політичному рівні – відсутність єдиного

політичного проекту, який міг би консолідувати гравців на Близькому Сході. Очевидно, що дисфункціональність внутрішніх елементів регіону використовується більш впливовими зовнішніми акторами, зокрема, США. Тому, саме політикою позарегіональних гравців здебільшого визначається динаміка розвитку відносин між країнами близькосхідного регіону.

Мета статті – з'ясувати, яким чином політика США впливає на геополітичну структуру близькосхідного регіону.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню геополітичної структури Близького Сходу присвячено велику увагу як іноземними дослідниками, так і вітчизняними, з огляду на тенденції регіонального розвитку. Серед іноземних дослідників слід виділити таких науковців: З. Бжезинський, Р. Сатлофф, С. Чагаптай, П. Ханна, Дж. Йоффе, М. Сінгх, С. Кінзер, Ф. Леверетт, С. Хендерсон, Р. Райт, В.Дергачов, Б. Долгов, О. Кузнецов. У плеяді вітчизняних дослідників варто згадати: Коппель О. А., Скорохода Ю. С., Захарченко А. М., Воловича О. О., Нагайчука В. І. Окрім того, під редакцією Б. О. Парахонського у 2008 році вийшла колективна монографія «Близький Схід: міжнародна безпека, регіональні відносини та перспективи для України».

Однак, вплив американської політики на конфігурацію сил в регіоні не втрачає актуальності та підлягає новому осмисленню.

Основні результати дослідження. Вплив політики США (чи-то позитивний, чи-то деструктивний) на близькосхідний регіональний баланс сил можна характеризувати з урахуванням наявності наступних складових:

- прагнення отримувати контроль над джерелами й шляхами транспортування енергетичних ресурсів;
- вся нафтогазова торгівля будується на доларових трансакціях, а тому існує залежність від монетарної політики США;
- наявність інтересів національної безпеки США в регіоні: безпека Ізраїлю, боротьба з тероризмом та захисті регіональних союзників і партнерів;
- запобігання посиленню ролі потенційних суперників (зовнішніх і внутрішніх) США у регіоні: Росії, Китаю, Ірану, Туреччини;
- прагнення трансформувати геополітичну уяву з Близького Сходу на «Великий Близький Схід»; «соціальна трансформація суспільства» та демократизація «Великого Близького Сходу»;
- діяльність західних культурних, інформаційних, дослідницьких, оборонних та розвідувальних аналітичних центрів;
- потреба продажу зброї в регіоні, так як економіка США зав'язана на військово-промисловому комплексі і виробництві-продажі зброї;
- матеріальна підтримка так званих «демократично орієнтованих» країн регіону, недержавних організацій чи ЗМІ з метою поширення універсальних (західних) культурних цінностей;
- тенденція щодо погіршення відносин з союзниками в регіоні та деструктивні наслідки даного процесу; ймовірність переформатування альянсів в регіоні.

Говорячи про основні фактори, які викликають зацікавленість регіоном з боку провідних гравців міжнародних відносин, зокрема США, слід виділити наступні: по-перше, це джерело енергоресурсів, – враховуючи світову тенденцію: зменшення ресурсів – збільшення потреб, важливість регіону зрозуміла, адже США наразі імпортують нафту в обсязі 55% (до 2025 року – це буде 70%), враховуючи, що на Саудівську Аравію (22,3%), Іран, Ірак, Кувейт, Бахрейн, Катар, ОАЕ припадає 66% світових ресурсів нафти; Іран і

Катар обіймають 2 і 3 сходинки за газом після Росії) [1]; по-друге, важливий геостратегічний транзитний вузол – розташування на перетині інших континентів: Африка, Європа, Азія окрім того країни омиваються Середземним, Чорним, Каспійським і Червоним морями, Перською затокою, Аравійським морем і Індійським океаном; по-третє, варто згадати про Перську затоку і, зокрема, Ормузьку протоку (якою проходять 30-40% світової нафти, щоденно близько 17 млн. барелів). В інтересах США оточити протоку маріонетковими державами, які б у той же час не змогли претендувати на статус регіональних держав: вільний Курдистан дозволить послабити Туреччину, Ірак і частково Іран, а Белуджистан – Пакистан і Афганістан. Стратегічна важливість робить Ормузьку протоку «найважливішою нафтовою геостратегічною точкою» [2]. Враховуючи, що вся нафтогазова торгівля будується на доларових трансакціях, існує залежність від монетарної політики США (за рахунок домінування США у світовій фінансовій системі). Разом з тим треба виділити тенденцію зменшення інвестування у нестабільну зону Близького Сходу, коли мова йде про енергетичні ресурси регіону. Це також пов'язано з так званим «сланцевим бумом» (видобуток сланцевого газу та нафти) в США і альтернативними та більш привабливими регіонами для видобутку ресурсів, зокрема, Африка, АТР. Останнім часом занадто активно почали говорити про «енергетичну незалежність» та самодостатність США (форсайт робиться з розрахунком на те, що вже в 2020 році американці зможуть забезпечити власні енергетичні потреби), в усякому разі – скорочення розриву між попитом та пропозицією. Цим фактором диктуються і певні зсуви у зовнішній політиці країни, зокрема, в близькосхідному напрямку. Проте, як зазначив колишній радник президента з національної безпеки (жовтень 2010 – червень 2013 рр.) Томас Донілон, енергетичне питання не свідчить про відхід США від близькосхідного регіону, адже американці там мають інші важливі інтереси національної безпеки: безпека Ізраїлю, боротьба з тероризмом та історична роль США як стабілізуючого в захисті регіональних союзників і партнерів [3]. Очевидно, що цей регіон являється поясом нестабільності, а тому може безпосередньо впливати на політику великих держав.

Відомий американський політолог Збігнєв Бжезинський у книзі «Стратегічне бачення: США і криза глобальної могутності» [4, с. 46-47] 2012 р., зокрема, в частині про геополітичну ситуацію у світі до 2025 року поряд з геополітично вразливими державами виділяє Великий Близький Схід: на фоні існуючих тенденцій, у даному регіоні послаблення позицій США сприяє зростанню частоти, кількості та інтенсивності регіональних конфліктів. Усе свідчить про те, що якщо лідерство Америки переживає кризу й послаблюється, це неодмінно чинить деструктивний вплив на міжнародні відносини в регіоні Близького Сходу. З іншої сторони, Америка стала мішенню тероризму, тому що ісламські релігійні екстремісти зосередили свою ненависть на дану країну як ворога своєї релігії. Дослідник у свій час писав про політичні шахи, але сьогодні більш за все варто говорити про нову гру, де головною перемогою виступає контроль над джерелами й шляхами транспортування енергетичних ресурсів. З. Бжезинський застерігав, що геополітика перейшла від регіонального до глобального масштабу, де Євразійський континент виступає в якості центральної основи для встановлення глобальної першості. Тому, США, щоб зберегти своє панування в Євразії, повинні запобігти посиленню ролі потенційних суперників, таких як Росія, Китай, Іран і Туреччина [5, с. 2].

Якщо звернути увагу на те, яке місце у США на концептуальному рівні відводиться близькосхідному регіону, то стає зрозуміло, наскільки стратегічно важливим він є для геополітичних цілей США, адже «у Сполучених Штатах є важливі інтереси на Великому Близькому Сході: починаючи від співробітництва з дружніми державами, зміцнення де-

мократії й закінчуючи боротьбою з тероризмом і інтеграцією регіону в глобальні ринки» [6, с. 24], – так зазначається у Стратегії національної безпеки США від 2010 року. Очевидно, що не завжди те, що проголошується на доктринальному рівні, може співпадати з фактичною політикою та реальними цілями держави.

Помітним аспектом американської політики виступає матеріальна підтримка так званих «демократично орієнтованих» країн регіону, недержавних організацій чи ЗМІ шляхом надання економічної допомоги державам з подальшим переходом до поширення універсальних (західних) культурних цінностей. Поява культурних, інформаційних (враховуючи панування США у формуванні інформаційних потоків) та дослідницьких центрів ставить за мету вербування агентів, котрі проникають до структур влади. Доволі специфічною є зацікавленість регіоном американськими оборонними та розвідувальними аналітичними центрами.

Власне кажучи, після розпаду СРСР однією із завдань зовнішньої політики США було переформатування Близького Сходу з метою розколу пострадянського геополітичного простору шляхом включення Південного Кавказу до близькосхідного регіону [7], що дає основу говорити про перші ідеї укрупнення геополітичних просторів. Безпосереднім прикладом вказаної тези є вплив США на геополітичну структуру Близького Сходу шляхом прагнення трансформувати геополітичну уяву з Близького Сходу на «Великий Близький Схід» (кінець 2003 року). Це пояснюється американським стереотипом про поширення демократичних цінностей, громадянського суспільства та боротьбу з ісламським тероризмом, що має вітатися будь-якою нацією. А безпека і гегемонія США має забезпечуватися шляхом поширення військово-політичної сили США у близькосхідному регіоні, особливо після подій 9/11, які призвели до ідентифікації ворогів і загроз США [8, с. 14]. В американському проекті під назвою «Великий Близький Схід» саме соціальна дестабілізація суспільства у країнах регіону має стати першою сходинкою у закріпленні тут впливу США. Згодом відбувається перманентний процес зміни влади в умовах нестабільної ситуації у суспільстві, що є досить хитким та вразливим. Це так би мовити «соціальна трансформація суспільства», після якої держави можуть вважатися «демократичними», адже підконтрольні США і західному управлінню й таким чином створюють буферну зону, що дає змогу США й надалі реалізувати свої амбітні геополітичні цілі в Азії [9]. Не факт, що нові політичні режими, які з'являться, будуть однозначно прозахідними, але і у такому разі чиниться вплив на конфігурацію сил на Близькому Сході, що безпосередньо впливає на геополітичну структуру світу в цілому [10]. Зрештою, вказані процеси перетворюють Близький Схід в зону дроблення й сектор нестабільності та дозволяють розчленити регіон. Особливо в контексті глобалізаційних процесів актуальною є теза про те, що глобалізація трактується Вашингтоном як право втручатися у внутрішні справи з метою послаблення державності або взагалі знищення їхнього суверенітету, що дає змогу говорити про «неоколоніальну» політику США на Близькому Сході. Це свідчить про стратегію позбуття політичної суб'єктності потенційно значущих акторів, які були спроможні проводити незалежний курс у регіоні та вплинути на баланс сил [11]. Так, можна згадати про арабські революції, які мали внутрішній імпульс, а згодом відбувалися під лозунгом «демократизації Великого Близького Сходу» та зрештою призвели до дестабілізації регіону. Окрім того, у новій стратегії національної безпеки США особлива роль відводиться мережевим технологіям: саме Інтернет-технології і соціальні мережі (у випадку з арабською весною – Facebook і Twitter) стали інструментом підготовки «мережових революцій», що призвело до перетворення регіону у зону «керованого хаосу» (або «керованої нестабільності») з посиленням ролі ісламістських груп, які виступають проти

конкурентів США у регіоні – Росії, КНР, ЄС тощо. Відтак, створення і штучне підтримання нестабільних внутрішньополітичних ситуацій у країнах регіону відбувається також з метою зменшення домінування зовнішньої сили й обмеження постачання вуглеводнів до ЄС, Японії і азійських країн, насамперед у Китай та Індію [12], аби отримати контроль над енергетичними ресурсами.

Загалом, повстання ослабили авторитарні держави в регіоні й відсунули Єгипет від інших супротивників: Туреччина, Іран і Саудівська Аравія конкурують з тим, щоб встановити новий регіональний порядок. Й тут все залежить від того, які фінансові чи політичні важелі будуть використовуватися сторонами для закріплення нової конфігурації [13]. В усякому випадку, це свідчить про зростання конфліктного потенціалу в регіоні та намагання амбітними акторами заповнити «вакуум». Наукові співробітники Вашингтонського інституту близькосхідної політики Сонер Чагаптай і Параг Ханна зазначають, що «подібно до того, як Перша світова війна трансформувала Близький Схід, коли були створені національні держави, «Арабська весна» призвела до появи трьохосової структури регіональної системи: вісь турецько-курдсько-мусульманського братства, ірано-шиїтська вісь і вісь Саудівсько-Аравійська й pro-status quo монархій» [13]. Інший експерт, Джордж Йоффе (професор Кембріджського університету, заступник директора Інституту світової політики, Лондон) вважає, що на регіональному рівні мова йде про те, що країни мають сформувати дві дуги [14, с. 7-8]: 1) шиїтська (у 2006 році названа Тоні Блером «дугою екстремізму») за участі Ірану, Сирії, Хізбалли в Лівані і шиїтського Іраку; та 2) сунітська «дуга поміркованості», що об'єднує країни Ради співробітництва арабських держав Перської затоки і Йорданію під керівництвом Саудівської Аравії. Єгипет знаходиться між двома дугами з тяжінням до другої (враховуючи фінансову допомогу, що отримує від сунітів Перської затоки). Тут особливо важливими є суперництво Іран-Саудівська Аравія в Затоці і поява сунітської альтернативи з боку Єгипту. Говорячи про конфліктні зони даного регіону, Йоффе акцентує увагу на два основні – іранська ядерна програма та громадянська війна в Сирії, які залучають інших регіональних гравців до проблем. Тому, власне, їх було названо «другою арабською холодною війною» (перша – в 1960 році Саудівська Аравія і союзники проти Єгипту з питання громадянської війни в Північному Ємені). З іншої сторони, в інтересах США, аби конфлікти локального рівня набували регіональних рис і, таким чином, відволікали світове співтовариство від внутрішніх проблем західного світу.

Геополітиком Л. Савіним висловлюється точка зору, що для закріплення американського контролю у близькосхідному регіоні потрібно знищити союз Іран – Сирія – Хезбалла як потенційну загрозу [15]. Падіння Сирії дає можливість атакувати Іран з виходом до Каспійського моря з нафтовими родовищами та до Перської затоки, а дестабілізація Центральної Азії і Кавказу має призвести до так званої «дуги війни» від Алжиру до КНР [16]. Проте, іншим варіантом може бути зміна формату відносин з Іраном, а саме зробити ставку на Тегеран як головну регіональну державу та головного геополітичного гравця, навколо якого власне і буде формуватися нова конфігурація векторів впливу. Особливо це актуально у контексті президентських виборів в Ірані та приходу до влади Хасана Роухані, котрого часто називають «прозахідним» лідером, реформатором, який готовий «відкрити» іранську економіку для іноземних інвесторів, що особливо зацікавлює США. У нинішніх умовах Вашингтон і ЄС переглянули свої претензії щодо іранської ядерної програми та скасували санкції проти Ірану, адже в листопаді 2013 року у Женеві 5 постійним членам РБ ООН і Німеччині вдалося попередньо домовитися з Тегераном щодо обмеження ядерної програми ІРІ в обмін на послаблення економічних санкцій з боку західних країн. Разом з тим було визначено, що Іран має право на мирну ядерну програму, про що сторони мають

домовлятися вже починаючи з наступних раундів переговорів. Таким чином, існує можливість остаточно вирішити дане питання та укласти всеохоплюючу домовленість про мирний розвиток ядерної програми ІРІ. В цілому, протягом перших років президентства Б.Обами основний акцент робився на іранську ядерну програму і ефективність діяльності американського глави держави на Близькому Сході мала визначатися саме можливістю протистояти та запобігти набуттю ядерної зброї Іраном [17].

Говорячи про союзників США, наприклад, Туреччину, Ізраїль, монархії Перської затоки тощо, слід сказати про використання Вашингтоном останніх для безпосереднього впливу на інших гравців у регіоні. Проте, як відомо, вічних союзників не буває, що стосується моментів розходжень у позиціях сторін: свідченням такої тези може бути приклад навколо ситуацій в Ірані та Сирії й відносини між США та союзниками (Ізраїль, Саудівська Аравія). Подібно до проблем у білатеральній взаємодії США – Саудівська Аравія з приводу Сирії, помітне погіршення можна спостерігати у відносинах США – Ізраїль з іранського питання (також палестинське питання), адже ізраїльська сторона виступає за повну ліквідацію іранської ядерної програми, тоді як американська за те, щоб обмежитися кількістю, котра не дозволить вийти за межі мирних ядерних програм. Тут виникає цікава конфігурація: як США мають балансувати між союзниками та «опозиціонерами», аби без мінімальних втрат вирішити нагальні проблеми та нейтралізувати загрози національній безпеці США, пов'язані з даним регіоном. З позиції союзників американців, США не мають чіткої стратегії щодо регіону, а флуктуації у політиці Вашингтона лише призводять до підриву довіри з боку партнерів. Все ж, якщо США зближуються з Туреччиною та Іраном, це ж означає дистанціювання з Саудівською Аравією та Ізраїлем? Про подібну реконфігурацію на Близькому Сході писав американський автор Стівен Кінзер у книзі «Перезавантаження: Іран, Туреччина і майбутнє Америки» (2010), де автор зазначав про те, що в Ірані і Туреччині «пам'ять і прагнення до демократії є найпрогресивнішими, а загальні політичні цінності і культура дозволяють їм бути більш перспективними союзниками США, ніж Єр-Ріяд і Тель-Авів» [18]. Тобто, старий трикутник (США – Саудівська Аравія – Ізраїль) не приніс стабільності на Близькому Сході, а призвів до розв'язування хвилі насильства і репресій. Тому часто в експертній риторичі прослідковується думка про відродження доктрини периферії Ізраїлю, (котра з'явилась ще в 1950 р.) за якою Тель-Авів має формувати стратегічні альянси з неарабськими країнами регіону, враховуючи ворожість з арабськими сусідами. Тут актуальним становиться проект колишнього радника в МЗС Ізраїлю Одеда Інона («план Інона»), за яким регіональне лідерство Тель-Авів міг би досягнути у разі розчленування арабських сусідніх країн.

У контексті погіршення відносин США з союзниками в близькосхідному регіоні можна згадати про звернення американських сенаторів Джона МакКейна і Ліндсі Грема, які вважають, що «найгірше те, що невдачі США в Сирії є частиною більш масштабної втрати США свого авторитету на Близькому Сході... Ізраїль і наші партнери з числа держав Перської затоки вже не вірять у компетентність, потенціал і мудрість дипломатичної політики адміністрації в цьому регіоні» [19]. Найпоказовішим прикладом є рішення Саудівської Аравії від листопада 2014 року про відмову від місця тимчасового члена Ради безпеки ООН у 2014-2015 рр. Згідно з опублікованим звітом, голова розвідки Саудівської Аравії, принц Бандар бін Султан повідомив дипломатам, що це рішення «було посланням США, а не ООН» [19], це «новий розворот» зовнішньої політики Саудівської Аравії, що свідчить про відступ від політичної орієнтації на США, які мають «подвійні стандарти». Принц керувався політикою США щодо Ірану, станом просування процесу врегулювання палестинсько-ізраїльського конфлікту, сирійською «поразкою» Обама, окрім того, Сау-

дівська Аравія не отримала підтримку під час подій 2011 р. в Бахреїні. У той же час, візит Б. Обами в Ер-Ріяд в березні 2014 р. та досягнення домовленості щодо суттєвого зниження цін на нафту в контексті підтримки США України, а також посилення тиску на РФ свідчить про збереження американського впливу.

Відтак, динаміка розвитку міжнародних відносин призводить до виокремлення тенденції послаблення впливу США на близькосхідному напрямку. Зокрема, експерт Флінт Леверетт (працював у сфері дипломатії та національної безпеки при кількох адміністраціях, викладає міжнародні відносини в Інституті глобальної політики імені Джексона), доречно зазначає про «американську велику стратегію на Близькому Сході, що знаходиться на шляху провалу», стає все більш дисфункціональною та ставить США перед стратегічною невдачею у найбільш важливому регіоні світу [20]. Проте, дослідник пропонує вдалу «шестиступінчасту програму відновлення» у політиці США по відношенню до близькосхідного регіону:

- по-перше, «уникнути ще однієї війни за вибором»;
- по-друге, перебудувати відносини з Іраном (як це було з Китаєм в 1970 році);
- по-третє, проводити правильну регіональну політику в Афганістані, включаючи відносини з Талібан;
- по-четверте, знайти новий підхід у питанні арабо-ізраїльського регулювання (сторони мають розпочинати переговори без попередніх умов);
- по-п'яте, США не можуть піти з регіону, залишивши за собою статус окупанта на Близькому Сході;
- по-шосте, США знову мають стати провідником міжнародних суспільних благ, адже відповідальністю гегемона (США) є управління зсувом геополітичного балансу та спроможність залишатися посередником важливих конфліктів в регіоні.

Очевидно, що США, маючи глобальні геополітичні та геоекономічні інтереси, прагнуть переформатувати близькосхідний регіон з метою збереження свого провідного становища та недопущення контролю над ним з боку інших акторів, навіть за ціною нестабільної ситуації у країнах регіону. При цьому, помітною тенденцією останніх років є зменшення зацікавленості США даним регіоном, однак це не свідчить про згортання американського впливу. Переглядаються національні інтереси США, які набувають пріоритетного значення стосовно інших регіонів (АТР, ресурсний потенціал Африки, ЗВТ з ЄС тощо). Насамперед, мова йде про «стратегічний поворот» зовнішньої політики США в сторону Азії – «pivot to Asia» (де спостерігається помітне зміцнення військової та економічної потуги Китаю) в умовах скорочення витрат на оборону, для чого потрібно звужити спектр зобов'язань на Близькому Сході, навіть зменшення залежності від близькосхідної нафти [21]. Але слід враховувати, що все ж геополітичне суперництво Китаю та США зокрема буде відбуватися і в неконтрольованому регіоні Близького Сходу (де відбувається відкат американської політики), не говорячи про Азійсько-Тихоокеанський вектор (де наявні економіки, що швидко розвиваються). Тому відкидається ідея «глобального кондомініуму» (G-2), а більш прийнятним варіантом виступає варіант Яна Бреммера, коли «кожен народ за себе в світі G-Zero». Так як політика США має глобальний вимір та відіграє провідну роль у моделях та сценаріях розвитку міжнародних відносин, то близькосхідний вектор демонструє можливості американської могутності та ймовірно здійснення одного з них: за Р.Хаасом це «безполярний безлад»; Ф. Закарія це називає постамериканським світом, Є. Примаков – багатоцентричним; французький історик Е. Тодд – «після імперії», А.-М. Слоттер – мережовим світом; Дж. Аррігі – системним хаосом.

Особливо цікавою має бути ситуація напередодні президентських виборів в США у 2016 році, адже Барак Обама не хотів би втягнути країну в нову війну на нестабільному

Близькому Сході (американці вже втомилися від затратних воєн). Власне тому США вже не діють в односторонньому порядку, як то було у випадку з Іраком. Доречною є думка російського політолога А. Богатурова, що з подіями в Афганістані у 2001 р. та Іраку у 2003 р. закінчився період міжнародно-правового регулювання міжнародної системи, на зміну чому прийшло регулювання на основі сили [22, с. 30]. У ситуації з Сирією США і так опинилися в складній ситуації, коли проголошували готовність нанести військовий удар по Дамаску (виставляючи «червону лінію»), а потім пішли на компроміс, що називають «дипломатичною поразкою» США та «дипломатичною перемогою» РФ. Це велика відповідальність, яка лише погіршує і так явну кризу гегемонії США, адже американці зіткнулися з економічними труднощами (фінансова сфера, великий державний борг), тому, власне, і виводяться війська з Іраку й Афганістану. У нестабільній та потенційно деструктивній ситуації, в умовах розповсюдження політичного ісламу, політика США щодо країн регіону зводиться до формату «ані союзник, ані противник». Це сталося після вступу США у дві війни на початку XXI століття, які називають «війна за вибором» та «війна за необхідністю» (згодом трансформувалась в першу) – про що пише Річард Хаас у книзі «Війна за необхідністю, війна за вибором» (2006 р). Тому американський дипломат Р. Хаас «іронією американської стратегії» називає ситуацію, коли американці самі втягнулися у названі війни, а зараз хочуть дистанціюватися від регіону, однак це не зовсім вдається [23]. Разом з тим, цікавою є теза Р. Хааса про те, що політика США у наступні роки – це так би мовити час «стратегічної передишки», коли Вашингтон нібито перенаправляє свою політику на азійський вектор, але насправді відновлює свої можливості, продовжуючи політику на Близькому Сході (враховуючи фактори зацікавленості США даним регіоном) й інвестуючи всередину країни для вирішення внутрішніх проблем. Очевидно, що зникає старий порядок у регіоні, а стадія переходу до нового ще триває та характеризується невизначеністю, посиленням ролі політичного ісламу та постійними внутрішньодержавними та міждержавними конфліктами. Тому, власне, існує думка, що зміняться кордони ряду країн регіону. Робін Райт (експерт Інституту миру, США) попереджає про можливість появи 14 нових держав на основі розпаду 5 близькосхідних країн (замість Лівії утворяться 3 нові; Сирії і Іраку – 4, Саудівської Аравії – 5, Ємену – 2) [24]. Мова йде не лише про затяжний сирійський конфлікт, але й про конфліктний потенціал регіону загалом, про етнорелігійні особливості, проблеми безпеки, торгівлі, енергетичних ресурсів і, зрештою, переформатування альянсів у регіоні, що у будь-який момент може деструктивно вплинути на «політичну карту» Близького Сходу.

Слід сказати, що ситуація навколо сирійського питання (регіональний вимір) та позиції Росії і Китаю продемонстрували контури нової системи міжнародних відносин (міжнародний вимір), де наявні інші центри, окрім США. Все свідчить про те, що закінчився період глобального домінування США. Як би там не було, реконфігурація відносин та зростання нестабільності призвела до дестабілізації та більшої поляризації близькосхідного регіону. Тому цікаво, чи американці, втративши авторитет у регіоні, будуть й далі захищати «національні інтереси» країни та поширювати демократичні цінності в цій надзвичайно важливій частині світу? Президент США Барак Обама, виступаючи в ООН у вересні 2013 року, зокрема, згадав близькосхідний регіон, вказуючи, що політика США буде зосереджена на досягненні ядерної угоди з Іраном, установленні миру між ізраїльтянами й палестинцями й послабленні сирійського конфлікту [25]. Тобто, вимальовуються основні пріоритети американської політики у близькосхідному регіоні у найближчій перспективі, де багато питань відходять на задній план (навіть просування демократичних цінностей). Очевидно, що на подібну політику США вплинула «політична поразка» Обами у сирійському конфлікті, трансформація відносин з союзником – Єгиптом і, що

останнім часом стало дуже актуальним, – американський «сланцевий бум». Все це свідчить про перехід до стримування від застосування сили, звичайно, якщо не йдеться про акти агресії проти США чи їхніх союзників, порушення постачання нафти, зброю масового знищення чи терористичну діяльність. У ситуації хаосу, коли США «прагнуть меншої участі» це є сигналом для країн регіону, котрі намагаються заявити про себе та перейняти роль передового гравця.

Висновки. Аналіз впливу політики США на геополітичну структуру близькосхідного регіону показав, що навіть якщо США втрачають вагу у регіоні, то мало ймовірним варіантом можна вважати «заповнення вакууму» іншим позарегіональним гравцем. Скоріше за все, лідерські амбіції демонструються на рівні регіональних гравців (Іран, Саудівська Аравія, Ізраїль, Туреччина). Проте, очевидно, що з безпекової точки зору лише США зможуть гарантувати захищеність держав-союзників, беручи до уваги наявність значної кількості військових баз та воєнної технології країни в близькосхідному регіоні. Але інше питання, чи потрібно це США, якщо потенційно назріває «регіональна війна». І чи не краще дистанціюватися у військовому плані, але при цьому продовжувати отримувати фінансово-економічні вигоди. Отже, такі проблемні питання, як ситуація навколо Сирії, палестино-ізраїльський конфлікт, іранська ядерна програма та спроможність американців балансувати між союзниками (тут насамперед важливі союзницькі зобов'язання США, які можуть поставити країну перед дилемою) покажуть, наскільки ефективною буде у подальшому політика США в регіоні та як дана активність (пасивність) впливає на регіональний баланс. Це основні питання, які не втрачають актуальності та потребують подальшої розробки. Особливо цікавою є політика інших позарегіональних гравців на Близькому Сході та співвідношення сил регіональних акторів, що в підсумку чинить кулятивний вплив на конфігурацію сил в регіоні.

Список використаної літератури

1. Дергачев В. Геополитическая перезагрузка арабского востока // Институт геополитики профессора Дергачева. – Вестник аналитики, 2011, № 2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dergachev.ru/geop_events/220611.html.
2. Steve Jones. U.S. Interest In The Strait of Hormuz // US Foreign Policy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://usforeignpolicy.about.com/od/alliesenemies/a/U-S-Interest-In-The-Strait-Of-Hormuz.htm>.
3. Tom Donilon, National Security Advisor to the President At the Launch of Columbia University's Center on Global Energy Policy // The White House [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/04/24/remarks-tom-donilon-national-security-advisor-president-launch-columbia>.
4. Zbigniew Brzezinski. «Strategic Vision: America and the Crisis of Global Power» (2012) // The world after America: by 2025, not Chinese but chaotic [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://orientalreview.org/wp-content/uploads/2012/12/Brzezinski-Zbigniew.-Strategic-Vision-America-and-the-Crisis-of-Global-Power.pdf>.
5. Geopolitics and US Middle Eastern Policy: Mackinder and Brzezinski // International Relations and Security Network. Swiss Federal institute of Technology Zurich (June 2009)) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mercury.ethz.ch/serviceengine/Files/ISN/130657/ipublicationdocument_singledocument/43a955b8-7a88-4cd8-b9af-f816d9a5f0f4/en/ISN_Special_Issues_Jun.2009.pdf.
6. National Security Strategy // The White House, Washington (May 2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/rss_viewer/national_security_strategy.pdf.

7. Дергачев В. «Большой Ближний Восток» // Институт геополитики профессора Дергачева (2010) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dergachev.ru/Russian-encyclopaedia/02/64.html>.
8. Aylin Güney, Fulya Gökcan. The «Greater Middle East» as a «Modern» Geopolitical Imagination in American Foreign Policy // Department of Political Science, Bilkent University, Ankara, Turkey (2010) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www3.nccu.edu.tw/~lorenzo/Guney%20Middle%20East.pdf>.
9. Мартынюк В. США сознательно взрывают Ближний Восток // Аналитика мировых событий: Редакция Око Планеты (09.10.2012) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://oko-planet.su/politik/politikmir/142493-ssha-soznatelno-vzryvayut-blizhniy-vostok.html>.
10. Долгов Б. «Арабская весна»: итоги и перспективы // Фонд исторической перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.perspektivy.info/oikumena/vostok/arabskaja-vesna-itogi-i-perspektivy_2012-04-19.htm.
11. Кузнецов А. Переформатирование политического пространства Ближнего Востока в неокOLONIALном контексте // Информационно-аналитический портал Геополитика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.geopolitica.ru/Articles/1429/>.
12. Помяткин П. Вопрос выживания США – дестабилизация обстановки в арабском мире и на Ближнем Востоке преследует цель: ограничить поставки углеводородов в ЕС, Японию, Китай и Индию // Мировая Политика и Ресурсы – аналитические материалы (08. 11. 2011) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wpr.ru/?p=2470>.
13. Soner Cagaptay, Parag Khanna. Middle East reconfigured: Turkey vs. Iran vs. Saudi Arabia // CNN [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://edition.cnn.com/2013/09/13/opinion/khanna-cagaptay-turkey-iran-saudi-arabia>.
14. George Joffé. The Future of the Middle East and North Africa // International Relations and Security Network (ISN) ETH Zurich [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.isn.ethz.ch/Digital-Library/Publications/Detail/?lng=en&id=168450>.
15. Савин Л. Умеренный ислам или US soft power для мусульман? // Информационно-аналитический портал Геополитика (06/07/2012) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.geopolitika.ru/article/umerennyu-islam-ili-us-soft-power-dlya-musulman#.UOnNHZVSFYw>.
16. Гафнер Д. Дуга «керowanego хаосу» // Агенція новин Firtka.if.ua (26.01.2012) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.firtka.if.ua/?action=show&id=16255>.
17. Robert Satloff. Middle East Policy Planning for a Second Obama Administration // The Washington Institute (November 9, 2012) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.washingtoninstitute.org/policy-analysis/view/middle-east-policy-planning-for-a-second-obama-administration-memo-from-a-f>.
18. Sreeram Chaulia. Book review.Reconfiguring the Middle East // Reset: Iran, Turkey and America's Future by Stephen Kinzer // Asia Times [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.atimes.com/atimes/Middle_East/LL23Ak03.html.
19. John McCain, Lindsey Graham. Obama is failing the Middle East, and U.S. interests there (26 October 2013) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.washingtonpost.com/opinions/mccain-and-graham-obama-is-failing-the-middle-east-and-us-interests-there/2013/10/25/47e8f016-3d83-11e3-a94f-b58017bfee6c_story.html.
20. Flynt Leverett. American Grand Strategy in the Middle East // Yale MacMillan Center [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.yale.edu/macmillan/newsletter/leverett.html>.

21. Daniel Krcmaric. Looking Ahead: America's Role in the Middle East / Global trend 2030 // Alternative Worlds [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gt2030.com/2012/06/20/looking-ahead-americas-role-in-the-middle-east>.
22. Богатуров А. Д. Конфликты децентрализации мировой системы // Экономические и политические источники международных конфликтов. М.: УРСС, 2008, с. 25-44.
23. Richard N. Haass. The Irony of American Strategy. Putting the Middle East in Proper Perspective // Council on Foreign Relations [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfr.org/middle-east-and-north-africa/irony-american-strategy/p30534>.
24. Robin Wright. Imagining a Remapped Middle East // The New York Times (September 28, 2013) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nytimes.com/2013/09/29/opinion/sunday/imagining-a-remapped-middle-east.html?_r=1&.
25. Mark Landler. Susan Rice leads US to more modest Mideast strategy // The Boston Globe [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bostonglobe.com/news/nation/2013/10/26/rice-offers-more-modest-strategy-for-mideast/gS1OVnp22qvmVzW6pqF7cL/story.html>.

THE IMPACT OF U.S. POLICY ON THE GEOPOLITICAL STRUCTURE OF THE MIDDLE EAST

Koppel O. A

Doctor of History, Professor of International Relations and Foreign Policy of the Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University.

Gasparyan A. L.

Master of International Relations of the Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University.

Abstract. *The article studies the impact of U. S. policy on the geopolitical structure of the Middle East. Analysis covers key trends of regional development and an impact of the U.S. policy on the configuration of powers in the Middle East, especially in the context of globalization. The major factors of American interests in the Middle East region are sources of energy, significance of geostrategic transit hub, and the U.S. national security concerns, including allied relations with some countries in the region.*

Special attention is paid to a number of definitions directly relating to the region. In this context, we emphasize main ideas of enlargement of geopolitical spaces, such as the aspiration to transform the geopolitical image of the Middle East to the «Great Middle East».

Obviously, a decrease of the U. S. influence in the region (related to a «strategic turning point» of the U.S. foreign policy towards Asia – «pivot to Asia») means that leadership ambitions of regional powers (Iran, Saudi Arabia, Israel, Turkey) will gradually increase.

As a whole, the reconfiguration of relations and increase of instability lead to greater polarization and destabilization of the Middle East region. However, such regional processes show outlines of a new system of international relations.

Therefore, such issues as Syrian crisis, Israeli-Palestinian conflict, Iran's nuclear program and American ability of balancing allies (namely, those allied commitments where U.S. may face dilemma) will demonstrate how efficient the USA will pursue regional policy and how their activity (inactivity) will effect regional balance of powers.

Key words: *USA, Middle East, geopolitics, Broader Middle East, Israel, Iran, Syria, Saudi Arabia.*

References

1. Dergachev V. Geopoliticheskaya perezagruzka arabskogo vostoka // Institut geopolitiki professora Dergacheva. – Vestnik analitiki, 2011, № 2. [Electornic resource]. – Rezhym dostupu: http://dergachev.ru/geop_events/220611.html.
2. Steve Jones. U.S. Interest In The Strait of Hormuz // US Foreign Policy [Electornic resource]. – Rezhym dostupu: <http://usforeignpolicy.about.com/od/alliesenemies/a/U-S-Interest-In-The-Strait-Of-Hormuz.htm>.
3. Tom Donilon, National Security Advisor to the President At the Launch of Columbia University's Center on Global Energy Policy // The White House [Electornic resource]. – Rezhym dostupu: <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/04/24/remarks-tom-donilon-national-security-advisor-president-launch-columbia>.
4. Zbigniew Brzezinski. «Strategic Vision: America and the Crisis of Global Power» (2012) // The world after America: by 2025, not Chinese but chaotic [Electornic resource]. – Rezhym dostupu: <http://orientalreview.org/wp-content/uploads/2012/12/Brzezinski-Zbigniew.-Strategic-Vision-America-and-the-Crisis-of-Global-Power.pdf>.
5. Geopolitics and US Middle Eastern Policy: Mackinder and Brzezinski // International Relations and Security Network. Swiss Federal institute of Technology Zurich (June 2009)) [Electornic resource]. – Rezhym dostupu: http://mercury.ethz.ch/serviceengine/Files/ISN/130657/ipublicationdocument_singledocument/43a955b8-7a88-4cd8-b9af-f816d9a5f0f4/en/ISN_Special_Issues_Jun.2009.pdf.
6. National Security Strategy // The White House, Washington (May 2010) [Electornic resource]. – Rezhym dostupu: http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/rss_viewer/national_security_strategy.pdf.
7. Dergachev V. «Bol'shoj Blizhnij Vostok» // Institut geopolitiki professora Dergacheva (2010) [Electornic resource]. – Rezhym dostupu: <http://dergachev.ru/Russian-encyclopaedia/02/64.html>.
8. Aylin Güney, Fulya Gökcan. The «Greater Middle East» as a «Modern» Geopolitical Imagination in American Foreign Policy // Department of Political Science, Bilkent University, Ankara, Turkey (2010) [Electornic resource]. – Rezhym dostupu: <http://www3.nccu.edu.tw/~lorenzo/Guney%20Middle%20East.pdf>.
9. Martynyuk V. SShA soznatel'no vzryvayut Blizhnij Vostok // Analitika mirovyh sobytij: Redakcija Oko Planety (09.10.2012) [Electornic resource]. – Rezhym dostupu: <http://oko-planet.su/politik/politikmir/142493-ssha-soznatelno-vzryvayut-blizhniy-vostok.html>.
10. Dolgov B. «Arabskaya vesna»: itogi i perspektivy // Fond istoricheskoy perspektivy [Electornic resource]. – Rezhym dostupu: http://www.perspektivy.info/oykumena/vostok/arabskaya-vesna-itogi-i-perspektivy_2012-04-19.htm.
11. Kuznecov A. Pereformatirovanie politicheskogo prostranstva Blizhnego Vostoka v neokolonial'nom kontekste // Informacionno-analiticheskij portal Geopolitika [Electornic resource]. – Rezhym dostupu: <http://www.geopolitika.ru/Articles/1429>.
12. Pomytkin P. Vopros vyzhivaniya SShA – destabilizacija obstanovki v arabskom mire i na Blizhnem Vostoke presleduet cel': ogranicit' postavki uglevodorodov v ES, Japoniju, Kitaj i Indiju // Mirovaja Politika i Resursy analiticheskie materialy (08. 11. 2011) [Electornic resource]. – Rezhym dostupu: <http://www.wpru.ru/?p=2470>.
13. Soner Cagaptay, Parag Khanna. Middle East reconfigured: Turkey vs. Iran vs. Saudi Arabia // CNN [Electornic resource]. – Rezhym dostupu: <http://edition.cnn.com/2013/09/13/opinion/khanna-cagaptay-turkey-iran-saudi-arabia>.
14. George Joffé. The Future of the Middle East and North Africa // International Relations and Security Network (ISN) ETH Zurich [Electornic resource]. – Rezhym dostupu: <http://www.isn.ethz.ch/Digital-Library/Publications/Detail/?lng=en&id=168450>.
15. Savin L. Umerennyj islam ili US soft power dlja musul'man? // Informacionno-analiticheskij portal Geopolitika (06/07/2012) [Electornic resource]. – Rezhym dostupu: <http://www.geopolitika.ru/article/umerennyj-islam-ili-us-soft-power-dlya-musulman#.UOnNHZVSFYw>.
16. Gafner D. Duga «kerovanogo xaosu» // Agenciya novyn Firtka.if.ua (26. 01. 2012) [Electornic resource]. – Rezhym dostupu: <http://www.firtka.if.ua/?action=show&id=16255>.
17. Robert Satloff. Middle East Policy Planning for a Second Obama Administration // The Washington Institute (November 9, 2012) [Electornic resource]. – Rezhym dostupu: <http://www.washingtoninstitute.org/policy-analysis/view/middle-east-policy-planning-for-a-second-obama-administration-memo-from-a-f>.
18. Sreeram Chaulia. Book review. Reconfiguring the Middle East // Reset: Iran, Turkey and America's Future by Stephen Kinzer // Asia Times [Electornic resource]. – Rezhym dostupu: http://www.atimes.com/atimes/Middle_East/LL23Ak03.html.

19. John McCain, Lindsey Graham. Obama is failing the Middle East, and U.S. interests there (26 October 2013) [Electronic resource]. – Rezhyim dostupu: http://www.washingtonpost.com/opinions/mccain-and-graham-obama-is-failing-the-middle-east-and-us-interests-there/2013/10/25/47e8f016-3d83-11e3-a94f-b58017bfee6c_story.html.
20. Flynt Leverett. American Grand Strategy in the Middle East // Yale MacMillan Center [Electronic resource]. – Rezhyim dostupu: <http://www.yale.edu/macmillan/newsletter/leverett.html>.
21. Daniel Krmaric. Looking Ahead: America's Role in the Middle East / Global trend 2030 // Alternative Worlds [Electronic resource]. – Rezhyim dostupu: <http://gt2030.com/2012/06/20/looking-ahead-americas-role-in-the-middle-east>.
22. Bogaturov A. D. Konflikty decentralizacii mirovoj sistemy // Ekonomicheskie i politicheskie istochniki mezhdunarodnykh konfliktov. M. : URSS, 2008, c. 25-44.
23. Richard N. Haass. The Irony of American Strategy. Putting the Middle East in Proper Perspective // Council on Foreign Relations [Electronic resource]. – Rezhyim dostupu: <http://www.cfr.org/middle-east-and-north-africa/irony-american-strategy/p30534>.
24. Robin Wright. Imagining a Remapped Middle East // The New York Times (September 28, 2013) [Electronic resource]. – Rezhyim dostupu: http://www.nytimes.com/2013/09/29/opinion/sunday/imagining-a-remapped-middle-east.html?_r=1&.
25. Mark Landler. Susan Rice leads US to more modest Mideast strategy // The Boston Globe [Electronic resource]. – Rezhyim dostupu: <http://www.bostonglobe.com/news/nation/2013/10/26/rice-offers-more-modest-strategy-for-mideast/gS1OVnp22qvmVzW6pqF7cL/story.html>.

ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИКИ США НА ГЕОПОЛИТИЧЕСКУЮ СТРУКТУРУ БЛИЖНЕГО ВОСТОКА

Коппель Е. А.

Доктор исторических наук, профессор кафедры международных отношений и внешней политики Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Гаспарян А. Л.

Магистр Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. *Исследуется влияние политики США на геополитическую структуру Ближнего Востока. Анализируются основные тенденции регионального развития и влияние политики Вашингтона на конфигурацию сил в ближневосточном регионе, особенно в контексте глобализационных процессов. В качестве основных факторов американской заинтересованности регионом выделяются следующие: источник энергоресурсов, важный геостратегический транзитный узел, а также наличие важных интересов национальной безопасности США, учитывая союзнические отношения с рядом стран региона. Выделяются идеи укрупнения геополитических пространств, в частности, стремление трансформировать геополитическое воображение с Ближнего Востока на «Большой Ближний Восток». Заметной тенденцией последних лет является уменьшение заинтересованности США данным регионом, прежде всего, речь идет о «стратегическом повороте» внешней политики США в сторону Азии – «pivot to Asia», однако это не свидетельствует о сворачивании американского влияния из ближневосточного региона. Очевидно, что при уменьшении влияния США в регионе, постепенно растут лидерские амбиции региональных игроков (Иран, Саудовская Аравия, Израиль, Турция). Наконец, реконфигурация отношений и рост нестабильности приводит к дестабилизации и большей поляризации ближневосточного региона. Вместе с тем, подобные процессы регионального уровня демонстрируют контуры новой системы международных отношений – полицентрической. Такие проблемы, как ситуация вокруг сирийского вопроса, палестино-израильский конфликт, иранская ядерная программа и способность американцев балансировать между союзниками покажут, насколько эффективной будет в дальнейшем*

политика США в регионе и как данная активность (пассивность) повлияет на региональный баланс сил.

Ключевые слова: *США, Ближний Восток, геополитика, Расширенный Ближний Восток, Израиль, Иран, Сирия, Саудовская Аравия.*

УДК – 327(477):327(437.6)

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ УКРАЇНСЬКО-СЛОВАЦЬКОГО ТРАНСКОРДОННОГО ЄВРОРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

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. *Українсько-словацькі стосунки на сучасному етапі продовжують збагачуватися новими напрямками, видами і формами співробітництва. І, незважаючи на деякі недоліки і проблеми, Словацька Республіка є важливим і корисним партнером для України, відносини з цією країною мають хороше підґрунтя для розвитку на перспективу.*

У статті розкрито еволюцію українсько-словацького міждержавного співробітництва в умовах розвитку добросусідських відносин та побудову системи стратегічного партнерства між Україною та Словацькою Республікою після розширення Європейського Союзу. Автор також висвітлив головні завдання та цілі українсько-словацьких проектів транскордонного співробітництва, які відіграють важливу роль у реалізації єврорегіональної співпраці обох країн.

Ключові слова: *транскордонне єврорегіональне співробітництво, взаємовідносини, Україна, Словацька Республіка, євроінтеграція, проекти ТКС.*

Постановка проблеми. Українсько-словацьке єврорегіональне співробітництво виступає одним з дійових інструментів європейської інтеграції України та формування особливої спільної просторової зони безпеки, європейських гуманітарних цінностей по обидва боки кордону. Адже між Україною та Словацькою Республікою традиційно існують тісні взаємозв'язки, які сприяють усесторонньому взаємовигідному співробітництву, саме тому стратегія України на довгострокову перспективу має можливість враховувати фактори нової східної політики Європейського Союзу.

Мета статті – аналіз окремих аспектів функціонування системи транскордонного єврорегіонального співробітництва, його пріоритетних форм та стратегічних напрямів на шляху формування засад ефективного партнерства між Україною та Словацькою Республікою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Українська історична наука тривалий час досліджувала проблеми і перспективи розвитку українсько-словацьких відносин. Зпоміж вітчизняних науковців слід виділити праці Ю. Пахомова, О. Передрія, С. Устича, М. Лендела, Є. Кіш, Н. Мікули, В. Мікловди, В. Євдокименка, С. Мітряєвої, С. Віднянського, І. Артьомова, П. Беленького, В. Будкіна, М. Долішнього та інших.

Серед закордонних вчених значну зацікавленість до питань регіонального розвитку і ТКС виявили З. Горжеляк, П. Еберхардт, Т. Коморніцкі, Дж. Деллі Зотті, Ж. Клойчник.

Проблематиці транскордонного співробітництва значна увага дослідників приділяється з кінця минулого століття. Проте після 2004-2007 рр. окремі аспекти функціонування ТКС на прикордонних територіях України в нових візових умовах є недостатньо дослідженими.

Основні результати дослідження. Розширення ЄС у 2004 та 2007 рр. і виникнення спільного українсько-євросоюзівського кордону об'єктивно зумовили для України сприятливу ситуацію для використання її геостратегічного положення та розвитку транскордонної єврорегіональної співпраці [1].

Підтримка багатовікових історичних та культурних традицій є велике значення для подальшого розвитку українсько-словацького співробітництва. Відомо, що новітня історія українсько-словацьких міждержавних відносин офіційно бере початок з 1 січня 1993 р., коли на політичній карті світу з'явилася нова незалежна держава – Словацька Республіка. Дипломатичні відносини були затверджені в офіційних нормативних документах обох держав: «Основних напрямках зовнішньої політики України» та «Пріоритетах зовнішньої політики Словаччини».

Головною ініціативою з міжнародного співробітництва на словацько-українському кордоні упродовж останніх років було створення євро регіону.

Упродовж 20 років офіційних міждержавних відносин незалежних України та Словацької Республіки сформувалася цілісна і багаторівнева система та досить чіткий механізм двосторонніх українсько-словацьких відносин, які спираються на міцну нормативно-правову базу – більше, ніж 100 договорів та угод міждержавного, міжурядового та міжвідомчого характеру.

Основоположним нормативно-правовим документом двосторонньої співпраці наших держав є Договір про добросусідство, дружні відносини і співробітництво між Україною та Словацькою Республікою [2], підписаний у 1993 році.

Включення Словаччини до Шенгенського простору ускладнило можливості для контактів населення, що проживає у прикордонних регіонах обох країн. Саме тому укладання Угоди про спрощення оформлення віз [3] 15 січня 2008 року було надзвичайно позитивно оцінене як в ЄС, так і в Україні. Аналізуючи результативність згаданої Угоди, дослідники відмічають такі позитивні зміни, що відбулися в процесі реалізації комплексу заходів щодо лібералізації візового режиму, а саме:

- досягнуто спрощення візової процедури щодо оформлення шенгенських віз (багаторазові безкоштовні візи) для визначених 14 категорій громадян всієї країни;
- запроваджено місцевий прикордонний рух для жителів прикордонних територій України, Угорщини, Словаччини і Польщі та розпочато роботу над його запровадженням з Румунією;
- розпочато новий етап візових відносин з ЄС, а саме: від спрощення процедури оформлення віз до поступової лібералізації візового режиму (скасування візових зборів для всіх категорій громадян України) та інше [4].

Про ефективність двосторонньої співпраці щодо реалізації угоди між Україною та ЄС про спрощення оформлення віз свідчить те, що сьогодні кожна десята шенгенська віза видається в Україні [5].

Слід зазначити, що важливим кроком на шляху нормалізації євро регіональної співпраці України з Словаччиною стало підписання у травні 2008 року Угоди про місцевий прикордонний рух [6], яка набрала чинності у вересні 2008 року.

Транскордонне євро регіональне співробітництво вважається окремим підрівнем українсько-словацьких двосторонніх відносин. Подальше розширення взаємодії регіональних і місцевих органів державної влади і самоврядування України і Словаччини, транскордонної співпраці регіонів двох країн, у тому числі прикордонних областей у рамках Карпатського євро регіону, слід вважати надзвичайно перспективним напрямом українсько-словацького співробітництва на новому етапі.

Міжрегіональний, транскордонний рівень українсько-словацької взаємодії – важливий додатковий «місток» поступового входження України до об'єднаної Європи та практичної реалізації спільних євроінтеграційних інтересів, планів і програм із сусідніми державами.

Виникнення спільного українсько-євросоюзівського кордону зумовили сприятливу ситуацію для органічного розвитку не тільки прикордонного співробітництва між обома державами, а й розвитку вищої освіти. Закарпатський державний університет з 1999 року першим в Україні запровадив проведення щорічних міжнародних наукових конференцій у сусідніх країнах, у т. ч. і Словаччині [7]. Завдяки плідній співпраці Словаччина входить до числа тих 24 країн світу, які на підставі двосторонніх міжурядових угод, здійснюють взаємне визнання дипломів [8].

У зону дії місцевого прикордонного руху входить 281 населений пункт Берегівського, Великоберезнянського, Воловецького, Мукачівського, Перечинського, Свалявського та Ужгородського районів (415 тис. мешканців). У Словаччині Угода стосується 283 населених пунктів округів Сніна, Собранце, Міхаловце, Гуменне, Требішов, Вранов-над-Теплов, Медзілаборце (431 тис. мешканців).

Слід зазначити, що Європейський Союз, розуміючи необхідність гармонізації міжрегіональних відносин у прикордонних районах країн-членів ЄС, приділяє значну увагу процесам удосконалення транскордонного співробітництва.

Важливим елементом транскордонного співробітництва між Україною та Словацькою Республікою є реалізація проектів транскордонного співробітництва. Згідно зі Стратегією транскордонного співробітництва ЄС на 2007-2013 роки, ці проекти спрямовані на виконання чотирьох взаємопов'язаних завдань:

- сприяння економічному та соціальному розвитку в прикордонних районах;
- співпраця в подоланні спільних викликів у таких сферах, як навколишнє середовище, охорона здоров'я, попередження й боротьба з організованою злочинністю;
- забезпечення ефективних і безпечних кордонів;
- сприяння поширенню міжлюдських контактів.

На сучасному етапі Євросоюз виділяє для Закарпаття 6,3 млн грн. на реалізацію 13 проектів у межах Програми прикордонного співробітництва європейського інструменту сусідства та партнерства (ЄІСП) «Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна» 2007-2013.

Можна навести кілька прикладів перших успішних проектів українсько-словацького транскордонного співробітництва. Серед них:

- проект словацько-української транскордонної співпраці у сфері туризму (Неприбуткова організація «Панонія»);
- комплексне дослідження можливостей використання біомаси в угорсько-словацько-українському прикордонному регіоні (Агентство регіонального розвитку і прикордонного співробітництва «Закарпаття»);
- проект сприяння підприємництву уздовж словацько-українського кордону (Асоціація розвитку малого і середнього бізнесу та інновацій «Ужгород – XXI вік») тощо.

Так, наприклад, метою проекту словацько-української транскордонної співпраці у сфері туризму було підвищення транскордонних туристичних потоків між Закарпаттям та регіоном Нижній Земплін у Словаччині. Бюджет проекту складав 247 155 євро. Період виконання – з 02. 08. 2006 до 01. 10. 2007 рр.

Основна діяльність – створення спільної мережі туристично-інформаційних центрів та офісів, налагодження обміну інформацією між Україною та Словаччиною у сфері туризму та інше.

24 липня 2008 року в Ужгородському районі Закарпатської області та в Кошицькому самоврядному краї (Словаччина) розпочався проект транскордонного співробітництва «Чиста вода», що фінансувався Європейською Спільнотою в рамках Програми «Угорщина – Словаччина – Україна».

Вартість проекту понад 600 тис. євро. На першому етапі мало вирішуватись питання водовідведення та обладнання очисними спорудами українських сіл Кінчеш, Часлівці і Коритняни з використанням досвіду Кошицького краю (Словаччина).

Проект «SUREC» (серпень 2009 – квітень 2011 рр., 469 960 євро).

У рамках проекту працювало п'ять команд дослідників у п'яти дослідницьких напрямках:

- Шенген і зовнішній кордон ЄС;
- ENPI і її вплив на взаємовідносини;
- діалог з питань енергетики;
- регіональний розвиток та транскордонне співробітництво;
- європейська безпека, НАТО і Україна.

Значна частина проекту охоплювала дослідження у сфері розвитку транскордонної співпраці і ліквідації бар'єрів, пов'язаних з шенгенським кордоном. Крім розроблення експертних висновків, позитивним наслідком є суттєве розширення співробітництва в прикордонній зоні [9].

Хорошим стимулом стала також Програма транскордонного співробітництва «Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна 2007-2013».

У рамках Європейського інструменту сусідства та партнерства 2007-2013 рр. (ЄІСП) окремо виділені програми прикордонного співробітництва, які передбачали співпрацю на регіональному рівні між країнами-партнерами ЄІСП та країнами-членами ЄС.

Відповідно до затверджених Європейською Комісією Стратегії прикордонного співробітництва 2007-2013 рр. та Індикативної програми 2007-2010 рр. з прикордонного співробітництва ЄІСП індикативний бюджет Програми «Україна – Угорщина – Словаччина – Румунія» становить 68 638,283 млн. євро (Європейський фонд регіонального розвитку (ЄФРД) – 40 971,542 млн. євро, Європейський інструмент сусідства та партнерства (ЄІСП – 27 666,741 млн євро)¹.

Актуальним є те, що Програма «Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна» формує 59,7% фінансування з Європейського Фонду Регіонального Розвитку (ЄФРД) (6,9% із загального фінансування) та 40,3% з програми Європейського Інструменту Сусідства та Партнерства (ЄІСП) (5,2% із загального фінансування). У сукупних показниках цих двох програм структура фінансування становить: ЄФРД – 52,9% і ЄІСП – 47,1%.

Пріоритетами Програми «Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна» є: промоція економічного та соціального розвитку, поліпшення навколишнього екологічного середовища, підтримка співробітництва між людьми («люди людям»).

Особливостями українсько-словацької співпраці є:

у політичній сфері:

- недостатня інтенсивність українсько-словацьких зовнішньополітичних контактів;
- підтримка Словацькою Республікою євроінтеграційних прагнень України та передача словацького досвіду інтеграції до ЄС.

в енергетичній сфері:

- гарантування безпеки постачання нафти та газу через територію України до Словаччини;
- активізація співпраці між главами обох держав.

¹ Дані наведені за поточними архівами Закарпатської обласної державної адміністрації 2010-2011 рр.

в торгово-економічній сфері:

- напруження спільних рішень щодо відновлення та збільшення обсягів зовнішньоторговельного обігу;
- реалізація проектів щодо обладнання спільних автотранспортних і залізничних магістралей.

Практика словацько-українського економічного співробітництва на регіональному та транскордонному рівні свідчить про те, що корпоративні механізми на цьому рівні є набагато менш ефективними, ніж механізми, створені на національному рівні.

Успішна в цілому українсько-словацька євро регіональна співпраця є надійною основою міжрегіонального транскордонного співробітництва. Основою ефективною співпраці обох країн є:

- по-перше, співпраця в енергетичній галузі та у сфері транзиту енергоносіїв. Особливе місце у міжрегіональних транскордонних зв'язках Словаччини та України займає транспортування російської нафти та газу трубопроводами, що пролягають територією України;
- по-друге, створення системи акумулюючих гідроспоруд у прикордонних регіонах України, Словаччини, Угорщини, Румунії з метою відвернення загрози повеней. Значний інтерес до реалізації цього проекту виявляють Пряшівський та Кошицький краї, а також Закарпатська область України;
- по-третє, наявність спільних інтересів України і Словацької Республіки у використанні транспортних коридорів. Адже з дев'яти існуючих міжнародних транспортних коридорів чотири проходять територією України, яка є транзитною державою;
- по-четверте, ефективна співпраця у вирішенні проблем, пов'язаних з вівозим режимом.

Україна розглядає транскордонне співробітництво як інструмент розвитку прикордонних територій та водночас і як складову свого євроінтеграційного процесу. Це відображено у Державній стратегії регіонального розвитку України на період до 2015 року та Державній програмі розвитку транскордонного співробітництва на 2007-2015 рр. [10] Важливими чинниками формування об'єктивного економічного підґрунтя розвитку транскордонного співробітництва з Словаччиною є:

- постійне зростання автономності господарюючих суб'єктів, із посиленням їхньої фінансової потужності, надбанням досвіду та методик ефективного менеджменту, організації участі підприємств у зовнішньоекономічних відносинах, послабленням адміністративної залежності від місцевої влади тощо;
- створення сприятливих умов для розвитку бізнесу в прикордонних регіонах нових членів ЄС при посиленні конкурентного тиску на них, що спонукає бізнес до пошуку та освоєння нових ринків збуту та ресурсних джерел;
- зберігається ситуація фактичного недозавантаження цілого комплексу ресурсів прикордонних регіонів України (людських, виробничих, природних, туристсько-рекреаційних тощо), що формує зацікавленість закордонних партнерів у включенні їх в обіг.

Наразі можна прогнозувати наступні етапи розвитку транскордонного співробітництва між Україною та Словацькою Республікою після 2013 року:

- етап адаптації України до європейських стандартів, який є складним і досить болючим (введення шенгенських віз, обмеження вільного пересування громадян, труднощі зі створенням ефективних механізмів співпраці);
- етап реалізації закладеного в транскордонному співробітництві потенціалу, використовуючи нові інструменти, в тому числі і «Східне партнерство», що принесе відчутні

результати у плані соціально-економічного розвитку прикордонних територій двох країн для формування системної якості транскордонної співпраці, створюючи у прикордонні зону безпеки, стабільності та співробітництва [5].

Міцну основу для динамічного розвитку українсько-словацького міждержавного співробітництва заклало те, що між Україною і Словаччиною з самого початку не існувало принципових розбіжностей або спірних питань, які не можна було б вирішити шляхом переговорів, компромісу і зміцнення добросусідських відносин.

У процесі здійснення українсько-словацької єврорегіональної співпраці ще мають місце перешкоди, особливо в процесі реалізації окремих проектів транскордонного співробітництва, які викликані:

- недостатністю фінансових ресурсів. Фінансова підтримка, що її надає Словацький уряд, все ще залишається досить символічною.
- відсутністю координації в територіальному плануванні в прикордонних регіонах. На жаль, українське законодавство все ще не надає повноважень регіональним органам самоврядування щодо їх повноцінного партнерства у транскордонному співробітництві, тобто вони не уповноважені приймати спільні рішення разом зі своїми іноземними партнерами без дозволу української центральної влади;
- недосконалим законодавством щодо правового захисту бізнесу, недостатньо розвиненою прикордонною інфраструктурою, труднощами з реєстрацією спільних підприємств, корупцією та недостатньою капіталізацією спільних регіональних підприємств, яким бракує координації у використанні фондів ЄС.

Висновки. Відносини між Україною та Словацькою Республікою можна охарактеризувати як дружні, добросусідські, без значних негативних проявів.

Процесу інтенсифікації двостороннього політичного діалогу та посилення конструктивного партнерства між нашими країнами сприяє, насамперед, спільність головних зовнішньополітичних пріоритетів України і Словацької Республіки:

- інтеграція до європейських структур;
- прагнення до спільності позицій обох країн з найважливіших питань міжнародного життя;
- запобігання виникненню проблем політичного характеру в українсько-словацьких відносинах.

Список використаної літератури

1. Артёмов І. В. Транскордонна статистика як інструмент управління регіональним розвитком / І. В. Артёмов // Моделі і механізми регулювання єврорегіонального співробітництва України: монограф.; за заг. ред. І. В. Артёмова, О. М. Ващук, О. М. Руденко. – Ужгород : МПП «Гражда», 2013. – С. 209.
2. Договір про добросусідство, дружні відносини і співробітництво між Україною та Словацькою Республікою//Міністерство закордонних справ України. Відділ архіву зовнішньої політики (МЗС України. ВАЗП). Ящик України, архіву ООН та інших міжнародних організацій. – Розділ Словаччина, Словацька Республіка. – Спр. 330. – С. 1-5.
3. Відомості Верховної Ради України. – 2008. – № 10. – С. 312.
4. Мітряєва С. І. Лібералізація візового режиму між Україною та ЄС: регіональний аспект / С. І. Мітряєва // Закарпаття: Науково-популярне видання. – 2010-2011. – № 3. – С. 62.
5. Мітряєва С. І. Україна – Словаччина: порядок денний взаємовідносин / С. І. Мітряєва // Україна: безпековий вимір східного сусіда Словаччини / Упорядн. : Іво Самсон. – Братислава, 2011. – С. 14-18.

6. Угода між Україною та Словацькою Республікою про місцевий прикордонний рух [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon1.rada.gov.ua.
7. Інтеграція в європейський освітній простір: здобутки, проблеми, перспективи: монограф.; за заг. ред. Ф. Г. Ващука. – Ужгород : ЗакДУ, 2011. – С. 13-14.
8. Арт'омов І. В. Концептуальні і правові основи формування європейського освітнього простору: навч. посібн. / І. В. Арт'омов, О. М. Ващук; за ред. Ф. Г. Ващука, В. І. Лугового. – Ужгород : ЗакДУ, 2011. – С. 29.
9. Кампов Л. В. Стан реалізації спільних українсько-словацьких проектів транскордонного співробітництва / Л. В. Кампов // Геополітика України: історія і сучасність: збірник наукових праць. Вип. 4 / Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Ефективність транскордонного співробітництва через міжнародний моніторинг та координацію діяльності національних суб'єктів», м. Ужгород, 8-9 квітня 2011 р. – Ужгород : ЗакДУ, 2011. – С. 290-294.
10. Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2011-2015 роки / Постанова Кабінету Міністрів України № 1088 від 1 грудня 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1088-2010-%D0%BF>.

IMPORTANT ASPECTS OF UKRAINIAN-SLOVAK CROSS-BORDER EURO-REGIONAL COOPERATION

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. *Ukrainian-slovak relations at present are enriched by new trends, types and forms of cooperation. And despite of some problems and shortcomings, the Slovak Republic is a feasible and valuable partner for Ukraine, and relations with that country have a good background and perspective for development.*

The article deals with the evolution of the main areas of species, forms of intergovernmental ukrainian-slovak cooperation in the development of good neighborly relations and the foundations of the strategic partnership between Ukraine and the Slovak Republic after EU enlargement. Author also highlighted the main activities, objectives and goals of ukrainian-slovak cross-border cooperation projects, which plays an important role in the cooperation between Ukraine and Slovak Republic.

Key words: *cross-border Euro-regional cooperation, relationships, Ukraine, Slovakia, European integration, CBC projects.*

Referances

1. Art'omov I. V. Transkordonna statystyka yak instrument upravlinnya rehional'nyh rozvytkom / I. V. Art'omov // 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. 209.
2. Dohovir pro dobrosusidstvo, druzhni vidnosyny i spivrobitnytstvo mizh Ukrayinoyu ta Slovats'koyu Respublikoyu // Ministerstvo zakordonnykh sprav Ukrayiny. Viddil arkhivu zovnishn'oyi polityky (MZS Ukrayiny. VAZP). Yashchuk Ukrayiny, arkhivu OON ta inshykh mizhnarodnykh orhanizatsiy. – Rozdil Slovachchyna, Slovats'ka Respublika. – Spr. 330. – S. 1-15.
3. Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. – 2008. – № 10. – S. 312.
4. Mitryayeva S. I. Liberalizatsiya vizovoho rezhymu mizh Ukrayinoyu ta YeS: rehional'nyy aspekt / S. I. Mitryayeva // Zakarpattya : Naukovo-populyarne vydannya. – 2010-2011. – № 3. – S. 62.
5. Mitryayeva S. I. Ukrayina – Slovachchyna: poriyadok dennyy vzayemovidnosyn / S. I. Mitryayeva // Ukrayina: bezpekovyy vymir skhidnoho susida Slovachchyny / Uporyadn. : Ivo Samson. – Bratislava, 2011. – S. 14-18.

6. Uhoda mizh Ukrainoyu ta Slovats'koyu Respublikoyu pro mistsevyi prykordonnyi rukh [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: www.zakon1.rada.gov.ua.
7. Intehratsiya v yevropeys'kyy osvitniy prostir: zdobutky, problemy, perspektyvy: monohraf.; za zah. red. F. H. Vashchuka. – Uzhhorod : ZakDU, 2011. – S. 13-14.
8. Art'omov I. V. Kontseptual'ni i pravovi osnovy formuvannya yevropeys'koho osvith'oho prostoru: navch. posibn. / I. V. Art'omov, O. M. Vashchuk; za red. F. H. Vashchuka, V. I. Luhovoho. – Uzhhorod: ZakDU, 2011. – S. 29.
9. Kampov L. V. Stan realizatsiyi spil'nykh ukrayins'ko-slovats'kykh proektiv transkordonnoho spivrobitnytstva / L. V. Kampov // Neopolityka Ukrainy: istoriya i suchasnist': zbirnyk naukovykh prats'. Vyp. 4 / Materialy mizhnarodnoyi naukovy-praktychnoyi konferentsiyi «Efektyvnist' transkordonnoho spivrobitnytstva cherez mizhnarodnyy monitorynh ta koordynatsiyu diyal'nosti natsional'nykh sub'yektiv», m. Uzhhorod, 8-9 kvitnya 2011r. – Uzhhorod : ZakDU, 2011. – S. 290-294.
10. Pro zatverdzhennya Derzhavnoyi prohramy rozvytku transkordonnoho spivrobitnytstva na 2011-2015 roky / Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy № 1088 vid 1 hrudnya 2010 r. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1088-2010-%D0%BF>.

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ УКРАИНСКО-СЛОВАЦКОГО ТРАНСГРАНИЧНОГО ЕВРОРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Артёмов И. В.

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

Аннотация. *Украинско-словацкие отношения на современном этапе продолжают обогащаться новыми направлениями, видами и формами сотрудничества. И, несмотря на некоторые недостатки и проблемы, Словацкая Республика является важным и полезным партнером для Украины, и отношения с этой страной имеют хорошее основание для развития на перспективу.*

В статье раскрыто эволюцию украинско-словацкого межгосударственного сотрудничества в условиях развития добрососедских отношений и системы стратегического партнерства между Украиной и Словацкой Республикой после расширения Европейского Союза. Автор также осветил главные задачи и цели украинско-словацких проектов трансграничного сотрудничества, которые занимают важное место в реализации еврорегиональной деятельности обеих стран.

Ключевые слова: *трансграничное еврорегиональное сотрудничество, взаимоотношения, Украина, Словацкая Республика, евроинтеграция, проекты ТКС.*

УДК 351.861:327.7

ОСОБЛИВОСТІ КОНЦЕПЦІЇ КОЛЕКТИВНОЇ БЕЗПЕКИ ІТАЛІЇ

Коломієць О. В.

Кандидат політичних наук, докторант Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України.

Анотація. *Нині Італія входить до «Великої вісімки» країн з найбільшою економікою, займаючи одну із провідних позицій на європейській арені, а також є членом таких впливових міжнародних організацій як Європейський Союз і НАТО.*

В останні десятиліття опубліковані роботи світових учених, основна увага яких зосереджена на сучасній системі національної та регіональної безпеки Італії.

Метою статті є аналітичне дослідження моделі національної безпеки Італії з метою визначення її характерних ознак і класифікації, а також її оцінки щодо можливої загрози національним інтересам України.

Аналіз наукових досліджень щодо сфери національної безпеки Італії в міжнародних відносинах показує чітку тенденцію на тісне співробітництво з інститутами ЄС і НАТО у сфері національних інтересів країни.

Проведений аналіз Концепції національної безпеки Італії свідчить про те, що її модель є колективною в рамках Північноатлантичного Альянсу і Євросоюзу.

Разом з тим, аналіз альтернативних поглядів на національні інтереси Італії свідчить про те, що відповідно до чинної концепції Рим не є загрозою національним інтересам України.

Ключові слова: *Італія, національна безпека, міжнародна безпека, міжнародні відносини, модель.*

Нині Італія входить до «Великої вісімки» країн з найбільшою економікою, займаючи одну із провідних позицій на європейській арені, а також є членом таких впливових міжнародних організацій як Європейський Союз і НАТО. У новому тисячолітті Апенніни асоціюються з однією з найрозвиненіших і стабільних країн не тільки Середземномор'я, але і Європи в цілому, викликаючи великий інтерес світових учених – представників різних наукових шкіл. Разом з тим, однією з найбільш актуальних питань в галузі міжнародних відносин є дослідження ролі й місця Італії в сучасній системі регіональної і міжнародної безпеки.

Постановка проблеми. В останні десятиліття опубліковані роботи світових учених, основна увага яких зосереджена на сучасній системі національної та регіональної безпеки Італії. Проте одними з найбільш недостатньо розкритих і вивчених, а також сучасних актуальних питань є проблеми міжнародної безпеки країни. Вони у першу чергу розглядаються через призму ЄС, як засновника й гаранта європейської безпеки. Аналізуючи дискусії, які розвернулися на початку 90-х років минулого століття в італійському суспільстві щодо вибору орієнтирів, пов'язаних з безпекою Апеннін, можна виділити два основні – європейський і атлантичний. Разом з тим нині відсутні системні наукові дослідження в даній сфері, використання прагматичного системного й конструктивістського підходу до аналізу системи міжнародної безпеки Італії.

Мета статті – аналітичне дослідження моделі національної безпеки Італії з метою визначення її характерних ознак і класифікації, а також її оцінки щодо можливої загрози національним інтересам України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасному зовнішньополітичному курсу і проблемам міжнародної безпеки Середземномор'я присвячені роботи відомих вчених-міжнародників: італійських і світових – Р. Алібоні, А. Альбонетті, Л. Верікеллі, Ж. Дерріди, Ф. Занноні, Л. Калігаріс, М. Котти, Дж. Маккотти, Л. І. ді Камерано, А. Коломбо, Дж. Розенау, С. Романо, А. Ротфельда, С. Санторо, Дж. Фари, російських – Н. Арбатової, О. Барабанова, В. Гантмана, Т. Зонової, Н. Комолової, М. Пітухиної, Т. Приступенко, А. Протопопова, Г. Холодковського, О. Чекмишева, Б. Чернякова та українських – В. Головченка, А. Зленка, О. Кокутенка, В. Литвина, Е. Макаренко, В. Різуна, Н. Сидоренко, М. Сороки й інших.

Основні результати дослідження. Аналіз наукових досліджень щодо сфери національної безпеки Італії в міжнародних відносинах показує чітку тенденцію на тісне співробітництво з інститутами ЄС і НАТО у сфері національних інтересів країни [1–24].

Правовими джерелами Концепції національної безпеки Апеннін є Конституція країни, Стратегічна концепція Збройних Сил Італії 2011 року, Біла книга з оборони 2002 року і низка менш вагомійших національних правових актів [25–29].

В офіційних документах Італії нового тисячоліття домінує усвідомлення національного внеску у світову зовнішню політику і міжнародну безпеку, прагнення підкреслити не традиційну пасивність зовнішньої політики країни, що рухається у фарватері НАТО, а її активність і самостійність.

Вказані зміни в офіційній ідеології Італії відбулися після закінчення «холодної війни», поставивши її перед обличчям нової й важкої відповідальності. Теоретичною основою зазначеного підходу стала концепція, представлена екс-міністром іноземних справ Італії Л. Діні в сенаті країни на грані тисячоліть про те, що біполярний світ змінився «світом протагоністів», яка стає основною в італійському трактуванні сучасного світового розвитку, витісняючи всі інші [15–22].

У рамках «світу протагоністів», що формується, до яких відноситься і Італія, країна офіційно визначає свої пріоритети. Серед найбільш важливих сфер міжнародної безпеки політична еліта країни вважає розв'язання Балканської кризи й розширення Євросоюзу в зону Центральної і Східної Європи, які повинні сформувати італійську активність у Середземномор'ї, а також боротьбу з незаконною міграцією [8–18].

Логічним наслідком проголошення глобальної відповідальності країни стає зовнішньополітичний ліберальний підхід до міжнародних відносин, і безпосереднього такі аспекти, як глобальний транснаціоналізм і домінантна роль моральних цінностей у світовій політиці. У рамках цієї концепції італійська влада у сфері зовнішньої політики базується не тільки на національні інтереси Апеннін, але й на моральну сторону дилеми – обов'язок привнесення в певні регіони фундаментальних цінностей демократичного світу, таких як громадянське суспільство, права людини, основні свободи та ін.

Більше того, концепція передбачає, що інтереси й цінності за своєю природою не знають географічних кордонів, і зобов'язують нас виступати на їхній захист скрізь, де буде потрібно, що ідеологічно пояснює дипломатичну активність Італії далеко за межами оголошених зон відповідальності. У зв'язку з цим в офіційних італійських документах і виступах усе частіше говориться про Рим як про один зі світових полюсів сучасного світоустрою. Прагнення підкреслити власну значимість стало закономірним наслідком курсу активізації зовнішньополітичної діяльності країни, проголошеного ще в минулому тисячолітті урядом С. Берлусконі [15–23].

На думку італійської політичної еліти, сьогоденне міжнародне право поступове буде трансформуватися в «конституційне право народів» (*jus gentium*), найважливішими ча-

стинами якого стануть транснаціональні юридичні гарантії для дотримання прав і основних свобод людини, незалежно від території, а також законне право застосування певних санкцій проти порушників. Зазначене повинно привести, відповідно офіційній італійській доктрині, з одного боку, до правової держави на глобальному рівні, з іншого боку – до загального визнання юридичної сили наднаціональних рішень у даній сфері.

Однією з парадигм Концепції є теза про те, що еволюція у світовому розвитку за час існування ООН, повинна враховуватися при прийнятті рішень, тому норми і принципи Статуту Організації, присвячені повазі суверенітету держав, недоторканності кордонів, невикористанню сили у врегулюванні конфліктів, вимагають, на думку Апеннін оновлення [10–23; 29–30].

Із зазначеними підходами пов'язані й інші принципи італійської міжнародної безпеки. Однак показово те, що найчастіше італійська влада, говорячи про світоустрій, віддає перевагу терміну «європейський світ», під яким розуміється сучасний стан Євросоюзу.

Насамперед, модель «європейського світу» пропонується італійцями для реалізації в регіоні, який відіграє для цієї країни першорядну роль – Середземномор'я. Особливу значимість у цій перспективі здобуває прагнення Італії підкреслити важливість Середземномор'я як південного кордону для всього Європейського союзу в цілому. Звідси випливає логічний висновок про те, що всі члени ЄС повинні допомагати народам Середземномор'я для того, щоб вони йшли разом з нами шляхом миру. Моральним боргом Євросоюзу, на думку Апеннін, є досягнення в країнах Середземномор'я довіри до Європи і її цінностей [7–15; 20–23].

На Балканах активність Італії знайшла своє відображення в новому субрегіональному проекті – Адріатична та Іонічна ініціатива, висунута офіційним Римом у 2000 році на конференції міністрів закордонних справ регіону. Зазначений проект дає наступні переваги Апеннінам: країна одержує додаткові можливості для впливу на Балканах; Рим стає одним з головних західних протагоністів урегулювання і посткризового розвитку на Балканах, що в перспективі зробить його одним з головних центрів тяжіння для країн Південно-Східної Європи; створює прецедент поділу загально середземноморського співробітництва на більш дрібні проекти.

Далі в список регіонів, які відносяться до сфери італійських національних інтересів, входять Центральна й Східна Європа. Насамперед, це пов'язувалося з перспективою вступу країн зазначених регіонів у Євросоюз.

В галузі російсько-італійських стосунків офіційний Рим підкреслює важливість співробітництва з «новою» Росією для майбутнього розвитку Італії і Європи. Тісне поєднання і переплетення італійської політики з політикою ЄС приводить до того, що Італія офіційно проголошує своє бажання інформувати європейських партнерів про близькі відносини з Москвою у двосторонньому плані [10–23].

Низку важливих ініціатив було висунуто італійським урядом ще на початку нового тисячоліття, однією з яких є якісне просування проекту зі створення єдиного економічного простору між Росією і ЄС [22, р. 57].

Також до сфери національних інтересів Італії у новому тисячолітті відноситься світовий субрегіон, прилеглий до Середземномор'я, – Африканський Ріг, в якому досі триває військовий конфлікт між Ефіопією й Еритреєю.

Характерною рисою Італії у новому столітті стала повна й безумовна лояльність діям НАТО, активна участь у всіх акціях Організації. Такий підхід цілком відповідає змінам, які відбулися в політиці міжнародної безпеки Італії за останній час. Насамперед, це виражалось в її новому самосприйнятті – як глобального і європейського «протагоніста», а аж ніяк не «середньої держави» [9–23].

Ще однією характерною рисою сучасної європейської політики НАТО, стало прагнення італійців підкреслювати, що оборонні ініціативи Євросоюзу, висунуті на самітах у Кельні й Гельсінкі наприкінці минулого сторіччя, не тільки «націлені» на співробітництво з Альянсом, але й можуть функціонувати тільки в рамках Організації [31]. Італійці намагаються всіма силами розвіяти побоювання, пов'язані з тим, що європейська військова активність вчинить який-небудь негативний вплив на трансатлантичну солідарність.

Також до сфери італійських національних інтересів відноситься установлення дружніх стосунків з арабським світом, особливо після подій 11 вересня 2001 року, що відобразилось у Концепції Італії стосовно Середземномор'я 2002 року. Імперативом цієї концепції стала поступова інтенсифікація культурного діалогу між Північчю і Півднем. До основних факторів, що сприяють процвітанню й розвитку Середземномор'я: стабільність; політична й демократична легітимність урядів; пріоритет права; повага до прав людини; лібералізація торгівлі; прогресуюча інтеграція економік країн регіону; захист навколишнього й культурного середовища [10–23].

Однією із глобальних проблем регіону є нелегальна імміграція з Південного берега Середземного моря в Італію, що досягає, на думку експертів, більш десяти мільйонів людей. Спроби обмеження потоку мігрантів застосовуються Апеннінами ще з 2002 року, вимагаючи від африканських країн Середземномор'я підсилити прикордонний і поліцейський контроль [20–23; 31–32].

Проамериканська позиція Рима збереглася й під час іракської кризи, сполучаючись із рядом ініціатив і на європейському напрямку. Зокрема, італійці запропонували створити офіційну посаду міністра закордонних справ ЄС, який об'єднав би існуючі зараз посади комісара у зовнішніх справах і високого представника у справах загальної зовнішньої політики і політики безпеки. Інша ідея зводиться до створення «зони єврооборони», для того, щоб країни ЄС оформили свої території як єдиний військовий простір, із прийняттям зобов'язання щодо колективної оборони у відповідність зі статтею 5 статутів Альянсу й Західноєвропейського Союзу. Наступна італійська пропозиція – розробити чіткий механізм субсидіарності і підпорядкованості між усіма національними парламентами країн ЄС і Європарламентом [10–23; 32].

Такі основні особливості, які визначають Концепцію національної безпеки Італії на сучасному етапі. Як представляється, вони повинні бути взяті до уваги Україною з метою успішнішої реалізації її національних інтересів у Європі й інших регіонах світу.

Висновки. Проведений аналіз Концепції національної безпеки Італії свідчить про те, що її модель є колективною в рамках Північноатлантичного Альянсу і Євросоюзу.

Разом з тим, аналіз альтернативних поглядів на національні інтереси Італії свідчить про те, що відповідно до чинної концепції Рим не є загрозою національним інтересам України.

Водночас існує реальна загроза зміни статусу України з держави-партнера на державу-загрозу у випадку інтеграції Києва до будь-яких військово-політико-економічних союзів на чолі з Росією.

Список використаної літератури

1. Протопопов А. С. Внешняя политика Италии после Второй мировой войны / А. С. Протопопов. – М. : Изд-во соц.-экон. лит., 1963. – 320 с.
2. Холодковский К. Г. Италия / К. Г. Холодковский. – М. : Мысль, 1983. – 413 с.
3. Ильинский М. М. Сильвио Берлускони – Премьер Италии / М. М. Ильинский. – СПб. : Юридический центр Пресс, 2004. – 587 с.

4. Romano S. Guida alla politica Estera Italiana da Badoglio a Berlusconi / Sergio Romano. – Milano : RCS Libri S.p.A., 2002. – 299 p.
5. Арбатова Н.К. Европейский Союз и региональные конфликты / Н. . Арбатова, А.М. Кокеев – М. : ИМЭМО РАН, 2011. – 143 с.
6. Питухина М. Выберет ли Италия Евросоюз? / М. Питухина. – LAP LAMBERT Academic Publishing, 2011. – 168 с.
7. Трофимова О. Е. Эволюция средиземноморской политики Евросоюза: путь от сотрудничества к интеграции / О. Е. Трофимова – М. : ИМЭМО РАН, 2011. – 122 с.
8. Caligaris L. Obiettivo difesa: strategia, direzione politica, commando operative / L. Caligaris, C. Santoro. – Bologna. – 1986. – 75 p.
9. Di Camerano I. Nuova geografia politica e interessi italiani // Relazioni Internazionali. – 1992. – № 4. – P. 20-27.
10. Di Camerano I. I presupposti di una nuova politica estera italiana // Relazioni internazionali. – 1993. – № 1. – P. 13-19.
11. Colombo A. L'evoluzione della politica estera italiana // L'Italia e la politica internazionale / A. Colombo, F. Zannoni / Istituto Affari Internazionali, Istituto per gli Studi di Politica Internazionale. – Bologna, 2001. – P. 32-46.
12. Фара Дж. Страна, ищущая свой путь / Дж. Фара // Современная Европа. – 2004. – № 2. – С. 57-68.
13. Aliboni R. La politica estera dell'Italia / R. Aliboni, G. Bonvincini // L'Italia e la politica internazionale. – Bologna, 2005. – P. 103-125.
14. Котта М. Основные пути развития и трансформации парламентской элиты в Европе (1848-2000 гг.) / М. Котта, Л. Верикелли // Парламентаризм в России и Германии. История и современность / отв. ред. Я. Пляйс, О. Гаман-Голутвина. – М., 2006. – С. 525-555.
15. Ambruzzese A. Tutto e Berlusconi. Radici, metafore e destinazione del tempo nuovo / A. Ambruzzese. – Milano : Lupetti, 2004. – p. 253.
16. Albonetti A. Ciampi, l'Europa, l'Italia e i sei paesi fondatori / Achille Albonetti // Affari Esteri. – 2004. – № 144. – p. 13.
17. Maccotta G.W. La direttrice mediterranea nella politica estera italiana III Mediterraneo nella politica estera italiana del secondo dopoguerra IA cura di M. de Leonardis / G.W. Maccotta. – Bologna, 2003. – P. 95.
18. Барабанов О.Н. Проблемы обеспечения международной безопасности в Средиземноморье / О. Н. Барабанов // Проблемы внешней и оборонной политики России. – Вып. 5. – М.: РИСИ, 1999. – С. 56-85.
19. Барабанов О.Н. Внешняя политика Италии на современном этапе / О. Н. Барабанов // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 10. – С. 82-89.
20. Муромцева О. В. Италия и проблемы средиземноморской безопасности в 1990-е гг. : дис. ... канд. ист. наук : 07.00.03. – Москва, 2006. – 225 с.
21. Colombo A. Rischio da Sud. Geopolitica delle crisi nel bacino mediterraneo / Alessandro Colombo. – F. Angeli. – Milano, 1996. – pp. 36-52.
22. На перекрестке Средиземноморья. «Итальянский сапог» перед вызовами XXI века / под ред. Т. В. Зоной. – М. : Весь мир, 2012. – 456 с.
23. Барабанов О.Н. Италия после холодной войны: от «средней державы» к «миру про-тагонистов» / О. Н. Барабанов; МГИМО(У) МИД России. – М. : РОССПЭН, 2002. – 159 с.
24. Dasso M. Rapporto 2020. Le scelte di politica estera / Marta Dasso, Maurizio Massari. – Roma : Unita di analisi e di programmazione, 2007. – p. 57.

25. Конституция Италии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://constitutions.ru/archives/262>.
26. Libro bianco 2002 [Електронний ресурс] / Ministero della Difesa. – Режим доступу: http://files.studiperlapace.it/spp_zfiles/docs/20060816165432.pdf.
27. Rapporto 2020: Le scelte di politica estera [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cooperazioneallosviluppo.esteri.it/pdgcs/italiano/Cooperazione/Pdf/Politica_Estera.pdf.
28. Стратегическая Концепция вооруженных сил Италии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://constitutions.ru/archives/5592>.
29. Intervento del Ministro degli Affari Esteri, Onorevole Lamberto Dini, alla Commissione Affari Esteri del Senato della Repubblica sulle priorità della politica estera italiana [Електронний ресурс]. – Roma. – 8 giugno. – 2000. – Режим доступу: // www.esteri.it.
30. Дини Л. В Италии уже давно созрело убеждение, что Россия обладает внутренней силой для завершения перехода к совершенной демократии и гармоничному экономическому развитию / Беседа министра иностранных дел Италии с главным редактором журнала «Международная жизнь» // Международная жизнь. – 2000. – № 5. – С. 3-11.
31. Conferenza stampa On. Min. Dini [Електронний ресурс] / Lord Robertson (Segretario Generali NATO). – Roma. – 2000. – 8 maggio. – Режим доступу: // www.esteri.it.
32. Valpolini P. The Italian Army: Restructuring Aims to Meet Changing Roles // Jane's Defence Weekly. – 1998. – 11 February.

THE CONCEPT OF COLLECTIVE SECURITY OF ITALY

Kolomiets O. V.

The candidate of political sciences, doctoral student at the Institute of World Economy and International Relations NAS of Ukraine.

Abstract. Nowadays Italy is included into G8 of the countries with the biggest economy, occupying one of supervising positions on the European arena, and also is a member of such influential international organizations as the European Union and the NATO.

Last decades the works of the world scientists were published, which basic attention is concentrated on modern system of national and regional security of Italy.

Article purpose is analytical research of the model of national security of Italy for the purpose of definition of its characteristic signs and classification, and also its estimation as a possible threat to national interests of Ukraine.

The analysis of scientific researches concerning the sphere of national security of Italy in the international relations shows the accurate tendency on close cooperation with institutes of EU and the NATO in the sphere of national interests of the country.

The carried out analysis of the Concept of national security of Italy testifies that its model is a collective within the limits of the North Atlantic Alliance and the European Union.

At the same time, the analysis of alternative sights at the national interests of Italy testifies that according to the operating concept Rome is not a threat to the national interests of Ukraine.

Key words: Italy, national security, international security, international relations, model.

References

1. Protopopov A. S. Vneshniaia politika Italii posle Vtoroi mirovoi voyny / A. S. Protopopov. – M. : Izd-vo sots.-econ. lit., 1963. – 320 s.

2. Holodkovskii K. G. Italia / K. G. Holodkovskii. – M. : Mysl', 1983. – 413 s.
3. Il'inskii M. M. Silvio Berluskony – premyer Italii / M. M. Il'inskii. – SPb. : Yuridicheskii tsentr Press, 2004. – 587 s.
4. Romano S. Guida alla politica Estera Italiana da Badoglio a Berlusconi / Sergio Romano. – Milano : RCS Libri S.p.A., 2002. – 299 p.
5. Arbatova N. K. Europeyskii Souz i regionalnye konflikty / N. K. Arbatova, A. M. Kokeev. – M. : IMEMO RAN, 2011. – 143 s.
6. Pituhina M. Vyberet li Italia Evrosouz? / M. Pituhina. – LAP LAMBERT Academic Publishing, 2011. – 168 s.
7. Trofimova O. E. Evolutsia cpedizemnomorskoj politiki Eurosouza: put ot sotrudnichestva k integracii / O. E. Trofimova. – M. : IMEMO RAN, 2011. – 122 s.
8. Caligaris L. Obiettivo difesa: strategia, direzione politica, commando operative / L. Caligaris, C. Santoro. – Bologna. – 1986. – 75 p.
9. Di Camerano I. Nuova gcografia politica e interessi italiani // Relazioni Intemzaionali. – 1992. – № 4. – P. 20-27.
10. Di Camerano I. I presupposti di una nuova politica estera italiana // Relazioni internazionali. – 1993. – № 1. – P. 13-19.
11. Colombo A. L'evoluzione della politica estera italiana // L'Italia e la politica intemazionale / A. Colombo, F. Zannoni / Instituto Affari Internazionali, Instituto per gli Studi di Politica Intemazionale. – Bologna, 2001. – P. 32-46.
12. Fara Dj. Strana, ischuschaia svoy put / Dj. Fara // Sovremennaia Evropa. – 2004. – № 2. – C. 57-68.
13. Aliboni R. La politica estera dell'Italia / R. Aliboni, G. Bonvincini // L'Italia c la politica internazionalc. – Bologna, 2005. – P. 103-125.
14. Kotta M. Osnovnye puti razvitiia i transformatsii parlamentskoj elity v Evrope (1848-2000) / M. Kotta, L. Verikelli // Parlamentarizm v Rossii i Germanii. Istoria i covremennost / otv. red. Ia. Pliais, O. Gaman-Golutvina. – M., 2006. – C. 525-555.
15. Ambruzzese A. Tutto e Berlusconi. Radici, metafore e destinazione del tempo nuovo / A. Ambruzzese. – Milano : Lupetti, 2004. – p. 253.
16. Albonetti A. Ciampi, l'Europa, l'Italia e i sei paesi fondatori / Achille Albonetti // Affari Esteri. – 2004. – № 144. – p. 13.
17. Maccotta G. W. La direttrice mediterranea nella politica estera italiana IIII Mediterraneo nella politica estera italiana del secondo dopoguerra IA cura di M. de Leonardis / G. W. Maccotta. – Bologna, 2003. – P. 95.
18. Barabanov O. N. Problemy obespecheniia mejdunarodnoi bezopasnosti v Sredizemnomorie / O. N. Barabanov // Problemy vneshnei i oboronnoi politiki Rossii; Vol. 5. – M. : RISI, 1999. – pp. 56-85.
19. Barabanov O. N. Vneshniaia politika Italii na sovremennom etape / O. N. Barabanov // Mirovaia ekonomika i mejdunarodnye otnosheniia. – 2003. – № 10. – C. 82-89.
20. Muromtseva O. V. Italia i problemy sredizemnomorskoj bezopasnosti v 1990-e gg. : dis. ... kand. ist. nauk : 07.00.03. – M. : Mosksu, 2006. – 225 s.
21. Colombo A. Rischio da Sud. Geopolitica delle crisi nel bacino mediterraneo / Alessandro Colombo. – F. Angeli. – Milano, 1996. – pp. 36-52.
22. Na perekrestke Sredizemnomoria. «Italianskii sapog» pered vyzovami XXI veka / pod red. T. V. Zonovoi. – M. : Ves' Mir, 2012. – 456 s.
23. Barabanov O. N. Italia posle holodnoi voyny: ot «srednei derjav» k «miru protagonistov» / O. N. Barabanov ; MGIMO MID Possii. – M. : ROSSPEN, 2002. – 159 s.
24. Dassu M. Rapporto 2020. Le scelte di politica estera / Marta Dassu, Maurizio Massari. – Roma : Unita di analisi e di programmazione, 2007. – p. 57.
25. Konstitutsia Italii [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://constitutions.ru/archives/262>.
26. Libro bianco 2002 [Electronic resource] / Ministero della Difesa. – Rezhym dostupu: http://files.studiperlapace.it/spp_zfiles/docs/20060816165432.pdf.
27. Rapporto 2020: Le scelte di politica estera [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: http://www.cooperazioneallosviluppo.esteri.it/pdgs/italiano/Cooperazione/Pdf/Politica_Estera.pdf.
28. Strategicheskia Kontseptsia voorujennyh sil Italii [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://constitutions.ru/archives/5592>.
29. Intervento del Ministro degli Affari Esteri, Onorevole Lamberto Dini, alla Commissione Affari Esteri del Senato della Repubblica sulle priorit  della politica estera italiana [Electronic resource]. – Roma. – 8 guigno. – 2000. – Rezhym dostupu: // www.esteri.it.
30. Dini L. V Italii uje davno sozrelo ubejdenie, chto Rossia obladaet vnutrennei siloi dlia zavershenia perehoda k sovershennoi demokratii I garmonichnomu ekonomicheskomu pazvitiu / L. Dini // Mejdunarodnaia jyzn'. – 2000. – № 5. – S. 3-11.

31. Conferenza stampa On. Min. Dini [Electronic resource] / Lord Robertson (Segretario Generale NATO). – Roma. – 2000. – 8 maggio. – Rezhyim dostupu: [//www.esteri.it](http://www.esteri.it).
32. Valpolini P. The Italian Army: Restructuring Aims to Meet Changing Roles // Jane's Defence Weekly. – 1998. – 11 February.

ОСОБЕННОСТИ КОНЦЕПЦИИ КОЛЛЕКТИВНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ИТАЛИИ

Коломиец О. В.

Кандидат политических наук, докторант Института мировой экономики и международных отношений НАН Украины.

Аннотация. *Италия входит в «Большую восьмерку» стран с самой большой экономикой, занимая одну из руководящих позиций на европейской арене, а также является членом таких влиятельных международных организаций как Европейский Союз и НАТО.*

В последние десятилетия опубликованы работы мировых ученых, основное внимание которых сосредоточено на современной системе национальной и региональной безопасности Италии.

Целью статьи является аналитическое исследование модели национальной безопасности Италии с целью определения ее характерных признаков и классификации, а также ее оценки в качестве возможной угрозы национальным интересам Украины.

Анализ научных исследований относительно сферы национальной безопасности Италии в международных отношениях показывает четкую тенденцию на тесное сотрудничество с институтами ЕС и НАТО в сфере национальных интересов страны.

Проведенный анализ Концепции национальной безопасности Италии свидетельствует о том, что ее модель является коллективной в рамках Североатлантического Альянса и Евросоюза.

Вместе с тем, анализ альтернативных взглядов на национальные интересы Италии свидетельствует о том, что согласно действующей концепции Рим не является угрозой национальным интересам Украины.

Ключевые слова: *Италия, национальная безопасность, международная безопасность, международные отношения, модель.*

УДК 327 (100)

СТРУКТУРНІ ПАРАМЕТРИ ПОСТБІПОЛЯРНОЇ СИСТЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Шаповалова О. І.

Кандидат політичних наук, докторант Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. У статті розглядаються структурні параметри постбіполярної системи міжнародних відносин за чотирма її структурними рівнями – дистрибутивно-реляційним, нормативно-інституційним, ідейним та функціональним. Автор доводить, що постбіполярна система зберігає змішаний, проміжний характер, а її стабільність забезпечується не завдяки наявності цілісної реляційної конфігурації, а за рахунок комплексного балансу між вказаними структурними рівнями. Центральну роль у ньому відіграє баланс між дистрибутивно-реляційним та функціональним рівнями системної структури, тоді як нормативно-інституційний та ідейний рівні виступають в якості з'єднувальних ланок між ними. У постбіполярній системі зберігаються елементи центропериферійного поділу, але їх утримання можливе лише в разі геополітичної поляризації системи.

Ключові слова: постбіполярна система, структурні параметри, структурні рівні, центр, периферія, ліберальна гегемонія, захід.

Природа та структура системи міжнародних відносин, що утворилась після розпаду біполярності, вже понад два десятиліття викликає серйозні наукові дебати. Невизначеність основних дистрибутивних якостей сучасної системи, неможливість внаслідок цього вписати її в будь-які типові моделі міжнародних систем, відсутність чіткої ієрархії акторів та, зрештою, наявність низки специфічних, в дечому унікальних тенденцій серйозно ускладнюють дослідження постбіполярної системи, вимагаючи якісно відмінних теоретичних і методологічних інструментів наукового аналізу. Окрім того, з плином часу розширюється емпіричний матеріал для наукових пошуків, виступають на поверхню донедавна приховані тенденції, які у багатьох випадках виходять за рамки сформованих аналітичних картин або навіть безпосередньо їх порушують. Тому проблема встановлення структурних параметрів сучасної міжнародної системи не втрачає своєї актуальності, особливо у світлі світової економічної кризи та спричинених нею структурних зрушень.

Тож, мета даної статті полягає у виробленні більш адекватного та цілісного уявлення про сучасну систему міжнародних відносин, її структурні параметри та баланси, що забезпечують її стабільність. Для цього слід спочатку проаналізувати стартові характеристики міжнародної системи на момент її утворення, простежити основні вектори системної еволюції на початкових етапах її функціонування, розкрити головні структурні наслідки світової економічної кризи і виробити синтезоване бачення сучасної системи та її структурних параметрів.

Потрібно відзначити, що безперервно зростаючий масив світової наукової літератури, присвячений аналізу специфіки сучасної міжнародної системи, тривалий час був зосереджений навколо трьох магістральних проблем: по-перше, з'ясування полярності системи, по-друге, встановлення системних наслідків процесів глобалізації та транснаціо-

налізації і, по-третє, визначення характеру взаємодій ключових макрополітичних спільнот сучасності – цивілізацій або міжнародних регіонів. Світова фінансово-економічна криза останніх років дала новий поштовх дискусіям з цих базових проблем – якщо до того лейтмотивом академічних досліджень була парадоксальна стійкість неприродної монополярної конструкції глобальної системи [1], то з поширенням світової кризи на перший план вийшло питання зміни системної конфігурації, яка видається дедалі більш невідворотною, хоча передбачити її напрямок надзвичайно складно. Більшість дослідників сходяться у думці, що криза відкрила шлях до становлення «пост-американського» [2; 3] або «пост-західного» [4] світопорядку, але його конкретні контури викликають численні дискусії. Втім, у центрі цих дискусій знов-таки залишається проблема полярності майбутньої системи, тобто розподілу владно-силового потенціалу між основними акторами [5], що не дозволяє у повній мірі досягнути ті якісні зміни, які вже сталися в ході світової кризи, або можуть статися у майбутньому.

У теоретичному відношенні стаття заснована на двох фундаментальних уявленнях: по-перше, уявленні про центропериферійну будову глобальної системи у тому вигляді, як вона сформульована у працях Б. Бузана та Дж. Лоусона [6; 7; 8], та уявленні про багаторівневість структури міжнародної системи, в якій поряд з дистрибутивно-реляційним рівнем функціонують й інші порівняно автономні площини з власними структуруючими принципами, відмінними від розподілу матеріального потенціалу між ключовими акторами.

Уявлення про центропериферійну будову постбіполярної системи у тій чи іншій версії поширене у наукових працях як вітчизняних [9, с. 270], так і зарубіжних дослідників [10; 11], але донедавна воно асоціювалось переважно із теоретичними постулатами неомарксизму. Альтернативна «політична» інтерпретація цієї моделі, не пов'язана із суто економічними міркуваннями, обґрунтована у статтях Б. Бузана та Дж. Лоусона, фактично, вперше. Однак, розкривши витoki розриву між світовим центром та периферією у середині XIX століття [6] та констатуючи його невпинне звуження внаслідок сучасної світової економічної кризи [8, р. 72], британські дослідники не простежили те, як змінювались параметри цього розриву протягом XX століття, в тому числі в межах постбіполярної системи міжнародних відносин.

Звернення до уявлення про багаторівневість системної структури у даному дослідженні пояснюється як практичною потребою, обумовленою неможливістю отримати адекватну картину сучасної системи міжнародних відносин, обмежуючись лише аналізом співвідношення матеріальних потенціалів провідних акторів, так і загальною теоретичною орієнтованістю роботи на положення соціального конструктивізму, що наголошує на центральній ролі позаматеріальних, ідейних вимірів міжнародної реальності. У руслі конструктивістської парадигми було зроблено декілька спроб побудувати концептуальну модель міжнародної системи, здатну враховувати як матеріальні, так і ідейні фактори. Найбільш перспективною серед них видається модель Г. Соренсена, який у своїх публікаціях розкриває роль матеріальних, ідейних та інституційних факторів у трансформації світового порядку у постбіполярний період крізь призму їхнього впливу на природу державності та диференціацію держав за характером їхньої державності [12; 13; 14].

На базі цих міркувань Г. Соренсен у своїй статті «Міжнародний порядок якого типу?» пропонує розглядати сучасну міжнародну систему як комбінацію з чотирьох аспектів – військово-політичного балансу сил між державами, архітектури міжнародних інститутів, сфери ідей та ідеологій та економічної сфери виробництва, фінансів і перерозподілу благ [14]. Однак, виділивши і розглянувши ці аспекти в самостійній якості, Г. Соренсен не ви-

робив чіткої моделі їх синтезування у цілісне бачення. До того ж, він сприймає превалювання ліберального проекту Заходу у глобальній системі як доконаний факт, хоча при цьому визнає, що для побудови стабільного світового порядку на основі принципів ліберальної демократії необхідно виконати низку непростих завдань і узгодити між собою матеріальні, ідейні та інституційні фактори [14, р. 359].

Поєднуючи ці два уявлення в рамках конструктивістської перспективи, в статті пропонується підхід до аналізу постбіполярної системи, здатний враховувати природу політичних процесів на різних її структурних рівнях, уникаючи при цьому детерміністичного ухилу в бік якогось одного з них. При цьому у даній статті у фокусі уваги перебувають стратегії і поведінка держав світового центру, тоді як ретельно розглянути стратегії країн умовної периферії обсяг статті не дозволяє. Тому подальші дослідження мають доповнити сформовану картину цим сегментом.

В одній з наших попередніх публікацій, присвяченій аналізу системного переходу від Ялтинсько-Потсдамської до постбіполярної системи міжнародних відносин [15] ми визначили, що на етапі кінця 1980-х років Ялтинсько-Потсдамська система являла собою симбіоз чотирьох структурних рівнів – ідейного, нормативно-інституційного, дистрибутивно-реляційного та функціонального. Поряд з цим наростання та перебіг «холодної війни» істотно вплинув на положення світового центру і периферії, а також зв'язок між ними. Центропериферійний поділ світу зазнав у цей період часткового розбалансування, а у структурі світового центру намітилось своєрідне розшарування – у політичному сенсі цю роль перебирали на себе наддержави, тоді як в економічному сенсі така якість залишалась за євроатлантичним простором.

Умови, в яких відбувся перехід до постбіполярності, не давали чіткого уявлення про вірогідну політичну конфігурацію нової міжнародної системи. Орієнтуватися в її розумінні на розподіл силового потенціалу було складною, якщо не сказати марною справою, тому що у новому системному контексті не проглядався єдиний системний ресурс, здатний визначати суб'єкту спроможність акторів в той майже автоматичний спосіб, в який це робила військова сила у попередні епохи. Це було пов'язано насамперед з браком ясності у питанні того, навколо яких об'єктів і за якими принципами формуватимуться нові реляційні комплекси, що структуруватимуть глобальну систему міжнародних відносин. У найбільш загальному сенсі це питання стосувалось вибору між приматом функціонального та реляційного рівнів системної структури і зводилось до того, чи готові держави «вивільнити» функціональний рівень та прийняти його ключові імперативи – взаємозалежність, ринкову саморегуляцію та макрорегіональні або глобальні масштаби можливого регулювання – незалежно від того, яке місце у системі функціональних обмінів вони можуть посісти.

Втім, відсутність загального базового компромісу відносно принципів організації нової міжнародної системи та рольових якостей провідних акторів означала, що визначення цих принципів, а з ним і вирішення фундаментальних для системи питань, мало відбуватись в інкрементальний спосіб, тобто шляхом поступової розбудови нових форматів міждержавних взаємодій, агрегація яких і задаватиме нову системну конфігурацію. Рушійною силою у цьому процесі стали прагнення держав, по-перше, утвердити свої бажані ідентифікаційні та статусні характеристики, а по-друге, отримати переваги від залучення до зростаючої системи транснаціональних функціональних обмінів. Головну роль у розбудові цих форматів, звісно, відігравала західна спільнота.

Становище Заходу на початковому етапі постбіполярності видавалось доволі неоднозначним. Незважаючи на зростання авторитету в ідейному сенсі та збереження якості

центру у системі функціональних обмінів, лідерська роль Заходу не була формально закріплена ані в інституційній, ані в реляційній архітектурі нового світопорядку, що знов-таки пояснюється відсутністю базового компромісу в основі постбіполярної системи. Перевага західної спільноти у володінні матеріальними атрибутами сили ще не надавала їй статусу світового гегемона і не перетворювала глобальну систему на монополярну конструкцію – як перше, так і друге ще потрібно було вибудувати і зафіксувати у вигляді сталих структур. Скоріше, так званий «момент монополярності» [16] полягав у тому, що Захід володів серйозними можливостями для конструювання таких структур, завдяки в першу чергу наявності дієвого, розгалуженого та інституціоналізованого кооперативного механізму. Ліберальний порядок всередині західної спільноти не тільки стабілізував її внутрішню організацію, але й виступав підґрунтям зусиль з обґрунтування та об'єктивації свого панівного становища у глобальній системі. Тим більше, що для багатьох держав у нових системних умовах якості зв'язків із Заходом виступала ключовим фактором у визначенні власних статусних характеристик, а звідси і критерієм статусної диференціації в системі.

Таким чином, конструювання, утвердження і закріплення власного домінування у глобальній системі стає первинною мотиваційною детермінантою для США та їхніх західноєвропейських союзників. Головним інструментом реалізації цих прагнень виступало поширення базових принципів ліберального порядку у глобальному масштабі [11, р. 536], а платформою для цього мали стати провідні позиції Заходу у системі транснаціоналізованих функціональних обмінів. Еволюція цієї системи мала б привести до подолання партикуляристської організації соціально-економічної життєдіяльності суспільств та утворення порівняно гомогенного глобального функціонального простору, в якому Захід як головний осередок світової демократії міг стати виразником волі «глобального громадянського суспільства», а не лише власних інтересів [17, с. 25]. Це легітимізувало би перетворення євро-атлантичного простору на головний центр прийняття політичних рішень і основний локус визначення системних нормативних засад, що мало бути відображене у становленні якісно нових механізмів глобального управління, заснованих на приматі об'єктивних глобальних проблем людства замість партикулярних політичних інтересів держав.

У загальних рисах, дана стратегія ліберальної гегемонії означала повернення до центропериферійної будови світу, але не в класичному її примусовому вигляді, а радше у вигляді добровільного прийняття країнами периферії діючих правил і структур західного ліберального порядку (детальніше щодо особливостей ліберальної гегемонії див. [18]). Вона була спрямована на використання структуруючого потенціалу функціонального рівня глобальної системи та наявних переваг на її ідейному, нормативному та інституційному рівнях для утвердження і консервації монополярної дистрибутивної будови світу, стабільність якої мала забезпечуватись шляхом стримування традиційних балансувальних імпульсів держав за допомогою стимулів функціональної взаємозалежності. При цьому необхідно було зберегти загальний кооперативний характер процесів в системі, аби позбавити потенційних ревізіоністів навіть гіпотетичних підстав для прямої конкуренції, яка б загрожувала новим витком підпорядкування функціональних сфер суспільної діяльності військово-політичним інтересам держав та їхніх еліт.

Провідна роль інструментів функціонального рівня і зумовлена нею необхідність у збереженні загального кооперативного характеру системних процесів сформували парадоксальну ситуацію, за якої лідер глобальної системи практично був позбавлений можливості використовувати переваги свого матеріального потенціалу задля традиційного силового примусу. Ліберальна стратегія була пов'язана із якісною зміною системного се-

редовища і применшенням потягу до силового балансування як такого, а тому не могла реалізовуватись примусовим, насильницьким шляхом [9, с. 272]. В той же час, колосальна матеріальна перевага Заходу робила нереалістичними будь-які спроби прямого силового балансування проти нього [1; 19, р. 23]. Тобто в умовах постбіполярної системи ані діючі лідери, ані потенційні претенденти на лідерство не могли вільно вдаватися до силових засобів без шкоди для власних стратегічних інтересів.

Ця ситуація мала неоднозначний ефект для системи. З одного боку, вона справляла позитивний вплив, оскільки обмежувала ризик відновлення військової конфронтації і зводила нанівещь можливості структурної реорганізації шляхом загальносистемної війни [11, р. 550]. Але з іншого, це суттєво знизило структуруючий потенціал дистрибутивного рівня системної структури, який вперше в світовій історії виявився підпорядкований іншим структурним рівням, а зрушення в його межах не мали автоматичної проекції на загальну реляційну конфігурацію системи. Можна сказати, що дана ситуація істотно ускладнила і загальмувала оформлення нової реляційної конфігурації постбіполярної системи, її сталої полярності та чітких структурних параметрів.

Однак, навіть без використання силових засобів стратегія ліберальної гегемонії і встановлення центропериферійної будови світу мала вирішити низку непростих завдань. Для її реалізації потрібно було відтворити світовий центр, встановити його чіткі межі та власні структурні параметри, узгодити спільну стратегію взаємодії з периферією та виробити механізми, здатні конвертувати власну функціональну перевагу в імперативний та легітимний політичний вплив.

Виконання першого з перелічених завдань вимагало довести до певної фінальної межі процес розширення світового центру, що розгорнувся на етапі завершення «холодної війни» та призупинився із розпадом СРСР. Цей процес обірвався у тій фазі, коли інституційна інфраструктура для повного включення усіх країн східного блоку була розроблена і частково втілена в життя. Паралельно з тим, поступово кристалізувалися механізми окремого зближення з Заходом колишніх країн ОВД. По суті, у західній спільноті були усі можливості для фіналізації цього процесу як шляхом консолідації всього пан'європейського простору, так і шляхом часткового включення країн Центрально-Східної Європи, і єдиним чинником, що визначав його спрямування, була політична воля Заходу.

Однак, на тому етапі інтереси західних держав у цьому процесі визначались вже зовсім іншими міркуваннями, ніж наприкінці 1980-х років. Якщо в той період від успіху цього процесу залежало подолання біполярної конфронтації і остаточна стабілізація стратегічного балансу, то після демонтажу східного блоку і розпаду СРСР ці завдання втратили свою актуальність, а потреба у цьому процесі звелась до необхідності стабілізації східної частини континенту заради, по-перше, попередження загроз дестабілізації цього простору, а по-друге, унеможливлення виникнення у ньому екзистенційних, системних викликів для західної спільноти, аналогічних до викликів від СРСР.

Йдучи у цьому руслі, протягом першої половини 1990-х років Захід поступово формує діапазон нових механізмів співробітництва з постсоціалістичними країнами, заснованих на засадах асиметричної проекції на ці країни власної нормативної бази. Усі без виключення країни колишнього східного блоку, в тому числі Росія, сприйняли пропонувані Заходом засади як належне, нівелювавши таким чином нормативні та інституційні здобутки періоду завершення «холодної війни». Формування зазначених механізмів остаточно легітимізувало роль Заходу як головного суб'єкта структуризації пан'європейського простору.

По мірі того, як у другій половині 1990-х років у пострадянських країнах наростає внутрішня політична турбулентність, Захід робить вибір на користь прийняття до своїх лав

країн ЦСЄ, тобто на користь часткового включення східноєвропейського простору до меж світового центру замість утворення цілісної континентальної системи. Тим самим розрив у структурі світового центру, що утворився у біполярний період, залишився формально зафіксованим, попри зникнення тих зовнішніх чинників, які зумовили його появу і обмеження суб'єктних властивостей європейських держав. Це дозволяло Сполученим Штатам виступати в якості одноосібного полюсу глобальної системи, будучи «центром центру», а не лише одним з багатьох гравців колективного полюсу під назвою Захід.

Але за таких обставин, коли наявність цього розриву вже не виправдовувалась критичною об'єктивною необхідністю, його утримання залежало від готовності європейських держав репродукувати діючі обмеження у своїй зовнішній політиці. На початковій стадії ці держави здебільшого проводжували відтворювати дані обмеження завдяки незмінності їхніх реляційних характеристик в системі взаємодій в межах західної спільноти. Однак, підтримання формального консенсусу дозволило лише на деякий час стримати та камуфлювати неминучий процес розбалансування західної спільноти, який у повній мірі вийшов на поверхню за президентства Дж. Буша-молодшого.

Поряд з дедалі більш очевидним розбалансуванням світового центру відбувались й інші процеси, що ставили під загрозу проект глобального поширення ліберального порядку.

Включення країн ЦСЄ до світового центру поряд з явною екстерналізацією інших постсоціалістичних країн призвело до часткової рекомпозиції зв'язків по лінії Схід-Захід на європейському континенті. В основі цього процесу лежали не тільки і не стільки формальні чи інституційні чинники, скільки дефіцит взаємного визнання бажаних ідентифікаційних та статусних характеристик [20]. В першу чергу це стосується Росії, ані європейська ідентичність якої, ані її бажаний статус великої держави і другого полюсу європейської системи не отримали належного визнання з боку західної спільноти.

Ці суперечності породили у відносинах між Росією і Заходом контраверсійну ситуацію, яку Р. Саква називає «холодним миром» [21]. На його думку, «холодний мир» являє собою хитке геополітичне перемир'я між колишніми супротивниками, в якому одна сторона не хоче визнавати свою поразку, тоді як інша не здатна остаточно закріпити свою перемогу [21, р. 206]. Прагнучи домогтись визнання бажаної політичної ролі, обидві сторони намагаються виробити і максимально поширити власне бачення існуючої картини світу та історичних процесів, що її сформували. Це зумовлює своєрідний світоглядний, ціннісний конфлікт, який, втім, не відтворює ідеологічний дуалізм попередньої епохи.

В результаті, у російському випадку Захід стикнувся із цілеспрямованим опором периферизації, який, окрім нетривалого початкового бажання увійти до світового центру на повноправних засадах, виражався у прагненні домогтись визнання власних статусних характеристик, отримати доступ до функціональних мереж та ресурсів, але при цьому зберегти внутрішню та зовнішню політичну автономність. З деякими нюансами ця тактика опору периферизації стала спільною рисою усіх так званих нових центрів сили, які прагнули долучитися до процесів глобалізації без обов'язкового прийняття ідейних, нормативних та реляційних параметрів, які пропонувала західна спільнота в якості передумов для такого долучення.

Тут потрібно зауважити, що взаємодія між Заходом та іншими регіонами світу у постбіполярних умовах вибудовувалась нерівномірно і непослідовно. Це було пов'язано з декількома чинниками.

По-перше, як вже згадувалось вище, західні держави не виробили цілісної стратегії структуризації світової периферії. Сполучені Штати та їхні європейські союзники розви-

вали окремі формати відносин з пріоритетними для них периферійними країнами та регіонами на базі відмінних політичних і практичних засад. З цих причин, замість низки властивих для центропериферійної моделі стандартизованих асиметричних форматів відносин з країнами за межами світового центру західні держави утворили множину диференційованих, відмінних, а подекуди явно конкуруючих механізмів, кумулятивний ефект яких не тільки не посилював бажану монополярну владно-силову конструкцію, але й в дечому навіть сприяв розпорошенню дистрибутивних переваг Заходу.

По-друге, залучення до функціональних мереж саме по собі не могло скласти оптимального підґрунтя для побудови сталих асиметричних відносин з периферійними державами тому що, з одного боку, їхні інтереси не обмежувались одним лише включенням до цих мереж, а з іншого, Захід був зацікавлений у глобальній лібералізації економіки не в меншій мірі, ніж країни периферії у залученні до цього процесу. Ці фактори значно зужували потенційну асиметрію взаємодії між Заходом і країнами периферії, знижували автоматизм її проекції на політичний рівень відносин, а також розширювали межі для маневрування тих країн, які являли собою привабливі ринки збуту, або володіли цінними ресурсами, або внаслідок географічного розташування мали важливе значення для функціонування світових транспортних артерій.

По-третє, співвідношення політичних та практичних умов поширення ліберальної моделі в глобальному масштабі у постбіполярний період докорінно відрізняється від побудови цієї моделі в західному світі у часи «холодної війни». Якщо в основі трансатлантичного партнерства лежав початковий політичний консенсус щодо спільної безпекової стратегії та ідеологічної солідарності, який дозволив, хоч і не без проблем, згодом сформувати нормативний контекст для істотної лібералізації економіки, у постбіполярну добу поширення процесів глобалізації і транснаціоналізації стосувалось країн, які далеко не завжди поділяли ліберальну ідеологію у повній мірі, і реляційні властивості яких ще потребували утвердження [22]. У такому разі домогтись відокремлення економічної сфери від політичної площини було набагато складніше.

Завдяки дії розглянутих чинників Заходу не вдалось сформувати універсальну дієву центропериферійну модель у відносинах з третіми країнами, реакція яких на просування стратегії глобальної гегемонії варіювалась від прийняття і торгу навколо політичних чи практичних умов до відкритого заперечення і опору.

Реакцію більшості цих країн можна умовно назвати «глобалізація на власних умовах». Всі вони без виключення прагнули отримати переваги від включення до тих чи інших сегментів глобалізаційних процесів, однак не воліли погоджуватись на ототожнення глобалізації із утвердженням світової гегемонії Заходу. Хоча для багатьох з них той факт, що Захід продовжує нести тягар організації і стабілізації глобальної системи, є безумовно позитивним, оскільки позбавляє потреби виконувати ці функції власноруч і нести пов'язані з ними ризики, вони, зрозуміло, не зацікавлені у власній периферизації і тому оскаржують не сам процес глобалізації, скільки свою підпорядковану роль у цьому процесі. Їхня політична мета полягає не стільки в збалансуванні західної потужності, що, вочевидь, не є реалістичним завданням, скільки у максимальному збереженні внутрішньої та зовнішньої автономності, а також зростанні власних статусних характеристик і важелів впливу, принаймні у регіональному оточенні, до того рівня, коли Захід не зможе їх ігнорувати.

По мірі того, як прояви цієї реакції ставали дедалі більш очевидними і численними, між центропериферійною стратегією Заходу і стратегіями ключових незахідних країн сформувалась конкуренція за визначення політичних та практичних умов глобалізації,

яка поступово набула якостей головної рушійної сили оформлення постбіполярної системи.

Об'єктом цієї конкуренції виступали як параметри функціонального рівня системи, так і її дистрибутивно-реляційні атрибути. Однак, дану конкуренцію не можна ототожнювати з класичним ревізіонізмом, тому що, з одного боку, майже усі її учасники в тій чи іншій мірі виступали бенефіціантами системи, принаймні в її функціональному вимірі, а з іншого, сталого політичного балансу, який можна піддати ревізії, у постбіполярній системі ще не існує. Власне кажучи, і Захід, і незахідні країни конкурували і продовжують конкурувати між собою за принципи побудови та конфігурацію цього балансу. Але оскільки останнім бракувало ресурсів для реалізації своїх політичних і практичних інтересів у безпосередній взаємодії із Заходом, основна динаміка цієї конкуренції розгорнулась на нормативно-інституційному рівні системної структури.

Початкова дуалістичність даного рівня, яка намітилась внаслідок специфіки системного переходу до постбіполярності і полягала у тому, що на глобальному рівні універсальна легітимність зберігалась за комплексом міжнародних норм, сформульованих у біполярний період навколо примату державного суверенітету, тоді як ті норми і правила, які активно використовував Захід у своїй риториці та практиці, не мали універсального визнання, утворила базове поле, в якому проявлялась конкуренція між Заходом і новими центрами сили.

Стратегія ліберальної гегемонії Заходу потребувала добровільного прийняття і легітимізації з боку світової периферії, а тому універсалізація власного нормативного контексту була неодмінною умовою для політичного утвердження і інституційного закріплення виключного становища західної спільноти як центру глобальної системи. Однак, поступово початкова дуалістичність нормативно-інституційного контексту постбіполярної системи була інструменталізована незахідними країнами для стримування гегемоністичної поведінки Заходу та для забезпечення власних важелів політичного впливу і статусних характеристик в міжнародній системі. Дана тенденція багато в чому загальмувала процес реформування діючих глобальних інститутів і призвела, з-поміж іншого, до розбалансування нормативного рівня глобальної системи та зниження його структуруючого ефекту.

Деструктивні наслідки цієї тенденції для стратегії ліберальної гегемонії Заходу яскраво проявилися за президентства Дж. Буша-молодшого. Спроба скористатись формуванням антитерористичної коаліції задля сек'юритизації глобального порядку денного та конструювання нового стимулу для згуртування ліберальних демократій навколо США принесла зворотні результати [23, р. 7]. А рішучість, яку виявила республіканська адміністрація у подоланні нормативних перепон на шляху до реалізації своїх стратегічних планів, порушила щонайменше дві ключові передумови для становлення ліберальної гегемонії – збереження загального кооперативного характеру системних процесів та усунення мотивації для силового балансування.

Але ще більш вагомим за своїм негативним впливом стало порушення вже існуючого ступеню політичної консолідації західної спільноти аж до виникнення сумнівів у збереженні її як такої [24]. Це дискредитувало засадничу ідею про Захід як «колективного гегемона», яка протягом 1990-х років дещо розмивала і пом'якшувала реляційні ефекти від колосальної силової переваги Сполучених Штатів. Від ліберальної центропериферійної моделі Вашингтон перейшов до вибудовування відкритої силової монополярності імперіалістичного типу [14, р. 349], чим поставив своїх європейських союзників, по суті, в один ряд з периферійними країнами. В результаті втрати зовнішньою політикою США

значної частки своєї легітимності в очах як периферійних країн, так і європейських союзників, а також, що не менш важливо, світової громадськості, Вашингтон опинився у становищі, яке Б. Бузан охарактеризував як «лідерство без послідовників» [25]. Це означає, що при збереженні у США наявних матеріальних переваг їхня здатність консолідувати інші держави навколо себе невпинно знижується, що є не тільки наслідком імперіалістської політики Дж. Буша-молодшого, але й продуктом структурних тенденцій останнього десятиліття.

Але що найбільш важливо для конфігурації постбіполярної системи, криза легітимності американської зовнішньої політики зумовила зростання опору глобальній гегемонії у будь-якій формі [25, р. 568], що, зрештою, звело нанівець можливість добровільного прийняття і закріплення гегемонії Заходу, навіть в межах діючих глобальних інститутів та універсального нормативного контексту.

Отже, у другій половині 2000-х років стало абсолютно очевидно, що втілення в життя стратегії ліберальної гегемонії Заходу і побудова сталої та кооперативної центропериферійної моделі світової системи є майже нереалістичною справою. Жодне із завдань, необхідних для становлення цієї моделі – консолідація центру, вироблення належних асиметричних форматів відносин з країнами периферії та формалізація власного виняткового становища у нормативно-інституційній площині глобальної системи – не було виконано в повній мірі, а тому матеріальні, функціональні та ідейні переваги західної спільноти, якими вона володіла на момент розпаду біполярності, не були у підсумку конвертовані у цілісну реляційну конфігурацію з визначальним впливом Заходу.

Така реляційна амбівалентність, напевно, могла б тривати і надалі, але на заваді цьому став несподіваний збій на основному рівні реалізації західної стратегії – функціональному, збій, який невдовзі перетворився на світову фінансову та економічну кризу.

На даному етапі, коли, за свідченням фахівців, кризовий період ще остаточно не пройдений, складно робити однозначні висновки стосовно його структурних наслідків для глобальної системи міжнародних відносин, але деякі з них вже можна виокремити та проаналізувати. Тим більше, що криза загострила і винесла на поверхню деякі тенденції, які вже певний час приховано прогресували у міжнародних відносинах.

По-перше, слід відзначити, що світова економічна криза поставила під сумнів життєздатність моделі ліберального капіталізму у тому вигляді, як її пропагував Захід в останні десятиліття. Це напряду позначилось на ідейному рівні системної структури, монолітність якого в попереднє десятиліття вже зазнала релятивізації [26].

По-друге, чи не найбільш важливим наслідком кризи стало те, що вона довела нездатність діючих механізмів і принципів глобального управління забезпечити належне регулювання процесів на функціональному рівні системи та неспроможність Заходу самостійно здійснювати таке регулювання поза межами даних механізмів [26, с. 44-45]. Це сприяло формуванню консенсусу навколо необхідності перегляду та вдосконалення норм і правил, що регулюють функціональні зв'язки між суспільствами, насамперед у фінансовій та економічній сферах.

По-третє, криза наочно продемонструвала, що Захід вже не володіє «монополією на глобалізацію», а його лідерство у функціональній площині вже не є абсолютним і беззаперечним, тому покладання на експансію ліберальної моделі та активізацію функціональних взаємодій не може вважатися оптимальною стратегією для фіксації бажаної політичної конфігурації у постбіполярному світі. З поширенням глобалізаційних процесів на периферійні регіони роль Заходу як головного ядра цих процесів скоротилась. Більш того, залежність його власної стабільності від характеру цих процесів на периферії та на-

півпериферії світової системи зросла до суттєвого масштабу. Таким чином, криза якщо не змінила баланс між Заходом та новими центрами сили, то принаймні створила чіткі передумови для його зміни.

Це радикальним чином змінило якість завдань, які мали вирішувати США та європейські держави у міжнародному середовищі: від утвердження своєї глобальної гегемонії західна спільнота була змушена повернутись до проблеми утримання наявних політичних і практичних переваг та збереження домінуючих позицій у світі з меншими ризиками та витратами (див. наприклад [27]).

Визнання цього факту поряд із об'єктивними викликами світової кризи зумовили необхідність у налагодженні ефективного діалогу з ключовими периферійними країнами задля підтримання досягнутого ступеню лібералізації функціональних взаємодій, інкорпорації до світової економічної системи тих ресурсів периферії, які до неї ще не включені у повній мірі, та більш адекватного розподілу вірогідних ризиків. Фактично, криза спонукала Захід здійснити ще одну спробу кооперативного залучення важливих периферійних держав до спільного управління глобалізованим транснаціональним простором на умовах, які найбільше відповідають інтересам Заходу, і зі збереженням основних механізмів глобального управління в існуючому вигляді. За великим рахунком, пропозиція західної спільноти полягала в тому, щоб спільно домовитись про вдосконалення нормативних засад регулювання функціонального рівня системи, залишивши без кардинальних змін інституційні рамки такого регулювання. Тому основним форумом з вироблення та узгодження нових принципів регулювання глобальної економіки стала Велика двадцятка – регулярний щорічний форум двадцяти провідних економік світу, позбавлений сталої інституційної платформи [28].

Цей процес сам по собі спровокував важливі ефекти для реляційного рівня системної структури. Створивши «вікно можливостей» для консенсуального, договірною перегляду глобальних правил гри, він тим самим сформував підґрунтя для консолідації лідерів периферії на базі спільного інтересу у підвищенні власного статусу і впливу у світовій економічній системі. Проявом цієї тенденції стало започаткування форуму БРІКС та посилення координації між провідними незахідними державами в ході обговорення шляхів реформування світової економіки.

У цьому контексті також слід відзначити поступове, але відчутне зростання ініціативної спроможності периферійних країн, їхньої готовності не тільки виступати реципієнтами західних ідей та процесів, але й формулювати власний порядок денний навіть у найбільш чутливих питаннях міжнародної безпеки. Цей в певному сенсі емансипаційний рух незахідних держав пов'язаний не тільки і не стільки із збільшенням їхнього матеріального потенціалу, скільки із дедалі більш очевидним відходом від репродукування дискурсівних та поведінкових зразків, сформованих у руслі ліберальної гегемонії Заходу.

Вказані реляційні ефекти, спровоковані світовою кризою, звісно, являють собою істотний виклик західній спільноті на додаток до її власних викликів у функціональній площині. Однак, ці ефекти самі по собі ще не означають становлення з боку периферійних країн цілісної стратегії збалансування західної потужності. Скоріше, вони істотно розширили політичну автономність незахідних країн та їхній арсенал переговорних важелів у взаємодії як із Заходом, так і між собою, чим створили принаймні гіпотетичні альтернативи західним умовам кооперативного залучення і змінили параметри глобального торгу.

На основі представленого огляду можна зробити висновок, що структура постбіполярної системи міжнародних відносин являє собою складний симбіоз декількох струк-

турних рівнів, кожний з яких має власні структуруючі принципи, логіку функціонування, ознаки суб'єктності та статусні ієрархії. Оскільки жоден з цих рівнів не має примату у конституюванні системної конфігурації, її стан визначається співвідношенням та взаємодією між цими рівнями на даному етапі.

Зникнення глобального структуруючого чинника, яким виступала біполярна конфронтація, призвело до зниження когерентності та інтегральної якості системи, що позначилось, по-перше, у прогресуючому розшаруванні її територіально-просторових вимірів, а по-друге, у подальшій автономізації її структурних рівнів. Найбільш важливою з точки зору системної організації виступає автономізація функціонального рівня її структури, яка набула у постбіполярний період безпрецедентного масштабу завдяки глобальному руху до лібералізації економічних та інформаційних обмінів між суспільствами, формуванню гнучких, але разом з тим стійких транснаціональних мереж міжсуспільних зв'язків та збільшенню обсягу ресурсів, перерозподіл яких здійснюється в рамках цих мереж без прямого контролю з боку державних органів.

За таких умов, динаміка функціонального рівня почала генерувати власні структуруючі імпульси, які здійснювали вагомий вплив на еволюцію постбіполярної системи загалом та на кожний з її структурних рівнів зокрема. Прямим наслідком цього факту стала втрата військово-силовими відносинами між державами монопольної структуруючої якості і здатності забезпечити системну рівновагу [29, с. 21].

Однак, утвердивши свою логіку поряд із логікою традиційної міждержавної конкуренції та військово-політичного балансування, функціональна транснаціоналізація так і не стала визначальною структурною силою постбіполярного світу.

Це пояснюється трьома головними причинами. Перша причина полягає у нерівномірному і неоднорідному характері функціональної динаміки як такої. Адже ступінь включення до транснаціональних процесів різних регіонів світу значно відрізняється [14, р. 357], а з ним, відповідно, і структурна роль функціонального рівня. З цього стає зрозуміло, що функціональний рівень постбіполярної системи не досяг остаточного відмежування від площини міждержавних взаємодій і не утворив монолітної конструкції, здатної визначити системну конфігурацію.

Друга причина пов'язана із труднощами у вибудовуванні належного уніфікованого нормативно-інституційного контексту, який би дозволив, з одного боку, повністю вивільнити функціональну динаміку з-під державного контролю та здійснювати колективне їх регулювання на базі об'єктивних суспільних потреб. Становлення такого контексту означало би остаточне переведення міжнародних відносин з площини політичної конкуренції між суверенними державами у площину інтенціонального управління функціональними процесами з фактичною ерозією реляційного рівня системної структури як такого. Незважаючи на те, що окремі ознаки переходу до подібної якості можна спостерігати у глобальній системі вже на теперішньому етапі [29, с. 22-25], зокрема у вигляді змішаних «трансурядових» механізмів із залученням транснаціональних акторів поряд із суверенними державами, їх обмежений, переважно секторальний характер не сприяє виробленню цілісного нормативного контексту. Але найголовніше, формування та діяльність цих механізмів відбувається за високої конкуренції між державами за роль і вплив в ході прийняття рішень. Тобто функціональний рівень не створив ще такого імпульсу, за якого необхідність спільного регулювання практичних сфер переважувала б політичні, статусні та інші інтереси держав.

І третьою причиною, що зумовила обмеження структурної ролі функціонального рівня, стала світова економічна криза. У певному сенсі криза виявилась поштовхом до

зміни вектору дискусії серед учасників міжнародного співтовариства щодо розвитку функціональних процесів – від прогресуючої і, здавалось, невинної їх лібералізації до потреби у контролі та цілеспрямованому управлінні. Однак, оскільки повномасштабні механізми глобального управління поки що недостатньо розвинені, ці завдання почали виконуватись на базі діючих регуляторних структур регіонального та національного рівнів з притаманними їм імпульсами до конкуренції задля отримання власних переваг.

В основі всіх вказаних причин лежить, очевидно, той факт, що зв'язок між функціональним і реляційним структурними рівнями здійснюється у непрямий, опосередкований спосіб. Перерозподіл потенціалу через глобальні функціональні мережі впливає на загальні позиції держав, але не має автоматичної проекції на їх становище у площині політичних міждержавних відносин. Звісно, держави, чий потенціал внаслідок цього процесу збільшується, отримують додаткові переваги для реалізації своїх політичних інтересів, але шляхи їх реалізації можуть набувати різного спрямування, іноді навіть ставлячи під загрозу власні переваги на функціональному рівні.

Виходячи з цього, можна стверджувати, що на даному етапі постбіполярна система зберігає змішаний, проміжний характер. Її стабільність забезпечується не завдяки наявності цілісної реляційної структури, а за рахунок комплексного балансу між декількома структурними рівнями. В якості фундаментальних складових такого балансу виступають:

1. Баланс між реляційним та функціональним рівнями системної структури. Збереження певного ступеню розмежування між реляційним та функціональним рівнями являє собою своєрідну запобіжну умову проти повернення системи до традиційного балансувального способу існування [30]. З іншої сторони, в разі збільшення цього ступеню до критичної межі і виходу процесів на функціональному рівні за межі мінімальної керованості, це може мати ще більш деструктивні наслідки. Адже відносно автономна функціональна динаміка в умовах зростаючої транснаціоналізації дійсно генерує численні виклики та загрози міжнародній безпеці, особливо в тих сегментах або територіях, що не охоплені систематичним державним управлінням. Але допоки такі сегменти та території залишаються спорадичними острівками чи лакунами у глобальній системі і не зачіпають фундаментальних основ життєдіяльності суспільств, системна стабільність може забезпечуватись за рахунок локальної нейтралізації чи обмеження цих загроз. Якщо ж функціональна динаміка стає рушійною силою суспільних процесів у регіональному чи субрегіональному масштабі та підпорядковує собі або навіть поглинає політичний рівень відносин, це порушує існуючу реляційну конфігурацію, а з нею і структурну стабільність системи в цілому, яскравою ілюстрацією чого слугує в останні роки так звана «арабська весна» на Близькому Сході.

2. Баланс між конфліктними і кооперативними формами міждержавних відносин. Динаміка функціонального рівня та необхідність управління нею становить наразі найбільший, майже імперативний стимул для кооперативної поведінки держав. Але водночас вона створює додаткові канали для здійснення впливу на зовнішнє середовище та реалізації геополітичних інтересів держав шляхом безпосередньої взаємодії із суспільствами інших країн за транснаціональними каналами. Це, знов-таки, продукує подвійний ефект для глобальної системи. З одного боку, завдяки тиску функціонального рівня відкриті прояви конфліктності стримуються, а основним, хоча і не єдиним, об'єктом реляційних зв'язків між державами виступає «м'яка гео економічна конкуренція» [8, р. 89-91] за позиції у функціональній площині, які дозволяють сприяти внутрішньому розвитку власного суспільства та утверджувати бажані статусні характеристики на міжнародній арені. Але з іншого, з розширенням можливостей для здійснення політичного впливу за транснаціо-

нальними каналами, в обхід місцевого уряду та еліти, потреба у прямому міждержавному співробітництві скорочується, що становить для уряду країни-об'єкта такого впливу явну загрозу маргіналізації і може провокувати гостру, навіть конфліктну реакцію.

3. Тут, як і у попередньому випадку, можна казати, що множинність різноспрямованих реляційних ліній за збереження відносної автономності функціонального рівня створює можливості для утримання загального неконфліктного характеру системи, принаймні допоки ця множина не трансформується в агреговану ієрархію з явним приматом одного базового реляційного комплексу в разі геополітичної поляризації системи. А це, в свою чергу, стане можливим лише за умови концентрації критичної маси реляційних зв'язків навколо одного магістрального системного вектору або ресурсу із значною інтенсифікацією взаємодій. Хоча такий сценарій в принципі виключати не можна, наразі такого вектору або ресурсу, здатного підпорядкувати собі критичну масу реляційних зв'язків у системі, не проглядається, в тому числі через вищезгадану диференціацію дистрибутивного рівня.

4. Баланс між лідерством США / Заходу і позиціями нових центрів сили. Всупереч поширеному уявленню, остаточного встановлення поділу на центр та периферію у постбіполярній системі не відбулось, як і закріплення монополярної владносилової конфігурації в індивідуальному чи колективному її варіанті. Ознаки цього поділу зберігаються і, можна припустити, і надалі зберігатимуться на функціональному рівні системи. Але поява нових регіональних центрів сили істотно обмежує можливості для екстраполяції функціонального центропериферійного поділу на реляційний рівень міждержавних політичних відносин [31, с. 14]. І що найголовніше, на ідейному та нормативно-інституційному рівнях утвердити цей поділ вже не вдасться: глобальна гегемонія Заходу як ліберальний, кооперативний проект практично не має шансів на реалізацію перш за все через втрату головної своєї переваги – міжнародної легітимності. За сьогоднішніх обставин вона може бути тільки нав'язана шляхом маніпулювання функціональними процесами за допомогою нормативних обмежень.

Втім, її тривалість у такому разі викликає великі сумніви, так само, як і її якість, оскільки, за багатьма ознаками, економічна глобалізація та зумовлена нею дифузія потенціалу практично звела нанівець технологічну перевагу західних держав, яка слугувала підґрунтям центропериферійної будови світу протягом останніх півтора десятиріч. Розрив, що утворився у XIX столітті, вже практично подоланий, міжнародна система у певному сенсі повертається до свого традиційного врівноваженого стану [23, р. 5], і загальмувати цей процес може лише новий технологічний ривок Заходу.

Наразі американська адміністрація намагається виправити ключову помилку, яка стала на заваді реалізації стратегії ліберальної гегемонії у попередні десятиліття, а саме перформатувати та консолідувати світовий центр завдяки розширенню його меж та звууженню асиметрії в його внутрішній будові. Тим більше, що за нинішніх умов альтернативою добровільному розширенню центра виступає лише поступова ерозія його позицій внаслідок утвердження власних регулятивних механізмів світової периферії. Але результат цих зусиль далеко не гарантований, і до того ж, запас часу у Вашингтоні для цього зовсім невеликий.

Однак, відсутність однозначної монополярної конфігурації ще не дозволяє констатувати оформлення мультиполярності [32, р. 70] чи будь-якої іншої центросилової конфігурації. Зважаючи на специфіку постбіполярної системи, можна стверджувати, що становлення нових полюсів в ній можливе не стільки завдяки накопиченню певних матеріальних атрибутів (що стає дедалі більш проблематичним з огляду на дисперсію ресур-

сів у флуктуативних транснаціональних мережах), скільки завдяки поетапній функціональній та політичній емансипації шляхом, по-перше, підвищення автономності від діючих західних механізмів, в першу чергу, фінансово-економічного регулювання, по-друге, набуття здатності самостійно формувати осередки функціональної активності у власному регіональному оточенні, визначати їхній нормативний контекст та здійснювати регульовальні функції, по-третє, налагодження системно значимих зв'язків з іншими новими центрами сили та утворення альтернативних механізмів глобального управління і, по-четверте, виявлення готовності взяти на себе відповідальність за підтримання стабільності відповідних регіональних реляційних структур. На даному етапі жоден з регіональних лідерів не пройшов усі вказані стадії, хоча рух у цьому напрямку відбувається.

Але найголовніше, мультиполярність поки що не оформилась у цілісний глобальний проект з власними нормативними принципами і інституційною моделлю, які б закріплювали його базові репрезентації. Держави, що оперують дискурсом про мультиполярність у своїй зовнішньополітичній риторичі, мають власні відмінні його інтерпретації, і поки що асоціюють його здебільшого із збереженням діючого універсального нормативного контексту з приматом державного суверенітету та підтриманням ролі діючих механізмів глобального управління, насамперед ООН. Тобто цілеспрямоване конструювання мультиполярності поки що не набуло належного масштабу та інтенсивності для того, щоб виступати базовим системним трендом.

З цього можна зрозуміти, що реляційний вакуум, який утворився у глобальній системі з переходом до постбіполярності, так і не зник за ці два десятиліття, хоча дещо змінив свою якість. У своєму нинішньому вигляді система поєднує як рудименти центрופериферійного поділу, так і зародки поліцентричності, які ще не переросли у повноцінну мультиполярність. Подолання такого проміжного реляційного стану буде залежати від тенденцій на інших структурних рівнях системи, в першу чергу, на її нормативно-інституційному рівні.

Проаналізувавши три вказані фундаментальні для постбіполярної системи баланси, можна, у підсумку, сказати, що, за відсутності масштабних колапсів, її нинішній проміжний характер може зберігатися ще тривалий час, оскільки плюралізм структуруючих факторів та імпульсів в ній дозволяє компенсувати ситуативні відхилення від встановленої рівноваги на одному рівні за рахунок інших. У своєму теперішньому стані система містить потужні передумови як для геополітичної поляризації, так і для переходу до більш інклюзивних та збалансованих кооперативних механізмів глобального управління. Світова економічна криза дещо парадоксально змінила характер зв'язку між цими сценаріями і вірогідними владно-силовими конфігураціями – якщо до того становлення ефективних механізмів глобального управління асоціювалось із утвердженням монополярності та відтворенням центрופериферійного поділу, то на даному етапі такий сценарій вимагає визнання провідної ролі нових незахідних центрів сили і фактичного оформлення мультиполярності, тоді як утримання центрופериферійного поділу можливе лише в разі подальшої геополітичної поляризації системи.

Список використаної літератури

1. Wohlforth W. C. The Stability of a Unipolar World / W.C. Wohlforth // *International Security*. – 1999. – Vol. 24, No. 1. – P. 5-41.
2. Layne Ch. This Time It's Real: The End of Unipolarity and the Pax Americana / Ch. Layne // *International Studies Quarterly*. – 2012. – Vol. 56, No. 1. – P. 203-213.
3. Zakaria F. The Post-American World: Release 2.0 / F. Zakaria. – New York: W. W. Norton, 2011. – 336 p.

4. Serfaty S. Moving into a Post-Western World / S. Serfaty // *The Washington Quarterly*. – 2011. – Vol. 34, No. 2. – P. 7-23.
5. Толстов С. В. Міжнародна система початку XXI століття. Частина 1 / С. В. Толстов // *Зовнішні справи*. – 2013. – № 9. – С. 8-11.
6. Buzan B. The Global Transformation: The Nineteenth Century and the Making of Modern International Relations / B. Buzan, G. Lawson // *International Studies Quarterly*. – 2013. – Vol. 57, No. 3. – P. 620-634.
7. Buzan B. Rethinking Benchmark Dates in International Relations / B. Buzan, G. Lawson // *European Journal of International Relations*. – 2012. – P. 1-26. – (forthcoming).
8. Buzan B. Capitalism and the emergent world order / B. Buzan, G. Lawson // *International Affairs*. – 2014. – Vol. 90, No. 1. – P. 71-91.
9. Постбіполярна міжнародно-політична система / В. А. Манжола, А. А. Суботін, М. Г. Капітоненко та ін. // *Міжнародні системи і глобальний розвиток: підручник* / Кер. авт. колективу О. А. Коппель. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2008. – С. 261-291.
10. Goldgeier J. M. A Tale of Two Worlds: Core and Periphery in the Post-Cold War Era / J. M. Goldgeier, M. McFaul // *International Organization*. – 1992. – Vol. 46, No. 2. – P. 467-491.
11. Ikenberry J. The restructuring of the international system after the Cold War / J. Ikenberry // *The Cambridge history of the Cold War* / M. P. Leffler, O. A. Westad (eds.). – Cambridge: Cambridge University Press, 2010. – P. 535-556.
12. Sørensen G. The Case for Combining Material Forces and Ideas in the Study of IR / G. Sørensen // *European Journal of International Relations*. – 2008. – Vol. 14, No. 1. – P. 5-32.
13. Sørensen G. 'Big and Important Things' in IR: Structural Realism and the Neglect of Changes in Statehood / G. Sørensen // *International Relations*. – 2009. – Vol. 23, No. 2. – P. 223-239.
14. Sørensen G. What Kind of World Order?: The International System in the New Millennium / G. Sørensen // *Cooperation and Conflict*. – 2006. – Vol. 41, No. 4. – P. 343-363.
15. Шаповалова О. І. Системний перехід від Ялтинсько-Потсдамської до постбіполярної системи міжнародних відносин: незавершена деконструкція / О. І. Шаповалова // *Науковий вісник Дипломатичної академії України при МЗС України*. – 2014. – Випуск 20. – (прийнята до друку).
16. Krauthammer Ch. The Unipolar Moment / Ch. Krauthammer // *Foreign Affairs*. – 1991. – Vol. 70, No. 1. – P. 23-33.
17. Чихарев И. А. Хронополитика: развитие исследовательской программы / И. А. Чихарев // *ПОЛИС. Политические исследования*. – 2005. – № 3. – С. 21-33.
18. Ikenberry J. *Liberal Leviathan The Origins, Crisis and Transformation of the American World Order* / J. Ikenberry. – Princeton: Princeton University Press, 2011. – 372 p.
19. Brooks S. G. *World out of balance: international relations and the challenge of American primacy* / S. C. Brooks, W. C. Wohlforth. – Princeton: Princeton University Press, 2008. – 225 p.
20. Larson D. W. Status Seekers. Chinese and Russian Responses to U.S. Primacy / D. W. Larson, A. Shevchenko // *International Security*. – 2010. – Vol. 34, No. 4. – P. 63-95.
21. Sakwa R. The cold peace: Russo-Western relations as a mimetic cold war / R. Sakwa // *Cambridge Review of International Affairs*. – 2013. – Vol. 26, No. 1. – P. 203-224.
22. Mastanduno M. System Maker and Privilege Taker U.S. Power and the International Political Economy / M. Mastanduno // *World Politics*. – 2009. – Vol. 61, No. 1. – P. 121-154.
23. Buzan B. The Inaugural Kenneth N. Waltz Annual Lecture. A World Order Without Superpowers: Decentred Globalism / B. Buzan // *International relations*. – 2011. – Vol. 25, No. 1. – P. 3-25.

24. Calleo D. The Broken West / D. Calleo // *Survival*. – 2004. – Vol. 46, No. 3. – P. 29-38.
25. Buzan B. A Leader Without Followers? The United States in World Politics after Bush / B. Buzan // *International Politics*. – 2008. – Vol. 45, No. 5. – P. 554-570.
26. Мегатренды: Основные траектории эволюции мирового порядка в XXI веке: Учебник / Под. ред. Т. Л. Шаклеиной, А. А. Байкова. – М. : ЗАО Издательство «Аспект Пресс», 2013. – 448 с. – (Глава 2. Всемирный идейно-политический кризис).
27. Posen B. Pull Back: The Case for a Less Activist Foreign Policy / B. Posen // *Foreign Affairs*. – 2013. – Vol. 92, No. 1. – P. 116-128.
28. Б. Карин «Группа двадцати» как двигатель прогресса / Б. Карин, Д. Шорп // *Вестник международных организаций*. – 2013. – № 3 (42). – С. 46-60.
29. Зуйков Р. Вестфальская система межгосударственных отношений: критерии и трансформация / Р. Зуйков // *Мировая экономика и международные отношения*. – Март 2010. – № 3. – С. 13-27.
30. Cerny Ph. G. Plurilateralism: Structural Differentiation and Functional Conflict in the Post-Cold War World Order / Ph.G. Cerny // *Millennium – Journal of International Studies*. – 1993. – Vol. 22, No. 1. – P. 27-51.
31. Толстов С. В. Міжнародна система початку XXI століття. Частина 3 / С. В. Толстов // *Зовнішні справи*. – 2013. – № 11. – С. 12-17.
32. Hart A. F. How Do Rising Powers Rise / A. F. Hart, B. D. Jones // *Survival*. – 2010. – Vol. 62, No. 3. – P. 63-88.

THE STRUCTURAL PARAMETERS OF THE POST-BIPOLAR SYSTEM OF INTERNATIONAL RELATIONS

Shapovalova A. I.

PhD in international relations, Doctorate Student, Institute of International Relations Kiev National Taras Shevchenko University.

Abstract. *The article examines structural parameters of the post-bipolar system of international relations along for its structural levels – distributive-relational, normative-institutional, ideational and functional. The author argues that the post-bipolar system preserves its mixed transitional character and its stability results not from a coherent relational configuration but rather from complex balance between the structural levels mentioned above. Central role in it belongs to the balance between distributive-relational and functional levels of systemic structure while normative-institutional and ideational levels serve as intervening links between them. The post-bipolar system preserves the element of core-periphery division but their further maintenance may be possible only in case of system's geopolitical polarization.*

Key words: *post-bipolar system, structural parameters, structural levels, core, periphery, liberal hegemony, the West.*

References

1. Wohlforth W. C. The Stability of a Unipolar World / W. C. Wohlforth // *International Security*. – 1999. – Vol. 24, No. 1. – P. 5-41.
2. Layne Ch. This Time It's Real: The End of Unipolarity and the Pax Americana / Ch. Layne // *International Studies Quarterly*. – 2012. – Vol. 56, No. 1. – P. 203-213.
3. Zakaria F. The Post-American World: Release 2.0 / F. Zakaria. – New York: W. W. Norton, 2011. – 336 p.
4. Serfaty S. Moving into a Post-Western World / S. Serfaty // *The Washington Quarterly*. – 2011. – Vol. 34, No. 2. – P. 7-23.
5. Tolstov S. V. Mizhnarodna systema pochatku XXI stolittya. Chastyna 1 / S. V. Tolstov // *Zovnishni spravy*. – 2013. – No. 9. – P. 8-11.

6. Buzan B. The Global Transformation: The Nineteenth Century and the Making of Modern International Relations / B. Buzan, G. Lawson // *International Studies Quarterly*. – 2013. – Vol. 57, No. 3. – P. 620-634.
7. Buzan B. Rethinking Benchmark Dates in International Relations / B. Buzan, G. Lawson // *European Journal of International Relations*. – 2012. – P. 1-26. – (forthcoming).
8. Buzan B. Capitalism and the emergent world order / B. Buzan, G. Lawson // *International Affairs*. – 2014. – Vol. 90, No. 1. – P. 71-91.
9. Postbipolarna mizhnarodno-politychna systema / V. A. Manzhol, A. A. Subotin, M. H. Kapitonenko ta in. // *Mizhnarodni systemy i hlobal'nyy rozvytok: pidruchnyk* / Ker. avt. kolektyvu O. A. Koppel'. – K. : VPTs «Kyyivs'kyi universytet», 2008. – P. 261-291.
10. Goldgeier J. M. A Tale of Two Worlds: Core and Periphery in the Post-Cold War Era / J. M. Goldgeier, M. McFaul // *International Organization*. – 1992. – Vol. 46, No. 2. – P. 467-491.
11. Ikenberry J. The restructuring of the international system after the Cold War / J. Ikenberry // *The Cambridge history of the Cold War* / M. P. Leffler, O. A. Westad (eds.). – Cambridge: Cambridge University Press, 2010. – P. 535-556.
12. Sørensen G. The Case for Combining Material Forces and Ideas in the Study of IR / G. Sørensen // *European Journal of International Relations*. – 2008. – Vol. 14, No. 1. – P. 5-32.
13. Sørensen G. 'Big and Important Things' in IR: Structural Realism and the Neglect of Changes in Statehood / G. Sørensen // *International Relations*. – 2009. – Vol. 23, No. 2. – P. 223-239.
14. Sørensen G. What Kind of World Order?: The International System in the New Millennium / G. Sørensen // *Cooperation and Conflict*. – 2006. – Vol. 41, No. 4. – P. 343-363.
15. Shapovalova O. I. Systemnyy perekhid vid Yaltyns'ko-Potsdams'koyi do postbipolarnoyi systemy mizhnarodnykh vidnosyn: nezavershena dekonstruktsiya / O. I. Shapovalova // *Naukovyy visnyk Dyplomatychnoyi akademiyi Ukrayiny pry MZS Ukrayiny*. – 2014. – Vypusk 20. – (forthcoming).
16. Krauthammer Ch. The Unipolar Moment / Ch. Krauthammer // *Foreign Affairs*. – 1991. – Vol. 70, No. 1. – P. 23-33.
17. Chiharev I. A. Hronopolitika: razvitie issledovatel'skoj programmy / I.A. Chiharev // *POLIS. Politicheskie issledovaniya*. – 2005. – № 3. – P. 21-33.
18. Ikenberry J. *Liberal Leviathan The Origins, Crisis and Transformation of the American World Order* / J. Ikenberry. – Princeton : Princeton University Press, 2011. – 372 p.
19. Brooks S. G. *World out of balance: international relations and the challenge of American primacy* / S. C. Brooks, W. C. Wohlforth. – Princeton: Princeton University Press, 2008. – 225 p.
20. Larson D. W. Status Seekers. Chinese and Russian Responses to U.S. Primacy / D. W. Larson, A. Shevchenko // *International Security*. – 2010. – Vol. 34, No. 4. – P. 63-95.
21. Sakwa R. The cold peace: Russo-Western relations as a mimetic cold war / R. Sakwa // *Cambridge Review of International Affairs*. – 2013. – Vol. 26, No. 1. – P. 203-224.
22. Mastanduno M. System Maker and Privilege Taker U.S. Power and the International Political Economy / M. Mastanduno // *World Politics*. – 2009. – Vol. 61, No. 1. – P. 121-154.
23. Buzan B. The Inaugural Kenneth N. Waltz Annual Lecture. A World Order Without Superpowers: Decentred Globalism / B. Buzan // *International relations*. – 2011. – Vol. 25, No. 1. – P. 3-25.
24. Calleo D. The Broken West / D. Calleo // *Survival*. – 2004. – Vol. 46, No. 3. – P. 29-38.
25. Buzan B. A Leader Without Followers? The United States in World Politics after Bush / B. Buzan // *International Politics*. – 2008. – Vol. 45, No. 5. – P. 554-570.
26. Megatrendy: Osnovnye traektorii jevoljucii mirovogo porjadka v XXI veke: Uchebnik / Pod. red. T.L. Shakleinoj, A.A. Bajkova. – M.: ZAO Izdatel'stvo «Aspekt Press», 2013. – 448 p. – (Glava 2. Vsemirnyj idejno-politicheskij krizis).
27. Posen B. Pull Back: The Case for a Less Activist Foreign Policy / B. Posen // *Foreign Affairs*. – 2013. – Vol. 92, No. 1. – P. 116-128.
28. Karin B. «Gruppa dvadcaty» kak dvigatel' progressa / B. Karin, D. Shorr // *Vestnik mezhdunarodnykh organizacij*. – 2013. – № 3 (42). – P. 46-60.
29. Zujkov R. Vestfal'skaja sistema mezhgosudarstvennykh otnoshenij: kriterii i transformacija / R. Zujkov // *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodne otnosheniya*. – March 2010. – № 3. – P. 13-27.
30. Cerny Ph. G. Plurilateralism: Structural Differentiation and Functional Conflict in the Post-Cold War World Order / Ph.G. Cerny // *Millennium – Journal of International Studies*. – 1993. – Vol. 22, No. 1. – P. 27-51.
31. Tolstov S.V. Mizhnarodna systema pochatku XXI stolittya. Chastyna 3 / S. V. Tolstov // *Zovnishni spravy*. – 2013. – No. 11. – P. 12-17.
32. Hart A. F. How Do Rising Powers Rise / A. F. Hart, B. D. Jones // *Survival*. – 2010. – Vol. 62, No. 3. – P. 63-88.

СТРУКТУРНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ПОСТБИПОЛЯРНОЙ СИСТЕМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Шаповалова А. И.

Кандидат политических наук, докторант Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. . В статье рассматриваются структурные параметры постбиполярной системы международных отношений по четырём её структурным уровням – дистрибутивно-реляционному, нормативно-институциональному, идейному и функциональному. Автор доказывает, что постбиполярная система сохраняет смешанный промежуточный характер, а её стабильность обеспечивается не благодаря наличию целостной реляционной конфигурации, а за счёт комплексного баланса между указанными уровнями. Центральную роль в нём играет соотношение между дистрибутивно-реляционным и функциональным уровнями системной структуры, тогда как нормативно-институциональный и идейный уровни выступают в качестве связующих звеньев между ними. В постбиполярной системе сохраняются элементы центропериферийного разделения, но их дальнейшее удержание возможно лишь в случае геополитической поляризации системы.

Ключевые слова: постбиполярная система, структурные параметры, структурные уровни, центр, периферия, либеральная гегемония, запад.

УДК 327.3

ФАКТОРИ АКТИВІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РІВНЯ ВЗАЄМОДІЙ В МІЖНАРОДНІЙ СИСТЕМІ

Ковбень М. М.

Аспірант Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник: доктор історичних наук, професор Коппель О. А.

Анотація. *Аналізуються причини та фактори формування постбіполярних регіональних міжнародних систем. В статті досліджуються проблеми трансформації суб'єктності в міжнародній системі та пов'язані з ними феномени. Визначено основні причини розвитку регіональних міжнародних систем як автономних макрополітичних утворень. Досліджено взаємозв'язок глобальних та регіональних тенденцій розвитку міжнародних відносин, вплив різних міжнародних процесів та економічних детермінант на структурування взаємодій держав на регіональному рівні.*

Ключові слова: *регіональна міжнародна система, тенденції розвитку, регіоналізм, універсалізація.*

Постановка проблеми. Сучасна структура міжнародної системи динамічно змінюється, однак загальною є тенденція, відповідно до якої після розпаду біполярної системи все активнішими стають взаємодії на регіональному рівні. Одним із важливих питань в цьому контексті є визначення факторів, що підштовхнули регіональні простори до посилення саме регіональних контактів. Крах біполярності ініціював цілий ряд міжнародних процесів, що тією чи іншою мірою вплинули на процеси регіоналізації міжнародно-політичних просторів та формування якісно нових структур взаємодії держав на регіональному рівні. Ці процеси та окремі фактори впливу, що в результаті спричинили активізацію мезорівня міжнародної системи, є предметом статті, а визначення їх ролі та алгоритму впливу на розвиток регіональних міжнародних систем ми можемо визначити ключовою проблемою статті.

Мета статті – дослідити основні фактори впливу на посилення ролі регіональних просторів в міжнародних відносинах, встановити взаємозв'язок між цими факторами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню таких феноменів, як регіоналізм та регіональна інтеграція було присвячено багато робіт. Сплеск активності досліджень в цьому напрямку всередині 1990-их років створив непогану теоретичну базу, яка втім вже частково застаріла і потребує перегляду та переоцінки. До таких робіт варто віднести перш за все твори Б. Хеттне [1]. Друга група досліджень регіонального рівня міжнародної системи пов'язана із вивченням окремих регіонів, міжнародних організацій, тощо. В цьому плані варто перш за все відзначити колективну роботу «Від відкритого регіоналізму до посиліберального регіоналізму. Криза та зміни в Латинській Америці та Карибських островах» щодо процесів регіоналізму та регіональної інтеграції в Південній Америці [2], роботу Кішора Даша щодо інтеграційних процесів в Південній Азії [3], тощо. Третя група досліджень – це дослідження загальних тенденцій розвитку міжнародних систем. Для цих досліджень регіональні системи є лише частиною предмету вивчення, однак саме в них фіксуються важливі загальні тенденції розвитку регіональних міжнародних просторів. З-поміж таких праць ми спиралися на роботу Богатурова [4], на колективну

монографію Інституту міжнародних відносин Київський Національний університет ім. Т. Шевченка імені Тараса Шевченка [5] та на деякі інші роботи.

Основні результати дослідження. Більшість досліджень регіональних систем присвячені вивченню політичних чи економічних ефектів від регіоналізації. Окремі причини самого феномену активізації взаємодії акторів міжнародних відносин на мезорівні глобальної системи згадуються далеко не в усіх дослідженнях. А комплексного вивчення причин вказаного процесу практично не проводилося. Якщо ж зважити, що вивчення причинності цих процесів може дати багатообіцяючі результати для прогностичної функції міжнародно-політичної науки, то зрозумілим стає наш інтерес саме до цього аспекту дослідження регіональних систем. Нами було проведено дослідження ролі окремих факторів для структурування та самоорганізації регіональних міжнародних систем, а також визначено взаємозв'язок між основними факторами впливу на вказаний процес, їх взаємозалежність, а також пояснено прагнення регіональних просторів до обмеження поза регіональних впливів з боку інших центрів сили.

В статті основною ціллю є вивчення системного характеру впливу різних міжнародних процесів на активізацію структурування регіональних міжнародних систем, а також визначення питомої ваги окремих факторів впливу через проведення структурно-функціонального аналізу самоорганізації окремих систем.

Іманентною характеристикою розвитку міжнародних систем є закономірність процесу самоорганізації системи та її складових після відчутних пертурбацій, якими в випадку сьогоденної глобальної міжнародної системи стали розпад СРСР та закінчення біполярного протистояння блоків як головної детермінанти структурного оформлення попередньої глобальної міжнародної системи. Логічним наслідком таких процесів на мезорівні глобальної системи стали процеси самоорганізації регіональних просторів, що відбуваються і зараз. Такі процеси на нашу думку мають множину спільних тенденцій розвитку, висвітленню та визначенню яких і присвячена ця стаття.

Для досягнення вказаної вище мети оптимальним є використання індуктивної методики, що дозволяє на основі виділення вже існуючих міжнародних процесів на регіональному рівні виділяти тенденції розвитку регіональних міжнародних систем, при чому як ті тенденції, що проявилися за попередні роки, так і потенційно важливі. Увага до регіональних міжнародних систем з боку наукової спільноти останнім часом актуалізується, і головною причиною цього ми можемо назвати зростання ваги та ролі цих систем в функціонуванні глобальної міжнародної системи, що відображає тяжіння останньої до плюралізації та мультиполяризації.

Головною детермінантою, що обумовила такі процеси, став колапс біполярної міжнародної системи. Якщо в умовах біполярності більшість регіональних просторів, спільним атрибутом яких була культурна, цивілізаційна, історична чи інша спільність, були поділені на сфери впливу двох блоків і таким чином на ці регіональні простори переносилося ідеологічне протистояння, реальним вираженням якого була економічна та політична підтримка з боку наддержав різних сторін в регіональних суперечках, то в постбіполярній міжнародній системі в міру зникнення вище вказаного фактору активізувалися тенденції до самоорганізації систем як фундаментальні тенденції розвитку систем як феномену. Цей процес в міжнароднополітичному вимірі проявлявся у отриманні регіональними просторами і регіональними державами більш широких повноважень, більшої відповідальності та більших можливостей щодо міжнародного співробітництва, для якого в попередні роки існували ідеологічні та структурні перешкоди.

Такі макрополітичні процеси мали своїм побічним ефектом трансформацію структури загроз національній безпеці окремих держав та цілих регіональних просторів зага-

лом. Тому вказані нами процеси перерозподілу сфер впливу викликали певний вакуум сили на периферії. Однак заповнений він був не тільки регіональними державами, але й недержавними формуваннями різної природи, як-то наркокартелі та сепаратистські угруповування, що спричинило диверсифікацію загроз безпеці на регіональному рівні. Це стало свого роду побічним ефектом процесів політичної глобалізації та феномену розмивання державного суверенітету, транснаціоналізації взаємодій та плюралізації суб'єктного складу міжнародних відносин. Практичним проявом цього стало виникнення та актуалізація діяльності організованих екстремістських, часто терористичних груп, сепаратистських об'єднань, організованої злочинності, наркокартелів, тощо. В роки «холодної війни» такі процеси не були інтенсивними в міру концентрації всіх ресурсів на протистоянні держав, що і обумовлювало етатистський характер політики безпеки держав. В постбіполярний час розширення концепту безпеки та включення до нього нових сфер, що загалом відповідає реальному взаємопроникненню та взаємозалежності цих сфер життєдіяльності, проявилось також і на розширенні спектру ризиків та загроз, відповідь на які вимагає регіонального рівня міжнародного співробітництва та консолідації зусиль, тобто даний процес став функціональною детермінантою процесів регіоналізму в останні два десятиліття.

Іншою причиною зростання інтенсивності регіонального рівня міжнародних взаємодій можемо назвати економічне зростання великих держав, що претендують на роль полюсів сили в майбутньому світі і задля в міру забезпечення своїх претензій проводять цілеспрямовану регіоналізацію менших країн міжнародних регіонів. Прикладом таких процесів перш за все є Південна Азія та Південна Америка, в яких Індія та Бразилія активізують економічне співробітництво з регіональними державами як з огляду на його взаємовигідність, так і в цілях прив'язування цих держав до себе в економічному та політичному плані.

Якщо розглядати процес формування нових регіональних міжнародних систем на основі підходу Х. Люсгаарда (стадії окреслення меж регіональної системи, створення в системі механізмів міжнародного співробітництва, стадія формалізації цих механізмів в інститутах та стадія еволюції цих інститутів, що супроводжується виникненням самоідентифікації регіональної системи як зсередини, так і ззовні), то різні міжнародні системи знаходяться на різних стадіях свого становлення [6]. Так, значне тяжіння південноазійської та меншою мірою південноамериканської регіональних систем до гегемоністичного типу структури дозволяє віднести їх до лідерських форм просторових організацій (відповідно до класифікації Богатурова), що говорить про завершеність процесів оформлення меж цих систем та початок інституціоналізації механізмів регіонального співробітництва [4]. При чому діяльність УНАСУР чи СААРК значною мірою можна розглядати також в контексті не лише функціональної, але й атрибутивної ролі діяльності регіональних міжнародних інститутів, на основі чого ми можемо апелювати і до зовнішньої ідентифікації цих регіонів за рахунок ототожнення регіонального простору з межами певної міжнародної організації. Однак, такий фактор на нашу думку щодо даних двох регіональних систем є наразі другорядним, а жорстко ієрархізований по вертикальній осі регіональний простір є стримуючим фактором для переходу цих, вже сформованих регіональних систем на четверту умовну стадію розвитку. При чому ближчим до цієї стадії є регіон Південної Америки, оскільки в ньому передумовою для спільної ідентифікації є культурна спорідненість країн.

Натомість в регіоні Південно-Східної Азії, що також характеризується активними процесами самоорганізації регіональної системи, організація міжнародних взаємодій є більш

плюралістичною, і відповідно до згадуваної класифікації Богатурова може бути названа «просторовим принципом організації». З іншого боку, проявом цієї плюралістичності є і більша замученість держав до діяльності АСЕАН в порівнянні з попередніми регіонами, вищий рівень інтеграції в рамках цього інституту, що і знаходить прояв у вищому ступені самоідентифікації держав регіону власної регіональної міжнародної системи.

Однак найвищим ступінь консолідованості регіональної системи є в Європі, де самоідентифікація та організаційне оформлення міжнародних відносин пройшло вже давно і протягом останніх двох десятиліть ці процеси лише поглиблювались, а реальні економічні та безпекові комплекси є настільки щільними, що на їх функціонування не справив значного впливу навіть розпад структури попередньої глобальної міжнародної системи.

На фоні цих успішних процесів формування регіональних міжнародних систем необхідно також звернути увагу на процеси зовнішнього формування регіонів і регіональних систем, як це наприклад було в випадку з ЦСЄ та США і в випадку із Центральною Азією та РФ і КНР (для формалізації останньої регіональної цілі навіть було створено ШОС, що і стало однією з побічних цілей функціонування цієї організації). Винятком із загальних процесів самоорганізації регіональних просторів стали Близький Схід та Африка. Причинами цього ми вважаємо в першому випадку цілеспрямовану діяльність центрів сили на недопущення консолідації близькосхідного регіону (ця активність на нашу думку в загальному вигляді відповідає концепції керованого хаосу Стівена Мана [7]), а в другому – відсутність функціональної обумовленості самоорганізації такого великого простору, особливо з огляду на тенденцію до звуження цієї функціональної обумовленості в міру збільшення компромісності міжнародних взаємодій із збільшенням числа учасників таких взаємодій.

Окрім вказаних вище загальновідомих факторів, що вплинули на розвиток регіонального рівня міжнародної системи, маємо звернути увагу на такі наскрізні тенденції міжнародної системи, як диференціація та універсалізація міжнародно-політичних процесів. Диференціація міжнародних відносин, що передбачає зростання згуртованості на мезорівні системи в формі виникнення окремих функціональних комплексів відносин, в постбіполярний відбувається доволі скоординовано в різних сферах, що за рахунок такого накладання різних функціональних комплексів (безпекових, економічних, екологічних, тощо) своїм наслідком має посилення внутрішньорегіональної мотивації міжнародних акторів для формалізації вказаних комплексів в рамках міжнародних інститутів. З іншого боку, не останню роль в такому процесі грає універсалізація. В загальному випадку цей процес передбачає тенденцію до формування системи глобального масштабу з високим рівнем внутрішньої згуртованості [8]. Такій системі притаманна висока інтенсивність взаємодії між усіма її елементами, однак в зв'язку з дією тенденцій універсалізації опосередкованим чином і на регіональному рівні, гомогенізація мезорівня міжнародної системи відбувається скоріше, ніж гомогенізація на глобальному рівні. При чому на нашу думку саме за рахунок процесів універсалізації виник спільний спектр викликів для груп регіональних держав, що і стало головним чинником синхронізації сферових процесів диференціації, про що мова йшла вище.

Ці дві тенденції накладаються на поживлення економічного розвитку регіональних систем, на процеси регіональної інтеграції та на формування регіонально окреслених комплексів загроз безпеці. Універсалізація спрощує процеси економічної інтеграції та дозволяє прискорити формування безпекових структур, необхідних для боротьби із загрозами безпеці та задля створення безпечного регіонального міжнародного середовища. Окрім того, накопичення значного досвіду регіональних проєктів є корисним в тому плані, що

досвід одних регіонів часто апробується іншими, а налагодження тісних прикордонних економічних контактів сприяє створення транскордонних виробничих комплексів, що є економічно доцільним та раціональним процесом розвитку регіональних просторів. А це, по-суті, є вже наочним проявом диференціації, з чого можемо робити висновок про розмивання чіткої межі між цими тенденціями та про їх дуже тісне переплетення і взаємодоповнення.

Висновки. Спираючись на проведений вище аналіз, можемо констатувати наявність різних причин активізації формування регіональних міжнародних систем. Поряд із такими наочними факторами, як створення вакууму сили в регіонах та доцільність економічної кооперації, важливими стали процеси універсалізації та фрагментації, а також еволюція загроз регіональній безпеці в сторону зростання кількості загроз та закріплення за окремими регіонами певних комплексів загроз, що є актуальними для більшості держав регіону. Ці фактори взаємно переплітаються, в результаті чого і виникають такі феномени, як регіоналізм, регіональна інтеграція та самоорганізація регіональних систем міжнародних відносин.

Список використаної літератури

1. Hettne B. Comparing Regionalisms: Implications for Global Development / Hettne B., Inotai A., Sunkel O. – New York : Palgrave Macmillan, 2001 – 326 p.
2. José Antonio Sanahuja. Del regionalismo abierto al regionalismo post-liberal. Crisis y cambio en la integración regional en América Latina y el Caribe / José Antonio Sanahuja // Anuario de la Integración de América Latina y el Gran Caribe – 2009 – № 7. – p. 11-55.
3. Kishore C. Dash. Regionalism in South Asia: Negotiating Cooperation, Institutional Structures / Kishore C. Dash – New York: Routledge, 2008 – 246 p.
4. Богатуров А. Д. Очерки теории и методологии политического анализа международных отношений / Богатуров А. Д., Косолапов Н. А., Хрусталева М. А. – М. : Научно-образовательный форум по международным отношениям, 2002. – 384 с.
5. Міжнародні системи і глобальний розвиток: підручник \ О. А. Коппель, Л. В. Губерський, В. А. Манжол та ін. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2008 – 711 с.
6. Lysgard H. To be or not to be a Region – Is That the Mid-Nordic Question? / Lysgard H. // Nordisk Samhalls geografiskt Tidskrift – 1997 – № 25 – p. 24-38.
7. Стивен Манн. Теория хаоса и стратегическое мышление [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://spkurdyumov.narod.ru/mann.htm>.
8. Константинов В. Ю. Регионализм та регионалізація в міжнародних відносинах: монографія. / В. Ю. Константинов – К. : ВПЦ «Київський університет», 2006. – 200 с.

THE FACTORS OF ACTIVIZATION OF REGIONAL INTERACTIONS IN INTERNATIONAL SYSTEM

Kovben M. M.

Post-graduate student at the Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University.
Scientific supervisor: Doctor of History, Professor Olena A. Koppel.

Abstract. *The reasons and factors of forming postbipolar regional international relations are being analyzed. The article researches into the problems of subjectivity transformation in the international system and the phenomena connected. The main reasons of development of regional international systems as autonomic macro political formations are determined. The article researches into connections between global and regional tendencies of international*

relations development, the influence of different international processes and economical determinants on structuring of states' connections on regional level.

Key words: *regional international system, development tendencies, regionalism, universalization.*

References

1. Hettne B. Comparing Regionalisms: Implications for Global Development / Hettne B., Inotai A., Sunkel O. – New York: Palgrave Macmillan, 2001 – 326 p.
2. José Antonio Sanahuja. Del regionalismo abierto al regionalismo post-liberal. Crisis y cambio en la integración regional en América Latina y el Caribe / José Antonio Sanahuja // Anuario de la Integración de América Latina y el Gran Caribe – 2009 – № 7. – p. 11-55.
3. Kishore C. Dash. Regionalism in South Asia: Negotiating Cooperation, Institutional Structures / Kishore C. Dash – New York : Routledge, 2008 – 246 p.
4. Bogaturov A. D. Ocherky' teory'y' y metodology'y polytycheskogo analyza mezhdunarodnykh otnosheny'j / Bogaturov A. D., Kosolapov N. A., Xrustalev M. A. – M. : Nauchno-obrazovatel'nyj forum po mezhdunarodnym otnosheny'yam, 2002. – 384 s.
5. Mizhnarodni sistemy i global'ny'j rozvytok: pidruchnyk / O. A. Koppel', L. V. Gubers'ky'j, V. A. Manzhol ta in. – K. : Vydavnycho-poligrafichny'j centr «Kiyivs'kyj universitet», 2008 – 711 s.
6. Lysgard N. To be or not to be a Region – Is That the Mid-Nordic Question? / Lysgard N. // Nordisk Samhalls geografiskt Tidskrift – 1997 – № 25 – r. 24-38.
7. Stiven Mann. Teoriya xaosa i strategicheskoe mishleny'e [Electronic resource]. – Rezhy'm dostupu: <http://sp-kurdyumov.narod.ru/mann.htm>.
8. Konstantynov V.Yu. Regionalizm ta regionalizaciya v mizhnarodnyx vidnosynac: monografiya. / V. Yu. Konstanty'nov – K.: VPC «Kiyivs'kyj universytet», 2006. – 200 s.

ФАКТОРЫ АКТИВИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ В МЕЖДУНАРОДНОЙ СИСТЕМЕ

Ковбень М. М.

Аспирант Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Научный руководитель: доктор исторических наук, профессор Коппель Е. А

Аннотация. *Анализируются причины и факторы развития постбиполярных региональных международных систем. В статье исследуются проблемы трансформации субъектности в международной системе и связанные с ними феномены. Определены основные причины развития региональных международных систем как автономных макрополитических образований. Исследуется взаимосвязь глобальных и региональных тенденций развития международных отношений, влияние разных международных процессов та экономических детерминант на структурирование взаимодействий государств на региональном уровне.*

Ключевые слова: *региональная международная система, тенденции развития, регионализм, универсализация.*

УДК 327

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ КНР ЯК ГЛОБАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ

Кононенко М. Г.

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

Науковий керівник: доктор історичних наук, професор Коппель О. А.

Анотація. *Присвячено важливій науковій проблемі – концептуально-теоретичним та практико-політичним аспектам реалізації КНР статусу відповідальної глобальної держави.*

Активізація зовнішньополітичної активності КНР супроводжується висуненням цілого ряду концепцій, які мають визначити головні орієнтири, форми та методи діяльності країни на міжнародній арені. Широко обговорюється формула «мирного розвитку» Китаю і заклик до створення «гармонічного світу». Процес самоусвідомлення Китаю свого статусу як глобальної держави був тривалим і складним.

Вихід Китаю на позиції відповідальної глобальної держави є закономірним наслідком розвитку країни. Китайські політологи з кінця 1990-х рр. приділяли значну увагу розробці концепції відповідальності Китаю як глобальної держави. В той же час ними підкреслюється обмежений характер цієї відповідальності, необхідність створення механізму справедливого розподілу відповідальності між державами у взаємозв'язку з факторами рівня їх розвитку, комплексної могутності, історичної відповідальності.

Найбільші протиріччя викликають питання щодо пріоритетної зони відповідальності Китаю, тобто відносно того, чи розглядає він себе лише як велика азійська держава, або зона його відповідальності розповсюджується на весь світ. Зовнішньополітична діяльність КНР свідчить, що вона орієнтується на поступове нарощування своєї міжнародної відповідальності з метою зміцнення не тільки регіональних, але й глобальних позицій.

Визначаються особливості формування нового світового порядку, його глобальної тенденції та їх значення для КНР. Особлива увага приділяється сучасним парадигмам розвитку КНР в умовах становлення нового світового порядку.

Ключові слова: *КНР, світовий порядок, сучасна міжнародна система, новий світовий порядок, суверенітет, глобальні тенденції, відповідальна глобальна держава.*

Постановка проблеми. З кінця 1990-х рр. представники китайської міжнародно-політичної науки почали приділяти особливу увагу розробці концепції відповідальності Китаю як глобальної держави. Розробка та практична реалізація національних глобально-орієнтованих стратегій розвитку є найактуальнішим питанням для кожної держави, як для України, так і Китаю. Його успішне вирішення безпосередньо залежить від розв'язання проблем методології та формування сучасних парадигм розвитку в умовах становлення нового світового порядку.

В ході процесу глобалізації в міжнародному житті стверджуються нові центри прийняття політичних рішень, здатні не просто впливати на правила «глобальної гри», але навіть визначати нові правила. В цьому контексті особливого значення набуває проблема

визначення ролі КНР в новому світовому порядку, виходу КНР на позиції відповідальної глобальної держави (*responsible global power*), що й зумовило **мету статті** – визначення особливостей та етапів реалізації Китаєм його зростаючої глобальної відповідальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Методологічні аспекти дослідження розглядаються у працях Е. Азроянца, І. Валлерстайна, М. Делягіна, Е. Кочетова, О. Неклесси, М. Косолапова, Ю. Павленка, С. Хантінгтона, М. Елмана, А. Кінга, Б. Шнайдера, Р. Робертсона, Х. Хондкера, тощо [10; 18; 20]. Теоретичні проблеми міжнародного порядку аналізуються, зокрема, у працях Е. Баталова, А. Богатурова, П. Циганкова, С. Шергіна, Л. Міллера, Д. Месснера, Дж. Розенау [2; 4; 7; 18; 19], проблеми формування світового порядку – у працях У. Грейдера, Ю. Давидова, С. Кортунова, В. Кувалдіна, В. Кулагіна, М. Лебедєвої, І. Лукашука, Ю. Пахомова, А. Уткіна, С. Федуняка, П. Циганкова, А.-М. Слоттер, Я. Тінбергена, Д. Хелда, Н. Хомського, китайських політологів Жень Чженде, Вань Гуана Лі Юаньчао, Лі Веньчжуя, Лю Ічана та ін. [8; 9; 14; 16; 21; 25; 26].

Ці та інші дослідження заклали фундамент для застосування методологічних принципів і підходів у рамках парадигми порядків до політологічного аналізу ролі в його формуванні окремих держав, зокрема Китаю.

Особлива увага в міжнародно-політичній науці приділяється зовнішній політиці КНР, розвитку відносин Китаю з провідними акторами сучасної міжнародної системи, зокрема США та РФ [1; 3; 5; 6; 9; 11; 12; 13; 15; 17; 22; 24]. В той же час майже поза увагою дослідників залишилися питання визначення місця КНР в сучасному міжнародному порядку.

Основні результати дослідження. В ХХ столітті ідеї світополітичного регулювання формувались в американо-європейській ліберально-інституалістській традиції, їх створювали західні ідеологи. Категорії «міжнародний порядок» («*international order*») та «світовий порядок» («*world order*») вводиться в науковий обіг на межі ХІХ-ХХ століття спочатку в європейській, а потім в американській політичній думці, що було пов'язано з визнанням необхідності раціонального планування політичних дій.

Категорія «міжнародний порядок» фіксує базові онтологічні ознаки міжнародних відносин, які найчастіше визначаються як система військово-політичних, політичних, економічних та інших відносин між державами та іншими учасниками світової політики, яка формує міжнародний порядок і взаємодію між акторами. У процесі наукових досліджень міжнародного порядку склалися реалістичний, правовий, інституціональний, транснаціональний, а також цивілізаційний підходи. Системний підхід до аналізу структури цього поняття дозволяє виокремити економічний, політичний, інформаційний та інші види порядку. Цілісність світу передбачає, що вони є взаємопов'язаними елементами порядку як системи, яка реалізує суперечливість світу на основі взаємозв'язку, взаємозалежності і цілісності людської цивілізації.

Питання формування «світового порядку» обговорювалось після закінчення Другої світової війни і пов'язувалося з необхідністю підпорядкування національного суверенітету світовій владі, тобто як устрій, що виникає внаслідок відмови кожного від абсолютного суверенітету з метою врахування загальнолюдських інтересів і цінностей. За іншим підходом, під порядком міжнародним розумілася організація міждержавних відносин, спрямована на забезпечення потреб основних міжнародних акторів, а під світовим порядком – організація міжнародних відносин, спрямована на забезпечення гегемонії одного з міжнародних акторів.

В умовах постбіполярності погляди на регулювання міжнародних відносин зазнали чималих змін, що в основному було пов'язано з переглядом структури світополітичної системи з початку 90-х рр. ХХ століття. Потрясіння тієї пори привели до інтенсифікації дис-

кусій навколо проблематики регулювання. Адже історично міжнародний порядок трансформувався в ході системних війн, функцією яких і була руйнація старого міжнародного порядку, що ставав перепорою на шляху формування нового порядку, необхідного для підтримки існування та подальшого розвитку міжнародної системи.

Базові принципи підтримки стабільності міжнародного порядку сьогодні намагаються переглянути. Найголовнішим принципом підтримки стабільності міжнародного порядку був принцип балансу сил. Але він працює лише в таких міжнародних системах, які мають чітку ієрархічну структуру, відбудовану на основі силових потенціалів наймогутніших держав. В результаті збільшення кількості складових елементів та їх взаємопов'язаності поміж собою трансформується сама структура системи і, відповідно, порядок, що в ній утворюється. Сучасна міжнародна система еволюціонує і ускладнюється за рахунок створення мереж і нових корелятивних взаємозв'язків між її елементами.

Одночасно з руйнацією біполярного світового порядку відбувається прискорений процес трансформації більш глобального Вестфальського порядку. З одного боку, держави – головні суб'єкти міжнародних відносин – перетворюються в структури, що продовжують діяти на світовій політичній арені як унітарні суверенні об'єднання, хоча насправді їх складові частини вже ввійшли до складу більших мережних утворень на кшталт ЄС і перестали функціонувати як внутрішньо цілісні одиниці. Країни світ-системного ядра вживають спроби доповнити звід правил і принципів, на яких ґрунтується сучасний міжнародний порядок.

Визначення підходів до формування нового світового порядку невід'ємно пов'язане з відповідним концептуальним баченням світової еволюції. На обрання лідерами світової політики тієї чи іншої ідеальної моделі світоустрою та стилю дій в глобальному соціополітичному середовищі впливає їх бачення моделі світового порядку в умовах посилення проявів кризи Вестфальської моделі світополітичної організації, головними ознаками якої є трансформація ролі держави та суверенітету держав. Змінена як за складом акторів та варіантів їх взаємодії, так і за механікою, практика взаємодій на міжнародній арені спонукає до пошуку концептуальних обґрунтувань обрання тієї або іншої моделі світового порядку, врядування спільними справами світової спільноти.

Кожний соціум має детермінуючий імператив отримати в міжнародному середовищі достатньо влади й можливостей самореалізації через механіку владних конфігурацій з метою створення та підтримки порядку, найбільш безпечного для власного буття. Натомість похідна дивергенція спрямовує рух соціумів до створення власної моделі, або до об'єднань чи груп, які мають споріднене бачення «ідеальної моделі» світоустрою, або, в випадку відсутності достатньої потужності для реалізації власної моделі, чи власного бачення такої моделі, до сполучень із сильним лідером чи лідерами, що мають таке власне бачення. За тенденції посилення конфліктної опозиційності лідерській парадигмі побудови глобального світоустрою її перестають сприймати як інтеграційний імператив, що призводить до необхідності або чергової парадигмальної модифікації лідерської моделі, або самого лідера структурно-системних побудов на міжнародній арені, чи зміни лідерської моделі взагалі.

Виникають «незахідні» альтернативні моделі світового порядку. Робиться виклик тим механізмам регулювання порядку, котрі були закладені у західному світі, з'являється усе більша кількість їхніх альтернатив. До участі в його підтриманні, в якій раніше були задіяні держави західної цивілізації, залучаються і інші цивілізаційні центри, зокрема КНР. Нових гравців об'єднують спільні погляди відносно характеру сучасної системи міжнародних відносин та прагнення брати на себе зростаючу долю відповідальності за міжна-

родні справи, до встановлення багатопольярного світового порядку, неприйняття американської гегемонії. Політичні сили цих держав намагаються осмислити як нові загрози глобального характеру, так і внутрішні виклики розвитку їх країн з метою знайдення ефективних шляхів поєднання трансформації суспільства, розвитку економіки з дієвою зовнішньополітичною стратегією.

Серед держав, які проти однопольярного світового устрою, нові зростаючі потужні гравці з Азії, у першу чергу Китай. І не тільки тому, що він сам може претендувати на роль окремого силового полюсу у новій розстановці сил, але й тому, що у його традиційній світоглядній доктрині існують свої підходи до можливого міжнародного порядку, який має шанувати цінності інших цивілізацій. Китайська цивілізація є носієм власної системи моральних і суспільних цінностей, які зовсім не потребують підкорення принципам, продиктованим Заходом. Окрім того, він прагне бути вільним у впровадженні власного зовнішньополітичного курсу. Виникають «незахідні» альтернативні моделі світового порядку. Робиться виклик тим механізмам регулювання порядку, котрі були закладені у західному світі з'являється усе більша кількість їхніх альтернатив. До участі в його підтриманні, в якій раніше були задіяні держави західної цивілізації, залучаються і інші цивілізаційні центри, зокрема КНР.

Внаслідок цього особливого значення набуває дослідження місця КНР в новому світовому порядку, тобто її активного залучення до рішення всього комплексу глобальних проблем – від підтримання глобального миру та регулювання кризових ситуацій до проблематики економічного співробітництва та торгівлі, забезпеченням продовольчої, енергетичної, екологічної, інформаційної безпеки, протидії міжнародному тероризму, боротьбі з розповсюдженням ЗМЗ, з епідеміями та стихійними лихами, тобто в упорядкуванні процесів на всіх рівнях людської діяльності, що є віддзеркаленням інтересів всього людства за відсутності єдиної сили, що забезпечує загальну згоду. У Спільній китайсько-російській декларації про міжнародний порядок у XXI столітті від 30 червня 2005 року було підтверджено прихильність сторін до формування нового справедливого і раціонального світопорядку, заснованого на верховенстві міжнародного права, багатосторонніх підходах, рівності і взаємній повазі, підвищенні ролі ООН у світовій політиці, неприпустимості претензій на монополію у світових справах, поділу держав на провідні й другорядні, нав'язування ззовні моделей суспільного розвитку, застосування подвійних стандартів» [23].

В політичному лексиконі КНР затверджується термін «багатосторонність» (мультилатералізм, добяньчжуї), який передбачає орієнтацію в міжнародних відносинах на взаємне врахування інтересів, діалог і співробітництво і розглядається як оптимальний варіант еволюції багатопольярності, який потребує залучення до прийняття рішень не тільки великих держав, але й якомога більшого кола держав і міжнародних організацій.

Китай, який на думку експертів до 2025 р. може стати найбільшою за розмірами економічною потугою світу, починає прагнути до більш активної участі в управлінні світовою системою в торговій, валютній, стратегічній сферах. Відбувається поступове самоусвідомлення Китаєм свого статусу, розробка концепції його відповідальності як глобальної держави. На першому етапі – від закінчення холодної війни до 1997 року - глобальна відповідальність розглядалась лише як довгострокова перспектива, зберігалася нерішучість при прийнятті на себе конкретних міжнародних зобов'язань, адекватних зростаючій могутності. КНР заявляв про підтримку існуючого міжнародного порядку, хоча і висловлював прагнення до сприяння його переформатуванню в справедливий, багатосторонній демократичний порядок нового типу. Основні положення такого підходу

знайшли відображення в «Російсько-китайській спільній декларації щодо багатопольярного світу та формування нового міжнародного порядку» від 23 квітня 1997 року.

На другому етапі – від 1997 до 2001 року (терористичні атаки проти США) Китай починає орієнтуватись на поступове нарощування своєї міжнародної відповідальності з метою укріплення власних глобальних та регіональних позицій, що реалізується в його практичній діяльності на міжнародній арені. Цьому сприяли економічні кризи в Південно-Східній Азії та Росії, які продемонстрували масштаби нових економічних загроз. Світове співтовариство позитивно оцінило заходи Китаю по протидії азійській фінансовій кризі. Після цього в офіційному політичному лексиконі Китаю починає використовуватись самоідентифікація як «відповідальної глобальної держави» (в політичному лексиконі така характеристика почала з'являтися з 1999 року, зокрема в збірнику «Дипломатія Китаю») [22, с. 19]. Ця концепція з кінця 1990-х рр. активно розробляється в китайській міжнародно-політичній науці і зміст її полягав в поступовому збільшенні внеску і ступеню участі країни в глобальній та регіональній діяльності, що є як наслідком зростаючої могутності КНР, так і результатом взаємодії національних інтересів КНР і очікувань від неї світового співтовариства.

На третьому етапі, починаючи з 2001 року, Китай фактично завершує попередню адаптацію до свого статусу глобальної відповідальної держави. Нові підходи китайського керівництва були доктринально оформлені в таких документах, як «Концепція національної оборони» (редакція 2004 і 2006 р.), «Меморандум про нову концепцію безпеки» (2002 р.), «Декларація Китаю і АСЕАН про співробітництво в галузі нетрадиційної безпеки» (2002 р.), які базувались на концепції багатопольярності та забезпеченні комплексної безпеки всіх країн світу [16, с. 27-28]. Керівництво КНР послідовно пропагує концепцію «гармонічного світу» в своєму зовнішньополітичному курсі, засновану на ідеї мирного шляху розвитку країни, яку було проголошено головою КНР Ху Цзіньтао в 2005 році.

На наступному етапі політика КНР зазнає змін, пов'язаних з наслідками світової економічної кризи і подальшим зростанням його абсолютної та відносної економічної могутності. Китай остаточно ідентифікує себе як відповідальна держава, переміщується його зовнішньополітична опора з країн, що розвиваються, на так звані «країни швидкого розвитку», перш за все формат БРІКС. Трансформація Китаю з регіонального в глобального актора знайшла відображення в статті члена Держради КНР Дай Біньго (грудень 2010 р.), Білій книзі Держради «Мирний розвиток Китаю» (вересень 2011 р.), в матеріалах XVIII з'їзду КПК (листопад 2012 р.). Зовнішньополітичний курс КНР зберігає свій глобальний характер, було підтверджене прагнення «приймати більш активну участь в міжнародних справах, грати роль відповідальної держави» [22, с. 134].

Висновки. Таким чином, становлення Китаю як відповідальної глобальної держави і відповідні зміни у його зовнішньополітичному курсі відбуваються як діалектичний процес взаємодії тенденцій збереження поступальності і оновлення в істотних рисах.

Перехід від однополярного світу до більш складного поліцентричного буде дуже складним. США будуть намагатись зберегти свою роль, тому що в найближчому майбутньому вони будуть переважати інші країни за багатьма параметрами – військовому, інформаційному, науково-технічному потенціалу. США будуть залишатись лідируючою державою, але їх лідерство буде піддаватись ерозії, зокрема з боку КНР. Багато західних дослідників вбачають в підйомі Китаю загрозу посилення їх експансіоністських прагнень.

Порядок формується не всіма елементами міжнародної системи, а декількома найпотужнішими за сукупним потенціалом державами, або державою, яка досягла рівня гегемону. В сучасному світі Сполучені Штати продовжують випереджати решту держав за

кількісними показниками військової могутності. В той же час подальше політичне послаблення США призводить до змін в ієрархії сучасної міжнародної системи. Такі зміни викликані і посиленням ролі інших держав, зокрема Китаю. На сучасному етапі Китай є однією з найбільш динамічних держав, що розвиваються, що неминуче призводить до зміни його ролі в системі міжнародних відносин як на глобальному, так і на регіональному рівнях. Швидкі темпи економічного зростання і активне залучення до світової господарської системи обумовили процес перетворення КНР з регіонального лідера в одну з провідних світових держав, в глобальну державу. Китай буде і надалі продовжувати цю політику, виходячи з необхідності захисту своїх зовнішньополітичних геополітичних інтересів.

Список використаної літератури

1. Бажанов Е. П. Китай: от Срединной империи до сверхдержавы XXI века / Е. П. Бажанов. – М : Известия, 2007. – 351 с.
2. Баталов Э. Я. Мировое развитие и мировой порядок / Э. Я. Баталов. – [Б. г.]: Рос. полит. энцикл., 2005. – 376 с.
3. Бергер Я. Китайская модель развития / Я. Бергер // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 9. – С. 73-81.
4. Богатуров А. Современный международный порядок [Электронный ресурс] / Богатуров А. // – Режим доступа <http://www.intertrends.ru/one/001.htm>.
5. Взаимодействие России с Китаем и другими партнерами по Шанхайской организации сотрудничества / Ин-т Дальнего Востока РАН; отв. ред. А. В. Болятко. – М. : [б. и.], 2008. – 179 с.
6. Галенович Ю. М. Китайская мозаика: сборник статей о современном Китае / Ю. М. Галенович; Ин-т Дальнего Востока РАН. – М. : [б. и.], 2009. – 415 с.
7. Глобалізація і сучасний міжнародний процес / за заг. ред. проф. Б. Гуменюка і проф. С. Шергіна. – К. : Університет «Україна», 2009. – 508 с.
8. Головченко В. І. Майбутній світоустрій очима китайських фахівців і Україна // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. Випуск 42 (у двох частинах). Частина II. С. 3-11.
9. Гуанкай Сюн. Всеобъемлющая концепция национальной безопасности Китая / Сюн Гуанкай // Россия в глобальной политике. – 2009. – Т. 7. – № 3. – С. 92-98.
10. Кинг А. Первая глобальная революция. Доклад Римского клуба / А. Кинг, Б. Шнайдер. – М.: Издательство «Прогресс», 1991.
11. Китай в мировой и региональной политике: история и современность. Вып. 13 (специальный): Основные особенности современного внутри- и внешнеполитического курса китайского руководства и их влияние на образ России в Китае / Ин-т Дальнего Востока РАН; сост. Е. И. Сафронова. – М. : [б. и.], 2008. – 274 с.
12. Китай. Проблемы гармоничного и устойчивого развития / Ин-т Дальнего Востока РАН, Центр научной информации и документации; отв. ред. В. Г. Ганшин, П. М. Кожин. – М. : [б. и.], 2009. – 95 с.
13. Китайские исследователи-американисты об особенностях современной фазы развития отношений между Китаем и США / Ин-т Дальнего Востока РАН; отв. ред. Е. Н. Румянцев, П. М. Кожин. – М. : [б. и.], 2008. – 86 с.
14. Китайские политологи о новом балансе сил в мире: «послеолимпийская эпоха» и российско-китайские отношения / Ин-т Дальнего Востока РАН, Центр научной информации и документации; сост. В. Н. Барышников. – М. : [б.и.], 2009. – 92 с.

15. Китайские политологи об отношениях КНР с Россией и США (оценки и прогнозы) / Ин-т Дальнего Востока РАН, Центр научной информации и документации; отв. ред. В. Г. Ганшин и др. – М. : [б. и.], 2010. – 138 с. – (Экспресс-информация; № 3).
16. Колдунова Е. В. Сравнительный анализ региональных особенностей новых угроз безопасности: учеб. пособие / Е. В. Колдунова. – М. : Проспект, 2010. – 128 с.
17. 60 лет Китайской Народной Республики: итоги и перспективы / Я. М. Бергер, М. Л. Титаренко, В. Я. Портяков и др. // Проблемы Дальнего Востока. – 2009. – № 5. – С. 80–120.
18. Международный порядок в начале XXI века / Ин-т политики и деловых коммуникаций; под общ. ред. Г. Г. Гольдина, Л. О. Терновой. – М. : Интердиалект +, 2008. – 170 с.
19. Месснер Д. Архитектура мирового порядка / Д. Месснер // Междунар. политика. – 1998. – № 11.
20. Неклесса А. quodro Ordo современного мира. Мегатренды мирового развития [Электронный ресурс] / А. Неклесса. – Режим доступа: http://www.knogg.net/2001_009.htm.
21. Панченко М. Ю. Реалистическая парадигма международного порядка / М. Ю. Панченко // Полис. – 2009. – № 5. – С. 6-17.
22. Портяков В. Я. Становление Китая как ответственной глобальной державы : монография / В. Я. Портяков. – М. : ИДВ РАН, 2013. – 240 с.
23. РФ и КНР подпишут декларацию о международном порядке в XXI веке // Риановости. – 2005. – 30 июня [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russianwinter.rian.ru/politics/20050630/40817478.html>.
24. Титаренко М. Л. Геополитическое значение Дальнего Востока. Россия, Китай и другие страны Азии / М. Л. Титаренко; Ин-т Дальнего Востока РАН. – М. : Памятники исторической мысли, 2008. – 623 с.
25. Уткин А. И. Мировой порядок XXI века / А. И. Уткин. – М. : ЭКСМО, 2002. – 512 с.
26. Мир без полюсов? / А. Уткин // Полит. класс. – 2009. – № 4. – С. 59-76.

THE FORMATION OF THE CONCEPT OF RESPONSIBILITY OF CHINA AS A GLOBAL POWER

Kononenko M.

PhD student of the Institute of International Relations of National Taras Shevchenko University of Kyiv.
Scientific supervisor: Doctor of History, Professor Olena A. Koppel.

Abstract. *Dedicated to such an important issue as conceptual, theoretic and political aspects of Chinese global state status realization.*

The emergence of China to the position of responsible global power has become as a result of a country's development. Chinese political analysts have devoted more attention since the late 1990s to the elaboration of the concept of the responsibility of China as a global power. The concept of «peaceful rise» of China and the formula of «peaceful development» have evoked broad response.

The foreign policy activity of China is accompanied by putting forward a number of concepts, which are aimed at showing the world community the main targets, forms and methods of the country's activity in the international arena.

There is a certain contradiction in the problem of the priority zone of China's responsibility, that is, the problem of whether China regards itself as an Asian power or as a global power.

Characteristics of new world order formation, its global trends and tendencies and their di-

rect influence on China are being defined as well. Special attention is being paid to Chinese development paradigms in conditions of new world order composition. The process of China's perception of its status as a global power was long and difficult. China has agreed with its self-identification as a responsible global power.

Key words: *China, world order, modern international system, new world order, sovereignty, global tendencies, responsible global state.*

References

1. Bazhanov E. P. Kitay: ot Sredinnoy imperii do sverhderzhavyy XXI veka / E. P. Bazhanov. – M.: Izvestiya, 2007. – 351 s.
2. Batalov E. Ya. Mirovye razvitiye i mirovoy poriyadok / E. Ya. Batalov. – [B. g.]: Ros. polit. entsikl., 2005. – 376 s.
3. Berger Ya. Kitayskaya model razvitiya / Ya. Berger // Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya. – 2009. – № 9. – S. 73-81.
4. Bogaturov A. Sovremennyy mezhdunarodnyy poriyadok [Elektronnyy resurs] / Bogaturov A. // – Rezhim dostupa <http://www.intertrends.ru/one/001.htm>.
5. Vzaimodeystvie Rossii s Kitaem i drugimi partnerami po Shan'haijskoy organizatsii sotrudnichestva / In-t Dal'nego Vostoka RAN; otv. red. A. V. Bolyatko. – M.: [b. i.], 2008. – 179 s.
6. Galenovich Yu. M. Kitayskaya mozaika: sbornik statey o sovremennom Kitae / Yu. M. Galenovich; In-t Dal'nego Vostoka RAN. – M.: [b. i.], 2009. – 415 s.
7. Globalizatsiya i suchasnyy mlzhnarodnyy protses / za zag.red.prof. B. Gumenyuka i prof. S. Shergina. – K.: Univerситет «Ukrayina», 2009. – 508 s.
8. Golovchenko V. I. Maybutnyy svitoustroystvo ochima kitayskikh fahivtsiv I Ukrayina // Aktualnyye problemy mlzhnarodnykh vldnosin: Zbirnik naukovih prats. Vipusk 42 (u dvoh chastinah). Chastina II. S. 3-11.
9. Guankay Syun. Vseob'emlyushchaya kontseptsiya natsionalnoy bezopasnosti Kitaya / Syun Guankay // Rossiya v globalnoy politike. – 2009. – T. 7. – № 3. – S. 92-98.
10. King A. Pervaya globalnaya revolyutsiya. Doklad Rimskogo kluba / A. King, B. Shnyder. – M.: Izdatelstvo «Progress», 1991.
11. Kitay v mirovoy i regionalnoy politike: istoriya i sovremennost. Vyip. 13 (spetsialnyy): Osnovnyye osobennosti sovremennogo vnutri- i vneshnepoliticheskogo kursa kitayskogo rukovodstva i ih vliyanie na obraz Rossii v Kitae / In-t Dal'nego Vostoka RAN; sost. E. I. Safronova. – M.: [b. i.], 2008. – 274 s.
12. Kitay. Problemyi garmonichnogo i ustoychivogo razvitiya / In-t Dal'nego Vostoka RAN, Tsentr nauchnoy informatsii i dokumentatsii; otv. red. V. G. Ganshin, P. M. Kozhin. – M.: [b. i.], 2009. – 95 s.
13. Kitayskie issledovateli-amerikanisty ob osobennostyah sovremennoy fazyi razvitiya otnosheniy mezhdru Kitaem i SShA / In-t Dal'nego Vostoka RAN; otv. red. E. N. Rumyantsev, P. M. Kozhin. – M.: [b. i.], 2008. – 86 s.
14. Kitayskie politologi o novom balanse sil v mire: «posleolimpiyskaya epoha» i rossiysko-kitayskie otnosheniya / In-t Dal'nego Vostoka RAN, Tsentr nauchnoy informatsii i dokumentatsii; sost. V. N. Baryshnikov. – M.: [b. i.], 2009. – 92 s.
15. Kitayskie politologi ob otnosheniyah KNR s Rossiei i SShA (otsenki i prognozy) / In-t Dal'nego Vostoka RAN, Tsentr nauchnoy informatsii i dokumentatsii; otv. red. V. G. Ganshin i dr. – M.: [b. i.], 2010. – 138 s. – (Ekspress-informatsiya; № 3).
16. Koldunova E. V. Sravnitelnyy analiz regionalnykh osobennostey novykh ugroz bezopasnosti: ucheb. posobie / E. V. Koldunova. – M.: Prospekt, 2010. – 128 s.
17. 60 let Kitayskoy Narodnoy Respubliki: itogi i perspektivy / Ya. M. Berger, M. L. Titarenko, V. Ya. Portyakov i dr. // Problemyi Dal'nego Vostoka. – 2009. – № 5. – S. 80-120.
18. Mezhdunarodnyy poriyadok v nachale XXI veka / In-t politiki i delovyykh kommunikatsiy; pod obsch. red. G. G. Goldina, L. O. Ternovoy. – M.: Interdiialekt, 2008. – 170 s.
19. Messner D. Arhitektura mirovogo poriyadka / D. Messner // Mezhdunar. politika. – 1998. – № 11.
20. Neklessa A. quodro Ordo sovremennogo mira. Megatrendy mirovogo razvitiya [Elektronnyy resurs] / A. Neklessa. – Rezhim dostupa: http://www.knogg.net/2001_009.htm.
21. Panchenko M. Yu. Realisticheskaya paradigma mezhdunarodnogo poriyadka / M. Yu. Panchenko // Polis. – 2009. – № 5. – S. 6-17.
22. Portyakov V. Ya. Stanovleniye Kitaya kak otvetstvennoy globalnoy derzhavyy: monografiya / V. Ya. Portyakov. – M.: IDV RAN, 2013. – 240 s.
23. RF i KNR podpishut deklaratsiyu o mezhdunarodnom poriyadke v HHI veke // Rianovosti. – 2005. – 30 iyunya [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.russianwinter.rian.ru/politics/20050630/40817478.html>.

24. Titarenko M. L. Geopoliticheskoe znachenie Dalnego Vostoka. Rossiya, Kitay i drugie strany Azii / M. L. Titarenko; In-t Dalnego Vostoka RAN. – M. : Pamyatniki istoricheskoy myisli, 2008. – 623 s.
25. Utkin A. I. Mirovoy poriyadok XXI veka / A. I. Utkin. – M. : EKSMO, 2002. – 512 s.
26. Mir bez polyusov? / A. Utkin // Polit. klass. – 2009. – № 4. – S. 59-76.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КНР КАК ГЛОБАЛЬНОЙ ДЕРЖАВЫ

Кононенко М. Г.

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

Научный руководитель: доктор исторических наук, профессор Коппель Е. А.

Аннотация. *Посвящается важной научной проблеме – концептуально-теоретическим и практико-политическим аспектам реализации КНР статуса ответственной глобальной державы.*

Активизация внешнеполитической активности КНР сопровождается выдвиганием целого ряда внешнеполитических концепций, призванных определить основные ориентиры, формы и методы деятельности страны на международной арене. Широко обсуждалась формула «мирного развития» страны и призыв к созданию «гармоничного мира». Процесс осознания Китаем своего статуса как глобальной державы был длительным и сложным.

Выдвижение Китая на позиции ответственной глобальной державы является закономерным результатом развития страны. Китайские политологи с конца 1990-х гг. уделяли значительное внимание разработке концепции ответственности Китая как глобальной державы. В то же время ими подчеркивался ограниченный характер этой ответственности, необходимость создания механизма справедливого распределения ответственности между государствами в зависимости от факторов уровня их развития, комплексной мощи, исторической ответственности.

Наибольшие противоречия вызывают вопросы определения приоритетной зоны ответственности Китая, то есть в отношении того, рассматривает ли он себя только в качестве великой азиатской державы, или же зона его ответственности распространяется на весь мир. Внешнеполитическая деятельность КНР свидетельствует, что она ориентируется на постепенное наращивание своей международной ответственности не только на региональных, но и на глобальных позициях.

В статье обозначены особенности формирования нового мирового порядка, его глобальные тенденции и их значение для КНР. Особое внимание уделяется современным парадигмам развития КНР в условиях становления нового мирового порядка.

Ключевые слова: *КНР, мировой порядок, современная международная система, новый мировой порядок, суверенитет, глобальные тенденции, ответственная глобальная держава.*

УДК 327

ИОРДАНО-ИЗРАИЛЬСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Мохамад Аль-Файез

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

Научный руководитель: профессор Коппель Е. А.

Аннотация. В статье анализируются исторические предпосылки и текущий статус иордано-израильских отношений в контексте региональной нестабильности в регионе. Статья раскрывает важнейшие проблемы, которые создали препятствия на пути к миру, предлагает методы преодоления этих препятствий, и рассматривает влияние иордано-израильских отношений на поиск всеобъемлющего мира в регионе. Хотя исследование фокусируется в основном на отношениях Иордании с Израилем, оно раскрывает позицию и участие многих мировых государств в проблеме арабо-израильского урегулирования.

Отношения Иордании с Израилем являются хорошей парадигмой для анализа: две страны сотрудничали на региональном уровне по вопросам безопасности, торговли, воды и некоторых совместных предприятий и инфраструктурных проектов, однако, мирные отношения между государствами не распространились на общественность.

В работе также исследуется влияние трансформационных процессов Ближнего Востока на внешнюю политику Иордании и на иордано-израильские отношения.

Ключевые слова: Иордания, Израиль, Ближний Восток, арабо-израильский конфликт, палестинская проблема, хашимиты.

Ситуация, которая сложилась на Ближнем Востоке в последние несколько лет, характеризуется геополитической трансформацией региона, событиями так называемой «арабской весны», сменой консервативных режимов, социально-политической дестабилизацией арабского мира, приходом к власти новых сил, которые нередко оказываются склонными к радикализму или реваншизму, возникновением новых угроз региональной безопасности вследствие разрастания внутренних вооруженных конфликтов. Актуальность исследования иордано-израильских отношений в условиях глобальной и региональной нестабильности обусловлена значением ближневосточного региона в мировой политике и экономике, местом арабо-израильского конфликта в структуре современных конфликтов и его влиянием на международную и региональную безопасность, значением иорданского направления в общем процессе мирного урегулирования конфликта на Ближнем Востоке, особой ролью Иорданского Хашимитского Королевства в региональных международных отношениях, а также заинтересованностью мирового сообщества в формировании стабильной системы безопасности на Ближнем Востоке.

Дестабилизация ближневосточного региона и неурегулированность арабо-израильского конфликта актуализирует изучение опыта реализации иордано-израильских отношений, которые прошли разные этапы развития, однако в целом характеризовались мирным и компромиссным характером. Для Украины, внешняя политика которой предусматривает несколько приоритетных направлений, может оказаться полезным опыт балансирования Иордании в треугольнике «арабский мир – палестинцы – Израиль».

Иордания стала второй после Египта арабской страной, подписавшей 26 октября 1994 года мирный договор с Израилем. Подписание этого документа стало важной вехой на пути к общему и справедливому миру на Ближнем Востоке. С подписанием мирного договора с Израилем Иордания окончательно утвердила свою роль одного из лидеров ближневосточного договорного процесса.

Таким образом, базовыми факторами актуальности являются активность дипломатии Иордании на Ближнем Востоке и ее вовлеченность в решение палестинской проблемы. Иордания – государство, внешнеполитические действия которого локализуются на мезо-уровне системы международных отношений, в ближневосточном геополитическом пространстве.

Целью статьи является выявление влияния иордано-израильских отношений на региональные международные отношения на основе определения специфики позиции Иордании по проблеме арабо-израильского урегулирования.

Проблема арабо-израильского урегулирования достаточно глубоко изучена в украинской, арабской и западной международно-политической науке. Среди украинских ученых следует выделить Б. Парахонского, Е. Коппель, В. Шведа, О. Воловича, Н. Несука [5]. В Российской Федерации эти проблемы освещаются в работах Е. Примакова, А. Бакланова, В. Гусарова, А. Єгорина, А. Новикова, В. Сажина [1; 2; 3] и др. В то же время отсутствует комплексный анализ иордано-израильских отношений в условиях региональной нестабильности.

Позиция Иордании по палестинской проблеме, ключевой проблемой ближневосточного урегулирования, всегда отличалась от позиции остальных арабских государств, что объяснялось ее «особыми отношениями» с палестинцами. Палестинская проблема для Иордании является проблемой не только ее внешней, но и внутренней политики, поскольку палестинцы составляют более половины населения страны.

Сущность палестинской проблемы заключалась первоначально в межобщинном конфликте на территории Палестины между палестинскими арабами и евреями, затем – в этнополитическом и этнотерриториальном противостоянии между Израилем и палестинцами. На всех этапах эволюции палестинской проблемы теоретически возможными были три варианта ее решения: создание палестинского государства; так называемый «израильский вариант», то есть автономия палестинцев в составе Израиля; так называемый «иорданский вариант», то есть вхождение части Палестины в состав Иордании (т. н. план Абдаллаха-Хусейна) [7, с. 17-18; 11, с. 9-10].

Варианты реализации «иорданского варианта» в ходе эволюции арабо-израильского конфликта предполагали разные формы включения части Палестины в состав Иордании.

В условиях региональной и глобальной нестабильности и отсутствия реальных перспектив для возобновления палестино-израильского диалога израильское общественное мнение почти наверняка будет склоняться к ужесточению позиции по палестинской проблеме. Ряд правых политиков начинают вновь пропагандировать «иорданский вариант» решения палестинской проблемы. Абсолютно очевидно, что для Израиля этот вариант является крайне удобным, учитывая тот факт, что в случае его реализации практически все компоненты палестинской проблемы, включая проблему палестинских беженцев и противоречия внутри палестинской администрации, предстояло бы решать Иордании.

Эволюцию «плана Абдаллаха-Хусейна» необходимо рассматривать с учетом его исторического контекста. В начале XX века была выдвинута идея создания единого арабского государства (Арабского Халифата) [6, с. 144-147].

История Иордании теснейшим образом связана с соседними арабскими странами. Современные Сирия, Иордания, Ливан и Палестина представляли собой единый географиче-

ческий и культурно-исторический комплекс под общим названием «Великая Сирия», южными частями которой были Палестина и Восточный берег реки Иордан (Заиорданье). Обитавшие там собственно в Иордании племена, с учетом климатических условий, вели, в отличие от ее соседей-земледельцев, кочевой образ жизни и занимались скотоводством. Когда эти территории вошли в состав Арабского Халифата, западная часть отошла к району Палестины, а Заиорданье экономически и политически примыкало к Северной Аравии [9].

Основные границы на Ближнем Востоке сложились по итогам Первой мировой войны. В соглашении Сайкс-Пико (май 1916 г.) между Францией и Великобританией впервые был употреблен термин «Трансиордания» как часть «зоны В», которая должна была войти в сферу влияния Великобритании, в отличие от Палестины, территорию которой планировалось разделить – меньшая часть отходила Лондону, а большая должна была отойти под международное управление.

Одновременно Великобритания вела активные переговоры с правителем Мекки, хранителем святых мест ислама шерифом Хусейном аль-Хашими, главой династии Хашимитов. Еще в 1914 году его сын Абдаллах, будущий правитель Трансиордании, дед короля Иордании Хусейна и прадед нынешнего короля Абдаллаха, вел переговоры с представителями Великобритании о создании единого арабского государства, в которое должна была войти и Великая Сирия, включая Заиорданье, в обмен на восстание арабов против Османской империи (соглашение «Мак-Магона-Хусейна») [6, с. 144].

В 1918 году Иордания была освобождена от османского контроля войсками Фейсала, брата будущего эмира Трансиордании Абдаллаха и будущего короля Ирака. Уже в 1920 году Великобритания встала на путь отделения Трансиордании от Палестины, которая должна была находиться под международным управлением и создания там отдельной администрации. Создавая эмират Трансиордания под управлением Абдаллаха аль-Хашими с населением около 300 тысяч человек, большую часть которых составляли кочевники, Великобритания рассматривала его как буферное государство между французскими владениями, Аравийским полуостровом и Палестиной, а также стремилась ограничить сферу распространения декларации Бальфура, а в будущем – создать убежище для палестинцев, которые будут вытесняться со своих территорий.

После окончания Второй мировой войны Великобритания была вынуждена пересмотреть свои отношения с Палестиной. Американский дипломат Остина, определяя роль Иордании в политике Лондона по палестинской проблеме, писал, что Англия «открыто уйдет из Палестины только для того, чтобы вернуться туда через заднюю дверь, при помощи Абдаллаха (короля Трансиордании), который попытается захватить такую часть территории Палестины, которую сможет» [10, р. 112].

В январе 1948 года в Лондоне состоялось совещание по Палестине, в котором приняли участие представители Великобритании, Иордании (премьер-министр Абу-аль-Худа, министр иностранных дел Фавзи аль-Мульки) и командующий Арабским легионом генерал Д. Глабб. Предметом обсуждения стал так называемый «план Моррисона» (июль 1946), который предусматривал раздел Палестины на 4 административные зоны: арабскую, еврейскую, район Иерусалима под международным контролем, район аль-Накаб, который будет пользоваться автономией в рамках двуединого государства [10, 31. 07. 1946 Vol. 426, Col. 966-974, Ctd. 7044].

Иордания предложила план создания двуединого арабо-еврейского государства с пропорциональным представительством евреев и арабов в правительстве. Арабские страны предлагали свой план решения палестинской проблемы, основанный на создании единого палестинского государства с демократической конституцией, предусматривающей

право пропорционального представительства всех общин, но так, чтобы число еврейских депутатов не превышало одной трети, прекращение еврейской эмиграции в Палестину и сохранение действующих ограничений на передачу земельной собственности от арабов к евреям.

Таким образом, позиция Иордании отличалась от позиции остальных арабских стран. Когда в марте 1947 года Совет Лиги Арабских Государств (ЛАГ) принял резолюцию, призывающую арабские страны к единству в палестинском вопросе, Иордания сделала оговорку, смысл которой заключался в том, что она хотела бы сохранить за собой право «свободных и независимых действий» ввиду особых отношений с Палестиной и географической близости [7, р. 154].

С 1947 году король Иордании Абдаллах вел тайные переговоры с еврейскими представителями, в частности с Голдой Меир, на которых выразил желание присоединить к Иордании ту часть Палестины, которая в соответствии с резолюцией ГА ООН 181/П отводилась под палестинское государство. [4, с. 53-54]. На встрече короля Абдаллаха с Голдой Меир 10-11 мая 1948 года он добивался территориальных уступок от будущего еврейского государства в обмен на его признание [4, с. 53-54].

«План Бернадотта», предусматривавший создание конфедерации Восточной Иордании и Палестины, «координацию внешней политики и мероприятий по общей обороне» между еврейским государством и Иорданией, учитывал пожелания Абдаллаха. Как отмечал Бернадотт, «исторические связи Иордании с Палестиной очень длительные, поэтому необходимо объединить арабскую часть Палестины с Трансиорданией, а также пересмотреть границы Иордании и Палестины с соседними арабскими государствами».

В июле 1948 года арабские страны вели переговоры о будущем статусе Палестины, которые завершились созданием 20 июля 1948 года «правительства всей Палестины». Оно было признано всеми арабскими странами, кроме Иордании.

После провозглашения создания государства Израиль воинские формирования арабских стран были подчинены Абдаллаху, иорданские войска вступили в Иерусалим, а 15 октября 1948 года Абдаллах был провозглашен королем Палестины. Абдаллах созвал палестинский конгресс в Аммане 1 октября 1948 года и предложил палестинцам иорданскую защиту. В ноябре 1948 Абдаллах заявил, что «дальнейшая борьба в Палестине бесполезна». Возобновились секретные переговоры с Израилем, с ноября 1948 по февраль 1950 года Иорданию посетило 12 израильских делегаций.

Было заключено перемирие с Израилем, а 17 декабря 1949 года в Аммане было провозглашено объединение Иордании и арабской части Палестины в единую Хашимитскую Иорданию. В апреле 1950 года аннексия Иорданией Палестины была одобрена иорданским парламентом, а несколькими днями спустя ее признала Великобритания, распространив на всю территорию действие англо-иорданского договора 1948 года. Такое решение мотивировалось как политическими соображениями (обеспечение безопасности региона), так и экономическими – невозможностью существовать самостоятельно арабской части Палестины.

Великобритания позитивно оценила аннексию Палестины. От лица Великобритании гарантировалось невмешательство США в дела Иордании, связанные с аннексией части Палестины.

Отношение короля Абдаллаха к палестинской проблеме и его принципиальная готовность разрешить ее мирным путем привела к конфронтации с другими арабскими странами. 24 февраля 1950 года было парафировано тайное соглашение между Израилем и Иорданией. Однако один из членов иорданской делегации бежал в Египет и сделал это соглашение достоянием гласности. Это вызвало резко негативную реакцию арабских стран

и части населения Иордании. 20 июля 1950 года король Абдаллах был убит палестинцем Мустафой Шукри на глазах у его внука, будущего короля Иордании Хусейна.

Таким образом, после первой арабо-израильской войны 1948-1949 гг. и подписания перемирия с Израилем (3 апреля 1949 г.) в декабре 1949 года было провозглашено объединение Иордании и арабской части Палестины в единую Хашимитскую Иорданию во главе с королем Абдаллахом [7, с. 9-10]. Большая часть арабских стран выразила свое негативное отношение, ЛАГ поставила вопрос об исключении Иордании, против чего выступил Ирак, где у власти также находилась династия Хашимитов. Тогда ЛАГ ограничилась принятием компромиссного решения – относиться к аннексии Иорданием части Палестины как к опеке, до тех пор, пока палестинская проблема не будет решена в интересах ее народа.

С 1953 года королем Иордании становится Хусейн, единственный среди арабских правителей прямой потомок пророка Мухаммеда в 39 колене, авторитетный и прагматичный политический лидер, который успешно балансировал между двумя сверхдержавами, арабскими странами, Израилем и многочисленным палестинским населением. Пережив на своем веку четыре арабо-израильские войны, несколько переворотов и более 20 покушений, Хусейн являл собой редкий пример политического долголетия. Это объяснялось и его личными качествами – поразительном прагматизме, гибкости, умении реагировать на изменения в соотношении политических сил и находить подчас единственное правильное решение.

Иорданские власти рассматривали иорданцев и палестинцев в качестве единого народа. В 1949-1967 гг., до оккупации Западного берега реки Иордан Израилем в ходе арабо-израильской войны 1967 года, эти территории являлись частью Иордании, а после их оккупации правовые и административные связи с Иорданией сохранялись до 1988 года. Сохранялись общие институты власти, единый парламент и законодательство.

Дополнительным фактором, внесшим изменение в эволюцию палестинской проблемы и оказавшим влияние на позицию арабских государств, в том числе и Иордании, по палестинской проблеме, стал рост самосознания палестинского народа, становление палестинского движения сопротивления и формирование палестинской идентичности, отличной от иорданской. В 1970 году обострились отношения между иорданскими властями и палестинцами, которые вели себя как «государство в государстве», что привело к кровопролитной войне, пик которой отмечался в сентябре 1970 года. Вооруженные отряды Организации Освобождения Палестины были вытеснены из Иордании и перешли в Ливан, что впоследствии стало катализатором начала в 1975 году гражданской войны. Перенесение палестино-израильского конфликта на территорию Ливана расширило географию арабо-израильского конфликта.

Начало в декабре 1987 года на оккупированных палестинских территориях интифады способствовало актуализации проблемы палестинской государственности. 31 июля 1988 года король Иордании Хусейн заявил о признании права палестинцев на создание собственного государства и о прекращении юридических и административных связей с Западным берегом реки Иордан, распустил нижнюю палату парламента, в которую входили представители оккупированных территорий, поскольку это противоречит общеарабскому подходу и мешает борьбе палестинцев против израильской оккупации.

26 октября 1994 года был подписан мирный договор между Иорданией и Израилем [8]. Для Иордании мир с Израилем остается проблемой не только внешней, но и внутренней политики, поскольку палестинцы составляют около 60% населения страны, выбор, который она сделала давно, но осуществление которого тормозилось региональными и глобальными реалиями.

А для Израиля Иордания продолжает оставаться ключевым государством в решении палестинской проблемы, не исключая возможности возвращения к «иорданскому варианту», дискуссии, в отношении которого активизировались в 2010-2013 гг. Сторонниками «иорданского варианта» являются некоторые члены партии «Ликуд», об этом осторожно говорил и сам Нетаньяху. Эту идею поддерживали и израильские левые партии, сторонником конфедерции являлся Шимон Перес.

Главным и по сути единственным препятствием на пути реализации «иорданского варианта» является позиция палестинцев, которые не признают никаких иных сценариев, кроме создания палестинского государства на территории Западного берега реки Иордан, сектора Газа и Восточного Иерусалима.

Роль Иордании в международных отношениях на Ближнем Востоке и в процессе арабо-израильского урегулирования в будущем во многом зависит от политической стабильности в условиях «Арабской весны» и сохранения у власти авторитетной в арабском и мусульманском мире династии Хашимитов – прямых потомков пророка Мухамеда. В 1989 году король Хусейн начал постепенную политическую либерализацию, в 1992 году были легализованы политические партии. Его преемник Абдалла II, ставший королем в 1999 году, продолжил экономические и политические реформы отца. С января 2011 года под влиянием событий в Тунисе и Египте тысячи иорданцев вышли на демонстрации с требованием политических реформ. Эти требования были частично удовлетворены королем Абдаллой II. В октябре 2012 король распустил парламент и назначил внеочередные выборы, которые прошли в январе 2013 года. Из 150 мест в парламенте только 37 получили кандидаты от оппозиции. «Братья-мусульмане», которых поддерживает Саудовская Аравия, бойкотировали выборы, а после их проведения объявили их фальсифицированными.

Таким образом, Иордания будет играть одну из ключевых ролей в решении палестинской проблемы и в ближневосточном урегулировании. Это обусловлено влиянием исторических, геополитических, демографических факторов. На территории Иордании проживает 1,9 млн. палестинских беженцев. Иордания – одна из двух арабских государств, подписавших мирный договор с Израилем, и в то же время поддерживающая дружественные отношения с арабскими соседями и внешнерегиональными акторами, в том числе США, РФ, Европейским Союзом, играющими центральную роль в достижении мира на Ближнем Востоке.

Говоря о перспективах развития иордано-израильских отношений, можно предположить, что, несмотря на возникающие противоречия, стороны будут вынуждены искать пути их преодоления. Отношения с Иорданией являются одним из важнейших направлений внешней политики Израиля на Ближнем Востоке, значение которого определяется геополитическими факторами, экономическими интересами и вопросами обеспечения безопасности. В то же время Иордания, подверженная экономическим проблемам и внутриполитической нестабильности, заинтересована в развитии отношений с Израилем. Заинтересованность в сотрудничестве носит объективный характер, однако очевидно, что такие факторы, как сложная геополитическая обстановка в регионе, способны и в дальнейшем осложнять отношения между двумя странами.

Список використаної літератури

1. Бакланов А. Г. Ближний Восток: «Дорожная карта» региональной безопасности. / А. Г. Бакланов – М. : Институт Ближнего Востока, 2006. – 135 с.

2. Гусаров В. И. Арабский мир в наступившем столетии: к «золотому миллиарду» или в «четвёртый мир»? / В. И. Гусаров // Ближний Восток и современность, Выпуск 24 – М. : Институт Ближнего Востока, 2004. – С. 105-121.
3. Егорин А. З. Ближний Восток: гонка вооружений... «во имя мира». / А. З. Егорин – М. : Институт Ближнего Востока, 2000. – 208 с.
4. Млечин А. Короля убили на Храмовой горе / А. Млечин // Новое время. – 1992. – С. 53-54.
5. Парахонський Б. О. Близький Схід: міжнародна безпека, регіональні відносини та перспективи для України : монографія / Рада нац. безпеки і оборони України, Нац. ін-т пробл. міжнар. Безпеки; Б. О. Парахонський. – К. : ПЦ «Фоліант», 2008. – 591 с.
6. Э. Тума. Национально-освободительное движение и проблема арабского единства. / Э. Тума. – М. : Издательство «Наука», Главная редакция восточной литературы, 1977.
7. Abdullah II ibn al-Hussein. Our Last Best Chance. The Pursuit of Peace in a Time of Peril. – Penguin Books, 2011.
8. Abdul Salam Majali. The Inside Story of the 1994 Jordanian-Israeli Treaty / Haddadin Jawad, A. Anani, Munther J. // RGI 4QS UK, 2006.
9. Bilgin P. Inventing Middle East. The Making of Regions through Security Discourses. – The fourth Nordic Conference on Middle Eastern Studies: The Middle East in Globalizing World. Oslo, 13-16 August 1998.
10. J. Jarcia-Jramrdos. The birth of Israel. The drama as I saw it. New York, 1953.
11. Nigel Ashton. King Hussein of Jordan. A Political Life. Yale University Press. 2008.
12. Jordanian Times [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jpost.com/Opinion/Editorials/Jordanian-ties-345191>.
13. The Near East and the Great Powers. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.merip.org/mer/mer151/great-powers-middle-east>.

JORDANIAN-ISRAELI RELATIONS

Mohammad Al Fayeز

Graduate student of international relations and foreign policy department of the Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University.

Scientific Supervisor: Prof. Koppel A.

Abstract. *The article analyzes the historical background and current status of the Jordanian-Israeli relations in the context of regional instability and comprehensive regional peace. It strives to pinpoint critical issues that created roadblocks to a warm peace, suggests methods for overcoming these obstacles, and considers how this relationship can influence the search for comprehensive peace in the region. While the study focuses mainly on the Jordanian-Israeli relationship, it reveals the position and involvement of many world countries in the Arab-Israeli conflict resolution process.*

Jordan's relationship with Israel is a good paradigm to analyze: the two countries have co-operated at the regional level on security, trade, water and some joint ventures and infrastructure projects. However, the peace between these states has not trickled down to the public.

The influence of transformation processes in the Middle East foreign policy of Jordan and the Jordanian-Israeli relations is also being examined.

Key words: *Jordan, Israel, the Middle East, the Arab-Israeli conflict, the Palestinian issue, the Hashemites.*

Referances

1. Baklanov A.G. Blijniy Vostok: «Dorojnaya karta» regionalnoy bezopasnosti. – M.: Institut Blijnego Vostoka, 2006. – 135 s.
2. Gusarov V.I. Arabskiy mir v nastupivwem stoletii: k «zolotomu milliardu» ili v «chetvertiy mir»? / Blijniy Vostok i sovremennost, Vipusk 24 – M.: Institut Blijnego Vostoka, 2004. – S. 105-121.
3. Egorin A.Z. Blijniy Vostok: gonka voorujeniy... «vo imya mira». – M.: Institut Blijnego Vostoka, 2000. – 208 s.
4. Mlechin A. Korolya ubili na Hramovoy gore // Novoe vremya. 1992. S. 53-54.
5. Blizkiy Shid: mijnarodna bezpeka, regionalni vidnosini ta perspektivi dlya Ukraini: Monografiya / Rada nats. Bezpeku I oboronu Ukraini, naz. Institut probl. mijnar. bezpeku. Vidpov. Redactor B. O. Parahonskiy. PZ «Foliant», 2008. – 591 s.
6. Tuma E. Natsionalno-osvoboditelnoe dvijenie I problema arabskogo edinstva. Izdatelstvo «Nauka», Glavnaya redaktsiya vostochnoy literaturi. Moskva, 1977.
7. King Abdullah Our Last Best Chance. The Pursuit of Peace in a Time of Peril. – Penguin Books. 2011.
8. Abdul Salam Majali. Jawad A. Anani and Munther J. Haddadin The Inside Story of the 1994 Jordanian-Israeli Treaty RGI 4QS UK, 2006.
9. Bilgin P. Inventing Middle East. The Making of Regions through Security Discourses. – The fourth Nordic Conference on Middle Eastern Studies: The Middle East in Globalizing World. Oslo, 13-16 August 1998.
10. J. Jarcia-Jramrdos. The birth of Israel. The drama as I saw it. New York, 1953.
11. Nigel Ashton. King Hussein of Jordan. A Political Life. Yale University Press. 2008.
12. Jordanian Times [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://www.jpost.com/Opinion/Editorials/Jordanian-ties-345191>.
13. The Near East and the Great Powers. [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://www.merip.org/mer/mer151/great-powers-middle-east>.

ЙОРДАНО-ІЗРАЇЛЬСЬКІ ВІДНОСИНИ

Мохаммад Аль-Файез

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

Науковий керівник: професор Коппель О. А.

Анотація. У статті аналізуються історичні передумови та поточний статус йордано-ізраїльських відносин у контексті регіональної нестабільності в регіоні. Стаття розкриває найважливіші проблеми, які створили перешкоди на шляху до миру, пропонує методи подолання цих перешкод, та розглядає вплив йордано-ізраїльських відносин на пошук всеосяжного миру в регіоні. Хоча дослідження фокусується в основному на відносинах Йорданії з Ізраїлем, воно розкриває позицію та участь багатьох світових держав в проблемі арабо-ізраїльського врегулювання.

Відносини Йорданії з Ізраїлем є хорошою парадигмою для аналізу: дві країни співпрацювали на регіональному рівні з питань безпеки, торгівлі, води і деяких спільних підприємств та інфраструктурних проєктів, проте, мирні відносини між цими країнами не перейшли до громади.

У роботі також досліджується вплив трансформаційних процесів Близького Сходу на зовнішню політику Йорданії і на йордано-ізраїльські відносини.

Ключові слова: Йорданія, Ізраїль, Близький Схід, арабо-ізраїльський конфлікт, палестинська проблема, хашиміти.

ЛАТИНОАМЕРИКАНСЬКА РЕГІОНАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ В ІБЕРОАМЕРИКАНСЬКОМУ КОНТЕКСТІ

Кулінич Т. О.

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

Науковий керівник: професор Копійка В. В.

Анотація. У статті автор робить спробу розкрити різні аспекти латиноамериканської інтеграції в контексті взаємин ібероамериканських країн на сучасному етапі розвитку.

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 важливим є вивчення механізмів залучення нашої держави до співпраці не лише з окремими країнами світу, але й інтеграційними утвореннями.

Серед українських джерел не існує фундаментальних наукових праць із даної проблематики, що зумовлене, перш за все, низьким рівнем активності у двосторонніх взаєминах нашої держави як з Іспанією, так і з латиноамериканським світом. Відтак, можна говорити про певний ступінь наукової новизни дослідження даної статті. Під час проведення дослідження, здебільшого використовувались іспаномовні та російські джерела. Стосовно перших, це книга «*España 1995*» (*Secretaría General del Portavoz del Gobierno, Madrid, 1995*), де викладений історичний аспект розвитку іспанської зовнішньої політики; публікації міністерств закордонних справ Іспанії та деяких латиноамериканських країн. Серед російських джерел – праця «*Интеграция в западном полушарии на пороге XXI века*» Інституту Латинської Америки Російської Академії Наук (Інститут Латинской Америки РАН, Москва, 1999), а також періодичні наукові публікації та статті в журналі «*Латинская Америка*».

Ключові слова: Ібероамерика, Іспанія, Португалія, інтеграція, Латинська Америка.

«Ібероамерика» – це Іспанія, Португалія та іспаномовна спільнота тієї частини Американського континенту, яка була колонізована іспанцями та португальцями [1].

Світ наприкінці ХХ ст. та на початку ХХІ ст. пережив справжній бум інтеграційних процесів, що розвиваються вшир і всередину. Виникли різного роду інтеграційні організації й угруповання, що втілювали в життя численні програми, відбулася диверсифікованість організаційних форм, перехід від нижчих, більш простих інтеграційних моделей до більш складних структур, що включили органи, наділені наднаціональними повноваженнями. Інтеграція охопила всі нові області життя, наприклад, було розпочато створення єдиного інформаційного простору, поле електронної торгівлі і т. д.

Масштабність змін, що відбуваються, наводить на думку про те, що, крім конкретних причин, що втілили у життя те чи інше інтеграційне явище, на цьому напрямку в сучасному світі діє ряд факторів глобального характеру. Могутнім стимулом послугувало закінчення історичної епохи розколу світу на дві протидіючі системи. Не менший вплив на прискорення інтеграційних процесів зробило, як виявляється, складання однотипних чи схожих у своїх основних рисах економічних базисів завдяки здійсненню в багатьох державах світу неоліберальних реформ і перебудови господарства на ринкових засадах, що

відбуваються нелегко і не завжди гладко в умовах нестабільності і невизначеності, через протиріччя і конфлікти. Просуванню в цьому напрямку сприяла також довгострокова тенденція зміни тоталітарно-авторитарних режимів демократичними чи принаймні більш представницькими, котрі орієнтовані на загально цивілізаційні цінності і визнання прав людини. Остання обставина усунула багато політичних перешкод для економічної інтеграції і розвитку міждержавного співробітництва. У той же час швидкий науково-технічний прогрес уможливило здійснення проєктів, які ще недавно відносилися до числа фантастичних.

Інтенсифікація інтеграційних процесів охопила всі регіони. Їхніми активними учасниками є найбільш розвинуті держави, що складають ядро світового цивілізаційного співтовариства і багатоярусний конгломерат країн так названого середнього рівня з пов'язаною з ним групою держав «третього світу», що виявляють динамізм, необхідний для переходу в цю категорію. Трохи осторонь стоять Китай і Індія. Кожна з цих двох країн може претендувати на ранг окремого регіону. Однак Пекін і Делі також демонструють зацікавленість крокувати в ногу з розвинутими країнами. Таким чином, до інтеграції залучено більшість держав сучасного світу, частка яких в сукупному світовому виробництві, торгівлі, науково-технічному прогресі є домінуючою. Вони ж виступають і носіями єдиного світового інформаційного простору. Разом з тим не можна не бачити, що у світовому співтоваристві вимальовується інша, дуже численна група несприятливих країн (більше 50), що сильно відстали за рівнем і темпами економічного і соціального прогресу і з великими труднощами вписуються в інтеграційні процеси. Багато хто з них знаходяться в стані хронічної стагнації або навіть регресу, спустошуються затяжними міжетнічними конфліктами і громадянськими війнами. Таке фундаментальне протиріччя пост-конфронтаційної епохи небезпечно дестабілізацією обстановки в окремих регіонах і навіть в усьому світі.

Розвиток інтеграції напередодні нового тисячоліття відбувався переважно в рамках окремих регіонів (ЄС, Північна Америка, Латинська Америка, АТР, Євразійський пострадянський простір). Це відповідає тенденції до багатополярності в умовах, коли відбулася в історію двополюсна структура міжнародних відносин і не відбулося становлення однополюсного світу під егідою США. Однак існують вагомі підстави розглядати регіональні комплекси інтеграційних зв'язків як найважливіші компоненти глобалізації розвитку, а не його сегментації, тим більше, що на вершині піраміди знаходиться СОТ, міжнародні фінансові інститути (МВФ, СБ), «велика сімка». Взаємозв'язок регіональної інтеграції з глобалізацією розвитку забезпечується також тією обставиною, що зростає число впливових держав світового співтовариства, що розглядають себе через різні причини повноправними учасниками міжнародного життя декількох регіонів (США і латиноамериканські країни тихоокеанського узбережжя – в АТР, Канада і США – у Європі, європейсько-азіатська проекція Росії і т. д.). Інший шлях зведення мостів – реалізація угод про співробітництво між регіональними інтеграційними об'єднаннями. Першою ластівкою з'явилася угода ЄС з Меркосур. Покладено початок багатосторонньому діалогу європейців і азійців, незважаючи на істотні розходження в їхніх підходах і поглядах на модель нового світового порядку. Проробляється проблема налагодження багатосторонніх зв'язків на незасвоєному до цього часу маршруті між Азією і всім «латиноамериканським світом». Разом з давно функціонуючим трансатлантичним мостом між Західною Європою і Північною Америкою ці багатобічні заходи й угоди формують глобальну інфраструктуру взаємодії більшості держав світу поза рамками ООН, насамперед в області економіки і безпеки.

В контексті глобалізації міжнародних відносин та зростання кількості регіональних інтеграційних утворень дедалі актуальнішим стає вивчення двосторонніх відносин окремої країни з певним регіоном чи інтеграційним утворенням. У цьому випадку рівень політичного, економічного та соціального співробітництва корінним чином різниться з рівнем взаємин між двома окремими державами. Проте цей аргумент не є вирішальним, якщо говорити про відносини між Іспанією, Португалією та країнами Латинської Америки, оскільки існує цілий ряд специфічних чинників, які надають обраній проблематиці додаткової актуальності.

По-перше, це культурно-історичний зв'язок між іспанською, португальською та латиноамериканською цивілізаціями, завдяки якому інституціоналізація міжрегіональних взаємин взагалі стала можливою. До того ж, певна схожість традицій та спільна мова значним чином пом'якшують конфліктні ситуації та надають атмосферу певною неофіційності під час зустрічей на найвищому рівні.

По-друге, це взаємини між Іспанією, Португалією та Латинською Америкою в контексті членства перших в Європейському союзі: численні програми двостороннього співробітництва та економічної допомоги з боку ЄС країнам регіону, ініціатором яких виступають іберійські країни.

Термін «інтеграція» належить до числа самих 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 терміна «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 ступеня 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 ступенями є зона вільної торгівлі, митний союз, загальний ринок, валютно-фінансовий союз, впровадження єдиної грошової одиниці;

- найбільш активно інтеграційні процеси протікають в економіці, політиці і військовій сфері. Однак завдяки динамізму суспільного розвитку на початку третього тисячоліття 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 загальнолатиноамериканських 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.

Зростання активності країн регіону зумовлене рядом факторів. По-перше, поширюється розуміння того, що латиноамериканські держави слабо представлені на міжнародних торговельних та фінансових ринках. Це занепокоєння збільшується через страх того, що в світовій економіці переважить тенденція формування регіональних блоків навколо ЄС, США та Японії, а відтак країни регіону залишаться поза новою всесвітньою економічною системою [4]. По-друге, використовується достатньо вагомий традиційний аргумент про те, що в умовах зростаючої економічної інтернаціоналізації національні ринки продовжують відігравати важливу роль. Фрагментація ринків особливо негативно позначається на промисловості, яка потребує великомасштабного господарства. Інтеграція могла б збільшити конкурентоздатність багатьох галузей економіки та зробити їх більш привабливими для іноземних інвестицій. По-третє, нове розуміння регіоналізму в Латинській Америці тісно асоціюється з процесом демократизації. Перехід до демократії не лише співпав з поживанням регіонального співробітництва, але й виявив пряму взаємозалежність двох тенденцій, оскільки нові моделі висувають у якості обов'язкової умови наявність у країні демократії. Спочатку така передумова скоріш лише припускалася, але останнім часом спеціальні статті про демократію були занесені до установчих документів різних об'єднань – таких, як, наприклад, Меркосур.

Історично латиноамериканська інтеграція розвивалася як в масштабі всього регіону, так і в його окремих субрегіонах. Перші угоди носили субрегіональний характер, але з

1960 року перевага віддавалася загально регіональному підходу через впевненість країн-учасниць у тому, що це допоможе зміцнити їх міжнародні позиції. На практиці, тим не менш, і субрегіональні проекти зберігали свою значимість, а останнім часом навіть були посилені, зокрема й через те, що вони є більш прийнятними, дієвими та цілісними. Прикладом цьому може слугувати численне поновлення субрегіональних угод за останнє десятиріччя. Нові ініціативи тісно пов'язані з мірами з структурного реформування, лібералізації торгівлі та залучення іноземних інвестицій. Вони націлені на створення за максимально стислі терміни зон вільної торгівлі та спільних ринків, а також запровадження механізмів координації в економіці. Особливо ці заходи було застосовано під час здійснення нових ініціатив, таких як Меркосур.

Меркосур є найвиразнішим прикладом субрегіональної моделі, тим більше що до нього увійшли дві найбільші держави Південної Америки – Аргентина та Бразилія – і була утворена система внутривісхідної торгівлі, яка має особливе значення для всієї Латинської Америки. Чотири країни з повноправним статусом вже досягли значних результатів: створено спільний ринок, що означає відміну більшості обмежень у торгівлі товарами і деякими видами послуг; встановлено єдиний зовнішній митний тариф у якості складової частини загальної торгівельної політики та координації дії у зростаючій кількості галузей. При цьому співробітництво вийшло далеко за рамки суто торгівельних відносин. Починаючи з 80-х років Аргентина і Бразилія підписали цілий ряд угод про двосторонню взаємодію в таких делікатних сферах, як розвиток ядерних технологій, військова промисловість і обмін військовими спеціалістами, транспорт, телекомунікації і т. д. Розглядаючи об'єднання як відкрите для вступу до нього інших держав, країни-члени Меркосур виявили тим самим прагматизм та гнучкість у підході до субрегіональної інтеграції. Саме з цієї причини Меркосур не прагне до формування інституційних механізмів і наднаціональних структур. Отже, Меркосур, за десятиріччя свого існування з суто економічного союзу трансформувався в політико-демократичну модель.

Слід зазначити, що Меркосур є основним союзником ЄС в Латинській Америці та єдиним субрегіоном, де Європа займає перше місце у сферах торгівлі, інвестицій та кооперації. ЄС також є найважливішим інвестором та торгівельним партнером Меркосур. Крім цього, обидва блоки підтримують постійний політичний діалог на різних рівнях. Для Європейського союзу започаткування торгівельних зв'язків з Меркосур було дуже вигідними: в період з 1990 до 1997 року його експорт до цих країн в середньому збільшився на 22%, в той час як експорт Меркосур – всього лише на 4,2%, отже, ЄС має активне сальдо торгівельного балансу [5]. Через це Меркосур потребує більш широкого виходу на європейський ринок, перш за все для своєї сільськогосподарської продукції, що відрізняється високою конкурентоздатністю.

Латиноамериканський регіоналізм знайшов відображення і в політиці. Держави регіону все частіше узгоджують свої позиції як під час вирішення регіональних і субрегіональних проблем, так і по відношенню до третіх країн. Першою спробою в цій сфері було створення у 80-х роках Контадорської групи, до якої згодом приєдналися центральноамериканські держави. Підписання мирних домовленостей в Ескіпуласі – підсумок її успішної діяльності. Сьогодні центром політичного співробітництва в Латинській Америці є Група Ріо. Умовою вступу до неї є проведення демократичних перетворень у країні. Через відхилення від демократичного курсу було призупинено членство в організації Панами 1986 року та Перу 1992 року. Куба не є членом організації. Група Ріо встановила політичний діалог з іншими організаціями та державами, серед яких фігурують ЄС, Японія, КНР, АСЕАН, Канада, Росія, Австралія, Корея і т. д. Неформальний статус Групи Ріо,

рівно як і її низький інституціональний рівень наочно відображають відкритий та гнучкий характер політичного регіоналізму Латинської Америки, який досить часто розвивається поза рамками формальних угод. Як і в економіці, взаємодія в політиці відбувається на різних рівнях, які іноді перетинаються.

З одного боку, субрегіональні організації намагаються знайти власні механізми політичного співробітництва, з іншого – всі латиноамериканські країни беруть участь в ібероамериканських конференціях на найвищому рівні, де також обговорюються питання політичного співробітництва в регіоні.

Говорячи про інтеграційні утворення в латиноамериканському регіоні, не можна не згадати план створення до 2005 року Зони вільної торгівлі для Америк (АЛКА) – спільного ринку від Аляски до Патагонії з населенням 800 млн. чол., на долю якого припадатиме одна третина світового ВВП. Засади АЛКА були задекларовані Президентом США Дж. Бушем-старшим. Реалізація програми створення спільного ринку товарів, фінансів та послуг обговорювалась на трьох «самітах Америк» – в Майамі (1994), Сантьяго (1998) і Квебеку (2001). Інтерес США до створення АЛКА є зрозумілим: ринок Мексики більше за японський, ринок Бразилії – за китайський.

На теперішній час головною перешкодою на шляху економічної інтеграції у Південній Америці під егідою США є позиція Бразилії. Потужний південний гігант вважає самодостатньою інтеграцію в рамках Південної Америки і протиставляє глобалізму у формі АЛКА відкритий регіоналізм під власною егідою, інструментом якого виступає Меркосур, який успішно діє протягом більше ніж 10 років [6].

Враховуючи вищезазначене, провідні країни Латинської Америки, за безпосереднього і активного сприяння Іспанії та Португалії (ібероамериканських партнерів) за останні роки змістили акценти на створення величезного міжрегіонального загального ринку Євросоюз – Меркосур. У 2004 році переговори на цю тему вступили у вирішальну стадію. У той час, доки переговори щодо створення АЛКА паралізовано, торгова інтеграція Меркосур з Європейським Союзом просувається вперед швидкими темпами. ЄС запропоновано повністю лібералізувати (зняти митні збори) 91,5% імпорту з країн – членів Меркосур протягом 10 років. У відповідь латиноамериканські держави висловили готовність за вказаний період лібералізувати 83,5% європейського експорту. У майбутньому обидві сторони розраховують ліквідувати всі мита з взаємної торгівлі [7].

Відтак, ібероамериканська спільнота на теперішньому етапі розвитку цілком задоволена розвитком міжрегіональних (між латиноамериканським та іберійським регіонами) взаємин та роллю, яку відіграють латиноамериканські інтеграційні утворення у зміцненні та розвитку взаємин. Іспанія та Португалія або іберійські країни, в свою чергу, докладають максимум зусиль для залучення латиноамериканських регіональних утворень, перш за все, Меркосур до тісного співробітництва з ЄС. Саме уряди цих іберійських країн були ініціаторами цілого ряду кроків, зроблених ЄС останніми роками у напрямку розширення і поглиблення відносин з Латинською Америкою. Окремого дослідження заслуговує тематика проведення самітів ЄС – Латинська Америка та Кариби, перший з яких відбувся у 1999 році у Ріо-де-Жанейро. Від комерційних угод з країнами Латинської Америки, що не мали преференційного характеру, – так звані угоди «першого покоління» – підписані до 1986 року, Іспанія еволюціонувала до угод «третього покоління». Останні є практично узагальненими, з розвинутими механізмами співробітництва, включаючи механізм політичного діалогу. Згадані покоління угод відкрили шлях для «четвертого покоління», які мають стати попередниками майбутніх Угод про вільну торгівлю.

Беззаперечно, регіон Латинської Америки відзначається певною нестабільністю, як економічного, так і політичного характеру. Проте, інтеграційні утворення в латиноамериканському регіоні, як це довела практика останніх років, здатні відігравати позитивну роль в економічному розвитку країн Латинської Америки та стабілізуючу роль в політичному контексті. Тісні взаємини регіонального утворення країн Латинської Америки з ЄС за безпосереднього сприяння іберійських країн у рамках процесу розвитку інтеграції ібероамериканських країн і втілення у життя спільних програм беззаперечно сприятиме економічному розвитку латиноамериканських країн і стабілізації і демократизації їх політичного життя.

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. Альберто ван Клаверен. Латинская Америка на пути к открытому регионализму // Латинская Америка. – 1997. – № 6. – с. 8.
5. Зузанне Гратиус. ЕС – Меркосур: общая повестка дня и перспективы расширения // Латинская Америка. – 1999. – № 7-8. – с. 27.
6. Abraham Lowenthal. Los Estados Unidos y America Latina despues del 11 de septiembre. // «Diplomacia», Santiago, 2001, № 89, pp. 61-80.
7. П. П. Яковлев. Португалия и Испания: новая парадигма отношений // Латинская Америка. – 2004. – № 6 – с. 14.

LATIN AMERICA REGIONAL INTEGRATION IN THE IBERO-AMERICAN CONTEXT

Kulinych T. A.

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

Scientific advisor: Doctor of Political Sciences, Prof. V. V. Kopyika.

Abstract. *In the article below author makes an attempt to reveal different aspects of Latin America countries integration in the context of Iberoamerican countries relations on the present stage of development.*

Taking into consideration the urgency of integration processes research and also obligatory attracting of Ukraine into them as a state that intends to be full member of international community on the present stage of development of our country it is of high importance study of State's bringing in not only to cooperation with separate countries of the world but also with integration formations.

Among Ukrainian sources there are no fundamental scientific researches on this matter; that is conditioned, first of all, by the low level of our State bilateral cooperation with Spain and same with Latin America's world. So far, we can point to certain scientific novelty of the research in this article. While making this research I mostly used Spanish and Russian languages sources. Among the first ones, worth mentioning is a book «España 1995» (Secretaría General del Portavoz del Gobierno, Madrid, 1995), where the historical aspect of Spanish foreign policy development is thoroughly described, publications of Ministries for Foreign Affairs of Spain and several Latin America countries. Among Russian sources – research «Integration in the western hemisphere on the threshold of XXI century» (Institute for Latin America of Russian

Academy of Science, Moscow, 1999), and also periodical publications and articles in the magazine «Latin America».

Key words: Iberoamerica, Spain, Portugal, integration, Latin America.

Referances

1. Pequeño Larousse Ilustrado. – Instituto del Libro. – La Habana. – 1968. – p. 557.
2. «Integraciya v zapadnom polusharii na poroge XXI veka». – Institut Latinskoi Ameriki Rossiiskoi Akademii Nauk. – Moskva. – 1999. – s. 34.
3. Al'berto van Klaveren. Latinskaya Amerika na puti k otkry'tomu regionalizmu // Latinskaya Amerika. – 1997. – № 6. – s. 4.
4. Al'berto van Klaveren. Latinskaya Amerika na puti k otkry'tomu regionalizmu // Latinskaya Amerika. – 1997. – № 6. – s. 8.
5. Zuzanne Gratius. ES – Merkosur: obshhaya povestka dnya i perspektivy rasshireniya // Latinskaya Amerika. – 1999. – № 7-8. – s. 27.
6. Abraham Lowenthal. Los Estados Unidos y America Latina despues del 11 de septiembre. // «Diplomacia», Santiago, 2001, № 89, pp. 61-80.
7. P. P. Yakovlev. Portugaliya i Ispaniya: novaya paradigma otnoshenij // Latinskaya Amerika. – 2004. – № 6 – s. 14.

ЛАТИНОАМЕРИКАНСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В ИБЕРОАМЕРИКАНСКОМ КОНТЕКСТЕ

Кулинич Т. А.

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

Научный руководитель: профессор Копейка В. В.

Аннотация. В статье автор пытается раскрыть различные аспекты латиноамериканской интеграции в контексте взаимоотношений ибероамериканских стран на современном этапе развития.

Учитывая актуальность исследования интеграционных процессов, а также обязательное привлечение Украины к ним, как государства, стремящегося быть полноправным членом мирового сообщества, на нынешнем этапе развития важно изучение механизмов привлечения нашего государства к сотрудничеству не только с отдельными странами мира, но и интеграционными образованиями.

Среди украинских источников не существует фундаментальных научных трудов по данной проблематике, что обусловлено, прежде всего, низким уровнем активности в двусторонних отношениях нашего государства как с Испанией, так и с латиноамериканским миром. Следовательно, можно говорить об определенной степени научной новизны исследования данной статьи. Во время проведения исследования, в основном использовались испаноязычные и российские источники. Относительно первых, это книга «España 1995» (Secretaría General del Portavoz del Gobierno, Madrid, 1995), где изложен исторический аспект развития испанской внешней политики; публикации министерств иностранных дел Испании и некоторых латиноамериканских стран. Среди российских источников – труд «Интеграция в западном полушарии на пороге XXI века» Института Латинской Америки Российской Академии Наук (Институт Латинской Америки РАН, Москва, 1999), а также периодические научные публикации и статьи в журнале «Латинская Америка».

Ключевые слова: Ибероамерика, Испания, Португалия, интеграция, Латинская Америка.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ **СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МЕВ**

УДК 339.138

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ ТА СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В СВІТОГОСПОДАРСЬКІЙ СИСТЕМІ

Корж М. В.

Доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, обліку та аудиту Інституту економіки та менеджменту Національного авіаційного університету.

Степанов О. П.

Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Інституту журналістики і міжнародних відносин Київського національного університету культури і мистецтв.

Анотація. Як показує проведений аналіз, розвиток маркетингової системи є дуже актуальним питанням, без вирішення якого не існує реальних можливостей здійснення підприємницької діяльності. Особливо серйозно ця проблема постає в галузі міжнародного маркетингу через його більш складну структуру й природу формування. Тому був проведений докладний аналіз існуючих підходів до розуміння даного напрямку в маркетингу й виявлені існуючі його особливості в порівнянні з національним, на підставі чого були виявлені недоліки в самому формулюванні поняття «міжнародний маркетинг». У статті проведено дослідження існуючих підходів до формування сучасної концепції міжнародного маркетингу і проведений аналіз еволюції його розвитку в умовах розвитку в світовій економіці інтеграційних процесів. Сучасна світогосподарська система перебуває на етапі стрімкого розвитку глобалізаційних і інтеграційних процесів, що і є основним напрямком нової парадигми міжнародних економічних відносин. Крім того, сьогодні міжнародний маркетинг має дуже багато невирішених проблем як у сфері дослідження, так і доведення товару до конкретного споживача, тому що розроблені методи для національного маркетингу в переважній більшості випадків незастосовні в галузі міжнародного маркетингу. З'являється гостра необхідність у розробці методології, що дозволяє з максимальною точністю досліджувати й прогнозувати потреби споживачів і визначати ступінь відповідності їм виготовлюваної продукції, особливо по якісних характеристиках, тому що вони забезпечать не тільки безпеку самого покупця, але й благополуччя суспільства й навколишнього середовища в міжнародному масштабі. Розроблено загальна модель керування міжнародним маркетингом враховує специфіку функціонування й розвитку міжнародного ринку й міжнародного маркетингового середовища (у тому числі в промисловій сфері, що викликає в сучасних умовах розвитку світогосподарської системи особливий інтерес із боку всього цивілізованого світу), дозволяє систематизувати всі маркетингові дії й заходи й виконувати їх не випадково, а в комплексі, з огляду на їхню залежність і взаємовплив.

Ключові слова: міжнародний маркетинг, маркетингові стратегії, стратегії міжнародного маркетингу, світогосподарська система, планування стратегій міжнародного маркетингу.

Постановка проблеми. Сучасна світогосподарська система перебуває на етапі стрімкого розвитку глобалізаційних і інтеграційних процесів, що і є основним напрямком нової парадигми міжнародних економічних відносин. Отже, будь-яка держава, що прагне до економічного зростання, підвищення рейтингу на світовому рівні й намагається зайняти конкурентоспроможне місце на світовому ринку, не має права ігнорувати регіоналізаційні процеси, що відбуваються, й повинна визначитися з основним курсом економічного розвитку згідно з програмами міжнародної інтеграції економіки. Однак економіко-політичне положення багатьох країн в умовах глибокої економічної кризи сьогодні вимагає розробки й впровадження серйозних програм виходу зі сформованої ситуації, у складі яких одне із провідних місць відведено розвитку маркетингової системи.

Мета статті – дослідження існуючих підходів до формування визначення сучасного поняття міжнародного маркетингу та удосконалення на цій основі поняття стратегії маркетингу з урахуванням особливостей сучасного розвитку світогосподарської системи в умовах глобалізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основи сучасної теорії міжнародного маркетингу й принципи формування її в самостійну наукову течію були сформовані такими відомими закордонними вченими, як С. Маджаро, Ф. Бредлі, С. Джейн, У. Кеєган, Ф. Катеора, С. Паливода, А. Самлі, В. Терпетра, М. Чинкота, Ф. Котлер, Е. Барлоу, Р. Барнет, Р. Бузелл, Р. Вернер, С. Гошал, С. Кевусгіл, Р. Крамер, Х. Анн і їхніми послідовниками.

Міжнародному маркетингу присвячена не така велика кількість робіт, як внутрішньому, тому що, за словами О. Азарян, «основні форми й методи практичного застосування маркетингу на підприємствах, характерні для всіх його моделей, можуть рівною мірою бути використані в маркетингу як усередині країни, так і на зовнішніх ринках» [1, с. 18]. Хоча при більш детальному розгляді зрозуміло, що він є більш ускладненим і має потребу в специфічних підходах як у сфері розробки продукції, так і в сфері її доведення до споживача.

Значний внесок у розвиток концепції міжнародного маркетингу й удосконалювання його стратегії та принципів внесли українські й російські вчені-економісти, маркетингологи А. Старостіна, А. Мазаракі, О. Азарян, В. Новицький, Є. Савельєв, П. Черномаз, О. Канищенко, Т. Циганкова, С. Пахомов, Г. Абрамшвілі, Н. Моїсеєва, Г. Багієв, В. Алексунін, В. Тарасевич, Д. Беклешов, П. Зав'ялов, Д. Демидов, С. Барсукова, А. Воробйова, И. Герчикова й інші не менш знамениті автори.

Основні результати дослідження. У своєму розвитку міжнародний маркетинг пройшов кілька послідовних етапів: емпірично-інтуїтивний, етап порівняльного маркетингу, формування наукової концепції міжнародного маркетингу й розвиток концепції міжнародного маркетингу [2, с. 15-25; 3, с. 131].

Першими до визначення місця в науковому світі поняття «міжнародний маркетинг» і виділення його в самостійний науковий напрямок підійшли закордонні маркетингологи-дослідники. При великому різноманітті визначень загального маркетингу (що було докладно проаналізоване вище) довгий час спостерігалася якась невизначеність у термінології міжнародного маркетингу, й на перших етапах його формування й розвитку більшість дослідників, уникаючи конкретизації його визначення, зупинялися на аналізі зовнішньоекономічної сфери й діяльності міжнародних компаній. До їхнього числа належать Р. Крамер, який формулює в 1977 році визначення даного напрямку в маркетинговій діяльності, роблячи при цьому акцент на експортному або міжнародному різновиді підприємницької діяльності [4]; В. Терпетра й М. Цинкотта, які (в 1987 і 1993 роках відповідно) зводять міжнародний маркетинг до маркетингової активності за межами країни;

Г. Стар, який в 1993 році представляє його у вигляді сукупності різних дій підприємств по одержанню прибутку в різних країнах [5].

Дуже лаконічно, але при цьому досить узагальнено, не розкриваючи основної особливості даного напрямку в маркетингу й зводячи його до сфери міжнародної діяльності, дотримуючись позиції прихильників другого етапу розвитку міжнародного маркетингу (порівняльний маркетинг), дають визначення Дж. Еванс і Б. Берман: «Міжнародний маркетинг – це маркетинг товарів і послуг за межами країни, де знаходиться організація» [6, с. 310]. Однак представляючи «міжнародний маркетинг» у такому ракурсі, існує великий ризик несприйняття його в якості самостійної наукової течії, тому що інструментарій внутрішнього й загального маркетингу з певною поправкою на традиції й особливості кожного окремого ринку якої-небудь держави може бути досить ефективний без будь-яких виправлень, а тим більше формування нових наукових течій.

П. Аулах і М. Ротабе в 1994 році в журналі «Міжнародний маркетинг», підводячи підсумки історично сформованого періоду теоретико-методологічного розвитку даного напрямку в маркетингу в 1980–1990 рр., відзначають: «...дослідження міжнародного маркетингу далеко просунулося за останнє десятиліття й заслужило визнання як незалежна дисципліна, що підтверджується великою кількістю статей, опублікованих у загальних і спеціальних журналах, а також глибиною теоретичного пророблення. Але ...обріи міжнародного маркетингу будуть продовжувати розширюватися в майбутньому, тому будуть виникати все більші перешкоди, які ця дисципліна повинна переборювати, щоб іти в ногу із цими виникаючими можливостями й викликами часу» [7, с. 25]. З даного висловлювання можна зробити висновок, що міжнародний маркетинг, будучи синтезом певної групи дисциплін і наукових течій, а саме зовнішньоекономічної діяльності, міжнародної економіки, загального маркетингу, трансформується в самостійну систему, при цьому розвивається в унісон їм і відслідковує у своєму механізмі будь-які зміни в цих напрямках.

Але у своєму розвитку міжнародний маркетинг здійснював не тільки рух уперед, і окремі групи дослідників зводили саме поняття міжнародного маркетингу до вузької реалізації певної функції загального маркетингу. Так, наприклад, група російських економістів стверджує, що «міжнародний маркетинг передбачає просування товарів і послуг на міжнародні ринки або безпосередньо в країну споживача товарів і послуг, який може бути або посередником, або кінцевим споживачем» [8, с. 267]. При такому формулюванні автори не тільки не просунулися в розвитку даного поняття, а навпаки, повернулися у минуле, а саме до джерел формування загального маркетингу й зосередили його сутність на виконанні збутової функції. У свою чергу А. Ванова говорить, що міжнародний маркетинг – це не що інше, як: «міжнародна діяльність і пошук людей, які вільно володіють тією або іншою іноземною мовою, мають бажання їздити у відрядження й (або) жити й працювати за кордоном» [9, с. 25]. При завзятому настоюванні на позитивності порівняльної теорії в еволюції міжнародного маркетингу й зведенні всієї його суті до міжнародної діяльності ще й робиться акцент на першорядності кадрового питання. Таким чином, ефективність залежить тільки від людського фактору, і мотиваційна теорія лежить в основі всієї системи й наукової методології. Окрема група вчених притримується думки, що міжнародний маркетинг являє собою систему: «планування, реалізації, контролю й аналізу заходів щодо впливу на ринкове середовище й пристосування його до умов підприємства, яке здійснює діяльність більше, ніж в одній країні» [10, с. 470]. Вони розглядають більший спектр маркетингових функцій, ніж попередні автори, але ще далекі від формування самостійної концепції міжнародного маркетингу й представляють його як різновид національного його аспекту.

Опонуючи підходу до вивчення міжнародного маркетингу з асоціативною й порівняльною позицією, створюваному в такий спосіб відповідному стереотипу подання його як різновиду міжнародної діяльності, Т. Данько наполягає на тому, що такий підхід ефективний доти, поки ринки кожної конкретної країни розглядаються самостійно, індивідуально, але коли мова заходить про більш масштабні обхвати, що найбільш актуально в умовах розвитку глобалізації й міжнародної інтеграції, то «виникає необхідність у додаткових теоретичних й методичних підходах, що одержали у світі назву «міжнародний маркетинг». Це пов'язане з тим, що ринки різних держав історично мають значні економічні, соціально-культурні, політичні й законодавчі відмінності, постійне урахування яких необхідне при здійсненні керування міжнародним маркетингом» [11, с. 52].

Відомий маркетинголог, один з основоположників сучасної маркетингової теорії, Ф. Котлер, проводячи порівняльний аналіз загального й міжнародного маркетингу й досліджуючи питання необхідності формування принципово нових підходів і принципів у міжнародному напрямку, міркує в такий спосіб в одній зі своїх праць: «чи не припускає заняття міжнародним маркетингом використання яких-небудь нових принципів? Абсолютно очевидно, що принципи постановки маркетингових цілей, вибору цільових ринків, визначення маркетингового позиціонування, формування комплексу маркетингу й проведення маркетингового контролю залишаються діючими. Всі ці принципи не нові, однак розходження між країнами можуть виявитися такими глибокими, що підприємцві на міжнародному ринку необхідно буде бути обізнаним щодо зовнішнього середовища й іноземних інституцій, бути готовим до перегляду фундаментальних уявлень про реакції споживачів на відповідні маркетингові заходи» [12, с. 47]. Такого роду міркування дають більш чітке уявлення про природу міжнародного маркетингу не тільки з наукової позиції, але й у прикладному аспекті. Крім того, вони дозволяють оцінити справжнє призначення міжнародного маркетингу, що у свою чергу створює певні передумови для формування й розвитку відповідної концепції й визначає курс для проведення подальших досліджень у даному напрямку.

У наукових дослідженнях фахівців-міжнародників, очолюваних Ю. Макогоном, обґрунтований висновок, що при організації маркетингу на міжнародному рівні необхідно враховувати специфіку кожного конкретного ринку окремо, тому що «відмінності зовнішнього середовища часто приводять до того, що керівники фірм або недооцінюють важливі змінні, або невірно трактують інформацію, яка надходить» [13, с. 122]. Таким чином, з даної позиції очевидні не тільки принципова відмінність між поняттями «загальний маркетинг» і «міжнародний маркетинг», але й схильність останнього до впливу ринків кожної конкретної держави або їх глобалізаційних об'єднань, що впливає на специфіку формування його інструментарію й значно ускладнює сам механізм міжнародного маркетингу.

Так, В. Новицький, аналізуючи термін «міжнародний маркетинг» відзначає, що він належить до діяльності міжнародних фірм, поширюючи при цьому зусилля виробничо-комерційної діяльності на закордонні країни. У своїх більш пізніх роботах він конкретизує й розширює поняття «суб'єкти міжнародного маркетингу», відзначаючи, що до них належать учасники-фахівці міжнародного бізнесу, а саме «... підприємства, фірми та інші життєздатні в умовах ринку самостійні одиниці підприємницького типу, націлені на досягнення гармонізованих із суспільними інтересами максимальних показників прибутковості, комерційного обігу, технічного переозброєння» [14, с. 77]. Аналогічної думки при формуванні поняття «міжнародний маркетинг» дотримується й Т. Циганкова, обмежуючи його сферу діяльності за межами національних економічних границь і взаємин, і фор-

муючи при цьому специфічну парадигму, що базується на концепціях експортного, зовнішньоекономічного, транснаціонального й глобального маркетингу [15, с. 3].

Сучасне розуміння міжнародного маркетингу являє собою науковий напрямок, пов'язаний з розвитком відповідної концепції. Велику увагу аналізу підходів до термінології міжнародного маркетингу приділили Г. Багієв і його співавтори, які, узагальнюючи огляд, запропонували своє досить ємне визначення: «Міжнародний маркетинг, виходячи з концепції маркетингу взаємодії, можна визначити як філософію й інструментарій міжнародного підприємництва і як процес розробки й прийняття рішень у мережі взаємин (комунікацій) між інтернаціональними фірмами (юридичними або фізичними особами), які залучені (утягуються) у процес комерційного або некомерційного міжнародного обміну товарами й послугами» [16, с. 594]. Це визначення, при формуванні якого переважає науковий підхід, акцентує увагу на тому, що асоціювати поняття «міжнародний маркетинг» і «міжнародна діяльність», а також стверджувати, що перша категорія орієнтована на забезпечення організації умов і обслуговування другої, щонайменше, некоректно. Крім того, дана група авторів концентрується на тому, що «міжнародний маркетинг» являє собою філософію, яка має свій специфічний інструментарій.

О. Канищенко підійшла до формулювання аналізованого наукового напрямку з позиції вивчення міжнародного бізнесу й представляє його в якості інтегрованого економічного поняття, даючи зрозуміти що воно дуже багатогранне й неоднорідне. Вона говорить: «Міжнародний маркетинг ... об'єднує багато різних напрямів наукової і практичної діяльності у сфері економіки. ... Міжнародний маркетинг можна також розглядати з точки зору його значущості для інших сфер економічної діяльності, об'єднаних поняттям «міжнародний бізнес», який ... є виявленням управлінських функцій в міжнародному просторі, за межами національних кордонів не тільки в географічному, але й в функціональному розумінні» [17, с. 7].

З вищевикладених підходів виходить, що сучасний учасник бізнес-процесу повинен вирішувати ряд специфічних завдань, які без маркетингового втручання вирішити нерезально:

- постійне розширення й збільшення асортименту пропонованої продукції з метою задоволення всіх бажань споживача й відповідності всім його очікуванням;
- організація постійно функціонуючого каналу співробітництва зі споживачем;
- збільшення гнучкості виробництва (у тому числі за рахунок проведення диверсифікації та диференціації виробництва й ринку збуту). При цьому диверсифікованість являє собою переорієнтацію на виробництво принципово нової продукції, чого потребує цільовий ринок з огляду на особливості національної економіки, за умови використання існуючих виробничих потужностей, тобто з мінімальними видатками. У свою чергу, диференціація припускає групування споживачів залежно від їхніх вимог і особливостей з метою найкращого задоволення кожного окремого споживача шляхом індивідуального підходу;
- постійне проведення роботи з підвищення рівня якості й конкурентоспроможності виготовленої продукції;
- забезпечення функціонування системи керування конкурентоспроможністю національних економік у цілому й окремих підприємств, зокрема;
- підвищення ефективності виробництва, постійно вдосконалюючи техніку й технологію;
- забезпечення ефективної діяльності в сфері реалізації продукції шляхом активізації рекламної функції, шляхом підвищення привабливості товару, шляхом використання елементів економічного впливу на виробника.

Таким чином, у сучасних умовах випуск високоякісної продукції є необхідною, але не достатньою умовою для досягнення успішного функціонування на ринку. Для оптимізації вищезгаданої мети необхідно проробити такі питання, як визначення вимог потенційних споживачів, вибір часу, місця й умов здійснення угоди, тобто продавець повинен запропонувати покупцеві в конкретний момент тільки той товар, який щонайкраще задовольнить існуючу потребу останнього. Цим можна пояснити причину, з якої запропонований покупцям високоякісний товар знаходить збут на ринку однієї країни й не знаходить його в іншій.

При формуванні сучасної стратегії міжнародного маркетингу необхідно орієнтуватися на те, що для досягнення кожним учасником міжнародного бізнесу довгострокового одержання прибутку й процвітання на всіх рівнях міжнародного ринку (мега-, макро-, мезо- і мікро-) необхідне володіння знаннями про етику ведення бізнес-діяльності на міжнародному ринку, а це реально тільки через формування програми підвищення якості, конкурентоспроможності як виготовлюваної і пропонованої продукції, так і самого виробника і його національної економіки, а також через активізацію окремих частин комплексу міжнародного маркетингу, однією з основних складових якого є успішна цінова політика. Виходячи з вищесказаного й проведеного дослідження, результати якого викладені в попередніх розділах даної роботи, вирішення наявних проблем і досягнення поставлених цілей як перед світогосподарською системою в цілому, так і перед країнами, їх глобалізаційними об'єднаннями й окремими виробниками, що функціонують на міжнародному рівні, зокрема неможливо без формування гнучкого механізму керування міжнародним маркетингом й формування його стратегії.

Особливий інтерес викликає проблема формування стратегії міжнародного маркетингу в промисловій сфері, тому що при її розробці необхідно враховувати не тільки своєрідність масштабів маркетингового охоплення, але й специфіку промислової галузі, де проявляються такі особливості, як вторинність попиту на продукцію промислового профілю, індивідуальність споживача, підвищені вимоги до якісно-технічного й інноваційного рівня пропонованої продукції, найбільший ступінь активізації регіональної політики, що природно підвищує ступінь ризику участі в бізнес-процесах і виходу на ринок незалежно від рівня охоплення.

Світовий досвід учасників міжнародного підприємництва демонструє, що в сучасних умовах ведення господарства в світогосподарській системі для забезпечення досягнення намічених цілей суб'єктами бізнес-процесу недостатньо одного лише адміністративного впливу. На практиці керування маркетинговою діяльністю на міжнародному рівні полягає в розробці й використанні комплексу заходів, які здатні забезпечити якісні зміни у виробництві й збуті. В існуючих умовах функціонування господарських одиниць подібна система дій реалізується за допомогою розробки маркетингових стратегій, спрямованих на зниження ризику виходу на цільовий ринок збуту. При цьому стратегія повинна розглядатися як довгостроковий розвиток учасника міжнародного бізнес-процесу й системи взаємин із внутрішнім і зовнішнім середовищем, крім того, вона визначається ключовими маркетинговими цілями й, у свою чергу, визначає ринкове вікно, дозволяє сформувати інфраструктуру, максимально пом'якшити адаптацію до нових зовнішніх умов і забезпечити внутрішню координацію дій. Таким чином, це все означає гостру необхідність у формуванні в міжнародному маркетингу ефективної системи планування й керування з метою зменшення ризику виходу на міжнародний ринок і досягнення існуючих цілей і реалізації головної стратегії. Саме тому в міжнародній маркетинговій системі необхідно приділяти дуже велику увагу насамперед процесу розробки планів і програм.

Таким чином, процес планування міжнародного маркетингу й розробки його програми повинен бути частиною планової системи кожного учасника міжнародного бізнес-процесу в цілому. На рис. 1 (стор. 90) представлені узагальнюючі процедури розробки програми міжнародного маркетингу в цілому як у її штаб-квартирі, так і на рівні окремих підрозділів. При цьому акцент робиться на те, що програма й план міжнародного маркетингу є однією із складових системи планування міжнародної бізнес-діяльності кожного учасника бізнесу-процесу.

Для полегшення представлення процесу маркетингового планування на міжнародному рівні й розробки програми маркетингу у вигляді системи (якою вона в принципі і є), а також демонстрації ієрархії й зв'язків усередині даного процесу необхідно при побудові схеми сформувати дві підсистеми: основну й забезпечувальну.

Звичайно при формулюванні маркетингових цілей має місце орієнтація на узагальнені цілі розвитку компанії, але, як це було встановлено в третьому розділі, при формулюванні маркетингових цілей у промисловій галузі в міжнародному масштабі переважає фінансовий підхід, орієнтований на прогнозування розвитку ситуації в певній перспективі на міжнародному ринку (довгостроковій або короткостроковій). Причому для підвищення ефективності системи міжнародного маркетингу й зниження ризику виходу на міжнародний ринок (у промисловій сфері особливо) прогнози в короткостроковій перспективі повинні бути максимально наближені до реальності, що багато в чому залежить від методології маркетингового проектування й прогнозування. Тому й формулювання цілей у міжнародному маркетингу на міжнародному рівні повинне бути максимально чітким й лаконічним, у якості основних маркетингових цілей на міжнародному рівні при участі в промислових бізнес-процесах необхідно використовувати відповідно легко обчислювані показники: частка ринку, обсяг товарообігу, прибуток, окупність капітальних вкладень. У сформованих умовах сучасного розвитку міжнародного ринку кількісне вираження маркетингових цілей, таким чином, дозволить полегшити контроль їхнього виконання й досягнення (це дуже важливо, тому що на їхній підставі визначається ефективність обраних стратегій і заходів щодо досягнення основної місії кожного учасника міжнародного бізнес-процесу). Однак не всі цілі можна сформулювати кількісно. Отже, забезпечувальні цілі можна сформулювати й у якісній формі, такі як: забезпечення виживання в умовах жорсткості конкурентної напруженості на міжнародному ринку; підтримка й зріст престижу компанії у світовому економічному просторі й на міжнародному ринку; підтримка й зміцнення іміджу компанії. Однак у якості головної і єдиної мети компанії, що бере участь у міжнародному бізнесі, розглядають оптимізацію прибутку. Такий підхід більшість фахівців вважають спрощеним і з теоретичної, й із практичної точки зору, тому що прибуток часто використовується як оцінний критерій при виборі стратегії або заходу, а також при розрахунку їхньої ефективності. При виробленні вихідних цілей необхідно врахувати інтереси партнерів і зацікавлених осіб. Маються на увазі акціонери (зростання прибутку й дивідендів), співробітники (гарантія зайнятості, оплата праці, задоволення роботою), урядові заклади (політика цін, захист навколишнього середовища), місцеві органи керування (інтереси жителів даного регіону), організації, що захищають інтереси споживачів і т. д. При цьому необхідно зіставити їх не тільки з місією й стратегією суб'єкта міжнародного бізнесу в цілому, але й із внутрішніми його можливостями, оціненими на основі внутрішньої ревізії або бізнес-діагностики, де аналізу піддаються всі аспекти діяльності компанії за попередній період часу.

Тому в блоці «Діагностика ресурсного потенціалу продуцента» необхідно провести аналіз стану даних по всіх видах і обсягах ресурсного забезпечення кожного маркетинго-

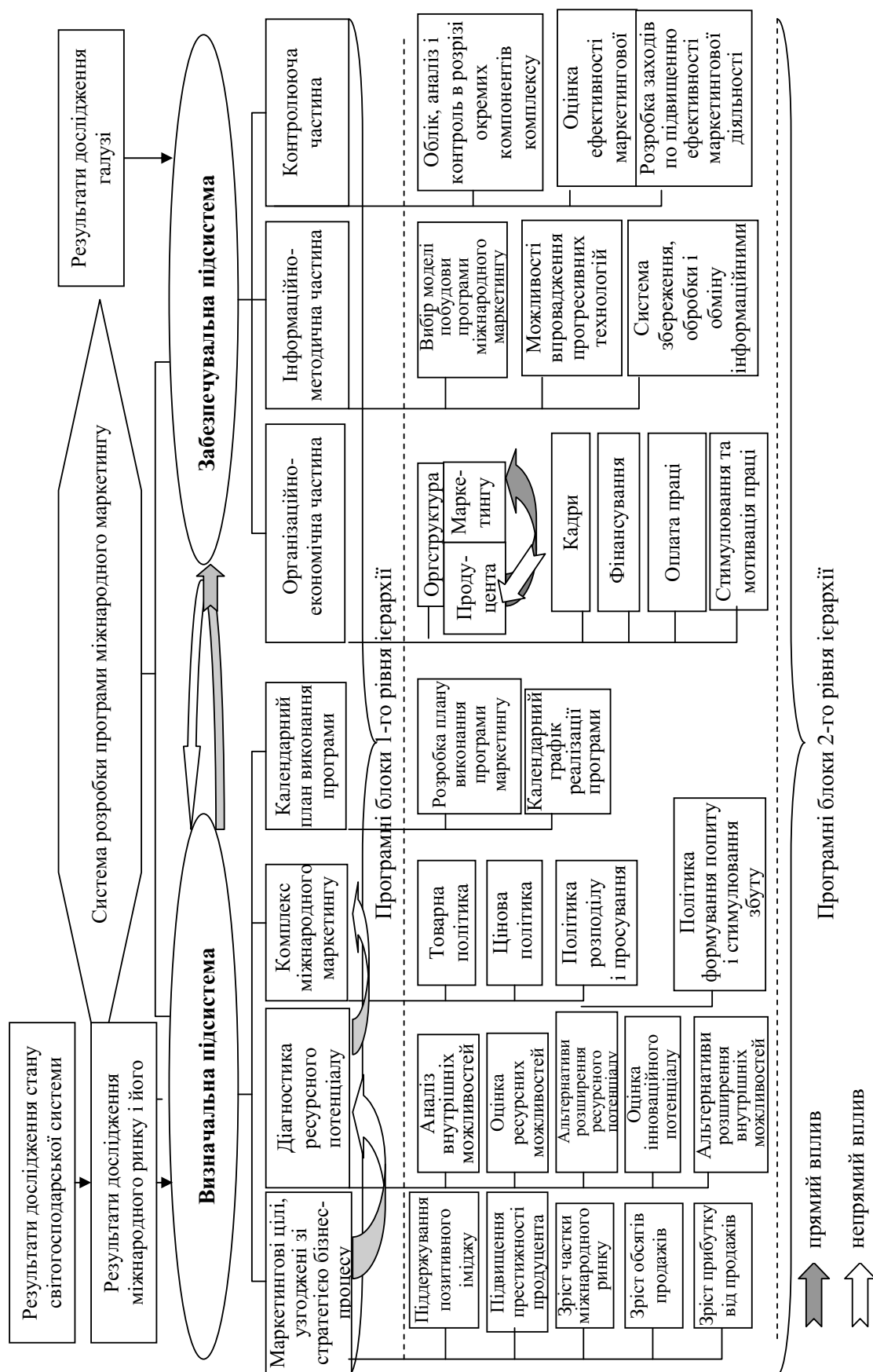


Рис. 1. Система розробки програми міжнародного маркетингу.

вого заходу. І тільки на цьому етапі, коли сформульовані й погоджені маркетингові цілі з основною місією продуцента, а внутрішній потенціал зіставлений з вимогами міжнародного ринку й маркетингових цілями, необхідно переходити до безпосередньої розробки комплексу міжнародного маркетингу. Тому, виходячи з аналізу самої природи міжнародного маркетингу, наявних його визначень і його відмінних рис, а також на основі проведеного в даному розділі моделювання загальної системи керування його механізмом з'явилася можливість запропонувати трактування поняття «стратегія міжнародного маркетингу». Стратегія міжнародного маркетингу – це елемент маркетингової концепції прогнозування, організації й керування всіма аспектами й напрямками міжнародної підприємницької діяльності в сфері виробництва, обороту й споживання готової продукції, задовольняючи при цьому потреби кожної сторони, що бере участь у даному процесі з метою максимізації власного прибутку в довгостроковій перспективі (зниження видатків, підвищення продуктивності праці і якості виготовлюваної продукції), здійснюючи постійно пошук нових технологічних підходів і ефективного використання ринкових інструментів, забезпечуючи при цьому індивідуальний підхід з урахуванням специфіки кожної національної економіки окремо й відслідковуючи всі процеси й зміни, які відбуваються в світогосподарській системі в цілому.

Висновки. На підставі проведеного критичного аналізу підходів до формулювання й розуміння маркетингу як наукової течії й позиції різних шкіл відносно формування маркетингової системи в міжнародному масштабі в процесі дослідження була виявлена гостра необхідність у розвитку сучасної маркетингової системи як концепції керування й адаптації її до умов розвитку світогосподарської системи як на світовому рівні, так і на рівні національних економік окремих країн, що виступають як цільові ринки. Для останніх це повинне полягати у формуванні комплексу реальних заходів, спрямованих на забезпечення якісних змін у виробничо-збутовій діяльності з метою зниження ризику виходу на ринок. Як показує проведений аналіз, розвиток маркетингової системи є дуже актуальним питанням, без вирішення якого не існує реальних можливостей здійснення підприємницької діяльності. Особливо серйозно ця проблема постає в галузі міжнародного маркетингу через його більш складну структуру й природу формування. Тому був проведений докладний аналіз існуючих підходів до розуміння даного напрямку в маркетингу й виявлені існуючі його особливості в порівнянні з національним, на підставі чого були виявлені недоліки в самому формулюванні поняття «міжнародний маркетинг».

Крім того, сьогодні міжнародний маркетинг має дуже багато невирішених проблем як у сфері дослідження, так і доведення товару до конкретного споживача, тому що розроблені методи для національного маркетингу в переважній більшості випадків незастосовні в галузі міжнародного маркетингу. З'являється гостра необхідність у розробці методології, що дозволяє з максимальною точністю досліджувати й прогнозувати потреби споживачів і визначати ступінь відповідності їм виготовлюваної продукції, особливо по якісних характеристиках, тому що вони забезпечать не тільки безпеку самого покупця, але й благополуччя суспільства й навколишнього середовища в міжнародному масштабі.

Розроблена в результаті загальна модель керування міжнародним маркетингом, що враховує специфіку функціонування й розвитку міжнародного ринку й міжнародного маркетингового середовища (у тому числі в промисловій сфері, що викликає в сучасних умовах розвитку світогосподарської системи особливий інтерес із боку всього цивілізованого світу), дозволяє систематизувати всі маркетингові дії й заходи й виконувати їх не випадково, а в комплексі, з огляду на їхню залежність і взаємовплив. А також надається можливість, працюючи із сіткою розвитку товару й міжнародного ринку або ринку країни, які

є цільовими при розвитку міжнародного бізнесу в умовах економічної глобалізації світогосподарської системи, виявляти нові привабливі аспекти діяльності й оцінити їх з погляду відповідності загальним цілям і ресурсам кожного учасника конкретного міжнародного бізнесу-процесу.

Список використаної літератури

1. Азарян Е. М. Международный маркетинг / Е. М. Азарян. – 3-е изд. – Харьков : Студцентр, 2003. – 202 с.
2. Циганкова Т. М. Сучасна парадигма міжнародного маркетингу : дис. д-ра екон. наук : 08.05.01 / Циганкова Тетяна Михайлівна. – Київський національний економічний ун-т. – К., 2004. – 474 с.
3. Тарлопов І. О. Тенденції розвитку міжнародного маркетингу та напрямки їх реалізації / І. О. Тарлопов // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2 (80). – С. 129–139.
4. Kramer R. International Marketing. – Cincinnati: South-Western Publishing C. O., 1977.
5. Backhaus D., Buschken J., Voeth M. International Marketing. – Stuttgart: Schaffer-Poeschel, 1996.
6. Эванс Дж. Маркетинг : пер.с англ. / Дж. Эванс, Б. Берман. – М. : Экономика, 1990. – 350 с.
7. Aulakh Preet S., Rotabe Masaaki. An Assessment of Theoretical and Methodological Development in International Marketing: 1980–1990 / Journal of International Marketing, Vol. 1, № 2, 1993. – P. 25-29.
8. Внешнеэкономическая деятельность / под ред. В. К. Поспелова, Б. М. Смитиенко. – М. : Academia, 2004. – 384 с.
9. Кредисов А. А. Маркетинг / А. А. Кредисов. – К. : Україна, 1994. – 347 с.
10. Абрамишвили Г. Г. Проблемы международного маркетинга / Г. Г. Абрамишвили. – М. : МО, 1984. – 224 с.
11. Данько Т. Международный маркетинг / Т. Данько // Маркетинг. – № 5, 1996. – С. 51-56.
12. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Прогресс, 1992. – 736 с.
13. Макогон Ю. В. Международный менеджмент / Ю. В. Макогон. Т. В. Орехова, И. В. Хаджинов. – Донецк : ДонНУ, 2005. – 248 с.
14. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
15. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології / Т. М. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2004. – 400 с.
16. Багиев Г. Маркетинг : учебник для вузов / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн ; под общ. ред. Г. Л. Багиева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономика, 2001. – 718 с.
17. Каніщенко О. Л. Міжнародний маркетинг: концептуальна еволюція / О. Л. Каніщенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 11 (66). – С. 3-8.

FEATURES OF FORMING OF INTERNATIONAL MARKETING AND PLANNING SYSTEM STRATEGIES ARE IN THE CONDITIONS OF ACTIVATION OF INTEGRATION PROCESSES IN THE WORLD ECONOMIC SYSTEM

Korzh M. V.

Doctor of economic sciences, professor, professor of department of finances, account and audit of Institute of economy and management of the National aviation university.

Stepanov A. P.

Doctor of economic sciences, professor, Head of Department of International Economic Relations of the Institute of Journalism and International Relations of Kyiv National University of Culture and Arts.

Abstract. *As the conducted analysis, development of the marketing system, shows is a very pressing question without the decision of that there are not the real possibilities of course of business. Especially in earnest this problem appears in industry of the international marketing through his more difficult structure and forming nature. The detailed analysis of the existent going was therefore conducted near understanding of this direction in marketing and his existent features are educed as compared to national, on the basis of what the educed defects were in formulation of concept «international marketing». In the article a study of existent approaches to forming of modern conception of the international marketing and conducted analysis of evolution of his development are undertaken in the conditions of development in the world economy of integration processes. The modern world economic system is on the stage of swift development of globalization and integration processes, that is basic direction of new paradigm of international economic relations. In addition, today the international marketing has very many unsolved problems both in the field of research and taking of commodity to the concrete consumer, because the worked out methods for the national marketing in swinging majority of cases inapplicable in industry of the international marketing. A sharp necessity appears for development of methodology, that allows with maximal exactness to investigate and forecast the necessities of consumers and determine the degree of accordance products, especially on quality descriptions, because they will provide not only safety of customer but also prosperity of society and environment in an international scale. It is worked out a general case the international marketing frame takes into account the specific of functioning and international market and international marketing environment (including in an industrial sphere that causes in the modern terms of development the world economic system the special interest from the side of the whole civilized world) development, allows to systematize all marketing actions and measures and execute them not by, but in a complex chance, taking into account their dependence.*

Key words: *international marketing, marketing strategies, international marketing strategies, world economic system, planning of international marketing strategies.*

References

1. Azaryan E. M. Mezhdunarodnyi marketing / E. M. Azaryan. – 3 izd. – Harkov : Studcentr, 2003. – 202 s.
2. Cigankova T. M. Suchstna paradigma mezhdunarodnogo marketinga : dis. ... d-ra ekon. nauk : 08.05.01 / Cigankova Tenayna Mihailivna. – Kyivskii nacional'nyi ekonomichniy un-t. – K., 2004. – 474 s.
3. Tarlopov I. O. Tendencii rozvitku mezhdunarodnogo marketinga ta napryamki ih realizacii / I. O. Tarlopov // Aktual'ni problemy ekonomiki. – 2008. – № 2 (80). – S. 129-139.
4. Kramer R. International Marketing. – Cincinnati: South-Western Publishing C. O., 1977.
5. Backhaus D., Buschken J., Voeth M. International Marketing. – Stuttgart: Schaffer-Poeschel, 1996.
6. Evans Dz. Marketing : per. S angl. / Dz. Evans, B. Berman. – M. : Ekonomika, 1990. – 350 s.
7. Aulakh Preet S., Rotabe Masaaki. An Assessment of Theoretical and Methodological Development in International Marketing: 1980–1990 / Journal of International Marketing, Vol. 1, № 2, 1993. – P. 25-29.
8. Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost' / pod red. V. K. pospelova, B. M. Smitienko. – M. : Academia, 2004. – 384 c.
9. Kredisov A. A. Marketing / A. A. Kredisov. – K. : Ukraina, 1994. – 347 s.
10. Abramishvili G. G. Problemy mezhdunarodnogo marketinga / G. G. Abramishvili. – M. : MO, 1984. – 224 s.
11. Dan'ko T. Mezhdunarodnyi marketing / T. Dan'ko // Marketing. – № 5, 1996. – S. 51-56.
12. Kotler F. Osnovy marketinga / F. Kotler. – M. : Progress, 1992. – 736 s.
13. Makogon U. V. Mezhdunarodnyi menedgment / U. V. Makogon. T. V. Orehova, I. V. Hadzhinov. – Doneck : DonNU, 2005. – 248 s.
14. Novyc'kii V. E. Mizhnarodna ekonomichna liyal'nist' Ukrainy / V. E. Novyc'kii. – K. : KNEU, 2003. – 948 s.

15. Cigankova T. M. Mezhdunarodnyi marketing: teoretichni modeli ta biznes-tehnologii / T. M. Cigankova. – K. : KNEU, 2004. – 400 s.
16. Bagiev G. Marketing : uchebnik dlya vuzov / G. L. Bagiev, V. M. Tarasevich, H. Ann ; pod obsh. red. G. L. Bagieva. – 2-e szd., pererab. i dop. – M. : Ekonomika, 2001. – 718 s.
17. Kanishenko O. L. Mezhdunarodnyi marketing: konceptual'na evolutia / O. L. Kanishenko // Formuvannay rynkovykh vidnosyn v Ukraine. – 2006. – № 11 (66). – S. 3-8.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЙ МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА И СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ АКТИВИЗАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В МИРОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ

Корж М. В.

Доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры финансов, учета и аудита Института экономики и менеджмента Национального авиационного университета.

Степанов О. П

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международных экономических отношений Института журналистики и международных отношений Киевского национального университета культуры и искусств.

Аннотация. Как показывает проведенный анализ, развитие маркетинговой системы является очень актуальным вопросом, без решения которого не существует реальных возможностей осуществления предпринимательской деятельности. Особенно серьезно эта проблема появляется в отрасли международного маркетинга через его более сложную структуру и природу формирования. Поэтому был проведен подробный анализ существующих подходов к пониманию данного направления в маркетинге и выявлены существующие его особенности по сравнению с национальным, на основании чего были выявленные недостатки в самой формулировке понятия «международный маркетинг». В статье проведено исследование существующих подходов до формирования современной концепции международного маркетинга и проведенный анализ эволюции его развития в условиях развития в мировой экономике интеграционных процессов. Современная мирохозяйственная система находится на этапе стремительного развития глобализаций и интеграционных процессов, что и является основным направлением новой парадигмы международных экономических отношений. Кроме того, сегодня международный маркетинг имеет очень много нерешенных проблем как в сфере исследования, так и доведение товара до конкретного потребителя, потому что разработанные методы для национального маркетинга в подавляющем большинстве случаев неприменимы в отрасли международного маркетинга. Появляется острая необходимость в разработке методологии, что позволяет с максимальной точностью исследовать и прогнозировать потребности потребителей и определять степень соответствия им произведенной продукции, особенно по качественным характеристикам, потому что они обеспечат не только безопасность самого покупателя, но и благополучие общества и окружающей среды в международном масштабе. Разработано общая модель управления международным маркетингом учитывает специфику функционирования и развития международного рынка и международной маркетинговой среды (в том числе в промышленной сфере, которая вызывает в современных условиях развития мирохозяйственной системы особенный интерес со стороны всего цивилизованного мира), позволяет систематизировать все маркетинговые действия и мероприятия и выполнять их не случайно, а в комплексе, учитывая их зависимость и взаимовлияние.

Ключевые слова: *международной маркетинг, маркетинговые стратегии, стратегии международного маркетинга, мирохозяйственная система, планирование стратегий международного маркетинга.*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

Скрипчук П. М.

Доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту Національного університету водного господарства та природокористування.

Хоменко А. Є.

Студент спеціальності «Менеджмент». Інститут економіки, менеджменту та права Національного університету водного господарства та природокористування.

Анотація. *В статті аналізуються причини та фактори особливостей і закономірностей проблем продовольчої безпеки, як складової міжнародної економічної безпеки; визначається сутність та зміст продовольчої безпеки як комплексної складової соціально-економічного розвитку в контексті міжнародної економічної безпеки. Досліджена роль продовольчої безпеки в структурі економічної безпеки держави та визначено її місце в цій структурі. Характеризується якість продуктів харчування з огляду продовольчої безпеки. Визначається концепція національної продовольчої безпеки. Аналізуються політико-правові та інноваційні чинники, соціальні та ментально-психологічні фактори рівня продовольчої безпеки. Визначені складові продовольчої безпеки країн світу.*

Ключові слова: *продовольча безпека, соціально-економічний розвиток, країни світу, Україна.*

Постановка проблеми. Активізація процесів глобалізації, загострення проблем безпеки у багатьох регіонах світу стають об'єктивними передумовами перегляду стану національної безпеки в цілому та її основи – економічної безпеки з усіма її складовими.

Проблема забезпечення людства продовольством правомірно посідає одне з чільних місць в ієрархії глобальних проблем. Продовольча безпека країн є неодмінною умовою і гарантією збереження її суверенітету й незалежності, забезпечення сталого соціально-економічного розвитку, формування високих рівня та якості життя населення, відтворення людського капіталу.

Мета статті – комплексне вивчення особливостей і закономірностей проблеми продовольчої безпеки як складової міжнародної економічної безпеки, визначення сутності та змісту продовольчої безпеки як комплексної складової соціально-економічного розвитку в контексті міжнародної економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблеми продовольчої безпеки різних ієрархічних рангів, а також принципів, чинників, загроз присвячено велику кількість праць зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема Є. Аронова, С. Г. Афанасьєва, З. Біктімірової, О. Бородіної, П. Т. Бурдукова, П. Гайдучького, А. Гальчинського, О. І. Гойчук, В. Г. Гусакова, М. Я. Дем'яненка, З. М. Ільїної, С. М. Кваші, В. М. Ключка, Є. В. Ковальова, Д. Ф. Крисанова, В. Месель-Веселяка, Л. В. Молдаван, О. Д. Орлова, П. Т. Саблука, Е. Холт-Хіменеєа, О. В. Чернової, О. М. Шпичака, О. В. Шубравської, В. Юрчишина та ін.

Нобелівський лауреат 1998 р. А. Сен розглядає продовольчу безпеку з позиції правового підходу, згідно з яким харчування окремої людини, сім'ї, соціальної групи залежить від того, що вони можуть придбати для задоволення потреб у їжі. Вчений приділив особливу увагу соціальному аспектові продовольчої проблеми, зроби в їли висновок, що про-

довольча безпека залежить не лише від виробництва продуктів і сільськогосподарської діяльності, а й від розв'язання низки проблем, у тому числі можливості індивідуумів отримати продукти харчування.

На жаль, в економічній літературі ще немає навіть єдиного, загальновизнаного визначення сутності продовольчої безпеки. Наприклад, Є. М. Борисенко [1] продовольчу безпеку країни визначає як забезпечення власною сільськогосподарською і продовольчою продукцією з використанням стратегії аграрного протекціонізму. За визначенням О. Варченко [2], продовольча безпека – офіційно прийняте у міжнародній практиці поняття, що використовується для характеристики стану продовольчого ринку країни або групи країн, а також світового ринку.

На думку О. І. Гойчук [3], система продовольчої безпеки визначається такими характеристиками, як: самозабезпеченість, незалежність, доступність, якість. Продовольче самозабезпечення передбачає задоволення основної частини потреб у продуктах харчування за рахунок вітчизняного виробництва, що обумовлює незалежність держави у задоволенні базових потреб своїх громадян. Продовольча незалежність характеризується таким рівнем розвитку економіки, коли держава здатна забезпечити продовольчу безпеку у випадках повного чи часткового припинення зовнішніх продовольчих поставок.

С. Дем'яненко та І. Свідерська [4] під продовольчою безпекою розуміють не тільки фізичну наявність продуктів харчування, але й рівень їх економічної доступності для населення. Продовольча безпека країни повинна полягати у гарантуванні для всіх громадян постійної фізичної та економічної доступності безпечних продуктів харчування відповідно до індивідуальних преференцій споживачів з метою підтримання їх активної та здорової життєдіяльності.

Аналізуючи численні публікації, присвячені продовольчій безпеці, слід зазначити, що вона зводиться до двох основних ланок.

1. Зростання чисельності населення, зміна його вікової структури, фізіологічні потреби людей в обсязі продуктів, які для кожної нації формувалися протягом тисячоліть і закріпились на генетичному рівні, структура харчування. Безсумнівно, що для виконання однакової роботи, наприклад, українцю і в'єтнамцю потрібен різний, неоднакової енергетичної цінності набір продуктів.

2. Економічні аспекти, пов'язані не тільки з рівнем загального економічного розвитку, а й з добробутом населення, здатністю купувати стільки харчів, скільки потрібно для нормального інтелектуального і фізичного розвитку. У багатьох країнах до голодування призводить не дефіцит продовольства, а неспроможність його придбати через злидні.

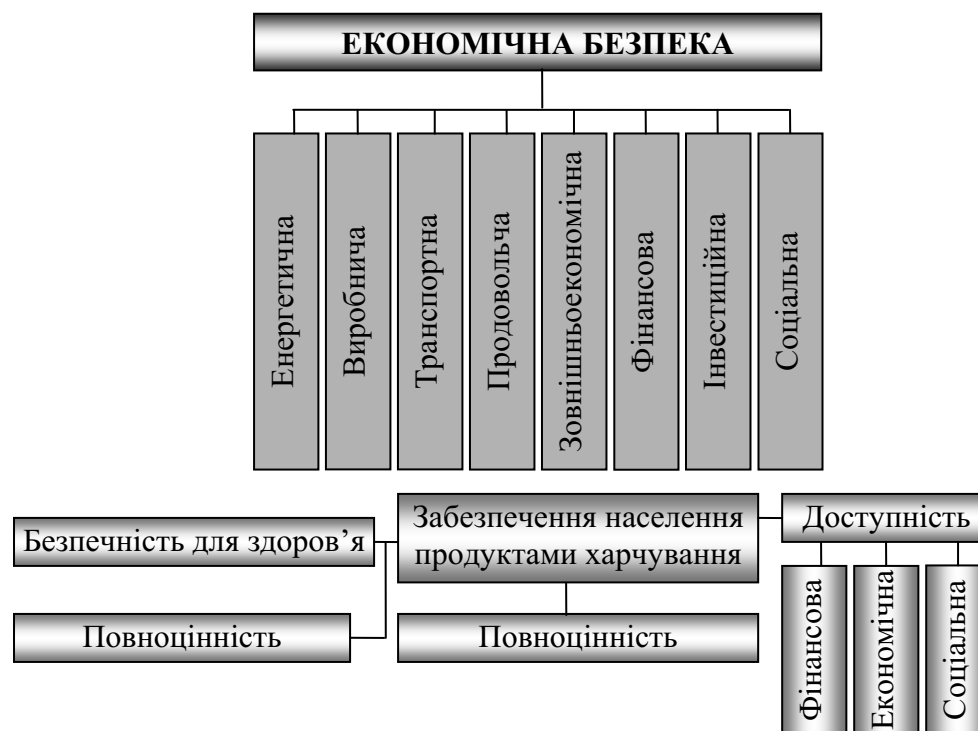
Основні результати дослідження. Одне з головних завдань країни – забезпечення продовольчої безпеки, яка є однією з основних умов життєдіяльності населення й найважливішою функцією будь-якої держави. Забезпечення продовольчої безпеки – гарантія незалежності країни, важлива умова стабільності розвитку суспільства.

Найважливішим міжнародним документом універсального характеру в цій галузі є Загальна декларація про ліквідацію голоду та недоїдання, прийнята Генеральною асамблеєю ООН 17 грудня 1974 р. вона, зокрема, говорить: «Кожен чоловік, жінка і дитина мають невід'ємним правом бути вільними від голоду і недоїдання для повного розвитку і збереження своїх фізичних і розумових здібностей ...». У грудні 1974 р. Генеральна Асамблея ООН на основі пропозицій Продовольчої і сільськогосподарської організації (ФАО) ухвалила резолюцію «Міжнародні зобов'язання по забезпеченню продовольчої безпеки у світі». Згідно з резолюцією, світова продовольча безпека – це утримання стабільності на ринках продовольчих товарів за доступності базових продуктів харчування для всіх країн світу [5].

Продовольча безпека – це також здатність країни самостійно забезпечувати себе необхідним обсягом та асортиментом продуктів харчування. Відповідно до цього підходу, досягнення продовольчої безпеки передбачає реалізацію таких основних напрямів вирішення проблеми:

- 1) підтримання постачання продовольства на рівні, достатньому для здорового харчування;
- 2) забезпечення належного рівня платоспроможного попиту населення;
- 3) усунення залежності від імпорту та захист інтересів вітчизняних товаровиробників.

На основі аналізу головних підходів до розуміння продовольчої безпеки у національній та зарубіжній науці, а також власних теоретичних узагальнень розроблено схему (рис. 1), що ілюструє місце продовольчої безпеки у структурі економічної безпеки, а також її структурно-функціональні особливості.



Джерело: авторська розробка на осеві [6].

Рис. 1. Продовольча безпека в структурі економічної безпеки держави.

Центральним елементом продовольчої безпеки є забезпеченість продуктами харчування. Доступність продуктів харчування виявляється у трьох формах. Фізична доступність передбачає просту наявність на споживчому ринку життєво необхідних продуктів, економічна доступність включає фінансову можливість їх отримати, а соціальна – мінімальну диференціацію у споживанні головних груп продуктів серед різних верств населення. Із доступністю продуктів харчування пов'язана самодостатність держави у забезпеченні відповідними товарами її населення. Оптимальним є стовідсоткове забезпечення споживчого ринку головними продуктами харчування власного виробництва, однак така ситуація спостерігається лише у деяких економічно розвинених державах. Здебільшого необхідним є раціональне поєднання власного виробництва й імпорту окремих видів сіль-

ськогосподарської продукції поряд із створенням достатніх державних резервів стратегічно важливих видів харчових продуктів.

Якість наявних продуктів харчування характеризують дві наступні складові продовольчої безпеки – повноцінність і безпечність для здоров'я.

Повноцінність харчування має комплексний характер і передбачає збалансованість раціону людини за показниками енергетичної цінності, поживності та забезпечення організму необхідними вітамінами та мікро– і макроелементами у межах встановлених раціональних норм. Відповідно, навіть при достатньому обсязі харчування із допустимою енергетичною цінністю великі групи населення можуть недоотримувати з їжею низку життєво необхідних речовин, що, у свою чергу, призводить до формування явища так званого «прихованого голоду» [7], яка характерна, зокрема, і для України.

Безпечність продуктів харчування для здоров'я громадян є останньою за переліком, але найскладнішою для реалізації в сучасних умовах складовою продовольчої безпеки, адже вимагає особливої уваги з боку держави не лише до повноцінного забезпечення функціонування агропромислового комплексу та створення умов для необхідного імпорту, а й до контролю якості та нешкідливості харчової продукції, незалежно від її походження. Організація ефективного контролю за безпечністю продуктів харчування потребує розробки відповідного нормативно-правового забезпечення та створення й підтримки незалежних експертних центрів щодо оцінювання якості харчових продуктів.

Очевидно, що концепція національної продовольчої безпеки є складною і багатокомпонентною. Один із важливих етапів її розробки – ідентифікація факторів продовольчої безпеки. У науковій літературі, залежно від предмета дослідження, виділяють певну групу факторів продовольчої безпеки держави, серед яких, на нашу думку, найважливішими є економічні, ресурсні, політико-правові, соціальні, інноваційні та ментально-психологічні.

Економічні фактори включають здатність національної економіки створити необхідні умови для забезпечення продовольчої безпеки населення держави. Ресурсні фактори створюють основу для розвитку агропромислового комплексу держави і зумовлюють його самодостатність.

Політико-правові чинники діють через правові норми щодо забезпечення продовольчої безпеки, закріплені в національному законодавстві, та діяльність органів державної влади у цьому напрямку.

Соціальні фактори визначають доступність продуктів харчування для населення держави у контексті його соціальної диференціації, насамперед, за рівнем доходів.

Інноваційні чинники відіграють важливу роль у самодостатності держави щодо забезпечення населення продуктами харчування та у контролі за їх якістю.

Ментально-психологічні фактори визначають ставлення індивідів, соціальних груп і суспільства загалом до проблем забезпечення продуктами харчування і діють через традиційні стереотипи споживчої поведінки, які можуть як гальмувати розвиток національних агропромислових комплексів відповідних держав, так і сприяти зростанню рівня продовольчої безпеки шляхом формування попиту на відповідні групи товарів [8].

Продовольча безпека визначається рівнем ефективності всієї економіки. Однак продовольчі ресурси формуються в процесі агропромислового виробництва. Тому такі підсистеми АПК як збут і розподіл продовольства, продовольчі резерви і споживання відносяться до функціональних підсистем.

Продовольча безпека держави гарантується сукупністю економічних і соціальних умов, які забезпечують розвиток не тільки сільського господарства і продовольчого комплексу, але і стабільність усієї економіки. Відповідно до цього, вона передбачає реалізацію таких заходів:

- проведення ефективної аграрної політики, створення економічних передумов забезпечення стабільних способів господарювання;
- досягнення раціональної зайнятості населення, соціальна політика, спрямована на подолання бідності та нерівності за доступу до основних продуктів харчування;
- впровадження комплексних стратегій розвитку аграрного сектору економіки з метою нарощення виробництва продуктів харчування та підвищення його ефективності;
- поставки продовольства для задоволення потреб населення, гарантія безпеки продуктів харчування;
- здійснення активної зовнішньоекономічної діяльності, оптимізація експортно-імпортних поставок;
- удосконалення механізму реагування за надзвичайних ситуацій на продовольчому ринку.

Отже, продовольча безпека займає центральне місце у системі економічної безпеки держави і є важливою складовою її суверенітету.

Продовольча проблема є однією з найгостріших проблем сучасності, яка стоїть перед людством, хоча її сутність і структура різко відрізняється для найбагатших і найбідніших країн. Однак кожна країна, незалежно від свого рівня розвитку, прагне гарантувати достатній раціональний рівень харчування для всіх верств населення як за нормальних умов так і за умов надзвичайних обставин, як, наприклад, війна, стихійне лихо, криза і т. д. Провідні країни світу розглядають продовольчу безпеку як важливу умову внутрішньої політичної та соціально-економічної стабільності країни та її зовнішньої незалежності.

Ідея створення єдиної європейської системи забезпечення продовольчої безпеки, захисту від дешевого імпорту з метою підтримки власного товаровиробника й підтримки продовольчого експорту в країнах Євросоюзу з'явилася після Другої світової війни, коли виникла проблема дефіциту продуктів харчування. Як наслідок, Римський договір передбачав формування єдиної продовольчої політики співтовариства, метою якої стало:

- збільшення продуктивності сільгоспвиробництва шляхом технічного переоснащення і забезпечення раціонального розвитку,
- оптимального використання факторів виробництва;
- забезпечення достойного рівня життя сільським мешканцям;
- стабілізація аграрних ринків;
- забезпечення гарантованого продовольчого постачання;
- забезпечення доступних цін на продовольство для споживачів [9].

Метою продовольчої політики ЄС є досягнення високих стандартів безпеки продовольства, захист і поліпшення здоров'я споживачів, захист довкілля. Хоча систему безпеки продовольства ЄС вважають однією з найбезпечніших у світі, проте і в ній останнім часом зроблені істотні поліпшення, які повинні враховувати виробники продовольства.

Європейська комісія розробила документ щодо продовольчої політики спільноти – Білу книгу про продовольчу безпеку (White Paper on Food Safety). Цей документ передбачає ряд заходів для поліпшення системи і забезпечення повного контролю за оборотом продовольства, починаючи з фуражу до моменту, поки продовольчий продукт не дістанеться споживача.

Багато процедур здійснюється Європейським Співтовариством з метою максимального зниження будь-якого ризику безпеки продовольства, наприклад, підписки на відповідні видання міжнародних стандартів якості, програм контролю ризиків у виробництві, відстеження, використання принципу обережності тощо [10].

Досвід країн з розвиненою економікою свідчить, що вони майже «вилучають» аграрний сектор з ринкової економіки, застосовуючи державні важелі регулювання розвитку

сільського господарства (надання державних гарантій, підтримка твердих цін, здійснення безпосередніх виплат тощо). Нині частка державних субсидій у сільському господарстві становить: у США – 30%, Канаді – 45%, країнах ЄС – 49%, Швеції – 59%, Японії – 66%, Фінляндії – 71%, Норвегії – 77%, Швейцарії – 80% [11].

Отже, інструменти державного регулювання продовольчої безпеки в розвинутих країнах спрямовані на підтримку прибутків фермерів, сприяння експорту продовольства та імпорту сільськогосподарської сировини, забезпечення населення доступними та якісними продуктами харчування, розвиток сільських територій та інфраструктури, екологізацію виробництва, проведення природоохоронних заходів тощо, тобто відбувається переорієнтація від кількісних на якісні показники забезпечення продовольчої безпеки.

Останнім часом деякі країни намагаються забезпечити власну продовольчу безпеку за допомогою «земельного аутсорсингу» – коли країни-імпортери продовольства з обмеженими ресурсами землі і води, однак зі значними фінансовими можливостями, скуповують або орендують сільськогосподарські землі за кордоном. Також земельні активи за кордоном шукають країни з перенаселенням, що мають проблему продовольчої безпеки. З цією метою вони обирають країни, що розвиваються, – з низькими виробничими витратами.

У звіті ФАО зазначається, що все більше обертів набирає організація міжнародного бізнесу, що ґрунтується на довгостроковій (від 49 до 99 років) оренді землі сільськогосподарського призначення (навіть у рамках відповідних спеціальних державних програм, які фінансуються з бюджету або лобіюються органами державної влади) такими країнами, як Китай, Південна Корея, Японія, Саудівська Аравія та ОАЕ. Такі угоди, як правило, мають пряму державну підтримку або здійснюються через механізм державних фондів суверенного добробуту.

Загалом продовольча безпека кожної країни світу складається з трьох складових:

- доступність продовольства для всіх верств населення;
- наявність достатньої кількості ресурсів для вирощування продуктів харчування;
- рівня розвитку технологій переробки продовольчої сировини.

Індекс ризиків продовольчої безпеки розраховують на основі даних оцінки 12 компонентів продовольчої безпеки.

До цих показників відносяться: доступність та наявність продовольства, а також стабільність продовольчого постачання в усіх країнах світу. Крім того, індекс враховує й такі елементи, як харчування і здоров'я населення.

Вивчення досвіду регулювання продовольчої безпеки в різних країнах свідчить, що в розвинутих країнах продовольство розглядається як один з головних і доступних інструментів підвищення довголіття і якості життя населення, а в країнах, що розвиваються, продовольча проблема все ще зводиться до подолання голоду та недоїдання значної кількості населення.

Основними внутрішніми загрозами продовольчій безпеці можуть бути зниження обсягів виробництва продовольства та його асортименту вітчизняним аграрним сектором; підвищення цін на продовольчі товари, що обумовлює зміну структури споживання продуктів у напрямі її погіршення; зменшення реальних доходів населення, що знижує рівень споживання; обмеження фізичної доступності продовольства через нерозвиненість ринкової інфраструктури; зниження якості вітчизняних продуктів харчування внаслідок недотримання вимог до якості продукції; порушення постачання продовольства населенню на окремих територіях в екстремальних умовах у разі виникнення природних та техногенних катастроф, військових конфліктів тощо [23].

В контексті економічної сутності категорії «продовольча безпека», має три сутнісні аспекти даного поняття:

1. *Політичний* – характеризує здатність держави підтримувати свій стабільний позитивний міжнародний імідж як конкурентної на аграрних зовнішніх ринках країни, забезпечувати своїм громадянам споживання повноцінних продуктів харчування відповідно до прийнятих міжнародних стандартів та норм.

2. *Економічний* – характеризує здатність держави до мобілізації внутрішніх ресурсів і агроекономічного потенціалу країни для організації виробництва сільськогосподарської продукції та забезпечення населення продовольством переважно за рахунок власного виробництва і тим самим гарантувати економічну самостійність, достатню незалежність від зовнішніх ринків.

3. *Соціальний* – визначає зайнятість населення в аграрному секторі економіки з відповідною продуктивністю праці, її оплатою, з передбаченням повного забезпечення інфраструктурними факторами функціонування сільських районів [12].

У міжнародних документах продовольча безпека визначається як стан економіки, при якому гарантується забезпечення доступу населення в будь-який час до продовольства в тій кількості, яка необхідна для активного та здорового життя людини. Необхідною основою, яка дозволить державі забезпечити пері почергово продовольчу безпеку, є сприятлива політична, соціальна і економічна обстановка, які є умовою забезпечення як фізичного доступу до продовольства, так і економічного, що значною мірою залежить від рівня доходів населення та зменшення бідності.

Продовольча безпека в першу чергу безпосередньо пов'язана з соціальною безпекою і явищами в суспільстві, які характеризуються такими категоріями, як соціальна напруженість, «... це стан, за якого на безпеку суспільства справляє вплив сукупність загроз, а відповідні заходи з боку органів державного управління не вживаються через відсутність необхідних ресурсів або внаслідок грубих прорахунків при розробці та втіленні в життя політики національної безпеки, або небажання своєчасно врахувати наявний потенціал громадського суспільства» [13].

Категорія «продовольчої безпеки» має два аспекти:

1) соціально-економічний – характеризує здатність держави забезпечити своїм громадянам споживання основних продуктів харчування відповідно до прийнятих стандартів і норм;

2) політико-економічний – характеризує здатність держави мобілізувати внутрішні ресурси для організації постачання населення переважно вітчизняним продовольством і тим самим гарантувати економічну самостійність і політичний суверенітет.

Без сумніву, проблема оцінювання й оптимізації стану продовольчої безпеки є одним із ключових завдань державної політики.

Для об'єктивної оцінки стану та необхідності підтримки продовольчої безпеки країни на оптимальному рівні слід використовувати систему спеціальних показників, які дозволяють одночасно і комплексно досліджувати її в динаміці та в порівнянні. Такі показники застосовуються в світовій практиці і практиці окремих держав.

Показники, використовувані для оцінки продовольчої безпеки в масштабах однієї держави, досить різноманітні. Серед них у якості найбільш часто використовуваних можна назвати обсяги виробництва сільгосппродукції, витрати домогосподарств на продовольство і їх частку в загальних видатках, споживання калорій, структура харчування і її відповідність медичним нормам, коефіцієнти залежності від імпорту продовольства та ін. Застосовувані показники можна умовно розділити на ті, що відображають поточний стан продовольчої безпеки, й використовувані для подальшого прогнозу.

Створювані на базі існуючих показників методики оцінки також різноманітні і їх структура багато в чому залежить від відношення та поглядів тієї або іншої держави, міжнародної організації або дослідника. Зокрема Організація економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР) виходить із того, що головними критеріями оцінки продовольчої безпеки є:

- 1) фізична доступність продовольства,
- 2) економічна доступність продовольства,
- 3) сталість харчування й стабільність продовольчого ринку.

В Україні перший звіт про стан продовольчої безпеки було оприлюднений в 2007 році, коли спостерігалася загроза нестачі рибопродуктів, фруктів, олії та інших продуктів. Методика визначення основних індикаторів продовольчої безпеки, пропонує сім основних індикаторів продовольчої безпеки, для трьох з яких установлюють мінімальні межі. Якщо хоча б один із них виходить за рамки норми, це може свідчити про загрозу продовольчої кризи [14].

Узагальнення економічної літератури з цих питань показує, що при виборі оціночних показників використовуються як загальні, так і специфічні методологічні положення та методичні підходи. Проте загальним підходом до визначення продовольчої безпеки є та обставина, що вона розглядається в світі в цілому і в кожній окремій країні в двох площинах: стосовно території та кожної окремої людини.

Висновки. На основі аналізу концептуальних засад продовольчої безпеки національних економік отримали такі висновки.

По-перше, забезпечення продовольчої безпеки – гарантія незалежності країни, важлива умова стабільності розвитку суспільства.

По-друге, продовольча безпека держави гарантується сукупністю економічних і соціальних умов, які забезпечують розвиток не тільки сільського господарства і продовольчого комплексу, але і стабільність усієї економіки.

І по-третє, загалом продовольча безпека кожної країни світу складається з трьох складових: доступність продовольства для всіх верств населення, наявність достатньої кількості ресурсів для вирощування продуктів харчування та рівня розвитку технологій переробки продовольчої сировини.

По-четверте, за досвідом економічно розвинутих країн, держава повинна ввести цінову підтримку доходів сільськогосподарських товаровиробників, усунувши цінові диспропорції у товарообміні між промисловістю і сільським господарством, між містом і селом. Крім того, необхідно повернути національну промисловість на першорядне забезпечення потреб АПК, випуск конкурентоспроможних технологічних систем для землеробства і тваринництва у різних формах і умовах господарювання, а також випуск сучасних технологій для промислової переробки сільськогосподарської сировини. В цьому напрямі доцільно: здійснювати активну політику розвитку ринкової інфраструктури специфічного, капітало- та наукомісткого продовольчого ринку; ввести чіткішу і жорсткішу систему макроекономічного регулювання та управління, враховуючи особливості АПК, зокрема, в сільському господарстві, а також систему мікроекономічного управління в усіх формах господарювання; активізувати політику захисту внутрішнього продовольчого і технологічного ринку від зовнішньої експансії; спрямувати зовнішньоекономічну діяльність на створення національних виробництв за рахунок спільного або навіть іноземного капіталу на території своєї країни з випуском конкурентоспроможної продукції.

Отже, продовольча безпека є одним з основних чинників стабілізації соціально-економічних відносин у країні. Без сумніву, проблема оцінювання й оптимізації стану продовольчої безпеки є одним із ключових завдань державної політики.

Список використаної літератури

1. Борисенко Е. Н. Продовольственная безопасность России: проблемы и перспективы / Борисенко Е. Н. – М. : Экономика, 1997. – С. 334.
2. Варченко О. До питання поєднання державного і ринкового регулювання продовольчої безпеки / О. Варченко // Економіка України. – 2004. – № 7. – С. 53-59.
3. Гойчук О. І. Продовольча безпека: монографія / Гойчук О. І. – Житомир : Полісся, 2004. – 348 с.
4. Дем'яненко С. До питання про стратегію розвитку аграрної політики України / С. Дем'яненко, І. Свіредська // Економіка України. – 2004. – № 3. – С. 72-79.
5. FAO Methodology for the Measurement of Food Deprivation. – Rome, 2003.
6. Пабат О. В. Продовольча безпека як складова економічної безпеки держави. / – Економіка АПК. – 2010. – № 12 – с. 86-90.
7. Гойчук О. І. Продовольча безпека: теорія, методологія, проблеми : автореф. дис. на здобуття наук, ступеня докт. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / О. І. Гойчук. – Миколаїв, 2004. – 42 с.
8. Пабат О. В. Продовольча безпека як складова економічної безпеки держави / – Економіка АПК. – 2010. – № 12. – с. 86-90.
9. The European Union's Common Agricultural Policy: Pressures for Change / Jason Bernstein, Nancy Cochrane, Gene H. Aker et al. / United States Department of Agriculture. International agriculture and trade reports. WRS-99-2 / October 1999. – 56.
10. Регулювання продовольчої безпеки у законодавстві Європейського Союзу і України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua/file/23479.pdf>.
11. Хорунжий М. І. Аграрна політика: навч. посіб. / М. І. Хорунжий. – К. : КНЕУ. – 1998. – 240 с.
12. К. П. Голикова. Продовольча безпека держави: сутність, структура та особливості її забезпечення / Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, 2012, вип. 22, ч II – с. 2.
13. Ситник Г. П. Державне управління національною безпекою України / Г. П. Ситник. – Київ : 2004. – с. 193.
14. Методика визначення основних індикаторів продовольчої безпеки. // Постанова Кабінету Міністрів України від 5 грудня 2007 р. № 1379. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

CONCEPTUAL BASIS OF NATIONAL ECONOMIES' FOOD SECURITY**Skrypchuk P. M.**

Doctor of economic studies, professor of the Chair of management of the National University of Water Management and Natural resources Use.

Khomenko A. Y.

Management specialty student. Institute of Economics, Management, and Law of the National University of Water Management and Natural resources Use.

Abstract. *The article analyzes the cause and factors of the particularities and the patterns of the food security problems, as an element of international economic security; defines the essence and substance of food security as a part of socio-economic development in the context of international food security. The authors study the role of food security in the structure of state economic security and determine its place in this structure; characterize the quality of food products from the standpoint of food security; define the concept of national food security. The*

article analyzes political, legal and innovational factors of the food security level and determines the components of the food securities of countries of the world.

Key words: *food security, socio-economic development; countries of the world, Ukraine.*

Referances

1. Borisenko E. N. Prodovol'stvennaya bezopasnost' Rossii: problemy i perspektivy / Borisenko E. N. – М. : Ekonomika, 1997. – S. 334.
2. Varchenko O. Do pytannya poyednannya derzhavnogo i rynkovogo reguluvannya prodovol'choyi bezpeky / O. Varchenko // Ekonomika Ukrainy. – 2004. – № 7. – S. 53-59.
3. Gojchuk O. I. Prodovol'cha bezpeka: monografiya / Gojchuk O. I. – Zhytomyr : Polissya, 2004. – 348 s.
4. Dem'yanenko S. Do pytannya pro strategiyu rozvytku agrarnoyi polityky Ukrainy / S. Dem'yanenko, I. Svired-s'ka // Ekonomika Ukrainy. – 2004. – № 3. – S. 72-79.
5. FAO Methodology for the Measurement of Food Deprivation. – Rome, 2003.
6. Pabat O. V. Prodovol'cha bezpeka yak skladova ekonomichnoyi bezpeky derzhavy. / – Ekonomika APK. – 2010. – № 12 – s. 86-90.
7. Gojchuk O. I. Prodovol'cha bezpeka: teoriya, metodologiya, problemy : avtoref. dys. na zdobuttya nauk, stupenya dokt. ekon. nauk: specz. 08.07.02 «Ekonomika sil's'kogo gospodarstva i APK» / O. I. Gojchuk. – Mykolayiv, 2004. – 42 s.
8. Pabat O. V. Prodovol'cha bezpeka yak skladova ekonomichnoyi bezpeky derzhavy / – Ekonomika APK. – 2010. – № 12. – s. 86-90.
9. The European Union's Common Agricultural Policy: Pressures for Change / Jason Bernstein, Nancy Cochrane, Gene H. Aker et al. / United State Department of Agriculture. International agriculture and trade reports. WRS-99-2 / October 1999. – 56.
10. Reguluvannya prodovol'choyi bezpeky u zakonodavstvi Yevropejs'kogo Soyuzu i Ukrainy. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.minjust.gov.ua/file/23479.pdf>.
11. Horunzhyi M. Y. Agrarna polityka: navch. posib. / M. J. Horunzhyj. – К. : KNEU. – 1998. – 240 s.
12. K. P. Golikova. Prodovol'cha bezpeka derzhavy: sutnist', struktura ta osoblyvosti yiyi zabezpechennya / Naukovi praczi Kirovohrads'kogo naczional'nogo texnichnogo universytetu. Ekonomichni nauky, 2012, vyp. 22, ch II – s. 2.
13. Sytnyk G. P. Derzhavne upravlinnya naczional'noyu bezpekoyu Ukrainy / G. P. Sytnyk. – Kyiv : 2004. – s. 193.
14. Metodyka vyznachennya osnovnyh indykatoriv prodovol'choyi bezpeky. // Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 5 grudnya 2007 r. № 1379. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua>.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК

Скрипчук П. М.

Доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента Национального университета водного хозяйства и природопользования.

Хоменко А. Е.

Студент специальности «Менеджмент». Институт экономики, менеджмента и права Национального университета водного хозяйства и природопользования.

Аннотация. В статье анализируются причины и факторы особенностей и закономерностей проблем продовольственной безопасности, как составляющей международной экономической безопасности; определяется сущность и содержание продовольственной безопасности как комплексной составляющей социально-экономического развития в контексте международной экономической безопасности. Исследована роль продовольственной безопасности в структуре экономической безопасности государства и определено ее место в этой структуре. Характеризуется качество продуктов питания с учетом продовольственной безопасности. Определяется концепция национальной продовольственной безопасности. Анализируются политико-правовые и инновационные фак-

торы, социальные и ментально-психологические факторы уровня продовольственной безопасности. Определены составляющие продовольственной безопасности стран мира.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, социально-экономическое развитие, страны мира, Украина.

УДК 336.761

ФОРМУВАННЯ НОВИХ ФОНДОВИХ БІРЖ КРАЇН БЛИЗЬКОГО СХОДУ

Чеберяко О. В.

Доктор історичних наук, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. *Стан фондового ринку безпосередньо залежить від загальноекономічного стану регіону. Фондові біржі на Близькому Сході виникли набагато пізніше, ніж в індустріально розвинених країнах, в результаті переходу до ринкової економіки. Нині вони переросли регіональні масштаби, оперують глобально, а деякі біржі налагодили тісні зв'язки з найбільшими іноземними фондовими біржами і здійснюють паралельні котирування цінних паперів. Вони відіграють велику роль в розвитку промисловості, будівництва та фінансового секторів регіону, а також у забезпеченні капіталами сусідніх країн (Азії і Африки). За останні 20 років фондові біржі регіону швидко розвиваються і при збереженні таких тенденцій Близькосхідний фондовий ринок за рівнем капіталізації і обсягом торгів здатний наздогнати американський вже на початку наступного десятиліття.*

Ключові слова: *фондова біржа, фондові індекси, капіталізація, Tel Aviv Stock Exchange (TASE), Saudi Arabian Monetary Authority (SAMA), Dubai International Financial Exchange, Muskat Securities Market (Оман), Bahrain Stock Exchange, Amman Stock Exchange (ASE), Palestine Stock Exchange (PSE), Дамаська фондова біржа, Istanbul Stock Exchange (ISE), Irak Stock Exchange, Вірменська фондова біржа (Annex), Багдадська фондова біржа.*

Постановка проблеми. Формування фондових ринків країн Близького Сходу відбувалося надзвичайно повільно, і лише зміна процесів відтворення в глобальному масштабі у 80-і роки ХХ століття вплинула на їх розвиток, дозволивши ринкам цих країн вийти на принципово інший, якісно вищий рівень розвитку. За останні два десятиліття ХХ століття ці країни для відновлення своєї економіки були вимушені здійснювати, хоча і з різною інтенсивністю, перехід до ринкової економіки. Одним із головних інструментів ринкових перетворень є фондовий ринок, через який відбувається капіталізація заощаджень. А від ефективності функціонування фондового ринку залежить успішність фінансування національної економіки, фінансова стабільність, здійснення структурних реформ. Проте тривалий час фондові ринки залишалися найменш розвиненим сегментом фінансових ринків Близькосхідних країн.

Ринки корпоративних цінних паперів та державних облігацій на Близькому Сході виникли набагато пізніше, ніж в індустріально розвинених країнах, хоча окремі їх елементи з'явилися тут ще на початку ХХ століття. Створення відповідних ринкових інститутів в регіоні перш за все розпочалося в країнах, що на даний час є лідерами з торгівлі цінними паперами в цьому регіоні. Зареєстровані фондові біржі виникли в Єгипті, Ізраїлі та Кувейті відповідно в 1925, 1953 і 1952 рр., а в Туреччині розміщення державних облігацій здійснювалося ще з 30-х років минулого століття.

Мета статті – дослідження формування повноцінних фондових бірж країн Близького Сходу та вплив на ці процеси таких важливих трьох факторів: ринкової економіки, яка ди-

намічно розвивається, наявність ефективно діючих приватних підприємств (оскільки перехід від статичної системи до ринкової економіки дається країнам регіону дуже нелегко, а їх економіка залежить від світової кон'юнктури нафтового ринку) та ефективної законодавчої бази.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання формування нових фондових бірж країн Близького Сходу вивчали такі закордонні та вітчизняні вчені як Є. А. Бобров [1], О. К. Гаршина [2], Я. М. Миркін [5], Б. Б. Рубцов [7], І. В. Сало [9] та інші. Проте, не дивлячись на численні дослідження відомих учених з даної проблеми, в науковій літературі залишається недостатньо висвітленим та систематизованим питання створення та діяльності різних фондових бірж країн Близького Сходу.

Основні результати дослідження. Взагалі Близькосхідні країни ніколи не були монолітною економічною групою, а в другій половині XX століття нерівномірність економічного розвитку цієї частини світу ще більш посилилася і до кінця століття тут склалося декілька груп країн, що значно відрізнялися за рівнем господарського розвитку, за галузевістю і технологічною структурою економіки, за профілем участі в міжнародному розподілі праці, за внутрішніми і зовнішніми чинникам відтворення. Тому всі країни даного регіону умовно можна поділити на 4 групи:

1-а група – це найбільш розвинені держави регіону (Туреччина, Ізраїль). Хоча їх об'єднання в одну групу достатньо умовне, враховуючи істотні відмінності в структурі економіки, їх технологічному рівні та масштабах залучення в світовий господарський обмін. Якщо Туреччина – це індустріально-аграрна держава, за багатьма ознаками схожа з новими індустріальними країнами, то Ізраїль, за класифікацією МВФ, входить до нечисленної групи промислово розвинених країн, має ознаки країни постіндустріального типу, більш глибоко залучена в світовий господарський обмін.

2-а група – нафто- і газоекспортуючі країни з незначною кількістю населення, високим рівнем доходів і слабо диверсифікованою економікою (арабські держави Персидської затоки і Лівія).

3-я група – це країни з нижчим рівнем доходів, але з порівняно диверсифікованою економікою, основу якої складає аграрний сектор і багатогалузеві промислові комплекси, які формуються (Ірак, Сирія, Ліван, Йорданія, Єгипет, Алжир, Туніс і Марокко).

4-а група – це найменш економічно розвинені країни арабського світу, для яких характерне переважання аграрного сектору, слабкий розвиток національної промисловості, дуже низький рівень участі в міжнародному поділі праці, сильна залежність від приливу зовнішніх фінансових ресурсів (Йемен, Судан, Мавританія).

Стан фондового ринку безпосередньо залежить від загальноекономічного стану регіону. Нафтовидобування стало поштовхом і прискорило розвиток фондового ринку країн Близького Сходу. У 1970-1980-х роках доходи, отримані від реалізації нафти, набули форми нафтодоларів і вони почали надходили на міжнародні ринки позикових капіталів. Першопочатково нафтодолари з'явилися на європейському і частково на американському фондових ринках. Проте досить швидко вони потрапили в обіг і на місцеві фондові ринки, які були в стадії становлення. Сукупні доходи від реалізації нафти, що набули форми нафто валюти, склали в 1997-2001 рр. 730 млрд. дол., в 2002-2006 рр. – 1,5 трлн дол. і в 2007-2008 рр. – майже 1 трлн дол. За даними McKinsey Global Institute, до 2020 р. нафто доходи досягнуть 9 трлн дол. [10]. Криза 2008 р. внесла певні корективи в розвиток нафто валютних ресурсів регіону, проте її дія мінімальна, оскільки собівартість нафтовидобування в регіоні найнижча в світі. За оцінками МВФ і Дойче банка, нарощування нафто валютних авуарів у регіоні продовжуватиметься при скороченні ціни на нафту до 49 дол.

за барель, тоді як для Алжиру та Нігерії потрібна підтримка ціни на нафту на рівні не нижче 80 дол., Ірану – 95 дол., Венесуели – 100 дол., а Канади та Норвегії – 65 дол. [11]. Слід зазначити, що не вся нафто валюта обертається на біржах регіону. За деякими оцінками, прибутки розподіляються приблизно порівну між місцевими банками, зарубіжними біржами та банками і місцевими біржами.

В той же час не лише наявність нафто валюти визначає діяльність бірж Близького Сходу. Вони відіграють велику роль в розвитку промисловості, будівництва та фінансового секторів регіону, а також в забезпеченні капіталами сусідніх країн (Азії і Африки).

Фактично кожна країна Близького Сходу має свою фондову біржу, в деяких країнах функціонує декілька торговельних площадок (табл.1).

Таблиця 1.

Країна	Фондова біржа
Ізраїль	Tel Aviv Stock Exchange(TASE)
Саудівська Аравія	Saudi Arabian Monetary Authority (SAMA)
ОАЕ	Dubai International Financial Exchange
Оман	Muscat Securities Market (Оман)
Бахрейн	Bahrain Stock Exchange
Йорданія	Amman Stock Exchange (ASE)
Палестина	Palestine Stock Exchange (PSE)
Сирія	Дамаська фондова біржа
Турція	Istambul Stock Exchange (ISE)
Ірак	Irak Stock Exchange
Вірменія	Вірменська фондова біржа (Annex)
Афганістан	Багдадська фондова біржа

Ізраїль. Тель-авівська фондова біржа (Tel Aviv Stock Exchange, TASE, ТАФБ) – єдина, найбільш стара і найбільш велика в регіоні, виконує головну роль в Ізраїльській економіці і є ключовим гравцем в економічному зростанні. Вона почала здійснювати операції в 1935 р., коли Англо-палестинський банк, заснований Тель-Авівським фондовим кліринговим будинком (Tel-aviv Securities Clearing House) підготував організаційну основу для фондового ринку. З виникненням держави Ізраїль у 1948 р. об'єм операцій різко зріс, стара фондова структура перестала справлятися з потребами ринку і з'явилися всі передумови, щоб формалізувати торгівлю цінними паперами. В результаті у 1953 р. на базі Англо-палестинського банку і за участю Тель-Авівського клірингового будинку була заснована фондова біржа, яка є приватною компанією, замкнута по структурі і складається всього з 27 ізраїльських банків та брокерських компаній, 5 із них – великі міжнародні банки.

Діяльність біржі регулюється Законом «Про цінні папери» (1968 р.) і підпадає безпосередньо під безпосередній нагляд Israel Securities Authority (ISA). Взагалі біржа створила сприятливі умови для інвестування в місцеві акціонерні товариства і дозволила залучити значний капітал в регіон, в цілому сприяла економічному зростанню країни. Її

капіталізація складає \$227 млрд., у лістингу представлено близько 613 компаній і котирується 726 видів цінних паперів (акції, конвертовані цінні папери, корпоративні та урядові облігації, короткострокові сертифікати (T-bills, відомі в Ізраїлі як Makams), ф'ючерси, валютні опціони, різноманітні похідні цінні папери, такі як Index Linked Notes (ILNs), зворотні сертифікати і покриті варіанти)¹.

У 1983 р. із-за системної кризи котирування акції впали на 70% і біржа була закрита на два тижні.

У 1990-х роках істотно зросла активність біржі, оскільки були запроваджені нові продукти, розширилася сфера діяльності, поглибилася співпраця з іншими біржами, в лістингу з'явилися нові компанії, у тому числі і зарубіжні, багато компаній отримали подвійний лістинг на Лондонській Фондовій Біржі. Біржа сприяла приватизації державної власності і встановленню ринкових цін. У 1993 р. ТАФБ почала здійснювати торгівлю ф'ючерсами і дериватами, в 1995 р. – індексами, а з 1997 р. біржу повністю комп'ютеризували ТАКТ (Безперервна Торгівля Тель-Авіва) – операційні замовлення в реальному часі) і всі операції перевели в автоматичний режим, тому сьогодні щодня, використовують електронну торговельну платформу. Одним із підрозділів біржі є кліринговий будинок, який досить оперативно і надійно здійснює необхідні розрахунки і поставку цінних паперів.

Основними індексами є ТА-25, ТА-75, ТА-100 – відображають відповідно вартість 25, 75, 100 найбільших по ринковій капіталізації ізраїльських компаній.

У листопаді 2008 року основний індекс – Та-25 показав найсильніше разове падіння в результаті позбавлення США найвищого кредитного рейтингу вперше з 1917 року. А світові ринки «лихоманило» від банкрутства Lehman Brothers і ланцюгової реакції.

На початку квітня 2011 року на цій біржі сталися серйозні зміни, головними з яких стало припинення відстеження індексу «Тель-тік», в який входили акції 15 найбільших ізраїльських хай-тек компаній. Замість нього запущений новий індекс «Блю-тік 50», до якого увійшли 50 провідних компаній у сфері високих технологій, біотехнології, екологічних технологій. Крім того, біржа запустила три нові індекси – «ТА Нафта і Газ», до якого увійшли 15 провідних компаній нафтогазової галузі, «ТА Тікшорет», до нього увійшли 12 лідируючих компаній на ринку зв'язку і телекомунікацій, і індекс «ТА-БІ-ТУАХ» – увійшли п'ять найбільших страхових компаній.

Саудівська Аравія. Tadawul² – єдина фондова біржа в Саудівській Аравії, яка до середини 1980-х років функціонувала неофіційно. Особливість біржі полягає в тому, що вона є державною і поєднує в собі і біржу, і державний орган, який контролює фондову діяльність.

Взагалі Саудівські компанії акціонерного типу сягають своїм корінням у середину 30-х років XIX століття, коли компанія «Арабський Автомобіль» була визнана першою компанією акціонерного типу. У 1975 р. налічувалось близько 14 відкритих акціонерних компаній. Швидке економічне зростання призвело в 1970-х роках до виникнення ряду великих корпорацій та акціонерних банків. Ринок залишався до 1980-х років нерегульованим. У 1984 р. Міністерський Комітет, який складався з Міністерства Фінансів і Народного Господарства, Міністерства Торгівлі і Саудівського Аравійського Грошового Агентства (SAMA) були організовані для регулювання і розвитку фондового ринку. SAMA (Saudi Arabian Monetary Agency) – урядовий орган, який регулював і контролював діяльність на ринку поки у лютому 2003 р. не було засноване Capital Market Authority (CMA).

¹ <http://www.tase.co.il>.

² <http://www.tadawul.com.sa>.

Фондовий ринок Саудівської Аравії єдиний в країнах Персидської затоки, що працює в суботу, його капіталізація близько 300 млрд. дол., у лістингу представлено 144 компанії.

Основним індексом є The Tadawul All-Share Index (TASI). Особливістю біржі є те, що Уряд постійно підтримує ринок грошовими інтервенціями. В середині минулого десятиліття на ній надувся гігантський пузир, Tadawul виріс з 2500 пунктів в березні 2003 р. до 20635 наприкінці лютого 2006 р. Потім почався обвал. У березні 2006 р. принц Аль-Валідбен Талаль оголосив, що його компанія Kingdom Holdings виділить на скуповування акцій 10 млрд. ріалів (\$2,7 млрд.) і це ненадовго стабілізувало ситуацію, Tadawul закріпився на рівні 16000-17000 пунктів. Але в травні обвал продовжився. Після цього король Абдулла оголосив про створення для рядових інвесторів безризикового інвестиційного фонду. Держава обіцяла компенсувати всі збитки, який фонд міг понести в результаті падіння котирувань.

Об'єднані Арабські Емірати займають значне місце за рівнем капіталізації та розвитку фондової торгівлі (капіталізація – \$28 млрд.). Основним обмеженням в діяльності бірж у більшості арабських країн є заборона для іноземних інвесторів володіти більше ніж 49% акцій місцевих компаній. Проте в середині поточного десятиліття намітилися позитивні зміни в правах іноземних інвесторів.

Dubai International Financial Exchange (NASDAQ Dubai or DIFX)³ виникла 26 вересня 2005 р. і прагне стати міжнародною фондовою біржею в регіоні між Західною Європою і Східною Азією. Це влаштовує як регіональних, так і глобальних емітентів, які залучають регіональні та міжнародні інвестиції. Вона є унікальною в регіоні, оскільки стандарти відповідають міжнародним фондовим біржам Нью-Йорка, Лондона і Гонконгу. Її членами є чотири банки – CSFB, Deutsche Bank, HSBC і UBS.

На біржі котируються такі цінні папери як акції, Sukuk (Мусульманські єврооблігації), похідні цінні папери, велика робота проводиться по організації первинного розміщення цінних паперів, особливо підприємств Індії, що приватизуються та інших азіатських країн, а це, у свою чергу, дозволяє підвищити інтерес до біржі великих інвесторів.

Йорданія. Amman Stock Exchange (ASE)⁴ була заснована в березні 1999 р. як адміністративно і фінансово незалежна некомерційна приватна організація для торгівлі цінними паперами. В країні фондовий ринок діє останні 30 років. Його біржова форма з'явилася в результаті державного реформування фондового ринку з метою підвищення ефективної дії на національну економіку та прискорення розвитку. На біржі першопочатково працювало 30 брокерських фірм, а сьогодні – 69. Торгівельні сесії поділяються на три періоди: з 9:30 до 10:00, нормальні торгівельні сесії з 10:00 до 24:00 і з 24:00 до 24:15 з неділі до четверга за винятком свят, оголошених заздалегідь.

На біржі існує два індекси: the ASE Market Capitalization Weighted Index та the ASE Unweighted Price Index. The ASE Market Capitalization Weighted Index- створений у 1992 р. для відслідковування зміни ринкової капіталізації акцій 70-ти компаній. Цей список переглядається щороку.

Через біржу можна легко оперувати на десяти інших арабських біржах, у тому числі і на тих, які мають обмеження щодо присутності іноземців.

Бахрейн. Bahrain Stock Exchange⁵. На початку 1980-х рр. після колапсу кувейтської компанії Souq Almanakh і обвалу цін на нафту уряд країни вирішив створити організа-

³ <http://www.nasdaqdubai.com>.

⁴ <http://www.ase.com.jo>.

ний фондовий ринок. Спільно з Міжнародною фінансовою корпорацією він підготував техніко-економічне обґрунтування фондової біржі. У 1987 р. декретом еміра була заснована Bahrain Stock Exchange, розміщена в Манамі, яка свою роботу розпочала лише у 1989 році. Однією з характерних особливостей біржі є те, що її діяльністю керує член сім'ї еміра.

Важливим кроком в діяльності біржі стала робота по організації вільного лістингу компаній на біржах, які діють в усіх арабських країнах. У 1995 р. була підписана багатостороння угода про взаємний лістинг з Muscat Stock Exchange, в 1996 р. з Amman Stock Exchange і Egyptian Stock Market, в 1997 р. з Kuwait Stock Exchange, в 2001 р. з Saudi Arabian Monetary Authority. У 2002 р. в країні повністю були зняті обмеження щодо діяльності іноземців на фондовій біржі, що дозволило зарубіжним інвесторам через систему подвійного лістингу торгувати практично на будь-якій біржі Близького Сходу, у тому числі і на тих, де зберігалися обмеження (наприклад, на Кувейтській фондовій біржі).

Кувейт. Kuwait Stock Exchange (KSE)⁶ – діє з 1962 р., є першою, найбільшою і найважливішою серед країн Персидської затоки, а також однією з найбільш важливих в світі, відноситься до найбільш активних в регіоні, проте на ній до 2000 р. заборонялася діяльність іноземних компаній і могли вести торги лише мешканці та компанії країн Близького Сходу. Фондовий ринок в країні був створений на основі закону про організацію в країні фондового ринку (1962 р.) попри те, що деякі компанії існували вже задовго до створення фондової біржі (такі як National Bank of Kuwait, 1952), а перші акції з'явилися ще в 1952 р. Негативно вплинула на інвестиційну привабливість ринку іракська окупація і війна в Персидській затоці в 1991 р. У системному плані слабкість кувейтського фондового ринку виявляється в його однобічній інтернаціоналізації: інвестиційна політика орієнтована на розміщення капітальних вкладень за кордоном, а національний ринок цінних паперів практично закритий для іноземних інвесторів.

У травні 2000 р. Кувейт зробив крок до економічної лібералізації: парламент Кувейту прийняв закон, який дозволяє іноземцям вільно брати участь в торгах на KSE. Закон набрав чинності в серпні того ж року. Це був надзвичайно важливий крок для Кувейту, оскільки із-за низьких цін на нафту в 1998 і 1999 роках біржа пережила складні часи. Загалом закон зробив роботу цього торгівельного майданчика стабільнішою. Наприкінці 1999 р. в торгах брали участь акції 90 компаній, капіталізація ринку складала \$20 млрд.

Взагалі ця країна однією з перших серед арабських монархій, яка почала розвивати фондовий ринок, проявляючи менш консервативний підхід до розвитку фінансової системи і прагнучи закріпити за собою роль міжнародного фінансового центру. Кувейт створив близьку до моделей індустриально розвинених країн інституційну структуру торгівлі фондовими активами. У другій половині 1990-х років у Кувейті поряд з фондовою біржею активно діяло близько 30 інвестиційних компаній, багаточисельні підрозділи комерційних банків.

Оман. Muscat Securities Market⁷. Фондова біржа в Омані заснована відповідно до декрету султана 1988 р. і розпочала діяльності з 1989 р. На Близькому Сході біржа є найбільш відкритою для іноземних інвесторів. Вона повністю інтегрована у світову біржову спільноту: в 2000 р. зняті всі обмеження для іноземних інвесторів; відсутні податки на дивіденди і прибутки; прийнятий подвійний лістинг місцевих компаній з Лондонською фондовою біржею. Ця біржа так само, як і SAMA (Саудівська Аравія), в одній особі є і дер-

⁵ <http://www.bahrainbourse.com.bh>.

⁶ www.kse.com.kw.

⁷ <http://www.msm2.gov.om>.

жавним органом, який покликаний регулювати і контролювати фондову діяльність, і біржею.

Туреччина. Istanbul Stock Exchange (ISE) – Стамбульська фондова біржа, яка займає особливе місце серед бірж Близького Сходу, розпочала свою роботу 26 грудня 1985 р. Являється єдиною фондовою біржею в Туреччині, належить державі, є публічною організацією, членами якої є банки і брокерські контори.

Управління біржею здійснює Правління, яке складається з 5 осіб. Чотирьох членів Правління вибирає Генеральна Асамблея, що складається з представників членів біржі. П'ятого – Голову – призначає Уряд на термін 5 років. Основні функції біржі є традиційними.

Своїми коренями вона сягає в середину XIX ст. в Dersaadet Securities Exchange, яка вже в 1866 р. співпрацювала з Амстердамською і Лондонською фондовими біржами. Після створення Турецької республіки біржа законодавчим актом 1929 р. була реорганізована в Стамбульську фондову і валютну біржу. В ході кризи 1929 р., подальшої депресії і Другої світової війни біржа фактично згорнула свою діяльність. Її відродження розпочалося лише на початку 1980-х рр.

Біржею підтримується електронна торгова система, усі угоди в якій здійснюються в ході безперервних аукціонів. Двома основними сегментами біржі є ринок акцій і ринок векселів та облігацій.

На турецькому фондовому ринку немає обмежень для іноземних портфельних інвестицій. В 1989 р. іноземцям було дозволено вільно торгувати на біржі і переводити за кордон отримані доходи. Цінні папери іноземних компаній можуть отримати лістинг в Міжнародній секції фондового ринку ISE. Правила біржі відповідають міжнародним стандартам і директивам ЄС.

За об'єктивними даними, ISE займає шосте місце у світі за обсягами оборотів серед фондових бірж країн, що розвиваються. Основними чинниками бурхливого зростання турецького фондового ринку впродовж останніх 10-15 років на думку фахівців біржі, стали приватизація, підвищення фондової культури населення, розвиток фондів взаємного інвестування, лібералізація ринку капіталу, пов'язана із спрощенням процедури репатріації прибутку, і, як наслідок, збільшення кількості іноземних інвесторів.

Національний ринок охоплює 104 компанії, включені в складний індекс СФБ, і 100 інших зареєстрованих компаній. Біржа для аналізу укладених угод розраховує індекс XU100 (The Istanbul Stock Exchange National 100 Index) на основі цін акцій 100 національних компаній за виключенням інвестиційних трастів. Список компаній, що становлять складний індекс СФБ, щокварталу переглядається з метою внесення або виключення тих або інших компаній відповідно до вимог, встановлених виконавчою радою СФБ.

Базове значення цього індексу встановлено на 1 січня 1986 р. на рівні 1 пункту. В історії з 1990 р. до 2013 р. цей індекс в середньому становив 20691 пункти і досягнув максимуму в січні 2013 р. – 86438 пункти.

Стамбульська фондова біржа була на 2-му місці з 10-ти кращих фондових бірж 2012 р. і її індекс XU100 зріс на 53,3 відсотки.

До лістингу біржі у 2012 р. включена 271 компанія з загальною капіталізацією 311 мільйонів доларів⁹. Крім того, високі об'єми біржових торгів дозволяють ISE гнучко підходити до обсягів біржових зборів. Біржовий збір за угодами з акціями складає 0,001% від

⁸ <http://www.ise.org>.

⁹ <http://www.tspakb.org.tr>.

суми угоди, облігаціями – 0,001-0,003%, РЕПО – 0,00075-0,006% в залежності від терміну РЕПО.

У 1992 р. біржа стала членом Всесвітньої федерації бірж. У 1990-х рр. керівництво біржі ініціювало створення Федерації євроазіатських фондових бірж. На момент організації у федерації було 12 членів, а до 2006 р. їх число зросло до 35. Стамбульська фондова біржа фактично організовує і направляє діяльність федерації та її членів.

Крім ISE в Туреччині існує Турецька біржа деривативів, Стамбульська золота біржа, які на певному етапі розвитку були виділені зі складу ISE.

Палестина. Palestine Stock Exchange¹⁰ заснована в 1995 р. як акціонерна компанія для реалізації проекту реструктуризації економічної інфраструктури Палестини і її головними інвесторами були Palestine Development & Investment Company (PADICO). На рік заснування в лістингу біржі налічувалося 27 компаній, до 2000 р. їх кількість скоротилася до 22, до кінця 2005 р. – зросла до 26. Біржа повністю комп'ютеризована. У перший рік роботи на ній були всього чотири члени, в 2000 р. – 7, а в 2005 р. – 12. Спочатку біржа працювала один день в тиждень, але вже через два роки розпочала повноцінну роботу п'ять днів на тиждень.

Станом на 31 грудня 2012 р. було 48 компаній у лістингу і їх загальна капіталізація складала близько 3 мільйонів доларів США в таких головних сферах як: фінансові послуги, страхування, інвестиції, промисловість і послуги. Більшість з перерахованих компаній є прибутковими і ведуть торги в йорданському динарі, поки інші торгують у доларах США.

На біржі розраховується Палестинський індекс Al Quds ринкової капіталізації починаючи з 18 лютого 1997 р. Тоді ж було встановлено його базове значення на рівні 100 пунктів.

24 квітня 2007 р. біржа запустила портал Інтернет торгівлі (e-trading), щоб дозволити інвесторам купувати і продавати акції через Інтернет.

Сирія. З 2006 р. працює біржа в Сирії. Велику допомогу в її становленні надають Федерація євроазіатських фондових бірж і Комісія з цінних паперів і бірж США. Призначення біржі – участь в планах приватизації державного сектора країни і тим самим розвиток демократії і ринку в країні і в регіональних масштабах.

Висновки. Нині фондові біржі Близького Сходу переросли регіональні масштаби і оперують глобально. Вони залучають до лістингу на біржах як місцевих, так і зарубіжних емітентів, а продавцями і покупцями цінних паперів виступають іноземні та місцеві компанії, приватні інвестори. Крім того, деякі біржі налагодили тісні зв'язки з найбільш значимими іноземними фондовими біржами і здійснюють паралельні котирування цінних паперів. За останні 20 років фондовий ринок регіону швидко розвивається, об'єм позикового капіталу та рівень ліквідності зростають такими темпами, що, при збереженні таких тенденцій, Близькосхідний фондовий ринок за рівнем капіталізації і обсягам торгів здатний наздогнати американський вже на початку наступного десятиліття. На початку світової біржової кризи 2008 р. багатьом фахівцям здавалося, що криза мине біржі регіону. Проте наприкінці жовтня 2008 р. відбулося різке падіння місцевих біржових індексів та рівня капіталізації і регіональні біржі приєдналися до загальносвітових кризових тенденцій.

¹⁰ <http://www.pex.ps>.

Список використаної літератури

1. Бобров Є. А. Аналіз тенденцій розвитку фінансового ринку країн Близького Сходу та Південно-Східної Азії [Текст] / Є. А. Бобров // Фінанси України. – 2008. – № 7. – С. 92-101.
2. Гаршина, О. К. Развивающиеся фондовые рынки: сущность и рейтинги [Текст] / О. К. Гаршина, Е. А. Волошина // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 12. – С. 22-30.
3. Галенко Н. О. Моделювання кризових ситуацій на світовому фондовому ринку в регіональному розрізі [Текст] / Н. О. Галенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 8. – С. 14-17.
4. Лук'янов, В. С. Сучасні фінансові ринки [Текст] : монографія / В. С. Лук'янов. – К. : Знання, 2013. – 479 с.
5. Миркин Я. М. Ценные бумаги и фондовый рынок: Профессиональный курс в Финансовой Академии при Правительстве РФ. – М. : Перспектива, 2003. – 536 с.
6. Основы бизнеса на рынке ценных бумаг: [учебник] / [Асаул А. Н., Асаул Н. А., Фалтинский Р. А.]; под ред. Асаула А. Н. – СПб. : АНО «ИПЭВ», 2008. – 207 с.
7. Рубцов Б. Б. Зарубежные фондовые рынки: инструменты, структура, механизмы функционирования. / Б. Б. Рубцов – М. : ИНФРА-М, 2004. – 304 с.
8. Сохацька О. М. Біржова справа: Підручник. / О. М. Сохацька – Тернопіль : Карт-бланш, 2008. – 632с.
9. Царенко О. М., Бей Н. О., Мартиненко О. Д., Сало І. В. Корпоративне управління і фондовий ринок: Підручник / За ред. д.е.н., проф. І. В. Сала. – Суми : ВТД Університетська книга, 2005. – 287 с.
10. Regional Briefing/ Gulf Cooperation Council; Tracking Petrodollars. - Wash.: The Institute of International Finance. – May 31, 2007; How to Spend it // The Economist. — 24 Apr., 2008.
11. OPEC Says It Will Cut Oil Output // N.Y. Times. – 24 Oct. 2008.

FORMING OF NEW EXCHANGE STOCKS OF COUNTRIES NEAR EAST

Cheberyako O. V.

Doctor of history, Ph.D. in Economics, associate professor of department of finances of economic faculty of Kyiv National Taras Shevchenko university.

Abstract. *State of the stock market depends on the general economic situation in the region. Exchange stocks on Near east arose up far later than in the industrially developed countries, as a result of passing to the market economy. Presently they outgrew regional scales, operate globally, and some exchanges put right close connections with the most meaningful foreign exchange stocks and carry out parallel quotations of securities. They play a large role at development of industry, building, and financial sectors of region, and also in providing of nearby countries capitals (Asia and Africa). For the last 20 years the exchange stocks of region quickly develop and at the maintainance of such tendencies the Near-Eastern fund market after the level of capitalization and volume of auctions is able to go after American already at the beginning of next decade.*

Key words: *exchange stock, fund indexes, capitalization, Tel Aviv Stock Exchange (TASE), Saudi Arabian Monetary Authority (SAMA), Dubai International Financial Exchange, Muskat Securities Market (Оман), Bahrain Stock Exchange, Amman Stock Exchange (ASE), Palestine Stock Exchange (PSE), Damascus Stock Exchange, Istambul Stock Exchange (ISE), Irak Stock Exchange, Armenian Stock Exchange (Annex), the Baghdad Stock Exchange.*

Referances

1. Bobrov Ye. A. Analiz tendentsiy rozvytku finansovoho rynku krayin Blyz'koho Skhodu ta Pivdenno-Skhidnoyi Aziyi [Tekst] / Ye. A. Bobrov // Finansy Ukrayiny. – 2008. – № 7. – S. 92-101.
2. Garshina O. K. Razvivayushchiesya fondovyye rynki: sushchnost i reytingi [Tekst] / O. K. Garshina, Ye. A. Voloshina // Aktualni problemi yekonomiki. – 2006. – № 12. – S. 22-30.
3. Galenko N. O. Modelyuvannya krizovikh situatsiy na svitovomu fondovomu rynku v regionalnomu rozrizi [Tekst] / N. O. Galenko // Formuvannya rinkovikh vidnosin v Ukraïni. – 2013. – № 8. – S. 14-17.
4. Luk'yanov V. S. Suchasni finansovi rynki [Tekst] : monografiya / V. S. Luk'yanov. – K. : Znannya, 2013. – 479 s.
5. Mirkin Ya. M. Tsennyie bumagi i fondovyy rynek: Professionalnyy kurs v Finansovoy Akademii pri Pravitelstve RF. – M. : Perspektiva, 2003. – 536 s.
6. Osnovy biznesa na rynke tsennykh bumag: [uchebnik] / [Asaul A. N., Asaul N. A., Faltinskiy R. A.]; pod red. Asaula A. N. – SPb. : ANO «IPEV», 2008. – 207s.
7. Rubtsov B. B. Zarubezhnyie fondovyye rynki: instrumenty, struktura, mekhanizmy funktsionirovaniya. – M.: INFRA-M, 2004. – 304s.4. Luk'yanov V. S. Suchasni finansovi rynky [Tekst] : monohrafiya / V. S. Luk'yanov. – K. : Znannya, 2013. – 479 s.
8. Sokhats'ka O. M. Birzhova sprava: Pidruchnyk. / O. M Sokhats'ka – Ternopil' : Kart-blansh, 2008. – 632 s.
9. Tsarenko O. M., Bey N. O., Martynenko O. D., Salo I. V. Korporatyvne upravlinnya i fondovyy rynek: Pidruchnyk / Za red. d.e.n., prof. I.V. Sala.- Sumy : VTD Universytets'ka knyha, 2005. – 287 s.
10. Regional Briefing/ Gulf Cooperation Council; Tracking Petrodollars. – Wash.: The Institute of International Finance. – May 31, 2007; How to Spend it // The Economist. – 24 Apr., 2008.
11. OPEC Says It Will Cut Oil Output // N.Y. Times. – 24 Oct. 2008.

ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ ФОНДОВЫХ БИРЖ СТРАН БЛИЖНЕГО ВОСТОКА

Чеберяко О. В.

Доктор исторических наук, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов экономического факультета Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. *Состояние фондового рынка напрямую зависит от общеэкономического состояния региона. Фондовые биржи на Ближнем Востоке возникли гораздо позже, чем в индустриально развитых странах, в результате перехода к рыночной экономик. Сейчас они переросли региональные масштабы, оперируют глобально, а некоторые биржи наладили тесные связи с наиболее значимыми иностранными фондовыми биржами и осуществляют параллельные котировки ценных бумаг. Они играют большую роль в*

развитии промышленности, строительства и финансового секторов региона, а также в обеспечении капиталами соседних стран (Азии и Африки). За последние 20 лет фондовые биржи региона быстро развиваются и при сохранении таких тенденций Ближневосточный фондовый рынок по уровню капитализации и объему торгов способен догнать американский уже в начале следующего десятилетия.

Ключевые слова: фондовая биржа, фондовые индексы, капитализация, *Tel Aviv Stock Exchange (TASE)*, *Saudi Arabian Monetary Authority (SAMA)*, *Dubai International Financial Exchange*, *Muskat Securities Market* (Оман), *Bahrain Stock Exchange*, *Amman Stock Exchange (ASE)*, *Palestine Stock Exchange (PSE)*, Дамасская фондовая биржа, *Istambul Stock Exchange (ISE)*, *Irak Stock Exchange*, Армянская фондовая биржа (*Anpex*), Багдадская фондовая биржа.

УДК 339.923: 061.1

ПРИЧИНИ КОРУПЦІЇ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Копистира А. М.

Кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. *Стаття присвячується вивченню причин корупції у країнах ЄС. Застосовано методи синтезу і аналізу таякісного порівняння. Виділено основні причини корупції для ЄС-15, для країн-нових членів ЄС, а також спільні для всіх країн ЄС фактори, пов'язані з інтеграційним процесом. Зокрема, охарактеризовано особливості розвитку інституційного середовища корупції для ЄС-15, які полягають у характеристиках соціального капіталу, зростанні корупційної складової лобі, змінах у міжнародному економічному середовищі та приватизації та дерегулювання. Виділено причини системної корупції нових членів ЄС: історична спадковість радянського режиму та особливості власне перехідних процесів. Виокремлено фактори, зумовлені інтеграційним процесом, які розкриваються в рамках агентської, хижацької, культурної гіпотез та гіпотези політичних мереж і для реалізації яких достатніми умовами є розширення можливостей для відмивання грошей, ускладнення системи регулювання та контролю, збільшення ресурсної бази корупції та розширення дискреційних повноважень. Узагальнено результати наявних емпіричних досліджень зв'язку низки показників з рівнем корупції.*

Ключові слова: *корупція, ЄС, ЄС-15, нові члени ЄС, соціальний капітал, інституційний розвиток, економічна інтеграція, причини корупції.*

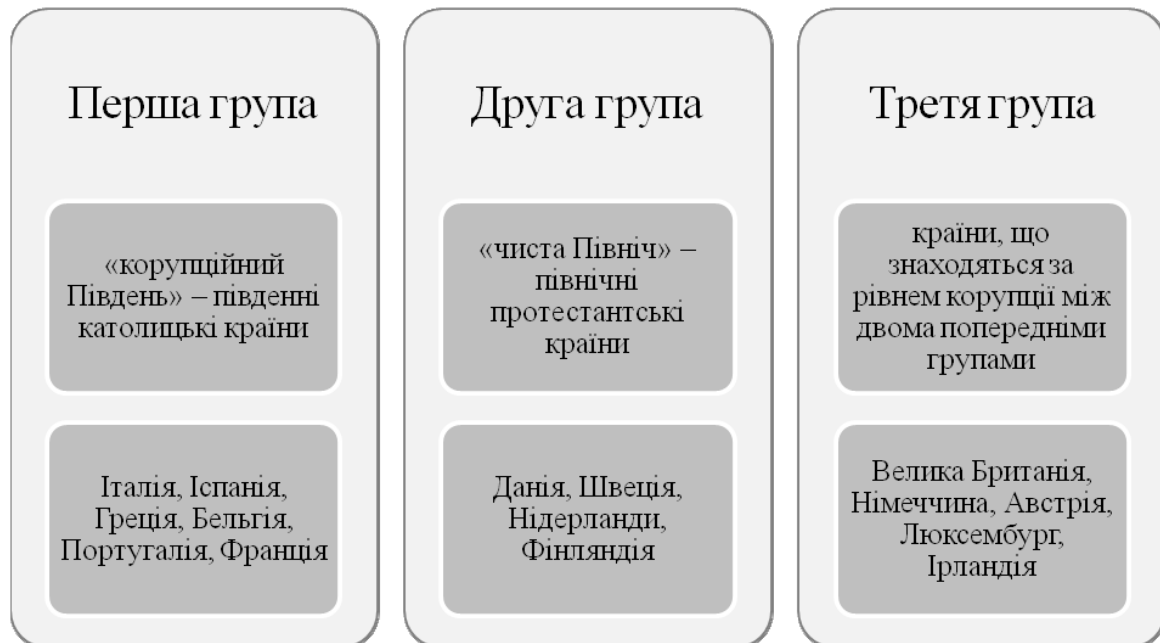
Постановка проблеми. Рівень корупції у ЄС постійно зростає, незважаючи на розширення антикорупційного інструментарію. Таке зростання пов'язане не лише з розширенням ЄС на Схід, а й з підвищенням корупції у ЄС-15. Такі тенденції роблять необхідним визначення причин корупції у ЄС для подальшого обмеження зростання корупції.

Мета статті – Метою дослідження є узагальнення теоретичного доробку та результатів емпіричних досліджень у сфері виявлення причин корупції у ЄС, зокрема виокремлення основних факторів корупції притаманних ЄС-15, новим членам ЄС, а також зумовлених власне інтеграційним процесом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Досліджень причин корупції у ЄС небагато, з огляду на те, що зазначене явище традиційно розглядалось у девелопменталіському контексті для перехідних країн та країн, що розвиваються. Західні країни вважались відносно чистими від корупції. Однак остання світова фінансова криза виявила значні проблеми, пов'язані з корупцією, і у розвинених країнах. Наявні дослідження фокусують свою увагу на якісному аналізі історичних, політичних, правових [6], релігійних [10], соціальних [9; 14], інституційних [11] факторів, а також на специфічних чинниках, пов'язаних з інтеграційним процесом [3; 4; 12; 15]. Низка робіт [1; 6; 8; 10; 14] визначає кореляційні зв'язки між окремими показниками та рівнем корупції. Наявні дослідження розглядають лише окремі аспекти проблеми і не дають цілісної картини причин зростання корупції у ЄС.

Основні результати дослідження. Нанащу думку, варто окремо розрізняти причини корупції у країнах ЄС-15, у нових країнах-членах ЄС, а також спільні фактори, пов'язані з європейською економічною інтеграцією.

Загальноприйнятим є підхід, коли країни ЄС-15 поділяються за рівнем корупції на 3 групи [11, р. 689.] і для кожної з груп визначаються фактори інституційного розвитку часової інваріантності.



Джерело: побудовано автором за даними [11].

Рис. 1. Групування країн ЄС-15 за рівнем корупції.

Релігійна складова не є визначальною для такого поділу. Як показало дослідження [10], релігійна різноманітність (частка населення, що сповідує найбільш популярну в країні релігію) не має суттєвого зв'язку з рівнем корупції для 12 країн ЄС (Австрії, Бельгії, Фінляндії, Франції, Німеччини, Греції, Ірландії, Італії, Люксембургу, Нідерландів, Португалії та Іспанії). Скоріше попит на певну релігію є наслідком соціального розвитку суспільств країн ЄС-15. Такий розподіл пояснюється соціально-культурними та інституційними відмінностями між країнами. Як показують дослідження, соціальні норми та політична культура південноєвропейських країн мають у собі інтегровані стимули для підтримання фаворитизму, непотизму, блату, покровительства та клієнтелізму, які є необхідними для самопідтримання певного рівня корупції. Зазначені форми корупції зумовлюються високим рівнем зобов'язуючого соціального капіталу у поєднанні з низьким рівнем з'єднуючого і спричиняють формування корупційних мереж, які заміщують державні інститути. Для інших двох груп країн є характерними високі показники як зобов'язуючого, так і з'єднуючого капіталу з переважанням останнього. Це дає можливість обмежувати корупційні стимули зобов'язуючого капіталу і розвивати систему контролю і розподілу влади.

Країни другої та третьої групи протягом історичного розвитку спромоглися забезпечити чіткий розподіл між бюрократією та політичними партіями. Суспільства цих країн сформували попит на професійних державних службовців не пов'язаних з політикою, внаслідок чого бюрократичні системи були реформовані і запроваджені гласні чи негласні кодекси поведінки держслужбовців (наприклад, Вікторіанський моральний кодекс у Великій Британії [11, р. 689]). Країни першої групи навпаки протягом того ж періоду широко

використовували патрон-клієнтські відносини (у вигляді фаворитизму, непотизму, покровительства та клієнтелізму) у відносинах між політичними партіями, бюрократією та бізнесом замість раціональної адміністративної взаємодії. Це призвело до формування спотворених інституційних структур, які закріпились в умовах відсутності контролю і розподілу влади протягом періодів правління авторитарних режимів у низці країн групи [11, р. 689].

В умовах значної політизації державного управління одним з основних каналів корупції країн ЄС-15 стало фінансування партій та виборчих кампаній партій та окремих політиків. Опитування показують, що політичні партії є найбільш корумпованим інститутом для більшості країн ЄС-15. Фінансування політичних партій регулюється законодавчо у всіх країнах ЄС-15, окрім Швеції [7, р. 54]. У той же час корпоративні пожертви заборонені у Бельгії, Франції, Греції, та Португалії [7, р. 54]. Анонімні пожертви можливі лише у Греції та Швеції, а максимальний обсяг пожертв від 1 донора протягом року не передбачений у Данії, Німеччині, Італії, Нідерландах, Швеції та Великій Британії [7, р. 54]. Як бачимо, у більшості випадків посилене регулювання фінансування політичних партій застосовується у країнах зі значною політизацією державного управління, як відповідь на існуючу проблему. Однак, як показують дослідження [8], такі заходи легко обійти, і вони не пов'язуються зі зниженням корупції.

Країни першої групи, на відміну від двох інших, не розвинули систему контролю і розподілу влади. Зокрема, в цих країнах протягом певних періодів було створено можливості для узурпації ключових політичних та адміністративних посад, СМІ та судової влади однією політичною силою [11, р. 689].

Стимулами для підвищення корупції у ЄС-15 у 1980-1990-х роках стали [6; 11]:

1) посилення ЄС-15 конкуренції між політичними партіями, а також між політичними, судовими та медійними елітами, що призвело до проблем з фінансуванням політичних партій та їх регулюванням (картелізація та бюрократизація політичних партій, зростання вартості виборчих кампаній та підвищення конкуренції між політичними партіями завдяки СМІ, звуження традиційних джерел фінансування політичних партій і пошук інших, часто нелегальних).

2) зміни в міжнародній економіці через розпад соціалістичного табору та інформаційну революцію (зміна характеру та розташування виробництва, поява нових послуг, інтернаціоналізація торгівлі та глобалізація фінансових ринків створили нові можливості для відмивання грошей та поширення корупційних практик у країнах-партнерах).

3) зменшення ролі держави та державного сектора внаслідок приватизації та дерегулювання (приватизація створювала можливості для корупції на етапі її проведення, а також після її закінчення через розмивання межі між державним і приватним, перетік управлінських кадрів з державного сектора до приватного, перехід корупційних практик з державного до приватного сектора; «напівприватизація» низки державних послуг створила можливості для розкрадання державних коштів та шахрайства, децентралізація державного управління спростила доступ до впливу на держслужбовців на регіональному рівні).

Після розширення ЄС у 2004, 2007 та 2013 роках до зазначених 3-х груп долучились країни Центральної та Східної Європи, що мають відмінні від ЄС-15 характеристики соціального капіталу та історико-географічні умови. Для нових членів ЄС є характерною наявність неформального інституту системної корупції. Системна корупція у перехідних країнах є наслідком по-перше, радянського режиму, що характеризувався організаційним та функціональним заміщенням державою громадянського суспільства та ринку, що призвело до проблеми вакууму інститутів на момент початку трансформаційних процесів.

Проблемними, з точки зору ефективності, рисами радянського режиму були:

- відсутність взаємного контролю і розподілу влади,
- практика поєднання інтересів компаній і органів управління,
- високий збіг управлінської та економічної еліт,
- відсутність приватної власності.

Зазначені чинники призвели до позасистемного співробітництва між громадянами, тобто до створення неформальних, часто корупційних, мереж, які характеризувались укоріненням клієнтелізму та виникненням дефіциту і паралельних ринків [9; 13, р. 5; 16]. Фактично неформальні мережі створювались для усунення неефективності держави як замінника ринку і виконували деякі функції останнього. Після падіння радянського режиму в умовах інституційного вакууму неформальні мережі стали повністю замінити ринкове регулювання, що було неминучим на початкових стадіях трансформаційних процесів, однак виявилось перешкодою [див. 9] для становлення ринкових відносин і стало основою для розвитку корупції.

По-друге, встановлення радянського режиму відбувалось революційним чи військовим шляхом, а його функціонування забезпечувалось авторитарними чи тоталітарними методами, що призвело до розвитку толерантності населення до корупції (історичний спадок негативного ставлення до соціалістичної держави як експлуататора і схвалення дій, що шкодять державі), а також до заміщення державою громадянського суспільства. Зазначені зміни спричиняють знищення такого фактору виробництва як соціальний капітал [9]. Низький рівень соціального капіталу у перехідних країнах поєднується з появою економічних свобод, що призводить до зростання корупції через розширення джерел диференційної ренти та зростання потреби громадян у державному регулюванні, яке стає додатковим джерелом корупції.

По-третє, трансформація економік країн ЦСЄ відкрила можливості для зміни правил гри, перерозподілу майнових прав та майнової диференціації, що створило умови для збільшення рівня корупції та появи її нових форм і сфер розвитку.

Як показують дослідження, розвиток соціального капіталу є однією з визначальних складових інституційного середовища корупції в усіх країнах ЄС. За співвідношенням зобов'язуючого та з'єднуючого соціального капіталу країни ЄС можна розділити на 5 груп [14].

Таблиця 1.
Групування країн ЄС за співвідношенням складових соціального капіталу

Зобов'язуючий соціальний капітал	З'єднуючий соціальний капітал		
	Високий	Середній	Низький
	Група 1		Група 2
	Високий	Данія, Швеція, Нідерланди	Греція, Португалія, Кіпр, Литва, Болгарія
	Середній	Група 4 Люксембург, Фінляндія, Ірландія, Велика Британія, Бельгія, Франція, Німеччина, Австрія	Група 3 Чехія, Словаччина, Словенія, Латвія
Низький			Група 5 Іспанія, Мальта, Італія, Польща, Румунія, Угорщина, Естонія

Джерело: авторська розробка на основі [14].

У країнах Північної Європи (Група 1) соціальний капітал має високий рівень і є гомогенним. У динаміці він характеризується відходом від сімейних зв'язків та збільшенням значення зв'язків з друзями та громадськими організаціями. У старих країнах ЄС (Група 4) соціальний капітал має схожі характеристики, які є лише менш вираженими, а генералізована довіра є такою ж високою. У країнах Південної Європи (Група 3) з'єднуючий соціальний капітал є у цілому низьким, а згуртування суспільства відбувається на основі зобов'язуючого соціального капіталу. Обидві групи характеризуються високими показниками довіри і низькими показниками корупції. У країнах третьої групи громадянське суспільство розвивається досить швидко, однак зобов'язуючий капітал переважає з'єднуючий, що не дозволяє ефективно контролювати корупцію. У країнах Південної та Східної Європи (Група 2) високий зобов'язуючий капітал поєднується з дуже низьким з'єднуючим і низьким ступенем довіри у суспільстві. За таких умов зобов'язуючий соціальний капітал, що сконцентрований у сім'ї або інших вузьких соціальних мережах з сильними зв'язками не сприяє об'єднанню суспільства і виступає як альтернатива громадським організаціям і соціальній державі у разі слабкості її інститутів. Це сприяє швидкому розвитку і укоріненню корупційних мереж, а неформальні зв'язки стають основним методом ведення справ. Решта країн Південної та Східної Європи (Група 5) також мають стимули для заміщення формальних інститутів корупційними, однак зв'язки всередині корупційних мереж можуть бути менш міцними через значну автономізацію індивідів.

Високий рівень генералізованої довіри та довіри до інститутів у групах 1 та 4 дає можливість урядам забезпечувати більш універсальні форми соціальної держави за рахунок перерозподілу державою більших частин доходу. Це у свою чергу створює принаймні 2 стимули для зменшення корупції. По-перше, соціальна забезпеченість населення створює можливості для додаткового розвитку з'єднуючого соціального капіталу та підвищення довіри у суспільстві. По-друге, високі податки та соціальні видатки зменшують можливості для майнового розшарування суспільства, а отже і забезпечують ефективність механізмів зворотного зв'язку між владою та економічними агентами, що дозволяє ефективно контролювати корупцію.

Розширення та поглиблення європейської інтеграції призвело до створення нових причин зростання корупції. У цілому усунення бар'єрів для руху капіталу та робочої сили, уніфікація торговельної політики збільшили можливості для відмивання грошей, створення фондів фінансування в рамках інтеграційного об'єднання збільшило ресурсну базу для корупції, розширення бюрократичного апарату призвело до збільшення дискреційних повноважень. Зазначені зміни стали потенційними каналами зараження корупційними культурними та політичними нормами у межах ЄС

Європейська економічна інтеграція пов'язана з корупцією у країнах її учасниках вже від свого початку. І. Санчес-Куенка [12] довів на прикладі 15 країн ЄС, що підтримка населенням міжнародної економічної інтеграції (виражена оцінюванням наявних та бажаних темпів інтеграції) виникає, якщо останнє незадоволене якістю національного державного управління (вираженого показниками корупції, рівня соціальних витрат, довіри до національного уряду) і розглядає запровадження наднаціональних механізмів як можливість його покращення. Така залежність спостерігається за умови високого рівня довіри до наднаціональних інституцій. У іншому дослідженні Ж. Х. Гануза та Е. Хаук [3; 4] довели на прикладі 15 країн ЄС, що країни з більшим рівнем корупції більш схильні до створення економічних союзів (схильність виражається показником бажаних темпів інтеграції) з іншими країнами (особливо з тими, що мають менший рівень корупції). Це пояснюється сподіваннями більш корумпованих країн зменшити неефективність обміну та розподілу

за рахунок запровадження наднаціональних механізмів економічного регулювання та зменшення дискреційних повноважень національних органів управління. У той же час автори показали, що менш корумповані країни менше схильні до економічної інтеграції через ймовірність зменшення ефективності обміну та розподілу з тих самих причин. Це підтверджується показниками підтримки населенням ЄС подальшого розширення інтеграційного утворення: що вищий рівень корупції у країні-кандидаті, то менший рівень підтримки її вступу серед населення ЄС¹.

Існує 4 основні гіпотези, що пояснюють причини підвищення корупції в ЄС у зв'язку з поглибленням інтеграції [15]:

Агентська гіпотеза: ЄС створює нові можливості для корупції, оскільки держави-принципали залишають за собою значну частину повноважень для запровадження спільних рішень в рамках ЄС, що робить їх одночасно агентами. Це призводить до конфлікту інтересів у системі контролю і розподілу влади, коли держави-члени не зацікавлені у ефективному контролі за своєю діяльністю з боку наднаціональних структур. Створення наддержавних бюрократичних структур ЄС відбувалось без створення системи контролю та підзвітності громадянському суспільству, натомість підтримувався режим секретності та внутрішньої солідарності проти зовнішнього контролю.

Хижацька гіпотеза: національні уряди допускають корупцію у тих секторах, які завдяки останній можуть принести їм економічний чи політичний зиск. Допускаючи корупційну поведінку при наданні, наприклад фінансування в рамках спільної сільськогосподарської політики чи різноманітних фондів, уряд певної країни враховує те, що збитки від такої поведінки лягають на всі країни-члени, а зиск отримує лише ця країна.

Гіпотеза політичних мереж: ренто-орієнтовані коаліції поширюють свою діяльність крізь інституційні та державні кордони в умовах сприятливого інституційного середовища ЄС для контролю за формуванням політики та результатами функціонування інтеграційного об'єднання. Результатом їхньої діяльності є створення спільного ринку корупційних послуг. Прикладом таких ренто-орієнтованих коаліцій є організовані транснаціональні кримінальні синдикати, націлені на корупційну діяльність в рамках спільної сільськогосподарської політики.

Культурна гіпотеза: держави-члени ЄС, а також кожен окремий бюрократ, поширюють національні моделі корупційної поведінки на наднаціональний рівень.

Варто зазначити, що перші три гіпотези підтверджуються на практиці повністю, а четверта частково. Здебільшого ймовірність корупційної поведінки залежить не від національності бюрократа, а від обсягу підконтрольних йому ресурсів і ступеня його підзвітності. Також попит на корупційні послуги в ЄС створює міжнародна організована злочинність, яка використовує

1) фінансові установи країн ЄС для відмивання коштів, отриманих нелегальним чи квазілегальним шляхом,

2) юрисдикцію країн ЄС для забезпечення надійності контролю за правами власності, набутих нелегальним чи квазілегальним шляхом у третіх країнах з низьким рівнем верховенства закону та захисту прав власності.

Кількісних емпіричних досліджень причин корупції у ЄС на цей час обмаль. Однак вони у більшості випадків підтверджують теоретичні висновки та результати якісних емпіричних досліджень.

¹ Варто зазначити, що на підтримку населенням ЄС вступу країни-кандидата позитивно впливають також наявність торговельних відносин, географічна близькість, спільний кордон, розповсюдженість інформації про країну-кандидата, наявність історичних відносин у минулому [5], а також рівень освіти, відсоток молоді та показники довіри до інституцій ЄС у країнах-членах ЄС [2]. Негативно впливає наявність ісламу як основної релігії у країні-кандидаті [2].

Таблиця 2.
Результати емпіричних досліджень причин корупції в ЄС

Група факторів		Показники	Зв'язок з корупцією	Вибірка країн та період
Фактори часової інваріантності		Період незалежності (більше 100 років чи менше 100 років) [6]	несуттєвий обернений	23 країни ЄС, 1984-2007 рр.
		Релігійна різноманітність (частка населення, що сповідує найбільш популярну в країні релігію) [10]	несуттєвий	12 країн старих членів ЄС, 2003-2007 рр.
Фактори економічного розвитку		Рівень економічного розвитку (ВВП на душу населення) [1; 6]	суттєвий обернений	25 країн ЄС, 2004-2007 рр.; 23 країни ЄС, 1984-2007 рр.
		Темпи економічного зростання (темпи зростання ВВП) [1]	несуттєвий	25 країн ЄС, 2004-2007 рр.
		Інфляція [1;6]	суттєвий прямий, несуттєвий	25 країн ЄС, 2004-2007 рр.; 23 країни ЄС, 1984-2007 рр.
		Державні витрати/ВВП [6]	суттєвий обернений	23 країни ЄС, 1984-2007 рр.
		Частка державних капіталовкладень у ВВП [8]	суттєвий прямий	27 країн ЄС, 2007-2011 рр.
		Нерівність доходів (коефіцієнт Джині) [1]	суттєвий прямий	25 країн ЄС, 2004-2007 рр.
		Середній рівень зарплат у державному секторі [8]	суттєвий обернений	27 країн ЄС, 2007-2011 рр.
Фактори інституційного розвитку	Розвиток ринкових відносин	Економічна свобода [1; 6]	суттєвий обернений	25 країн ЄС, 2004-2007 рр.; 23 країни ЄС, 1984-2007 рр.
		Простота ведення бізнесу [8]	суттєвий обернений	27 країн ЄС, 2007-2011 рр.
		Відкритість до торгівлі [6]	суттєвий обернений	23 країни ЄС, 1984-2007 рр.
		Відсоток неформальної економіки [8]	суттєвий обернений	27 країн ЄС, 2007-2011 рр.
	Політичний та правовий розвиток	Верховенство закону [6]	суттєвий обернений	23 країни ЄС, 1984-2007 рр.
		Незалежність суддів [8]	суттєвий обернений	27 країн ЄС, 2007-2011 рр.
		Демократія [6]	суттєвий обернений	23 країни ЄС, 1984-2007 рр.
	Розвиток громадянського суспільства	З'єднуючий соціальний капітал [14]	суттєвий обернений	27 країн ЄС, 2004 р.
		Зобов'язуючий соціальний капітал [14]	суттєвий прямий	27 країн ЄС, 2004 р.
		Кількість організацій на 1млн населення [8]	суттєвий обернений	27 країн ЄС, 2007-2011 рр.
		Волонтерська робота (% респондентів, що виконували таку роботу) [8]	суттєвий обернений	27 країн ЄС, 2007-2011 рр.
		Свобода преси [8]	суттєвий обернений	27 країн ЄС, 2007-2011 рр.
		Відсоток користувачів Інтернету у загальній кількості населення [8]	суттєвий обернений	27 країн ЄС, 2007-2011 рр.
	Якість державного управління	Якість бюрократії [6]	суттєвий обернений	23 країни ЄС, 1984-2007 рр.
		Час на імпорт [8]	суттєвий прямий	27 країн ЄС, 2007-2011 рр.
		Відсоток базових державних послуг, повністю доступних он-лайн [8]	суттєвий обернений	27 країн ЄС, 2007-2011 рр.
		Відсоток населення, що використовує послуги електронного уряду [8]	суттєвий обернений	27 країн ЄС, 2007-2011 рр.
		Якість стандартів аудиту та звітності [8]	суттєвий обернений	27 країн ЄС, 2007-2011 рр.

Джерело: авторська розробка.

Як видно з табл. 2, досліджені фактори часової інваріантності не мають суттєвого зв'язку з рівнем корупції у країнах ЄС. Це свідчить про їх ймовірний зв'язок з показниками інституційного розвитку у контексті впливу на корупцію. Зокрема поєднання довгого періоду незалежності та високого значення верховенства закону свідчить про здатність країни протистояти корупції [6]. Всі досліджені показники інституційного розвитку мають суттєвий зв'язок з рівнем корупції у країнах ЄС. У той же час обмеження на фінансування політичних партій, наявність антикорупційного агентства чи ради юстиції не пов'язані з рівнем корупції у країнах ЄС [8]. Дослідження зв'язку показників економічного розвитку ЄС з рівнем корупції підтверджує загальну тенденцію: багаті країни з високим добробутом населення здатні краще контролювати корупцію, ніж бідні країни.

Висновки. Отже можна виокремити причини корупції, притаманні країнам ЄС-15:

1) наявність високого рівня зобов'язуючого соціального капіталу у південних католицьких країнах, який зумовив наявність інтегрованих стимулів для підтримання фаворитизму, непотизму, покровительства та клієнтелізму, що завадило розвинути систему контролю і розподілу влади в умовах політизації державного управління;

2) пошук нелегальних джерел фінансування політичних партій, що призвів до зростання корупційної складової лобі;

3) зміни в міжнародному економічному середовищі (зміна характеру та розташування виробництва, поява нових послуг, інтернаціоналізація торгівлі та глобалізація фінансових ринків);

4) зменшення ролі держави та державного сектора внаслідок приватизації та дерегулювання.

Системна корупція країн-нових членів ЄС обумовлюється по-перше, історичною спадковістю радянського режиму, що характеризувався заміщенням державою громадянського суспільства та ринку, що призвело до проблеми вакууму інститутів на момент початку трансформаційних процесів, та, по-друге, особливостями власне перехідних процесів. Фактори, зумовлені європейською інтеграцією є спільні для всіх країн ЄС і розкриваються в рамках агентської, хижацької, культурної гіпотез та гіпотези політичних мереж. Достатні умови для реалізації сценаріїв, покладених в основу наведених гіпотез полягають у:

1) розширенні можливостей для відмивання грошей внаслідок зростання свободи руху товарів, капіталу та робочої сили;

2) ускладненні регулювання та контролю через їх багаторівневність;

3) збільшенні ресурсної бази корупції внаслідок акумуляції ресурсів в рамках різноманітних фондів;

4) розширенні дискреційних повноважень внаслідок зростання бюрократичного апарату та розширення повноважень ЄС.

Список використаної літератури

1. Ata A. Y., Arvas M. A. Determinants of Economic Corruption: a Cross-Country Data Analysis / A. Y. Ata, M. A. Arvas // International Journal of Business and Social Science. – 2011 – July – № 2 (13). – p. 161-169.
2. Di Mauro D., Fraile M. Who Wants More? Attitudes towards EU Enlargement in Time of Crisis / D. Di Mauro, M. Fraile // EUDO Spotlight. – 2012 – October – № 2012/04. – 5 p.
3. Ganuza J. J., Hauk E. Economic integration and corruption / J. J. Ganuza, E. Hauk // International Journal of Industrial Organization. – 2004 – № 22. p. 1463-1484.
4. Ganuza J. J., Hauk E. Economic Integration and Corruption: The Corrupt Soul of European Union / J. J. Ganuza, E. Hauk // Universitat Pompeu Fabra Working Paper. – 2000 – June – № 482. – 32 p.

5. Jones E., van der Bijl N. Public Opinion and Enlargement: A Gravity Approach / E. Jones, N. van der Bijl // *European Union Politics*. – 2004 – № 5 (3). – p. 331-351.
6. MacDonald R., Majeed M. T. Causes of Corruption in European Countries: History, Law, and Political Stability / R. MacDonald, M. T. Majeed // *University of Glasgow, Working Paper*. – 2011 – № 24. – 33 p.
7. Money, Politics, Power: Corruption Risks in Europe // *Transparency International*. – 2011. – 61 p.
8. Mungiu-Pippidi A. The Good, the Bad and the Ugly: Controlling Corruption in the European Union / A. Mungiu-Pippidi // *Hertie School of Government Policy Paper for Discussion in the European Parliament*. – 2013 – 9 April. – 63 p.
9. Paldam M., Svendsen G. T. Missing social capital and the transition from socialism / M. Paldam, G. T. Svendsen // *Journal for Institutional Innovation, Development and Transition*. – 2002. – № 5. – p. 21-34.
10. Pleskov I. Determinants of Corruption in OPEC and Eurozone Countries: Does Religion Make a Difference? / I. Pleskov [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://business.pages.tcnj.edu/files/2011/07/Pleskov.thesis.pdf>.
11. Pujas V., Rhodes M. A Clash of Cultures? Corruption and the Ethics of Administration in Western Europe / V. Pujas, M. Rhodes // *Parliamentary Affairs*. – 1999 – № 52 (4). p. 688-702.
12. Sánchez-Cuenca I. The Political Basis of Support for European Integration / I. Sánchez-Cuenca // *European Union Politics*. – 2000 – № 1 (2). – p. 147-171.
13. Stefes Ch. H. Measuring, Conceptualizing, and Fighting Systemic Corruption: Evidence from Post-Soviet Countries / Ch. H. Stefes // *New York University Perspectives On Global Issues*. – 2007 – № 2(1). – 16 p.
14. Wallace C., Pichler F. Bridging and Bonding Social Capital: which is more prevalent in Europe? / C. Wallace, F. Pichler // *European Journal of Social Security*. – 2007 – № 9 (1). – p. 29-54.
15. Warner C. M. Creating a Common Market for Fraud and Corruption in the European Union: An Institutional Accident, or a Deliberate Strategy? / C. M. Warner // *European University Institute Working Paper RSC*. – 2002 – № 2002/31. – 35 p.
16. Zagainova A. Challenges of Anti-Corruption Policies in Post-Communist Countries / A. Zagainova // in *Corruption and Development. The Anti-Corruption Campaigns* / Ed. by Bracking S., *Palgrave Studies in Development*. – 2007 – p. 138-154.

CORRUPTION IS IN COUNTRIES OF EUROPEAN UNION

Kopystyra A. M.

PhD, Associate Professor, Chair of World Economy and International Economic Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Abstract. *The article is aimed to study the corruption causes in EU. The methods of synthesis, and analysis and qualitative comparison are used. The core causes of corruption for EU-15, new member states, and EU common factors linked with the integration process are singled out. The distinctive features of the corruption's institutional environment for EU-15 are described particularly, they consist in social capital parameters, increase in lobby's corruptive component, changes in international economic environment, and privatization and deregulation. The causes of systemic corruption in new member states are identified: the soviet regime's historical inheritance and the transition process' peculiarities. The factors caused by integration*

process are detached. They revealed within the framework of agent, predatory, cultural and policy networks hypothesis and are realized under the sufficient conditions of broadening of the possibilities for money laundering, complication of the regulation and control system, increase of the corruption resource base and broadening of discretion power. The results of available empirical investigation on the links between the certain indicators and the corruption levels are synthesized.

Key words: *corruption, EU, EU-15, EU new members, social capital, institutional development, economic integration, corruption causes.*

References

1. Ata A. Y., Arvas M. A. Determinants of Economic Corruption: a Cross-Country Data Analysis / A. Y. Ata, M. A. Arvas // International Journal of Business and Social Science. – 2011 – July – № 2 (13). – p. 161-169.
2. Di Mauro D., Fraile M. Who Wants More? Attitudes towards EU Enlargement in Time of Crisis / D. Di Mauro, M. Fraile // EUDO Spotlight. – 2012 – October – № 2012/04. – 5 p.
3. Ganuza J. J., Hauk E. Economic integration and corruption / J. J. Ganuza, E. Hauk // International Journal of Industrial Organization. – 2004 – № 22. p. 1463-1484.
4. Ganuza J. J., Hauk E. Economic Integration and Corruption: The Corrupt Soul of European Union / J. J. Ganuza, E. Hauk // Universitat Pompeu Fabra Working Paper. – 2000 – June – № 482. – 32 p.
5. Jones E., van der Bijl N. Public Opinion and Enlargement: A Gravity Approach / E. Jones, N. van der Bijl // European Union Politics. – 2004 – № 5 (3). – p. 331-351.
6. MacDonald R., Majeed M. T. Causes of Corruption in European Countries: History, Law, and Political Stability / R. MacDonald, M. T. Majeed // University of Glasgow, Working Paper. – 2011 – № 24. – 33 p.
7. Money, Politics, Power: Corruption Risks in Europe // Transparency International. – 2011. – 61 p.
8. Mungiu-Pippidi A. The Good, the Bad and the Ugly: Controlling Corruption in the European Union / A. Mungiu-Pippidi // Hertie School of Government Policy Paper for Discussion in the European Parliament. – 2013 – 9 April. – 63 p.
9. Paldam M., Svendsen G. T. Missing social capital and the transition from socialism / M. Paldam, G. T. Svendsen // Journal for Institutional Innovation, Development and Transition. – 2002. – № 5. – p. 21-34.
10. Pleskov I. Determinants of Corruption in OPEC and Eurozone Countries: Does Religion Make a Difference? / I. Pleskov [Elektronij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://business.pages.tcnj.edu/files/2011/07/Pleskov.the-sis.pdf>.
11. Pujas V., Rhodes M. A Clash of Cultures? Corruption and the Ethics of Administration in Western Europe / V. Pujas, M. Rhodes // Parliamentary Affairs. – 1999 – № 52(4). p. 688-702.
12. Sánchez-Cuenca I. The Political Basis of Support for European Integration / I. Sánchez-Cuenca // European Union Politics. – 2000 – № 1 (2). – p. 147-171.
13. Stefes Ch. H. Measuring, Conceptualizing, and Fighting Systemic Corruption: Evidence from Post-Soviet Countries / Ch. H. Stefes // New York University Perspectives On Global Issues. – 2007 – № 2(1). – 16 p.
14. Wallace C., Pichler F. Bridging and Bonding Social Capital: which is more prevalent in Europe? / C. Wallace, F. Pichler // European Journal of Social Security. – 2007 – №. 9 (1). – p. 29-54.
15. Warner C. M. Creating a Common Market for Fraud and Corruption in the European Union: An Institutional Accident, or a Deliberate Strategy? / C. M. Warner // European University Institute Working Paper RSC. – 2002 – № 2002/31. – 35 p.
16. Zagainova A. Challenges of Anti-Corruption Policies in Post-Communist Countries / A. Zagainova // in Corruption and Development. The Anti-Corruption Campaigns / Ed. by Bracking S., Palgrave Studies in Development. – 2007 – p. 138-154.

ПРИЧИНЫ КОРРУПЦИИ В СТРАНАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Копыстыра А. Н.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. *Статья посвящается изучению причин коррупции в странах ЕС. Использовано методы синтеза и анализа и качественного сравнения. Выделены основные*

причины коррупции для ЕС-15, для стран – новых членов ЕС, а также общие для всех стран ЕС факторы, связанные с интеграционным процессом. В частности, охарактеризовано особенности развития институциональной среды коррупции для ЕС-15, которые заключаются в характеристиках социального капитала, возрастании коррупционной составляющей лобби, изменениях международной экономической среды и приватизации и дерегулировании. Выделены причины системной коррупции новых членов ЕС: историческая наследственность советского режима и особенности собственно переходных процессов. Обособлены факторы, обусловленные интеграционным процессом, которые раскрываются в рамках агентской, хищнической, культурной гипотез и гипотезы политических сетей и для реализации которых достаточными условиями являются расширение возможностей для отмывания денег, усложнение системы регулирования и контроля, увеличение ресурсной базы коррупции и расширение дискреционных полномочий. Обобщены результаты имеющихся эмпирических исследований связи ряда показателей с уровнем коррупции.

Ключевые слова: коррупция, ЕС, ЕС-15, новые члены ЕС, социальный капитал, институциональное развитие, экономическая интеграция, причины коррупции.

УДК 339.982:32.019.52

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ КРАЇНИ**Чугасв О. А.**

Кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. *Імідж країни на глобальному рівні є однією зі складових її національної сили. Економічна ситуація і процеси в країні є одним з ключових чинників його формування. Серед важливих факторів на макро-, мезо- та макrorівні можна виділити тип економічної моделі в країні, рівень її економічного розвитку, величину економіки, економічну динаміку, зовнішньоекономічну політику, спільні інтереси з ключовими економічними і політичними центрами світу, відомі корпоративні бренди, бізнес-культуру, індустрію масової культури, високотехнологічний сектор. Особлива увага приділена ілюстрації впливу факторів на прикладі США, ЄС та Китаю. Одні ті самі економічні фактори можуть неоднозначно впливати на привабливість країни за різних умов, підсилюючи або змінюючи характер впливу один одного.*

Ключові слова: *імідж країни, економічні фактори, м'яка сила, економічна сила, громадська думка.*

Постановка проблеми. Складовою загальної національної сили країни є її м'яка сила, яка спрямована на формування сприятливого іміджу країни на міжнародній арені. В тій мірі наскільки це визначається економічними чинниками, йдеться про економічну м'яку силу або економічний імідж країни.

Мета статті полягає у визначенні характеру впливу ряду ключових економічних факторів на формування іміджу країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Численні економічні фактори іміджу країни перераховуються у ряді досліджень.

О. В. Шевченко і А. Петрук вказують, що важливими економічними компонентами бренду країни є об'єктивні процеси в економіці: стан і динаміка виробничої та ринкової інфраструктури, транспортне господарство, робота митних і прикордонних служб, готельне господарство, банківський сектор, розвиток зв'язку, інформаційних, консультаційних та інших послуг, кваліфікація менеджерів та обслуговуючого персоналу [1].

Г. Даулінг називає наукові досягнення, імідж торговельних марок, туристів та туристичну рекламу, експорт товарів і послуг та їх рекламу [2, с. 249]. Янь Сюетун розглядає частку держав зі схожою державною (в нашому випадку економічною) моделлю, частку у світовому експорті кінопродукції, частку іноземців серед студентів, квоту у капіталі Світовому банку та МВФ, частку держав зі співпадаючим голосуванням у міжнародних (економічних) організаціях [3]. Д. Богуш включає до елементів іміджу країни інвестиційну, туристичну, соціальну, політичну складові, імідж лідерів, відомі торговельні марки, цінкові події [4].

А. Старостіна, В. Кравченко і Г. Личова класифікують фактори за рівнем сприйняття:

- на рівні споживачів – привабливість для туристів, як місця проживання, імідж товарів та послуг, створених у даній країні;
- на рівні сприйняття суб'єктів підприємницької діяльності – національні бренди на міжнародних ринках, бізнес-клімат;

- на рівні національних інститутів – економічна могутність, впливовість на прийняття економічних рішень [5].

Проте часто ключові економічні фактори іміджу можуть відходити й на другий план. Зокрема, сила бренду обернено пропорційна його обсягу і стислість бренду визначає його ефективність. Наприклад, якщо США асоціюється з американською мрією, Іспанія з коридою, то в свідомості громадськості соціально-економічні проблеми цих країн можуть стати другорядними [1].

Втім, більшість досліджень обмежуються перерахуванням факторів або досліджують вклад факторів у імідж країни без концентрації на обґрунтуванні впливу саме економічних факторів.

Основні результати дослідження. Розглянемо дію основних економічних факторів іміджу і, відповідно, м'якої сили країни.

Економічна модель країни. Її привабливість залежить від її відповідності уявленням цільової аудиторії щодо економічних цінностей (матеріальні і нематеріальні результати, економічна свобода, справедливість, відповідальність тощо).

Наприклад, в основі м'якої сили США лежить те, що вони пропонують світу американську мрію, основу на успішному зовнішньому житті особистості [6]. Для США характерні низькі податки, відносно невеликий перерозподіл доходів, відносно невелике забезпечення соціальних послуг державою, відносно невелике регулювання, інтенсивна праця, більша схильність до ризику та змін [7].

Втім, неможливо сподобатися усім, що визначає відносність м'якої сили: поширювати власні ідеї легше у більш схожих суспільствах [8]. Навіть в європейських країнах американська модель не є абсолютно привабливою. Наприклад, після завершення холодної війни, хоча 2/3 чехів, поляків, угорців, болгар вважали, що США сприятливо вплинули на їх країни, лише чверть бажали би застосувати у себе американську економічну модель [9].

При схожих рівнях погодинної оплати праці та тривалості життя економічна модель ЄС відрізняється від США менш більшою схильністю до вільного часу, безпеки і стабільності [7], більшою часткою державних витрат і податків у ВВП, роллю соціального захисту і профспілок, регламентацією ринку праці і меншою нерівністю у доходах [9].

Привабливість економічної моделі Китаю базується на стабільно високому економічному зростанні. Також посилення привабливості соціалістичних ідеалів може розглядатися як компонент китайської моделі м'якої сили [10]. Проте на відміну від розвинутих країн Китай не має всеохоплюючої розвинутої системи соціального забезпечення, що базується на розвинутій економіці [11]. Із зростанням рівня життя відбувається і трансформація економічних цінностей. Зокрема, в Китаї у 2012 р. порівняно з 2008 р. суттєво зросла кількість осіб, які переймаються продовольчою безпекою, якістю промислових товарів, пенсійним забезпеченням, а також корупцією, умовами праці, нерівністю у доходах при зменшенні частки людей, які переймаються зростанням цін [12, с. 9].

Незважаючи на певну геоекономічну привабливість, Росія має складнощі із побудовою привабливої внутрішньої економічної моделі. Так, негативні складові її економічного іміджу включають корупцію і хабарництво, показово високе класове розшарування, суспільство споживання у столиці, схильність до шумного гуляння та легких грошей як важливу причину економічної нестабільності [13].

Проте тривалі кризові процеси поставили під сумнів справедливість економічної моделі і у розвинутих суспільствах. У 2012 р. більше половини американців вважали, що їх економічна система сприяє більшою мірою багатим. 2/3 – що існує конфлікт між багатими і бідними верствами. Хоча маючи схильність до індивідуальної відповідальності,

вони хотіли не перерозподілу доходів, а більше рівних можливостей [14]. Взагалі у багатьох країнах у 2013 р. більшість вважали, що їх економічна система сприяє багатим більше ніж бідним. Лише у Малайзії (56%). Венесуелі (53%) і Австралії (51%) більшість опитаних вважала навпаки [15, с. 8].

Якщо оцінювати віру у справедливість відсотком позитивних відповідей на питання «чи більшість людей досягають успіху, якщо працюють добре», то вона була високою у 2012 р. зокрема у Пакистані (81%), США (77%), Тунісі (73%), а низькою у Лівані (32%), Росії (35%), Японії (40%). Цікаво, що у Китаї він становить лише 45%, а в країнах ЄС від 43% (Греція, Італія) до 57% (Великобританія) і 56% (Іспанія) [16, с.15].

Рівень економічного розвитку. З одного боку, процвітаюча держава може викликати більше бажання з нею співробітничати [6], демонструвати успішну економічну модель, бути центром тяжіння для трудових мігрантів. Проте цей фактор може впливати й інакше. Наприклад, Швейцарія асоціюється як з якістю та надійністю, так і з дорожнечою, що відображається негативно на туризмі [17]. Не слід забувати й про поширеність думок у менш розвинутих країнах щодо несправедливого розподілу благ на глобальному рівні.

Величина економіки. Чим відоміша країна, тим більше можливостей у людей бачити різні аспекти її бренду [18], а великі економіки більш представлені в пресі або своєю продукцією в інших країнах. Про них більшою мірою обізнана широка громадськість і може сформулювати чітке відношення. Наприклад, порівняно з іншими центрами світу (США, ЄС, Китай) частка людей, що сприймають Росію позитивно є меншою. Але це пояснюється і тим, що помітна частка респондентів не визначилася із відповіддю, а не дала негативну оцінку: менший економічний вплив Росії викликає більшу невизначеність ставлення респондентів [19, с. 2; 20, с. 73].

Величина держави, якщо вона підриває баланс сил, може викликати не тільки захоплення, а і заздрість. Наприклад, навіть в середині 1970-х рр. більшість опитаних у Західній Європі були би проти одноосібного домінування США у світі та надавали перевагу балансу сил між США та СРСР [9]. В цьому плані друга або третя за величиною економіка у світі, якщо вона забезпечує баланс сил може користуватися прихильністю найменш частини світу. Наприклад, завдяки зростанню економічної потужності Китаю та стримуванню диктату США за останнє десятиліття 28% росіян змінили свою думку про Китай на кращу. Якщо 56% бачили у Китаї союзника та партнера, то ворога – лише 4% [21].

Економічна динаміка. Існує сильна кореляція між сприйняттям людьми економічної ситуації в країні та темпами зростання ВВП [16, с. 14]. Ілюстрацією цього є те, що імідж ЄС у різних країнах світу помітно погіршився з 2007 по 2013 р. на фоні фінансово-економічної кризи [22].

Але зв'язок не обов'язково є прямим, особливо щодо країн-лідерів. Зокрема, погляди на економічне зростання Китаю різняться. У 2007 р. сприйняття зростання економічної сили Китаю у Західній Європі в цілому було негативне, особливо у Франції та Італії (позитивне лише у Швеції). Негативне відношення було і у Мексиці, Чеській республіці, Південній Кореї та Індії, а позитивне – у країнах Африки (останні так само позитивно сприймають і вплив США) [20, с. 41]. У 2011 р. найкраще ставлення до економічного зростання Китаю було у Кенії (85% опитаних оцінили це позитивно), Пакистані (79%), тер. Палестини (66%), Йорданії (66%), Індонезії (62%), найгірше – у Туреччині (13%), Індії (29%), Польщі (32%), США, Росії, Україні (37%). При цьому країни сприймають економічне зростання Китаю помітно краще, ніж його військове зростання [23, с. 7].

Велика динамічна країна сприймається не тільки як торговельний партнер і джерело інвестицій та допомоги, а й як потужний конкурент. Наприклад, у 2010 р. 3/4 американ-

ців хотіли збільшити торгівлю США з Японією, 58% з ЄС і лише 45% з Китаєм. Саме в цей період, Китай активно наздоганяє США, як це робила у 1980-х рр. Японія. В 1990 р. 40,7% торговельного дефіциту США припадало на Японію і 10,3% на Китай. У 2012 р. ситуація змінилася дзеркально: 10,5% і 43,3% відповідно [24].

В цілому по світу вплив економічного підйому Китаю виявився позитивним для країн-виробників енергії, сировини та сільськогосподарських продуктів, але вдарив по країнах, які експортують промислові вироби внаслідок цінової конкуренції. В Латинській Америці поступово зростає кількість невдоволених товарною структурою торгівлі з Китаєм. Розширення зв'язків з Китаєм призводить до зростання імпорту споживчих товарів для малозабезпечених верств населення. Експорт до Китаю переважно сировинного характеру, у той час як до США йде переважно експорт промислової продукції [25].

Для іміджу важливим є не тільки поточний економічний стан, а й його прогнози [6]. Наприклад, серед розвинених країн лише у Південній Кореї (56%) більшість вважає, що їх діти будуть жити краще [15, с. 8].

Зовнішньоекономічна політика. Імідж США суттєво залежить від сприйняття його глобальних ініціатив. Так само як Великобританія свого часу сприяла поширенню вільної торгівлі та золотого стандарту, США ініціювали створення СОТ та МВФ, сприяли поширенню їх регулюючих норм [6]. Ефективність їх діяльності часто відображається на сприйнятті самих США. Ініційований США «Вашингтонський консенсус» щодо країн, що розвиваються, спочатку набув популярності, проте пізніше був підданий критиці рядом впливових економістів [7]. Критика політики США часто пов'язується з тим, що вона сприяє збільшенню розриву між багатими та бідними країнами [20, с. 25].

Одна й та сама політика може неоднозначно сприйматися у світі. У 2011 р. найбільше підтримували спосіб вирішення глобальних економічних проблем президентом США Б. Обамою у Кенії (78%), Японії (69%), Німеччині (68%), Індонезії (65%), Бразилії (62%), найгірше – у Туреччині і Пакистані (11%), Єгипті (20%), Йорданії (21%). В Україні підтримували 39%. Оцінки у ряді великих економіках світу були такими – Франція (59%), Великобританія (52%), США (40%), Індія (36%), Китай (35%), Росія (32%). Помітна частина решти респондентів не визначилась із відповіддю, а не тільки дала негативну оцінку [23, с. 34].

Найбільше звинувачували США у своїх економічних негараздах у Палестині (51%), Йорданії (39%), Туреччині (32%), Пакистані (29%), Китаї та Мексиці (20%), найменше – у Кенії (2%), Литві, Індії (4%), Бразилії (5%), Ізраїлі, Індонезії (6%), Україні (7%) [23, с. 47].

М'яка сила Європи створюється й тим, що вона спрямовує більшу частку свого ВВП на допомогу країнам, що розвиваються, ніж США. А Великобританія та Франція, маючи менший розмір, витрачають майже стільки ж коштів на публічну дипломатію як США. Втім протекціоністська єдина сільськогосподарська політика ЄС погіршує імідж [9].

У 2011 р. найбільше звинувачували у своїх економічних негараздах ЄС – у Франції (34%), Польщі і Палестині (22%), Німеччині (21%), Туреччині (14%), найменше – Пакистані, Бразилії, Мексиці, Кенії (1%), Ізраїлі, Індонезії (2%). В Україні – лише 5% [23, с. 47].

Китай запропонував світу «Пекінський консенсус» як альтернативу «Вашингтонському консенсусу», що базується на поєднанні ринкової економіки та контрольованої політичної системи, а сам Китай у зовнішніх відносинах схильний до принципів невтручання у внутрішні справи, взаємовигідності співробітництва та рівності сторін [6].

Зовнішньоекономічна політика може компенсувати менший розмір країни. Наприклад, малі держави можуть набувати авторитету завдяки своїм ініціативам щодо вирішення глобальних економічних проблем [8].

Спільні інтереси з ключовими економічними центрами світу. Наприклад, громадськість у США найбільшою мірою довіряє Великобританії (78%), далі Японії (62%), Франції (59%), Ізраїлю (56%), Індії (50%), Росії (33%), Китаю (26%), Саудівській Аравії (25%), Пакистану (10%). Американські експерти з числа урядовців, відставних військових, представників бізнесу і торгівлі, вчених і преси мають схожий розподіл довіри до цих країн. Але серед експертів Великобританія (98-100% – залежно від категорії експертів) і Японія (94-100%) користуються майже повною довірою; Франція (77-97%), Ізраїль (63-88%) та Індія (67-85%) – вищою довірою ніж у громадськості; меншою мірою це також стосується і Саудівської Аравії (46-56%) та Китаю (26-34%); а у випадку Росії (11-28%) та Пакистану (2-13%) довіра американських експертів є меншою [26, с.8]. Відповідно, очікуваною буде більша схильність США мати спільні економічні інтереси перш за все з Великобританією.

Серед 6 країн / об'єднань в Китаї у 2012 р. найбільшою часткою позитивних оцінок користувалися Росія (48%), далі США (43%), ЄС (33%), Пакистан (31%), Індія (23%), Іран (21%). До Японії в Китаї більше ворожого ставлення (41%), ніж кооперативного (30%). Також порівняно з 2010 р. зменшилася частка китайців, які розглядають відносини з США та Індією як кооперацію. Проте по групах респондентів ставлення різняться. Наприклад, краще ставлення до США (в тому числі американського стилю бізнесу) у тих китайців, які є багатшими, молодшими, міськими та більш освіченими [12, с. 11-13].

Корпоративні бренди. Так само як бренд країни може стимулювати просування товарів, вироблених в країні, потужні бренди корпорацій можуть посилювати бренд країни, де вони базуються [18]. Наприклад, США асоціюється традиційно з такими компаніями як Кока-Кола, МакДональдс, Макрософт, Форд тощо. З іншого боку, останнім часом, американські корпоративні бренди часто перестали бути «вибором за замовчуванням». Вплив американської поп-культури не настільки сильний, що зменшило довіру до американських товарів як похідних від американського способу життя [27].

Г. Даулінг зазначає, що деякі групи товарів асоціюються з певною країною. Наприклад, вагома частина споживачів сприймають італійські шкіряні вироби, французькі вина і т.д. як товари особливої якості. А в рамках цих груп товарів такі відомі бренди як Gucci збільшують привабливість інших італійських виробників шкіряних виробів [2, с. 234].

Як вказує Л.Райс, глобальними брендами, наприклад, для Італії є Prada, Gucci, Versace; для Франції – Dom Perignon, Mouton Rothschild, Evian; для Німеччини – Mercedes-Benz, BMW, Braun. Але в умовах глобалізації глобальні корпоративні бренди можуть посилити й менші країни, наприклад: Нідерланди (Heineken), Фінляндію (Nokia), Австрію (Red Bull), Швейцарію (Rolex), Швецію (Ikea) [28].

Бізнес-культура. У 2007 р. найбільшими прихильниками американського способу ведення бізнесу були респонденти з Кенії, Нігерії, Кот-д'Івуару, Гани, Кувейту, Ізраїлю, Лівану (не менше 63%). А найбільшими супротивниками – Туреччина, Франція, Аргентина, Німеччина, Бразилія, Канада, Пакистан (не менше 56%) [21, с. 26]. Принаймні в Латинській Америці та Африці за цим критерієм США є більш популярними ніж Китай [29, с. 3].

Індустрія масової культури. У 2007 р. найбільшими прихильниками експорту американської музики, кіно і ТВ були Кот-д'Івуар, Канада, Венесуела, Іспанія, Швеція, Ліван, Ізраїль, Японія, Південна Африка (не менше 70%), а найменші – Пакистан, Бангладеш, Туреччина, Палестина (тер.), Індія, Танзанія (до 30%) [20, с. 6]. Позитивне ставлення до американської поп-культури в багатьох країнах є більшим серед молоді та більш освічених. Але вона є часто менш популярною у ісламських країнах [30]. Принаймні в Латинській Америці та Африці за цим критерієм США суттєво випереджає Китай [2, с. 3].

Високотехнологічний сектор економіки. У 2007 р. найбільшими прихильниками американської науки і техніки були Ефіопія, Кот-д'Івуар, Кувейт, Південна Корея, Гана, Малі, Нігерія, Сенегал (не менше 85%), а найменші – Росія, Туреччина, Пакистан, Україна (до 50%) [20, с. 6]. В цьому разі так само США випереджає Китай принаймні у Латинській Америці та Африці, хоча і не так сильно [29, с. 3].

Висновки. Таким чином, на привабливість країни впливає широкий спектр економічних факторів: статичних і динамічних, макро-, мезо- і мікроекономічних. Одні ті самі економічні фактори можуть неоднозначно впливати на привабливість країни, особливо в різних регіонах світу. Існують випадки, коли існує взаємодія факторів (наприклад, величина економіки та її динаміка). Звичайно, дослідження не охопило весь діапазон економічних чинників. Подальші дослідження можуть оцінити вплив тісноти торговельних та інвестиційних зв'язків, міжнародної допомоги, туристичних потоків, трудової міграції та інших факторів.

Список використаної літератури

1. Шевченко О. В. Формування державного бренду: параметри та вимоги / О. В. Шевченко, А. Петрук // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – Вип. 79 (Ч.I). – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2008. – С.173-177.
2. Даулинг Г. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности: Пер. с англ. / Грэм Даулинг. – М. : Консалтинговая группа «Имидж – Контакт» ИНФРА – М., 2003. – XXVI, 368 с.
3. Янь Сюэтуан. Чжунмэй жуаншили бизцяо (Сравнение мягкой силы Китая и США) / Янь Сюэтуан, Сюй Цзинь // Сяньдай гоцзи гуаньси. – 2008. – № 1. – С.26-27. – Цит за: Радиков И. «Мягкая сила» как современный атрибут великой державы / И. Радиков, Я. Лексютина // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 2. – С. 19-26.
4. Богуш Д. А. Имидж Украины в современном контексте / Д. А. Богуш. – К.: 2007. – Цит. за: Короткова О. В. Міжнародний імідж України як інструмент забезпечення національних інтересів держави / О. В. Короткова // Сторінки історії. Збірник наукових праць. – Вип.29. – К : ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2009. – С. 262-269.
5. Старостіна А. Міжнародний імідж країни: сутність, фактори формування, рівні сприйняття / А. Старостіна, В. Кравченко, Г. Личова // Маркетинг в Україні. – 2010. – № 4. – С. 61-66.
6. Радиков И. «Мягкая сила» как современный атрибут великой державы / И. Радиков, Я. Лексютина // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – №2. – С. 19-26.
7. Julius D. US Economic Power: waxing or waning? / Deanne Julius [Electronic Resource] // Harvard International Review. – 2005. – Vol. 26. – No. 4. – Mode of Access: <http://www.freepatentsonline.com/article/Harvard-International-Review/129463335.html>. – Title from the screen.
8. Капітоненко М. Г. «М'яка сила» у сучасній світовій політиці: теоретичні аспекти / М. Г. Капітоненко // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – Вип. 94 (Ч.II). – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2010. – С. 20-29.
9. Най Дж. «Мягкая» сила и американо-европейские отношения / Джозеф С. Най // Свободная мысль-XXI. – 2004. – № 10. – С. 20-24.

10. Русакова О. Ф. Soft power как стратегический ресурс и инструмент формирования государственного бренда: опыт стран Азии / О. Ф. Русакова // Известия Уральского федерального университета. Сер. 3, Общественные науки. – 2013. – № 3 (118). – С. 52-61.
11. Лю Цзайци «Мягкая сила» в стратегии развития Китая / Лю Цзайци // Полис. – № 4. – С. 149-155.
12. Growing Concerns in China about Inequality, Corruption. Ratings for the U.S. Decline. – Washington, D.C. : Pew Research Center, October 16, 2012. – 41 p.
13. Данилович Е. Е. Имидж России в современной немецкой прессе / Е. Е. Данилович, Н. С. Ярыгина // Вестник гуманитарного института ТГУ. Спецвыпуск. Материалы международной научной конференции «Диалог между Россией и Германией: филологические и социокультурные аспекты», 14-15 мая 2010 года, г. Тольятти / под ред. Е. Ю. Прокофьевой. – Тольятти : ТГУ, 2010. – Вып. 1 (7). – С. 56-60.
14. Stokes B. What Americans Want in 2013 / Bruce Stokes [Electronic Resource]. – Washington, D. C.: Pew Research Center, December 28, 2012. – Mode of Access: <http://www.pewglobal.org/2012/12/28/what-americans-want-in-2013/>. – Title from the screen.
15. Economies of Emerging Markets Better Rated During Difficult Times. Global Downturn Takes Heavy Toll; Inequality Seen as Rising. – Washington, D.C.: Pew Research Center, May 23, 2013. – 91 p.
16. Pervasive Gloom About the World Economy. Faith in Hard Work, Capitalism Falter But Emerging Markets Upbeat. – Washington, D.C. : Pew Research Center, July 12, 2012. – 55 p.
17. Валецька І. А. Стратегія державного брендингу Швейцарії у міжнародних відносинах / І. А. Валецька, А. Добровольська // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – Вип. 79 (Ч. I). – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2008. – С. 144-148.
18. Тищенко-Тишковець О. М. Брендинг країн як чинник «М'якої сили» держави / О. М. Тищенко-Тишковець // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – Вип. 79 (Ч. I). – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2008. – С. 132-135.
19. Global Opinion of Russia Mixed. Negative Views Widespread in Mideast and Europe. – Pew Research Center, September 3, 2013. – 22 p.
20. Rising Environmental Concern in 47-Nation Survey. Global Unease with Major World Powers. 47-Nation Pew Global Attitudes Survey. – Washington, D. C.: Pew Research Center, June 27, 2007. – 129 p.
21. Федоров В. В. Общественное мнение о внешней политике современной России / В. В. Федоров, Д. В. Поликанов // Полития. – 2005. – № 1. – С. 22-39.
22. The Pew Research Center's Global Attitudes Project. Global Indicators Database [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://www.pewglobal.org/database/>. – Title from the screen.
23. U. S. Favorability Ratings Remain Positive. China Seen Overtaking U.S. as Global Superpower. 23-Nation Pew Global Attitudes Survey. – Washington, D.C. : Pew Research Center, July 13, 2011. – 158 p.
24. Stokes B. What Japanese and Americans Think about Each Other / Bruce Stokes [Electronic Resource]. – Washington, D.C.: Pew Research Center, March 20, 2013. – Mode of Access: <http://www.pewglobal.org/2013/03/20/what-japanese-and-americans-think-about-each-other/>. – Title from the screen.
25. Дабагян Э. Китайский прорыв в Латинскую Америку / Э. Дабагян // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 10. – С. 84-91.

26. U.S. Public, Experts Differ on China Policies Public Deeply Concerned About China's Economic Power. – Washington, D. C.: Pew Research Center, September 18, 2012. – 48 p.
27. Шевченко Г. В. Брендинг-стратегії уряду США у формуванні міжнародного іміджу країни / Г. В. Шевченко // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – Вип. 85 (Ч. I). – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2009. – С. 103-113.
28. Семенова Ж. І. Маркетинг в Україні: становлення та перспективи / Ж. І. Семенова // Молодь: освіта, наука, духовність: тези доповідей. – Ч. I. – К. : Університет «Україна», 2008. – С.148-149.
29. America's Global Image Remains More Positive than China's. But Many See China Becoming World's Leading Power. – Washington, D. C. : Pew Research Center, July 18, 2013. – 130 p.
30. Wike R. American Star Power Still Rules the Globe / Richard Wike [Electronic Resource]. – Washington, D.C.: Pew Research Center, February 22, 2013. – Mode of Access: <http://www.pewglobal.org/2013/02/22/american-star-power-still-rules-the-globe/>. – Title from the screen.

ECONOMIC BACKGROUND OF A COUNTRY IMAGE FORMATION

Chugaiev O. A.

PhD in Economics, Associate Professor of the Department of World Economy and International Economic Relations of Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Abstract. *Image of a country at the global level is a component of its national power. Economic situation and processes in the country are one of the key factors of its formation. Important factors at the macro-, meso-, and microeconomic levels include type of economic model in a country, its development level, size of economy, economic growth trends, foreign economic policy, common interests with the main economic and political centers of the world, well-known corporate brands, business-culture, mass-culture industry, high-tech sector. Special attention is paid to demonstration of their effect in case of the U.S., the EU and China. Same factors may have mixed effects under various conditions and interact so that a factor may amplify or alter the effect of another one.*

Key words: *country image, economic factors, soft power, economic power, public opinion.*

References

1. Shevchenko O. V. Formuvannia derzhavnoho brendu: parametry ta vymohy / O. V. Shevchenko, A. Petruk // Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn: Zbirnyk naukovykh prats. – Vyp. 79 (Ch. I). – K. : Kyivskii natsionalnyi universytet imeni Tarasa Shevchenka, Instytut mizhnarodnykh vidnosyn, 2008. – S. 173-177.
2. Dauling G. Reputatsiya firmy: sozdaniye, upravleniye i otsenka effektivnosti: Per. s angl. / Grem Dauling. – M. : Rjnsaltingovaya gruppa «Imidzh – Kontakt» INFRA – M., 2003. – XXVI, 368 s.
3. Yan Suetun. Chzhunmey zhuanshyli biztasyao (Srvneniye myagkoy sily Kitaya i SShA) / Yan Suetun, Syuy Tsin // Syanday gotszi guansi. – 2008. – № 1. – S. 26-27. – Cited by: Radikov I. «Myagkaya sila» kak sovremennyyi atribut velikoy derzhavy / I. Radikov, Ya. Leksytina // Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya. – 2012. – № 2. – S. 19-26.
4. Bogush D. A. Imidzh Ukrainy v sovremennom kontekste / D. A. Bogush. – K.: 2007. – Cited by: Korotkova O. V. Mizhnarodnyi imidzh Ukrainy yak instrument zabezpechennia natsionalnykh interesiv derzhavy / O.V. Korotkova // Storinky istorii. Zbirnyk naukovykh prats. – Vyp.29. – K. : IVTs Vydavnytstvo «Politehnika», 2009. – S. 262-269.
5. Starostina A. Mizhnarodnyi imidzh krainy: sutnist, faktory, formuvannia, rivni spryiniattia / A. Starostina, V. Kravchenko, H. Lychova // Marketing v Ukraini. – 2010. – № 4. – S. 61-66.

6. Radikov I. «Myagkaya sila» kak sovremennyy atribut velikoy derzhavy / I. Radikov, Ya. Leksyutina // *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya*. – 2012. – № 2. – S.19-26.
7. Julius D. US Economic Power: waxing or waning? / Deanne Julius [Electronic Resource] // *Harvard International Review*. – 2005. – Vol. 26. – № 4. – Mode of Access: <http://www.freepatentsonline.com/article/Harvard-International-Review/129463335.html>. – Title from the screen.
8. Kapitonenko M. G. «Miaka syla» u suchasniy svitoviy politytsi: teoretychni aspekty / M.G. Kapitonenko // *Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn: Zbirnyk naukovykh prats.* – Vyp. 94 (Ch. II). – K. : Kyivskii natsionalnyi universytet imeni Tarasa Shevchenka, Instytut mizhnarodnykh vidnosyn, 2010. – S. 20-29.
9. Nai Dzh. «Myagkaya» sila i amerikano-yevropeyskiye otnosheniya / Dzhozef S. Nai // *Svobodnaya mysl-XXI*. – 2004. – № 10. – S.20-24.
10. Rusakova O. F. Soft power kak strategicheskoy resurs i instrument formirovaniya gosudarstvennogo brenda: opyt stran Azii / O. F. Rusakova // *Izvestiya Uralskogo federalnogo universiteta*. Ser. 3, Obshchestvennyye nauki. – 2013. – № 3 (118). – S. 52-61.
11. Lyu Tszaytsy «Myagkaya sila» v strategii razvitiya Kitaya / Lyu Tszaytsy // *Polis*. – № 4. – S. 149-155.
12. Growing Concerns in China about Inequality, Corruption. Ratings for the U.S. Decline. – Washington, D. C. : Pew Research Center, October 16, 2012. – 41 p.
13. Danilovich Ye. Ye. Imidzh Rossiyyi v sovremennoy nemetskoj presse / Ye. Ye. Danilovich, N S. Yarygina // *Vestnik humanitarnogo institute TGU. Spetsvypusk. Materialy mezhdunarodnoy nauchnoy konferentsiyi “Dialog mezhdru Rossiyyey i Germaniyyey: filologicheskkiye i sotsiokulturnyye aspekty”*, 14-15 maya 2010 goda, g. Tolyatti / pod red. Ye. Yu. Prokofyevoy. – Tolyatti : TGU, 2010. – Vyp. 1 (7). – S. 56-60.
14. Stokes B. What Americans Want in 2013 / Bruce Stokes [Electronic Resource]. – Washington, D. C. : Pew Research Center, December 28, 2012. – Mode of Access: <http://www.pewglobal.org/2012/12/28/what-americans-want-in-2013/>. – Title from the screen.
15. Economies of Emerging Markets Better Rated During Difficult Times. Global Downturn Takes Heavy Toll; Inequality Seen as Rising. – Washington, D. C. : Pew Research Center, May 23, 2013. – 91 p.
16. Pervasive Gloom About the World Economy. Faith in Hard Work, Capitalism Falter But Emerging Markets Upbeat. – Washington, D. C.: Pew Research Center, July 12, 2012. – 55 p.
17. Valevska I. A. Stratehiia derzhavnoho brendingu Shveitsarii u mizhnarodnykh vidnosynakh / I.A. Valevska, A. Dobrovol'ska // *Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn: Zbirnyk naukovykh prats.* – Vyp. 79 (Ch.I). – K. : Kyivskii natsionalnyi universytet imeni Tarasa Shevchenka, Instytut mizhnarodnykh vidnosyn, 2008. – S. 144-148.
18. Tyshchenko-Tyshkovets O. M. Brending krain yak chynn «Miakoi syly» derzhavy / O. M. Tyshchenko-Tyshkovets // *Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn: Zbirnyk naukovykh prats.* – Vyp. 79 (Ch. I). – K. : Kyivskii natsionalnyi universytet imeni Tarasa Shevchenka, Instytut mizhnarodnykh vidnosyn, 2008. – S. 132-135.
19. Global Opinion of Russia Mixed. Negative Views Widespread in Mideast and Europe. – Pew Research Center, September 3, 2013. – 22 p.
20. Rising Environmental Concern in 47-Nation Survey. Global Unease with Major World Powers. 47-Nation Pew Global Attitudes Survey. – Washington, D.C. : Pew Research Center, June 27, 2007. – 129 p.
21. Fedorov V. V. Obshchestvennoye mnenie o vneshney politike sovremennoy Rossii / V. V. Fedorov, D.V. Polikanov // *Politiya*. – 2005. – № 1. – S. 22-39.
22. The Pew Research Center's Global Attitudes Project. Global Indicators Database [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://www.pewglobal.org/database/>. – Title from the screen.
23. U. S. Favorability Ratings Remain Positive. China Seen Overtaking U.S. as Global Superpower. 23-Nation Pew Global Attitudes Survey. – Washington, D. C.: Pew Research Center, July 13, 2011. – 158 p.
24. Stokes B. What Japanese and Americans Think about Each Other / Bruce Stokes [Electronic Resource]. – Washington, D. C. : Pew Research Center, March 20, 2013. – Mode of Access: <http://www.pewglobal.org/2013/03/20/what-japanese-and-americans-think-about-each-other/>. – Title from the screen.
25. Dabagyan E. Kitayskiy proryv v Latinskuyu Ameriku / E. Dabagyan // *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya*. – 2012. – № 10. – S. 84-91.
26. U. S. Public, Experts Differ on China Policies Public Deeply Concerned About China's Economic Power. – Washington, D.C.: Pew Research Center, September 18, 2012. – 48 p.
27. Shevchenko H.V. Brending-stratehiia uriadu SSHA u formuvanni mizhnarodnoho imidzhu krainy / H. V. Shevchenko // *Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn: Zbirnyk naukovykh prats.* – Vyp. 85 (Ch. I). – K. : Kyivskii natsionalnyi universytet imeni Tarasa Shevchenka, Instytut mizhnarodnykh vidnosyn, 2009. – S. 103-113.

28. Semenova Zh. I. Marketyng v Ukraini: stanovlennia ta perspektyvy / Zh. I. Semenova // Molod: osvita, nauka, dukhovnist: tezy dopovidei. – Ch. I. – K. : Universytet «Ukraina», 2008. – S. 148-149.
29. America's Global Image Remains More Positive than China's. But Many See China Becoming World's Leading Power. – Washington, D. C. : Pew Research Center, July 18, 2013. – 130 p.
30. Wike R. American Star Power Still Rules the Globe / Richard Wike [Electronic Resource]. – Washington, D.C.: Pew Research Center, February 22, 2013. – Mode of Access: <http://www.pewglobal.org/2013/02/22/american-star-power-still-rules-the-globe/>. – Title from the screen.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА СТРАНЫ

Чугаев А. А.

Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. *Имидж страны на глобальном уровне является одной из составляющих ее национальной силы. Экономическая ситуация и процессы в стране – один из ключевых факторов его формирования. Среди важных факторов на макро-, мезо-, и микроуровне можно выделить тип экономической модели в стране, уровень ее экономического развития, величину экономики, экономическую динамику, общин интересы с ключевыми экономическими и политическими центрами мира, известные корпоративные бренды, бизнес-культуру, индустрию массовой культуры, высокотехнологический сектор. Особое внимание уделено влиянию факторов на примере США, ЕС и Китая. Одни и те же экономические факторы могут неоднозначно влиять на привлекательность страны в различных условиях, усиливая или изменяя характер влияния друг друга.*

Ключевые слова: *имидж страны, экономические факторы, мягкая сила, экономическая сила, общественное мнение.*

УДК 519.237.8:631.11:657.6 (477.44)

КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ ЗА РІВНЕМ ДІЄВОСТІ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ

Марчук У. О.

Кандидат економічних наук, ст. викладач кафедри аудиту та державного контролю Вінницького національного аграрного університету.

Анотація. *В умовах ринкового середовища та потенційних кризових явищ важливого значення набуває забезпечення сталого розвитку і підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Механізм управління сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм господарювання потребує вдосконалення організації та методики внутрішньогосподарського контролю. При проведенні перевірок у підприємстві особлива роль відводиться вибору методичних прийомів внутрішньогосподарського контролю, від яких залежить ефективність, раціональність та можливість виявлення, усунення й попередження недоліків і помилок у господарській діяльності та управлінні, а також доцільності впровадження прийнятих економічних рішень.*

Метою статті є аналіз сучасного стану щодо ефективності, раціональності та можливості виявлення, усунення й попередження недоліків і помилок у господарській діяльності та управлінні сільськогосподарських підприємств за допомогою визначення рівня функціональності внутрішньогосподарського контролю на основі багатокритеріальної оцінки.

За допомогою кластерного аналізу в процесі оцінки використання контрольної функції в сільськогосподарських підприємствах можна вирішити наступні задачі:

1) розробка типології структури сукупності сільськогосподарських підприємств за рівнем вираження функції внутрішньогосподарського контролю на основі відібраних критеріїв;

2) дослідження концептуальних особливостей групування об'єктів в межах кластерної групи;

3) формування гіпотез ефективної структури за виконанням внутрішньогосподарського контролю на основі досліджуваних даних;

4) перевірка отриманих результатів.

Кластерний аналіз дав змогу сформувати оптимальну структуру та виділити кластерні групи сільськогосподарських підприємств Вінницької області за багатокритеріальною якісною оцінкою системи контролю і рівнем функціональності внутрішньогосподарського контролю.

Ключові слова: *внутрішньогосподарський контроль, кластерний аналіз, експертна оцінка, сільськогосподарське підприємство.*

Постановка проблеми. *В умовах ринкового середовища та потенційних кризових явищ важливого значення набуває забезпечення сталого розвитку і підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Успішна діяльність сільськогосподарських підприємств залежить від якісного менеджменту та дієвості внутрішньогосподарського контролю, який забезпечує управлінський персонал достовірною, своєчасною і повною ін-*

формацією на мікрорівні. Механізм управління сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм господарювання потребує вдосконалення організації та методики внутрішньогосподарського контролю.

При проведенні перевірок у підприємстві особлива роль відводиться вибору методичних прийомів внутрішньогосподарського контролю, від яких залежить ефективність, раціональність та можливість виявлення, усунення й попередження недоліків і помилок у господарській діяльності та управлінні, а також доцільності впровадження прийнятих економічних рішень. Методика кластерного аналізу дає змогу класифікувати підприємства за рівнем функціональності внутрішньогосподарського контролю на основі багатокритеріальної оцінки.

Метою статті є аналіз сучасного стану щодо ефективності, раціональності та можливості виявлення, усунення й попередження недоліків і помилок у господарській діяльності та управлінні сільськогосподарських підприємств за допомогою визначення рівня функціональності внутрішньогосподарського контролю на основ багатокритеріальної оцінки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Достатньо вагомий внесок у вивченні та вирішенні проблеми організації та методики внутрішньогосподарського контролю закладено у працях Е. Аренса (E. Arens), Д. Лоббека (D. Lobbek), В. І. Хоружия (V. Horuzhy, 2000), Е.Н. Микшиної (E. Mykshyna, 2003), Н. Е. Григор'євої (N. Grigorieva, 2006 р), В. Я. Овсійчука (V. Ovsyichuk, 2007), С. Р. Концевої (S. Kontsevaya, 2007) та інших зарубіжних учених. Серед вітчизняних науковців, які присвятили свої праці дослідженням методології внутрішньогосподарського контролю є наступні: М. Т. Білуха, Г. В. Булкот, Н. Г. Виговська, В. А. Дерій, І. К. Дрозд, С. В. Івахненко, М. М. Коцупатрий, М. В. Кужельний, В. Ф. Максимова, Л. В. Нападовська, В. П. Пантелєєв, Л. В. Рибалко, Р. А. Сагайдак, В. О. Шевчук та ін.

Однак економічний аспект внутрішньогосподарського контролю, зокрема застосування методів комплексної оцінки фінансово-господарської діяльності різних суб'єктів підприємництва, що дозволяє об'єднати об'єкти в кластерні групи залишається майже не дослідженим, що і спонукає до пошуку альтернативних шляхів, визначення та застосування необхідних методів для визначення рівня функціональності внутрішньогосподарського контролю в сільськогосподарських підприємствах.

Основні результати дослідження. Заходи внутрішньогосподарського контролю підвищують ефективність роботи у всіх підрозділах підприємства, що пов'язано із захистом активів і достовірністю бухгалтерської та фінансової звітності [1, с. 213]. У 1949 р. АІСРА (American Institute of Certified Public Accountants) випустив спеціальну доповідь, де наведено «...контроль організовує та координує методи і заходи, які приймаються на підприємстві для захисту активів, перевірки точності та надійності даних бухгалтерського обліку, сприяє ефективній роботі, а також заохочує дотримання прописаної політики управління» [2].

Однією із проблем фундаментального підходу в економічному контролі є формування класифікаційних груп, побудованих на спорідненості економічних об'єктів за встановленими ознаками. Створення структур за ефективними економічними критеріями цікаве як з позиції об'єднання об'єктів в однорідні групи, так і з позиції застосування специфічних методів аналізу для виявлення особливих характеристик у межах цих об'єднань.

Зауважимо, що оцінка контрольної функції в сільськогосподарських підприємствах є експертною, оскільки ґрунтується на використанні й обробці анкетної інформації. В такий спосіб оцінка сукупності підприємств, відібраних за територіальним критерієм (у межах

відповідного економічного району), може проводитись як за одним критерієм оцінки контролю, так і за багатокритеріальною ознакою. Однокритеріальна оцінка дає змогу сформувати структуру підприємств за належністю по дієвості тільки однієї функції, тоді як багатокритеріальна оцінка уможливує формування класифікаційних груп підприємств за кількома різними функціями, змістовність яких вносить свою якісну характеристику в досліджувані об'єкти [3, с. 8-9].

Класифікація підприємств за ефективністю виконання контрольної функції на основі багатокритеріальної оцінки можлива при застосуванні кластерного аналізу [4, с. 30]. В результаті обчислювальних процедур кластерного аналізу отримують кластери, якими є групи сільськогосподарських підприємств, сформовані за рівнями ефективності виконання функції контролю. Кластери є однорідними групами [5, с. 50] сільськогосподарських підприємств. За допомогою кластерного аналізу в процесі оцінки використання контрольної функції в сільськогосподарських підприємствах можна вирішити наступні задачі:

1) розробка типології структури сукупності сільськогосподарських підприємств за рівнем використання функції внутрішньогосподарського контролю на основі відібраних критеріїв;

2) дослідження концептуальних особливостей групування об'єктів в межах кластерної групи;

3) формування гіпотез ефективної структури за виконанням внутрішньогосподарського контролю на основі досліджуваних даних;

4) перевірка отриманих результатів.

Формування класифікаційних груп за рівнем дієвості функції внутрішньогосподарського контролю методом кластерного аналізу включає наступні етапи:

1) формування оціночної вибірки. Вибірку становлять дані, що є результатом експертного опитування сільськогосподарських підприємств в межах районів Вінницької області;

2) визначення множини оціночних факторів, за якими має проводитися кластеризація;

3) обчислення значень міри подібності за множиною вибраних факторів між підприємствами в межах районів Вінницької області;

4) проведення кластеризації за п'ятивимірною шкалою з формуванням однорідних груп сільськогосподарських підприємств;

5) формування карти Вінницької області за рівнем дієвого виконання контрольної функції в сільськогосподарських підприємствах.

Кількісне оцінювання подібності ґрунтується на визначенні метричного простору [6, с. 28]. В такий спосіб, побідними вважають події представлені точками координатного простору, встановлені ознаки відповідності і різниці між точками визначають залежно з розміром метричних відстаней між ними. Вимірність метричного простору встановлюють за кількістю змінних – факторів, вибраних для проведення класифікації. Отже, формування сукупності факторів, що найкраще відображує характеристики однорідності об'єктів кластеризації, є одним із основних завдань. Для проведення кластерного аналізу фактичні дані, отримані в різному масштабі, приводяться до однієї шкали вимірності методом нормування (середнє має дорівнювати нулю, а дисперсія – одиниці). Оцінка ступеня подібності проводиться на основі відповідних коефіцієнтів, одним із яких є міра відстаней в обраній метриці.

За результатами експертної оцінки сільськогосподарських підприємств районів Вінницької області отримано дані по множині факторів. Факторна оцінка включає критерії,

обчислені у відносних одиницях щодо загальної інформаційної сукупності: середня частка ствердних відповідей за результатами обстеження внутрішніх нормативних актів (f1); середня частка ствердних відповідей за результатами обстеження суб'єктів контролю (f2); середня частка ствердних відповідей за результатами обстеження видів контролю (f3); середня частка ствердних відповідей за результатами обстеження дієвості видів контролю (f4); середня частка ствердних відповідей за результатами обстеження формального характеру видів контролю (f5). Середньоквадратичне відхилення по всій сукупності факторів та підприємств знаходилось у межах від 3,9,7%, проте коефіцієнт варіації – у межах від 10,6,46,2%, що свідчить про значний розкид отриманих оцінок навколо середніх очікуваних значень.

Матриця вхідних даних нормалізована за формулою:

$$z_{\text{норм } ij} = \frac{z_{ij} - \bar{z}_i}{\sigma_{zi}}, \quad (1)$$

де $z_{\text{норм } ij}$ – нормалізоване значення i -го критерію функції контролю сільськогосподарських підприємств j -го району;

z_{ij} – фактичне значення i -го критерію функції контролю сільськогосподарських підприємств j -го району;

$\bar{z}_i$ – середнє значення i -го критерію функції контролю;

σ_{zi} – середньоквадратичне відхилення z_i -го критерію.

Середньоквадратичне відхилення обчислене за формулою [7, с. 60]:

$$\sigma_{z_i} = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^n (z_{ji} - \bar{z}_i)^2}{n - 1}}. \quad (2)$$

По матриці нормалізованих значень розраховують міру подібності в метричному просторі – Евклідову відстань:

$$d^2_{jy} = \sum_{i=1}^m (z_{\text{норм } ij} - z_{\text{норм } iy})^2, \quad (3)$$

де d^2_{jy} – відстань між сукупністю сільськогосподарських підприємств j -го та y -го районів Вінницької області;

$z_{\text{норм } ij}$ – нормалізоване значення i -го критерію за сукупністю сільськогосподарських підприємств j -го району Вінницької області;

$z_{\text{норм } iy}$ – нормалізоване значення i -го критерію за сукупністю, сільськогосподарських підприємств y -го району Вінницької області.

Кластеризація проводилась на основі ієрархічного агломеративного методу Варда за нормалізованими значеннями Евклідових відстаней. Формування плану агломерації (кластерних об'єднань) наведено на рис. 1.

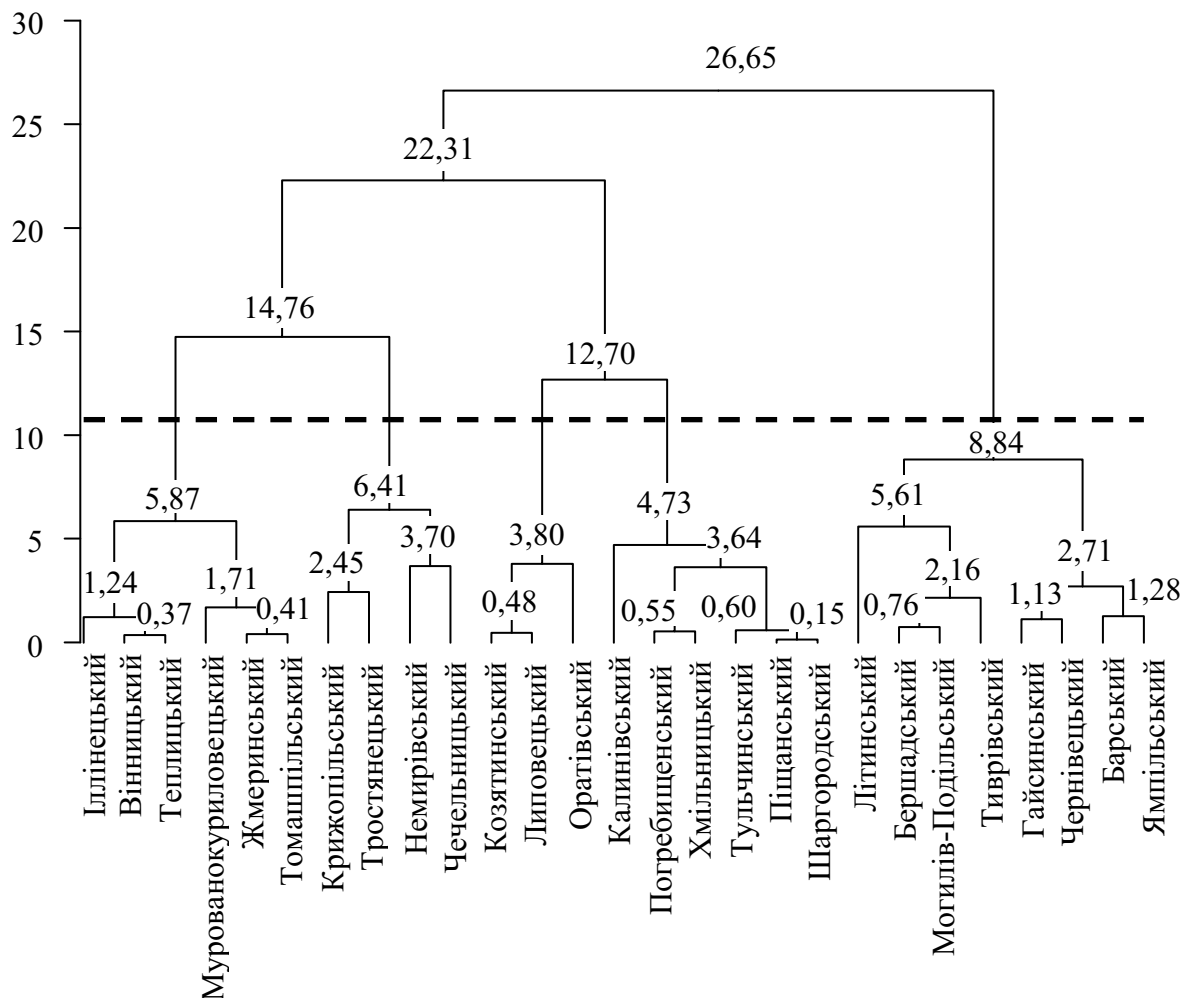


Рис. 1. Дендрограма покрокового об'єднання в кластери сільськогосподарських підприємств районів Вінницької області.

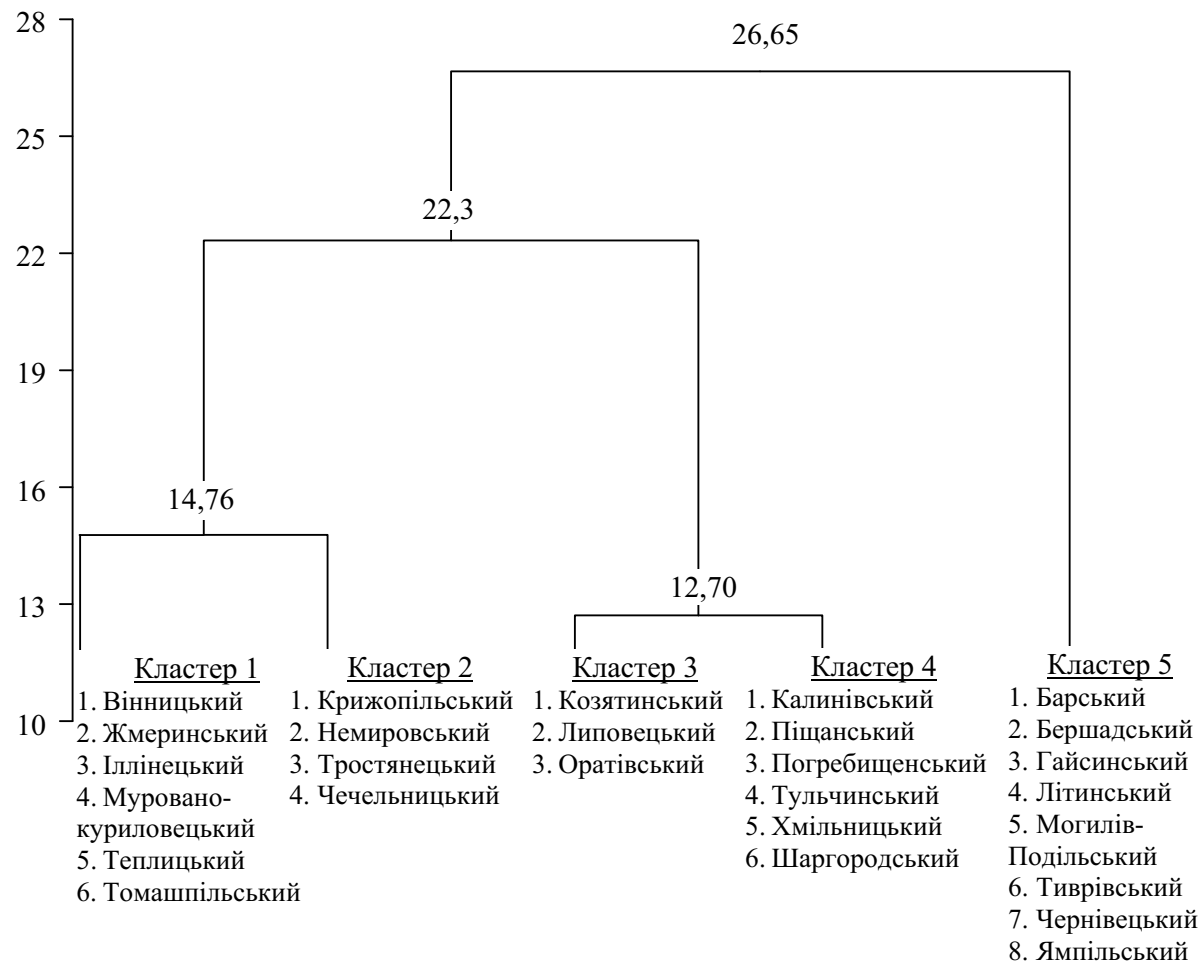
За попередньою гіпотезою визначено шкалу із п'яти кластерів. В основу методу покладено оптимізацію внутрішньокластерної дисперсії. Функція мети кластеризації – мінімізація внутрішньогрупової суми квадратів відхилень. Початковою умовою приймають внутрішньокластерну дисперсію рівну нулю.

В кластери об'єднують такі сукупності підприємств у розрізі районів, для яких приріст дисперсії є мінімальним. Даний метод дає змогу сформувати кластери приблизно рівних розмірів. Результати отриманої кластеризації сільськогосподарських підприємств у розрізі районів Вінницької області наведено на рис. 2 (стор. 144).

Картограму кластеризації сільськогосподарських підприємств за районами Вінницької області відповідно до рівня використання контрольної функції наведено на рис. 3 (стор. 145).

Проведений кластерний аналіз по сільськогосподарських підприємствах показав, що в межах Вінницької області можна виділити оптимальну структуру із п'яти стійких кластерів за багатокритеріальною якісною оцінкою системи контролю. По першому кластеру, центром якого визначено Томашпільський район, підприємства віддають перевагу проведенню контролю: внутрішніх нормативних актів (середня оцінка 40,2%), повноти та наявності суб'єктів контролю (середня оцінка 35,8%), повноти та наявності видів контролю

(середня оцінка 41,8%). Проте в даній групі спостерігається низька активність по проведенню заходів щодо оцінки: дієвості видів контролю (середня оцінка 24%) та формального характеру видів контролю (середня оцінка 8,2%).



Джерело: сформовано автором на основі анкетних даних.

Рис. 2. Дендрограма кластерів сільськогосподарських підприємств районів Вінницької області за критеріями використання контрольної функції.

По другому кластеру, центром якого визначено Чечельницький район, підприємства віддають перевагу проведенню контролю: внутрішніх нормативних актів (середня оцінка 40,4%), повноти та наявності суб'єктів контролю (середня оцінка 48,7%), повноти та наявності видів контролю (середня оцінка 45,3%). Спостерігається низька активність по проведенню заходів щодо оцінки: дієвості видів контролю (середня оцінка 33,8%) та формального характеру видів контролю (середня оцінка 10,1%).

По третьому кластеру, центром якого визначено Липовецький район, підприємства віддають перевагу проведенню контролю: внутрішніх нормативних актів (середня оцінка 49,0%), повноти та наявності суб'єктів контролю (середня оцінка 45,7%), повноти та наявності видів контролю (середня оцінка 42,8%). Спостерігається низька активність по проведенню заходів щодо оцінки: дієвості видів контролю (середня оцінка 12,3%) та формального характеру видів контролю (середня оцінка 6,0%).

По четвертому кластеру, центром якого визначено Піщанський район, підприємства віддають перевагу проведенню контролю: внутрішніх нормативних актів (середня оцінка 46,7%), повноти та наявності суб'єктів контролю (середня оцінка 40,4%). Спостерігається

низька активність по проведенню заходів щодо оцінки: повноти та наявності видів контролю (середня оцінка 29,5%), дієвості видів контролю (середня оцінка 22,7%) та формального характеру видів контролю (середня оцінка 9,6%).



Джерело: сформовано автором на основі анкетних даних.

Рис. 3. Картограма кластеризації сільськогосподарських підприємств за районами Вінницької області за рівнем використання контрольної функції.

По п'ятому кластеру, центром якого визначено Барський район, підприємства віддають перевагу проведенню контролю: внутрішніх нормативних актів (середня оцінка 38,7%), повноти та наявності суб'єктів контролю (середня оцінка 39,7%). Спостерігається низька активність по проведенню заходів щодо оцінки: повноти та наявності видів контролю (середня оцінка 28,4%), дієвості видів контролю (середня оцінка 14,3%) та формального характеру видів контролю (середня оцінка 6,0).

Шкала оцінювання кластерної структури побудована за трьома рівнями на основі розмаху варіації по сукупності [7, с. 184] (мінімальна оцінка – 6,0%, максимальна оцінка – 48,7%, розмах – 14,2%): низький рівень: 6-20,2; середній рівень: 20,3-34,4; високий рівень: 34,5-48,6. Виокремлені кластери за рівнем функціональності внутрішньогосподарського контролю наведені в таблиці 1.

Таблиця 1.
Кластери за рівнем функціональності внутрішньогосподарського контролю
на сільськогосподарських підприємствах Вінницької області

№ з/п	Центр кластеру (підприємств району)	Перевага функцій внутрішньогосподарського контролю за рівнем виконання	Середня оцінка функцій внутрішньогосподарського контролю	Внутрішньогрупова дисперсія оцінок функцій внутрішньогосподарського контролю	Середньоквадратичне відхилення оцінок функцій внутрішньогосподарського контролю	Коефіцієнт варіації	Рейтинг
1	Томашпільський	З високим рівнем оцінки внутрішніх нормативних актів, суб'єктів контролю, видів контролю	29.8	171.6	13.1	0.43	2
		З низьким рівнем оцінки формального характеру видів контролю					
		Із середнім рівнем оцінки дієвості видів контролю					
2	Чечельницький	З високим рівнем оцінки внутрішніх нормативних актів, суб'єктів контролю, видів контролю	37.5	212.3	14.6	0.38	1
		З низьким рівнем оцінки формального характеру видів контролю					
		Із середнім рівнем оцінки дієвості видів контролю					
3	Липовецький	З високим рівнем оцінки внутрішніх нормативних актів, суб'єктів контролю, видів контролю	31.1	355.7	18.9	0.61	5
		З низьким рівнем оцінки формального характеру видів контролю					
4	Піщанський	З високим рівнем оцінки внутрішніх нормативних актів, суб'єктів контролю	29.6	197	14	0.47	3
		Із середнім рівнем оцінки формального характеру видів контролю, дієвості видів контролю					
		З низьким рівнем оцінки видів контролю					
5	Барський	З високим рівнем оцінки внутрішніх нормативних актів, суб'єктів контролю	25.6	233.2	15.3	0.59	4
		Із середнім рівнем оцінки видів контролю					
		З низьким рівнем оцінки формального характеру видів контролю, дієвості видів контролю					

Джерело: сформовано автором на основі анкетних даних.

Середньоквадратичне відхилення по всій сукупності знаходиться у межах від 13,1% до 18,9%, тобто внутрішньогрупові коливання навколо середнього не перевищують 20% і характеризують відносно стійкий рівень проведення контрольних функцій. Слід зауважити, що найкращим результатом дієвості контрольної функції можна вважати зменшення співвідношення середніх з розмахом коливань (коефіцієнт варіації) [3, с. 9-10].

Таким чином, шкала сільськогосподарських підприємств за дієвістю виконання контрольної функції має такий вигляд: найвищий рейтинг – 2 кластер; між найвищим та середнім – 1 кластер; середній рейтинг – 4 кластер; між середнім та низьким – 5 кластер; низький рейтинг – 3 кластер.

На підставі анкетних даних здійснено групування кластерів за рівнем виконання суб'єктами внутрішньогосподарського контролю закріплених функцій на сільськогосподарських підприємствах районів Вінницької області. Виокремленні кластери дають можливість звернути увагу на підвищення рівня організації та методики здійснення внутрішньогосподарського контролю, оскільки це впливає на кінцевий результат господарювання підприємств. Найкращим результатом оцінки функціональності внутрішньогосподарського контролю можна вважати зменшення співвідношення середніх за розмахом коливань (коефіцієнт варіації).

Висновки. Використання запропонованої методики експертної оцінки сільськогосподарських підприємств за рівнем функціональності внутрішньогосподарського контролю дозволить управлінському персоналу даних підприємств: виокремити оптимальну структуру стійких кластерів щодо переваги функцій внутрішньогосподарського контролю за рівнем коливання; з'ясувати найкращий результат оцінки функціональності внутрішньогосподарського контролю відповідно зменшення співвідношення середніх за розмахом коливань (коефіцієнт варіації); обґрунтувати за допомогою виокремлених кластерів спрямованість удосконалення процедури організації та методики здійснення внутрішньогосподарського контролю, що вплине на ефективність діяльності господарюючих суб'єктів.

Використання запропонованої в статті методики кластерного аналізу надасть змогу керівництву досліджуваної області за допомогою класифікації підприємств з'ясувати рівень функціональності внутрішньогосподарського контролю на основі багатокритеріальної оцінки.

Список використаної літератури

1. Meigs Walter B. Accounting : the basis for business decisions / Meigs Walter B., Meigs Robert F., Lam Wai P. ; Fifth Canadian Edition. – Toronto : McGraw-Hill Ryerson, 1988. – 796 p.
2. Tipgos Manuel A. Why Management Fraud is Unstoppable [Електронний ресурс] / Tipgos Manuel A. – Режим доступу: <http://www.nysscpa.org/cpajournal/2002/1202/features/f123402.htm>.
3. Марчук У. О. Внутрішньогосподарський контроль в системі управління сільськогосподарськими підприємствами [Текст] : автореферат... канд. екон. наук, спец.: 08.00.09 – бухгалтерській облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / У. О. Марчук. – К. : Кабінет Міністрів України Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України, 2013. – 21 с.
4. Дюрбан Б. Кластерный анализ / Б. Дюрбан, П. Одел ; под ред. А. Я. Боярского ; [пер. с англ. Е. З. Демиденко]. – М. : Статистика, 1977. – 127 с.
5. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ / [Дж. О. Ким, Ч. У. Мьюллер, У. Р. Клекка и др.]; под ред. И. С. Енюкова [пер. с англ.]. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 215 с.
6. Мандель И. Д. Кластерный анализ / И. Д. Мандель – М. : Финансы и статистика, 1988. – 176 с.
7. Айвазян С. А. Прикладная статистика: Основы моделирования и первичная обработка данных : [справ. изд.] / С. А. Айвазян, И. С. Енюков, Л. Д. Мешалкин – М. : Финансы и статистика, 1983. – 471 с.

CLUSTER ANALYSIS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN VINNITSIA REGION IN THE LEVEL OF EFFECTIVENESS OF INTERNAL CONTROL

Marchuk U. O.

PhD, Senior lecture, Vinnitsa national agrarian university.

Abstract. *In a market environment and potential crisis phenomena becomes important for sustainable development and improving the effectiveness of the business entity. The mechanism of management of agricultural enterprises of different organizational forms needs to improve the organization and methodology of internal control. During conducting of verifications in the enterprise specific role given for the choice of teaching methods of internal control that affect efficiency, rationality and opportunity identification, removal and prevention of defects and errors in business and management, and implementation of feasibility accepted economic decisions. The purpose of the article is the analysis of the current state about the effectiveness, rationality and the identification, removal and prevention of defects and errors in economic activity and management of agricultural enterprises by determining the level of functionality of internal control based on multi-criteria evaluation. Using cluster analysis in evaluating the use of control functions of agricultural enterprises can solve the following problems:*

- 1) to develop the typology of collectively structures of agricultural enterprises in terms of internal control functions of growth based on selected criteria;*
- 2) study of conceptual features of objects grouping within a cluster group;*
- 3) formation of hypotheses effective structure for the implementation of internal control based on the survey data;*
- 4) check the results.*

Cluster analysis made it possible to form the optimal structure and allocate cluster group of agricultural enterprises of Vinnitsa region of multiobjective quality assessment of control system level of high performance internal control.

Key words: *internal control, cluster analysis, expert assessment, agricultural enterprise.*

References

1. Meigs Walter B. Accounting : the basis for business decisions / Meigs Walter B., Meigs Robert F., Lam Wai P.; Fifth Canadian Edition. – Toronto : McGraw-Hill Ryerson, 1988. – 796 p.
2. Tipgos Manuel A. Why Management Fraud is Unstoppable [Электронный ресурс] / Tipgos Manuel A. – Режим доступа: <http://www.nysscpa.org/cpapjournal/2002/1202/features/fl23402.htm>.
3. Marchuk U. O. Internal Control in the System of Management of Agricultural Enterprises [Text]: Abstract ... Candidate. Econ. Science, spec.: 08.00.09 – Accounting, Analysis and Audit (by the types of economic activity) / U. A. Marchuk. – Kyiv, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, 2013. – 21 s.
4. Durand B. Cluster analysis / B. Durand , P. Odell , ed . AJ Bojarski; [ln. from English. E. Demidenko]. – M. : Statistics, 1977. – 127 s.
5. Factor, discriminant and cluster analysis / [J. Kim, C. Myuller , W. Klekka and others] ed. J. Enyukova; [ln. from English.]. – Moscow: Finance and Statistics, 1989 . – 215 s.
6. Mandel I. Cluster analysis / I. Mandel – Moscow: Finance and Statistics , 1988. – 176 s.
7. Aivazyany S. Applied Statistics: Basics of modeling and preprocessing of data : [ref. ed.] / S. Aivazyany, J. Eniukov, L. Meshalkin – Moscow: Finance and Statistics , 1983 . – 471 s.

КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ВИННИЦКОЙ ОБЛАСТИ ПО УРОВНЮ ДЕЙСТВЕННОСТИ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ

Марчук У. А.

Кандидат экономических наук, ст. преподаватель, Винницкий национальный аграрный университет.

Аннотация. В условиях рыночной среды и потенциальных кризисных явлений важное значение приобретает обеспечение устойчивого развития и повышения эффективности деятельности субъектов хозяйствования. Механизм управления сельскохозяйственных предприятий различных организационно – правовых форм хозяйствования требует совершенствования организации и методики внутрихозяйственного контроля. При проведении проверок на предприятии особая роль отводится выбора методических приемов внутрихозяйственного контроля, от которых зависит эффективность, рациональность и возможность выявления, устранения и предупреждения недостатков и ошибок в хозяйственной деятельности и управлении, а также целесообразности внедрения принятых экономических решений. Целью статьи является анализ современного состояния по эффективности, рациональности и возможности выявления, устранения и предупреждения недостатков и ошибок в хозяйственной деятельности и управлении сельскохозяйственных предприятий посредством определения уровня функциональности внутрихозяйственного контроля на основе многокритериальной оценки.

С помощью кластерного анализа в процессе оценки использования контрольной функции в сельскохозяйственных предприятиях можно решить следующие задачи:

- 1) разработка типологии структуры совокупности сельскохозяйственных предприятий по уровню произрастания функции внутрихозяйственного контроля на основе отобранных критериев;
- 2) исследование концептуальных особенностей группировки объектов в пределах кластерной группы,
- 3) формирование гипотез эффективной структуры за выполнением внутрихозяйственного контроля на основе исследуемых данных;
- 4) проверка полученных результатов.

Кластерный анализ позволил сформировать оптимальную структуру и выделить кластерные группы сельскохозяйственных предприятий Винницкой области по многокритериальной качественной оценке системы контроля и уровнем функциональности внутрихозяйственного контроля.

Ключевые слова: внутрихозяйственный контроль, кластерный анализ, экспертная оценка, сельскохозяйственное предприятие.

УДК 339.72.015:339.92

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА ПРОБЛЕМУ ФІНАНСОВОГО ЛЕВЕРИДЖУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Заліско О. І.

Аспірантка кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: професор С. А. Циганов.

Анотація. Досліджено економічний зміст фінансового левериджу, визначено та проаналізовано існуючі підходи до його ідентифікації. Виявлено співвідношення між поняттям «фінансовий леверидж» та «структура капіталу корпорацій». Фінансовий леверидж розглянуто як економічний ефект, який виникає внаслідок використання корпораціями у структурі капіталу залучених коштів із фіксованим позиковим відсотком та проявляється у зміні окремих показників фінансово-господарської діяльності більшою мірою, ніж це було б при відсутності запозичень (використанні лише власного капіталу). Визначено коло основних фінансово-господарських показників корпорацій, які розглядаються як об'єкт його впливу, що може мати як позитивний ефект, так і негативний. Це – операційний прибуток, ринкова капіталізація, дохідність акціонерного капіталу, прибуток на акцію та інші. Позитивний ефект фінансового левериджу виникає тоді, коли прибуток корпорації є вищим, порівняно із вартістю позикового капіталу. Він досягається зазвичай тоді, коли рівень операційного прибутку зростає до певного значення. При відносно незначних показниках операційного прибутку ефект може бути відсутнім.

Ключові слова: фінансовий леверидж, структура капіталу корпорації, операційний леверидж, фіксовані витрати, операційний прибуток, прибуток на акцію.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В сучасних умовах проблематика формування структури капіталу ТНК та ефект фінансового левериджу, який виникає внаслідок того чи іншого її типу, є надзвичайно важливою та актуальною, що зумовлено, на наш погляд, трьома головними чинниками. По-перше, ефект фінансового левериджу загалом сприяє міжнародній конкурентній боротьбі сучасних корпорацій. Запозичені кошти дозволяють їм розширювати свою операційну діяльність у значно більшому масштабі, порівняно із альтернативою – працювати лише за рахунок власних коштів. По-друге, історично важливим та в цілому відкритим залишається питання пошуку оптимальної структури капіталу та, відповідно, оптимальних параметрів фінансового левериджу. Попри домінування в цілому прийнятої науковою спільнотою теорії структури капіталу Міллера-Модильяні, існує доволі значна кількість наукових досліджень, які її критикують, доповнюють, уточнюють та пропонують альтернативні погляди. По-третє, глобальна фінансово-економічна криза 2008-2009 років також наголошує на актуальності означеної проблематики. Річ у тім, що під час кризи, напередодні та у посткризовий період відбулися глобальні зміни у структурі попиту на цінні папери. Так, під час кризи суттєво скоротився попит на акції та збільшився – на боргові папери. Це, з одного боку, могло дозволити ТНК скористатися

додатковими можливостями від фінансового левєриджу, а з іншого – могло загострити і так актуальну кризу ліквідності та заборгованості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано розв’язання даної проблеми і на які спирається автор. Сучасна наукова література має доволі значний доробок у частині дослідження структури капіталу та фінансового левєриджу ТНК. Слід насамперед зазначити, що теорія структури капіталу як така є нобелівською теорією. Її співавтори є лауреатами Нобелівської премії в галузі економіки: Франко Модильяні – 1985 року, а Мертон Міллер – 1990 року. У своїй спільній роботі 1958 року [11], а також деяких інших – більш пізніх дослідженнях – вони запропонували ряд теорем щодо структури капіталу, зробивши головний висновок: на досконалих ринках структура капіталу не має вирішального значення з огляду на ринкову вартість корпорацій. Недосконалість же ринків, зокрема система оподаткування, спричинюють до іншого тлумачення структури капіталу – боргове фінансування вважається в цілому більш прийнятним [10].

Цей підхід, однак, швидше претендує на статус гіпотези, оскільки не є теоретично доведеним, має ряд обмежень з погляду практичного застосування та не має безальтернативних переваг, порівняно з іншими концепціями. Наразі існує ряд учених, які займаються дослідженням цієї проблематики. У цьому контексті відзначимо роботи Роберта Грінфілда, Морі Ренделла та Джона Вудса [8], Віктора Гонзалеза [7]. Є низка публікацій, присвячених емпіричному тестуванню різних аспектів структури капіталу для різних країн та регіонів, приміром, роботи Лоренса Бута, Варужа Айвазіана, Аслі Деміргук-Кунт та Воджислава Максимовича [5], а також Матйаша Чрнігожа та Душана Мрамора [6]. У рамках вітчизняного доробку до цієї проблематики слід відзначити роботи О. І. Рогача [3], В. Г. Андрійчука і С. А. Галузинського [1], Деркач І. О. [2] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття. Однак, попри наявність достатньої кількості наукових досліджень у цій сфері, ряд аспектів потребують уточнення й термінологічної ідентифікації. Так, у зарубіжній літературі термін «фінансовий левєридж» часто ототожнюють із власне структурою капіталу, або заборгованістю, або підвищеною економічною ефективністю корпорацій унаслідок залучення позикових коштів, не даючи йому визначення безпосередньо. У цьому сенсі нас все ж цікавить виявлення його економічного змісту та визначення його співвідношення із вищенаведеними термінами, які характеризують, на нашу думку, дещо відмінні явища та процеси дійсності. Часто зустрічаємо ототожнення таких понять, як «операційний» та «фінансовий левєридж», зокрема у вітчизняній літературі, а вони, з нашої точки зору, потребують чіткого розмежування.

Формулювання цілей статті. З огляду на те, що єдиного загальновизнаного підходу до ідентифікації фінансового левєриджу немає, метою нашої статті є проведення порівняльного аналізу існуючих підходів і розробка на цій основі комплексної концепції визначення фінансового левєриджу та встановлення співвідношення між ним та власне структурою капіталу транснаціональних корпорацій. Виконання цього завдання дозволить, на наш погляд, сформулювати належне теоретичне підґрунтя для проведення подальших досліджень, зокрема й емпіричних.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведений нами аналіз сучасної літератури із даної проблематики дозволяє підсумувати, що в цілому існує 3 підходи до ідентифікації терміну «фінансовий левєридж» та аналізу його економічного змісту. При цьому, теорія фінансового менеджменту не виділяє якогось специфічного підходу для транснаціональних корпорацій, розуміючи їх як звичайні корпоративні структури. Особливості ж та специфіка аналізу ТНК полягає насамперед в емпіричному тестуванні теорії, виявленні

практичних відмінностей між ТНК та національними корпораціями, а також визначенні регіональної специфіки формування та розвитку структури капіталу. *Перший підхід* передбачає ототожнення фінансового левериджу із власне заборгованістю корпорації. Такий підхід характерний для більшості наукових робіт, предметом дослідження яких є взаємозв'язок між рівнем заборгованості та операційною діяльністю ТНК, приміром, робота В. Гонзалеза [7]. Такий взаємозв'язок може розглядатися як з погляду впливу операційної діяльності корпорації на рівень її заборгованості, так і з погляду впливу заборгованості на операційний прибуток. З погляду техніки розрахунку, Гонзалез визначає леверидж як відношення балансової вартості фінансового боргу (як коротко-, так і довготермінового) до балансової вартості сукупних активів [7, с. 172]. Це, фактично, – коефіцієнт заборгованості. Таке тлумачення фінансового левериджу, на нашу думку, є дещо обмеженим з погляду характеристики економічних відносин, що лежать в основі, однак повною мірою відповідає завданням та потребам конкретного дослідження.

У роботі Грінфілда, Ренделла та Вудса [8] не вживаються ані термін «леверидж», ані «фінансовий леверидж» (крім назви), а сутність останнього також зводиться до заборгованості компанії. Вони аналізують співвідношення між структурою капіталу корпорації та її чистою приведеною вартістю, яка, за традиційним розумінням, є головним критерієм фінансового менеджменту щодо інвестиційних проектів. Структуру капіталу – власне фінансовий леверидж – вони визначають на основі показника відношення позикового капіталу до власного [8, с. 40, 41]¹.

Схоже бачення зустрічаємо, приміром, у Росса, Вестерфілда та Джеффі. Вони хоча і розглядають поряд із фінансовим операційний леверидж (це повною мірою кореспондується із третім підходом), однак сутність фінансового левериджу трактують як ступінь заборгованості компанії [12, с. 33, 318]. Вони, як і більшість академічних авторів, називають коефіцієнти заборгованості, які використовуються для аналізу фінансової звітності ТНК, коефіцієнтами фінансового левериджу [12, с. 35]. Їх розрахунок дозволяє визначити ймовірність дефолту компанії за борговими зобов'язаннями. Тут загальна логіка така: чим вищий рівень заборгованості має фірма, тим вища, за інших рівних умов, ймовірність дефолту. Брейлі та Майерс у такий же спосіб переважно ототожнюють фінансовий леверидж із заборгованістю, формально визначаючи його як використання боргових коштів для підвищення очікуваної дохідності акціонерного капіталу [4, с. 1043]. Вони також зазначають, що він вимірюється відношенням позикового капіталу до суми власного та позикового (активи). У цьому сенсі, однак, можна застосовувати різну методологію вимірювання, використовувати різні коефіцієнти левериджу [4, с. 824-825]. За Брейлі та Майерсом, запозичення призводять до створення фінансового левериджу, який не впливає на ризик очікуваної дохідності активів корпорації, але підвищує ризик очікуваної дохідності власного капіталу [4, с. 229]. Ще одним дослідженням цієї групи є робота Бута, Айвазіана, Деміргук-Кунт та Максимовіча, які некладають у термін «фінансовий леверидж» іншого змісту, окрім заборгованості, але також вживають і просто термін «леверидж» або «корпоративний фінансовий леверидж» [5, с. 88].

Такий підхід, з нашої точки зору, має дві суттєві, з погляду свого економічного змісту, риси. По-перше, ототожнення фінансового левериджу та корпоративної заборгованості безпосередньо вказує на структуру капіталу, яка, власне, і є об'єктом вивчення в рамках даного напрямку розвитку економічної теорії. Саме політика формування структури капіталу ТНК визначає рівень та структуру заборгованості, що, у свою чергу, спричинює до змін відповідних фінансових показників корпорацій. По-друге, формулювання про ство-

¹ Debt-to-equity ratio.

рення фінансового левериджу Брейлі та Майерса вказує на наявність певного економічного ефекту (ефектів) від використання позикового капіталу, зокрема в частині виникнення додаткових ризиків. Власне ці ефекти є в багатьох випадках предметом дослідження вчених у рамках даної проблематики.

Відповідно до другого підходу, фінансовий леверидж також розуміється як заборгованість компанії, але сам термін може і не вживатися. Натомість вживається узагальнений термін «леверидж». Цей підхід представлений, приміром, дослідженням Матйаша Чрнігожа та Душана Мрамора [7]. Вони вживають термін «леверидж», під яким розуміють саме фінансовий леверидж, не даючи жодних визначень. Однак, у їхньому дослідженні використовується доволі відома методика кількісного визначення фінансового левериджу, як, приміром, у Брейлі та Майерса. Вони його визначають як відношення позикового капіталу до активів [6, с. 80–81]. Цей підхід є найбільш широким із досліджуваних, а термін «леверидж» не має специфічного змістовного навантаження.

Третій підхід є, на наш погляд, найбільш фундаментальним з точки зору розкриття змісту фінансового левериджу, який розглядається насамперед як певний економічний (фінансовий) ефект від використання позикових коштів. Він вважається складовою загального левериджу корпорації поряд із так званим операційним левериджем. За цим підходом, яскравими представниками якого є, приміром, Ван Хорн та Вачовіц, леверидж – це використання фіксованих витрат для підвищення прибутковості [14, с. 697]. Підвищення прибутковості в цьому визначенні саме і вказує на наявність певного ефекту. Загальний леверидж при цьому формується як за рахунок фіксованих операційних витрат – операційний леверидж, так і за рахунок фіксованих витрат фінансування – фінансовий леверидж [14, с. 420]. Ван Хорн і Вачовіц також дають формальне визначення терміну «ступінь фінансового левериджу» – відсоткова зміна показника EPS² компанії, яка виникає внаслідок зміни операційного прибутку (EBIT)³ на 1 % [14, с. 432], також наголошуючи на конкретному фінансовому ефекті для корпорації, який виникає внаслідок використання позикових коштів. Серед вітчизняних науковців такого бачення дотримуються також Андрійчук та Галузинський [1, с. 20].

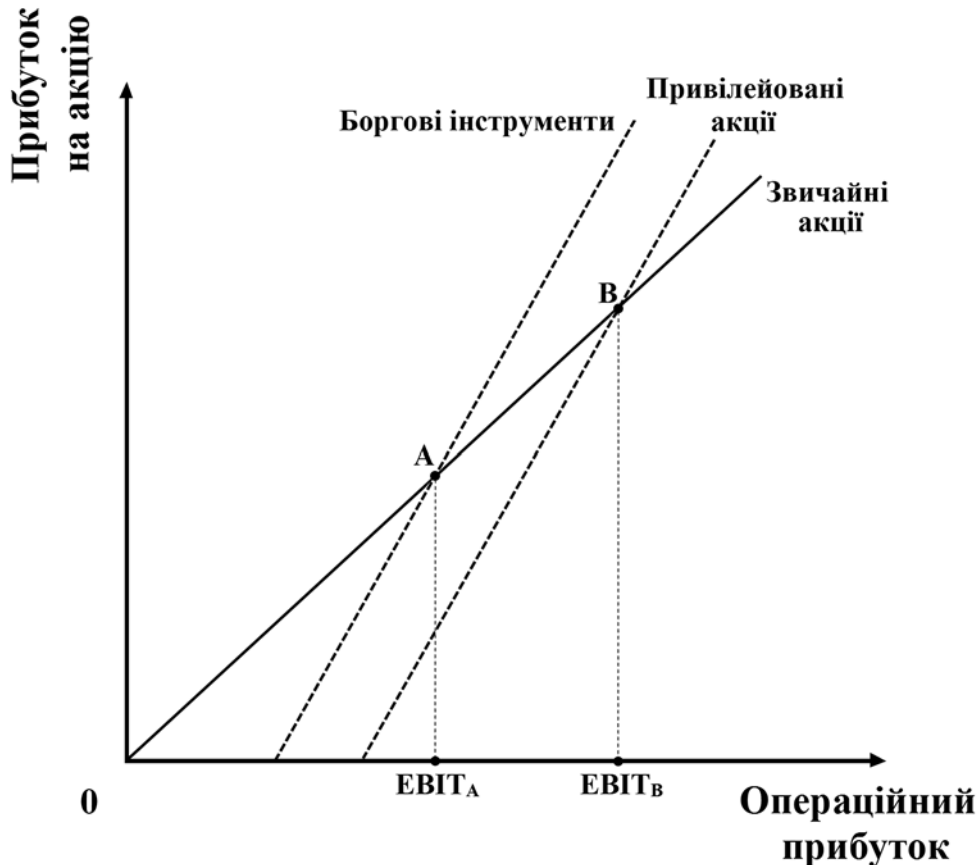
Другим важливим аспектом цього підходу (поряд із наголошенням на існуванні фінансового ефекту) є акцент на використанні фіксованих витрат. Заборгованість у будь-якій формі – кредиту або випуску корпоративних цінних паперів – є саме тією частиною пасивів корпорації, вартість якої є фіксованою, на відміну від власного – акціонерного – капіталу. Плата за позикові кошти, як відомо, встановлюється у формі відсотка, який є постійним та відомим. Власний же капітал передбачає виплату акціонерам винагороди у формі дивідендів, розмір яких не є сталим та фіксованим, а визначається самими акціонерами, і тому вважається більш дорогим джерелом фінансування корпорацій. У цьому зв'язку слід зазначити, що емісія привілейованих акцій також розглядається як джерело фінансування із фіксованими витратами.

Важливою особливістю фінансового левериджу є те, що він є опцією, тобто корпорація може залучати позикові кошти, а може й не робити цього. Вважається, що його позитивний ефект виникає тоді, коли прибуток корпорації є вищим, порівняно із вартістю позикового капіталу. Тоді такий позитивний ефект ретранслюється на акціонерів у виг-

² EPS (Earnings per Share) – прибуток на акцію – фінансовий показник діяльності корпорацій, який розраховується як відношення чистого прибутку до кількості акцій в обігу. Фактично, він показує, який обсяг чистого прибутку компанії припадає на 1 акцію.

³ EBIT (Earnings before Interest and Tax) – прибуток до сплати відсотків та податків, або операційний прибуток.

ляді зростання дохідності акціонерного капіталу. Однак, у контексті аналізу альтернатив залучення додаткових довготермінових фінансових ресурсів слід зазначити, що перевага борговому фінансуванню віддається не завжди. Сучасна теорія фінансового менеджменту розглядає три альтернативи – акції, боргові інструменти та привілейовані акції – для різних значень діапазону коливання операційного прибутку (рис. 1).



Джерело: [14, с. 430].

Рис. 1. Ефект фінансового левериджу.

З рис. 1 видно, що для всього діапазону значень операційного прибутку залучення додаткового фінансування за рахунок боргових інструментів спричинює до більш відчутного ефекту з огляду на зростання прибутку на акцію, порівняно із привілейованими акціями. У контексті ж порівняння ефекту фінансового левериджу за рахунок залучення коштів за посередництвом боргових інструментів та акцій зазначимо, що для значень операційного прибутку, менших від $EBIT_A$, додаткове фінансування за рахунок звичайних акцій буде більш ефективним. Тут ефект фінансового левериджу відсутній. Із формального погляду, в таких ситуаціях часто говорять про позитивний та негативний ефект. Так, залучення позикових коштів при операційному прибутку, меншому від $EBIT_A$, призведе до негативного ефекту фінансового левериджу – зниження прибутку на акцію.

При значеннях операційного прибутку, більших від $EBIT_A$, ефект фінансового левериджу стає відчутним – прибуток на акцію зростає більшими темпами, порівняно із випадком залучення фінансування за посередництвом звичайних акцій. А при значеннях операційного прибутку, більших від $EBIT_B$, навіть фінансування за посередництвом випуску привілейованих акцій стає більш ефективним, порівняно з випуском звичайних

акцій. Точки А та В є свого роду точками байдужості. Приміром, у точці А корпорації байдуже – залучати додаткове фінансування у формі звичайних акцій або боргових інструментів.

Наведена графічна модель фінансового левериджу, з нашої точки зору, відкриває три важливих напрями використання цих результатів у практиці корпоративного фінансового менеджменту.

По-перше, недоцільність використання привілейованих акцій як інструменту фінансування – з погляду впливу на прибуток на акцію боргові фінансові інструменти є більш ефективними. Однак, цей посил стосується лише міркувань структури капіталу, відносини ж із власниками чи іншими інвесторами корпорації можуть формуватися під впливом цілого комплексу інших чинників, які не є предметом нашого дослідження. Тому більшість ТНК та національних корпорацій все ж мають привілейовані акції у структурі своїх пасивів.

По-друге, це власне прямий ефект фінансового левериджу – збільшення прибутку на акцію.

По-третє, адекватне оцінювання рівня операційного прибутку для використання позитивного ефекту. У форматі вищенаведеної графічної моделі – пошук точки А. Це дозволить використати позитивний та уникнути негативного ефекту.

Аналогічне бачення фінансового левериджу – у Гелферта, який розглядає його як складову загального левериджу корпорації та наголошує на тому, що він виникає тоді, коли у структурі капіталу корпорації є зобов'язання із фіксованими відсотками [9, с. 192]. Тут також передбачається, що така структура капіталу спричинює до певних змін у фінансових показниках корпорацій. Головною особливістю підходу Гелферта є, на наш погляд, те, що він розглядає фінансовий леверидж як ефект впливу не лише на показник прибутку на акцію, а й на інші показники: дохідність акціонерного капіталу, дохідність активів, ринкову капіталізацію компанії [9, с. 207] тощо. Причому саме останній показник є головним, на думку Гелферта, з точки зору аналізу фінансового левериджу. За інших рівних умов він повинен зростати (лише до певної межі) при залученні позикових коштів до лише акціонерної структури капіталу. Коефіцієнти ж заборгованості корпорацій Гелферт, як і більшість інших учених, називає коефіцієнтами фінансового левериджу [9, с. 98]. Він також наводить оригінальну формулу визначення ефекту фінансового левериджу (1.3):

$$R = \frac{I}{E}, \quad (1.1)$$

$$r = \frac{I + Di}{E + D}, \quad (1.2)$$

$$R = r + \frac{D}{E}(r - i), \quad (1.3)$$

де I – прибуток після сплати податків,

E – акціонерний капіталі,

D – довготерміновий борг,

R – дохідність акціонерного капіталу,

r – дохідність капіталу,

i – відсоткова ставка після сплати податку.

У наведених формулах ми не змінювали позначення показників та їх трактування. Однак, мусимо зазначити, що підхід Гелфферта дещо відрізняється від традиційного. Приміром, показник R зазвичай позначається як ROE , а r – як ROA ⁴. Під I мається на увазі чистий прибуток – після сплати відсотків і податків. Логіка виведення (1.3) є такою: із формул (1.1) та (1.2) виражається чистий прибуток I , після чого праві частини отриманих рівнянь прирівнюються між собою із незначними математичними перетвореннями.

Гелфферт також наводить емпіричні дані щодо структури капіталу корпорацій різних галузей. Так, у структурі капіталу виробничих корпорацій частка довготермінової заборгованості у структурі капіталу становить в середньому від 0 до 50%, комунальних компаній – від 30 до 60%, а компаній у сфері роздрібної торгівлі – навіть більше [9, с. 207].

Більш сучасні дані свідчать, що, приміром, у секторі автомобілебудування коефіцієнт фінансового левериджу становить близько 63% (табл. 1).

Таблиця 1.
Динаміка структури капіталу ТНК «Тойота Мотор Корпорейшн»,
коефіцієнт фінансового левериджу, %

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Середня
61,74	61,41	63,52	63,98	63,38	63,90	64,00	63,27	63,15

Джерело: розраховано автором на основі джерела [13].

Примітки:

1. Коефіцієнт фінансового левериджу – відношення залученого капіталу до сукупних активів.
2. Відповідні фінансові роки закінчуються 31 березня.
3. Дані за 2014 рік наведені станом на кінець 3-го кварталу 2014 фінансового року – фактично, станом на 31 грудня 2013 року.

З табл. 1 також бачимо, що ступінь використання позикових коштів збільшився у посткризовий період, що, на наш погляд, пов'язано із зниженням ризиків. У кризові ж 2007 та 2008 роки коефіцієнт фінансового левериджу був дещо нижчим – на рівні 61,5%.

Підсумовуючи досліджені підходи до фінансового левериджу, не можемо не звернути увагу на власне переклад терміну. Річ у тім, що термін «леверидж» є транслітерацією англійського терміну «leverage», який перекладається як «важіль», «сила», «зусилля важеля» або «кредитне плече». Ця сила, або ефект важеля і виникають внаслідок використання запозичених коштів, які дають додаткові можливості підвищити прибутковість компанії та покращити інші її фінансові показники. Під «ефектом» у даному разі маємо на увазі, очевидно, те, чого не можливо було б досягти при використанні лише власних коштів. Така специфіка перекладу є характерною для джерел американського мовного та наукового стилів. Британські ж автори іноді використовують термін «gearing», приміром, Брейлі та Майерс [4, с. 229]. На це також вказують Ван Хорн та Вачовіц [14, с. 420]. Використовуються також терміни «levered firm» – фірма із залученим (позиковим) капіталом [12, с. 318] або «levered equity», «lever up» – збільшити рівень заборгованості тощо.

Найбільш точне визначення, яке відображає його найголовніші суттєві риси та особливості, може бути сформульоване так: *фінансовий леверидж* – це економічний ефект, який виникає внаслідок використання корпораціями у структурі капіталу залучених коштів із фіксованим позиковим відсотком та проявляється у зміні окремих показників фі-

⁴ROE (Return on Equity) – дохідність акціонерного капіталу. ROA (Return on Assets) – дохідність активів.

нансово-господарської діяльності більшою мірою, ніж це було б при відсутності запозичень (використанні лише власного капіталу). Сам же ефект ще можна назвати ефектом фінансового важеля. У цьому сенсі терміни «фінансовий леверидж» та «ефект фінансового важеля» можна вважати синонімічними. Зважаючи на таке визначення, слід звернути увагу на власне заборгованість корпорації та структуру її капіталу. Її не можна ототожнювати з фінансовим левериджем. Та чи інша політика структури капіталу може призводити до певних важелевих ефектів, які можуть бути як позитивними, так і негативними. Формування структури капіталу є тією сукупністю відносин, яка, з нашої точки зору, спрямована та призводить до покращення окремих фінансово-господарських показників корпорацій. У більшості ж випадків, говорячи про фінансовий леверидж як економіко-господарський ефект на діяльність корпорації, мають на увазі саме позитивний ефект. Суто ж математично він може набувати як додатних, так і від'ємних значень, що впливає з формули (1.3).

У нашому визначенні також фігурує положення про фіксований позиковий відсоток. Номінально, у такому разі випуск боргових паперів із плаваючими ставками не відноситься до позикового фінансування, однак, фактично, це також може створювати фінансовий леверидж, а сам позиковий відсоток є плаваючим лише у певних раціональних межах. Більше того, характер такого фінансування принципово відрізняється від фінансування за допомогою власного капіталу. Ця ремарка є важливою з погляду емпіричного аналізу діяльності ТНК, які часто випускають папери з плаваючими ставками, приміром, ноти з плаваючими ставками⁵.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок у цьому напрямі. Проведене дослідження дозволяє зробити такі найбільш важливі висновки та узагальнення. По-перше, у сучасній літературі існує три підходи до ідентифікації фінансового левериджу. За першим – найбільш численним – підходом його ототожнюють із заборгованістю корпорації. Прибічники цього підходу розглядають переважно вплив фінансового левериджу на показники операційної діяльності корпорацій. Відповідно до другого підходу, фінансовий леверидж просто ототожнюють із левериджем, навіть іноді не вживаючи цей термін. Третій – найбільш фундаментальний, на наш погляд – підхід розглядає фінансовий леверидж, поряд із операційним, як складову загального левериджу корпорації. Він передбачає використання позикових коштів у структурі капіталу корпорацій, що призводить до певних фінансово-господарських ефектів для корпорації. Спеціальні ж фінансові коефіцієнти, які використовуються для аналізу рівня заборгованості та фінансового левериджу, часто називаються коефіцієнтами левериджу або фінансового левериджу в рамках всіх вищенаведених підходів.

По-друге, фінансовий леверидж – це економічний ефект, який виникає внаслідок використання корпораціями у структурі капіталу залучених коштів із фіксованим позиковим відсотком, та проявляється у зміні окремих показників фінансово-господарської діяльності більшою мірою, ніж це було б при відсутності запозичень (використанні лише власного капіталу). Ототожнення структури капіталу із фінансовим левериджем є неточним, оскільки політика щодо структури капіталу є тією сукупністю відносин, яка може призводити до позитивного чи негативного фінансового левериджу.

По-третє, у частині аналізу фінансового левериджу та структури капіталу теорія фінансового менеджменту не виділяє якогось специфічного підходу для транснаціональних корпорацій, розуміючи їх як звичайні корпоративні структури. Особливості ж та специфіка аналізу ТНК полягає насамперед в емпіричному тестуванні теорії, виявленні практичних

⁵ Floating rate notes (FRN).

відмінностей між ТНК та національними корпораціями, а також визначенні регіональної специфіки формування та розвитку структури капіталу.

По-четверте, головними особливостями фінансового леввериджу є такі. Він є опціональним, тобто цей ефект може свідомо використовуватися або не використовуватися менеджерами корпорацій. Позитивний ефект виникає тоді, коли прибуток корпорації є вищим, порівняно із вартістю позикового капіталу. Основними показниками, на які впливає фінансовий левверидж, є операційний прибуток, ринкова капіталізація, дохідність акціонерного капіталу та інші. У випадку аналізу впливу на показник прибутку на акцію значну роль відіграє рівень операційного прибутку. Позитивний фінансовий левверидж досягається зазвичай тоді, коли рівень операційного прибутку досягає певного значення. При відносно незначних показниках операційного прибутку ефект може бути відсутнім. Тому найважливішим завданням корпоративного фінансового менеджменту є визначення цього рівня та використання відповідного ефекту. При цьому, використання привілейованих акцій є недоцільним та не має переваг, порівняно із борговими інструментами. Наявність же їх у структурі капіталу ТНК зумовлена іншими чинниками.

У рамках дослідження даної проблематики слід виділити деякі напрями подальшого удосконалення наших результатів та висновків. Головним з них є, на наш погляд, саме напрям емпіричного тестування. У цьому зв'язку все ж виявляється цікавим аспект порівняння фінансового леввериджу для ТНК та місцевих корпорацій, а також корпорацій у різних галузях. Окрім того, актуальним залишається дослідження впливу глобальної фінансово-економічної кризи на фінансовий левверидж корпорацій.

Список використаної літератури

1. Андрійчук В. Г. Власний та позичковий капітал підприємства і критерії їх раціонального співвідношення / В. Андрійчук, С. Галузинський // Економіка України. – 1998. – № 6 (439). – С. 15-23.
2. Деркач І. О. Комплекс економіко-математичних моделей управління підприємством на засадах концепції леввериджу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / І. О. Деркач. – Київ, 2005. – 23 с.
3. Рогач О. І. Особливості фінансової системи транснаціональних корпорацій / О. І. Рогач // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія : Міжнародні відносини. – К. : КНУ імені Тараса Шевченка ; ВПЦ «Київський університет», 2002. – Вип. 23. – С. 200-204.
4. Brealey R. A. Principles of Corporate Finance / Richard A. Brealey, Stewart C. Myers. – [7th Edition]. – Boston, London, Toronto : McGraw-Hill/Irwin, 2003. – 1071 p.
5. Capital Structures in Developing Countries / [Laurence Booth, Varouj Aivazian, Asli Demirguc-Kunt, Vojislav Maksimovic] // The Journal of Finance. – 2001. – Vol. 56, № 1. – P. 87-130.
6. Črnigoj M. Determinants of Capital Structure in Emerging European Economies: Evidence from Slovenian Firms / Matjaž Črnigoj, Dušan Mramor // Emerging Markets Finance and Trade. – 2009. – Vol. 45, № 1. – P. 72-89.
7. González V. M. Leverage and Corporate Performance: International Evidence / Víctor M. González // International Review of Economics and Finance. – 2013. – Vol. 25, № C. – P. 169-184.
8. Greenfield R. L. Financial Leverage and Use of the Net Present Value Investment Criterion / Robert L. Greenfield, Maury R. Randall, John C. Woods // Financial Management. – 1983. – Vol. 12, № 3. – P. 40-44.

9. Helfert E. A. Financial Analysis: Tools and Techniques: A Guide for Managers / Erich A. Helfert. – New York, Chicago, San Francisco : McGraw-Hill, 2001. – 485 p.
10. Miller M. H. Dividend Policy, Growth, and the Valuation of Shares / Merton H. Miller, Franco Modigliani // The Journal of Business. – 1961. – Vol. 34, № 4. – P. 411-433.
11. Modigliani F. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment / Franco Modigliani, Merton H. Miller // The American Economic Review. – 1958. – Vol. 48, № 3. – P. 261-297.
12. Ross S. A. Corporate Finance / Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield, Jeffrey Jaffe. – [6th Edition]. – Boston, London, New York : McGraw-Hill Irwin, 2002. – 912 p.
13. Toyota Motor Corporation Financial Results 2007 – 2014. – Toyota Motor Corporation 2014 [Electronic recourse]. – Access mode: http://www.toyota-global.com/investors/financial_result/back.
14. Van Horne J. C. Fundamentals of Financial Management / James C. Van Horne, John M. Wachowicz, Jr. – [13th Edition]. – Harlow (England), London, New York : Prentice Hall Inc., Financial Times, 2008. – 719 p.

THE DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC APPROACHES TO MNE FINANCIAL LEVERAGE ISSUE

Zalisko O. I.

Ph.D. Student of the Department of International Finance of the Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Scientific Supervisor: Prof. Sergiy A. Tsyanov.

Abstract. *The economic content and meaning of financial leverage is explored, existing approaches to its identification are defined and analyzed. The relation between financial leverage and corporate capital structure is discovered. Financial leverage is considered as an economic effect arising as a result of using debt financing with fixed interest in corporate capital structure. It brings about the change in respective corporate financial and economic ratios at higher rates than it would appear if only shareholders equity without any debt were used. The range of core corporate financial and economic ratios that are considered in terms of positive or negative influence of financial leverage are defined. They include operational income, market capitalization, return on equity, earnings per share and others. The positive effect arises when corporate income exceeds the cost of debt financing. It is achieved mostly when the operational profit reaches certain level. In case when operational profit is relatively low, the effect can be missing.*

Key words: *financial leverage, corporate capital structure, operating leverage, fixed costs, operating income, earnings per share.*

References

1. Andriychuk V. G. Vlasnyy ta pozychkoviy kapital pidpryyemstva i kryteriyi yih ratsionalnogo spivvidnoshennya / V. Andriychuk, S. Galuzynskiy // Ekonomika Ukrainy. – 1998. – № 6 (439). – S. 15-23.
2. Derkach I. O. Kompleks ekonomiko-matematychnykh vodeley upravlinnya pidpryyemstvom na zasadah konceptsiyi leverydzhu : avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk : spets. 08.03.02 «Ekonomiko-matematyчне modelyuvannya» / I. O. Derkach. – Kyiv, 2005. – 23 s.
3. Rogach O. I. Osoblyvosti finansovoyi systemy transnatsionalnykh korporatsiy / O. I. Rogach // Visnyk Kyivskogo natsionalnogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Seriya : Mizhnarodni vidnosyny. – K. : KNU imeni Tarasa Shevchenka ; VPC «Kyivskiy universytet», 2002. – Vyp. 23. – S. 200-204.
4. Brealey R. A. Principles of Corporate Finance / Richard A. Brealey, Stewart C. Myers. – [7th Edition]. – Boston, London, Toronto : McGraw-Hill/Irwin, 2003. – 1071 p.

5. Capital Structures in Developing Countries / [Laurence Booth, Varouj Aivazian, Asli Demirguc-Kunt, Vojislav Maksimovic] // The Journal of Finance. – 2001. – Vol. 56, № 1. – P. 87-130.
6. Črnigoj M. Determinants of Capital Structure in Emerging European Economies: Evidence from Slovenian Firms / Matjaž Črnigoj, Dušan Mramor // Emerging Markets Finance and Trade. – 2009. – Vol. 45, № 1. – P. 72-89.
7. González V. M. Leverage and Corporate Performance: International Evidence / Víctor M. González // International Review of Economics and Finance. – 2013. – Vol. 25, № C. – P. 169-184.
8. Greenfield R. L. Financial Leverage and Use of the Net Present Value Investment Criterion / Robert L. Greenfield, Maury R. Randall, John C. Woods // Financial Management. – 1983. – Vol. 12, № 3. – P. 40-44.
9. Helfert E. A. Financial Analysis: Tools and Techniques: A Guide for Managers / Erich A. Helfert. – New York, Chicago, San Francisco : McGraw-Hill, 2001. – 485 p.
10. Miller M. H. Dividend Policy, Growth, and the Valuation of Shares / Merton H. Miller, Franco Modigliani // The Journal of Business. – 1961. – Vol. 34, № 4. – P. 411-433.
11. Modigliani F. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment / Franco Modigliani, Merton H. Miller // The American Economic Review. – 1958. – Vol. 48, № 3. – P. 261-297.
12. Ross S. A. Corporate Finance / Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield, Jeffrey Jaffe. – [6th Edition]. – Boston, London, New York : McGraw-Hill Irwin, 2002. – 912 p.
13. Toyota Motor Corporation Financial Results 2007 – 2014. – Toyota Motor Corporation 2014 [Electronic resource]. – Access mode : http://www.toyota-global.com/investors/financial_result/back/.
14. Van Horne J. C. Fundamentals of Financial Management / James C. Van Horne, John M. Wachowicz, Jr. – [13th Edition]. – Harlow (England), London, New York : Prentice Hall Inc., Financial Times, 2008. – 719 p.

ЭВОЛЮЦИЯ НАУЧНЫХ ВЗГЛЯДОВ НА ПРОБЛЕМУ ФИНАНСОВОГО ЛЕВЕРИДЖА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Залиско О. И.

Аспирантка кафедры международных финансов Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Научный руководитель: профессор С. А. Цыганов.

Аннотация. *Исследовано экономическое содержание финансового левериджа, определены и проанализированы существующие подходы к его идентификации. Определено соотношение между понятиями финансовый леверидж и структура капитала корпораций. Финансовый леверидж рассмотрен как экономический эффект, который возникает вследствие использования корпорациями в структуре капитала заёмных средств с фиксированным ссудным процентом и проявляется в изменении определённых показателей финансово-хозяйственной деятельности в большей степени, чем это могло бы быть при отсутствии задолженности и использовании лишь акционерного капитала. Определён круг основных финансово-хозяйственных показателей, которые рассматриваются как объект его влияния, имеющего потенциально как положительный, так и отрицательный эффект. Это – операционный леверидж, рыночная капитализация, доходность акционерного капитала, прибыль на акцию и другие. Положительный эффект возникает тогда, когда прибыль корпорации превышает стоимость ссудного капитала. Он достигается обычно тогда, когда операционная прибыль возрастает до определённого значения. При относительно же незначительных показателях операционной прибыли эффект может отсутствовать.*

Ключевые слова: *финансовый леверидж, структура капитала корпорации, операционный леверидж, фиксированные издержки, операционная прибыль, прибыль на акцию.*

УДК 330.341.1

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ МЕРЕЖ

Крамаренко А. В.

Аспірантка кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: професор Філіпенко А. С.

Анотація. Сучасний розвиток міжнародних економічних процесів неможливо уявити без втручання інноваційної діяльності. Формування потреб в економічному розвитку сприяли появі технологічних винаходів та розробок, щоб підвищити конкурентноспроможність організації чи держав. На початку 90-тих років поряд з розвитком веб простору почали з'являтися такі мережі, що спромоглися подолати територіальний бар'єр та створити єдину глобальну інноваційну мережу. Глобальна інноваційна мережа це конкурентна перевага, напрям росту акціонерної вартості і важливий фактор у досягненні стратегічних цілей. Для розуміння способу функціонування та існування мережі інновацій в тому чи іншому географічному виміру, слід розглянути такі глобальні доповіді провідних економічних інститутів та організації як «Глобальний інноваційний індекс 2013», «Глобальна інновація 1000». В першій доповіді зазначені данні інноваційної діяльності країн світу та їх рейтинг згідно різних показників R&D сектору. Доповідь «Глобальна інновація 1000» подає інформацію щодо інноваційного розвитку компаній та більш детально розглядає цифрові інструменти впливу на інноваційний розвиток компаній. Сучасний розвиток компаній та організацій вже неможливо уявити без створення інноваційної мережі глобального характеру так, як постійна інноваційна діяльність потребує швидкого реагування та нових ресурсів. Відповідно, поширюючись глобально постає питання приналежності до національної і регіональної інновації і створенню великого кола дискусій.

Ключові слова: глобальна інноваційна мережа, інновації, R&D, конкурентноспроможність, національна інновація, регіональна інновація, глобальний інноваційний індекс, глобальна інновація, азіатсько-тихоокеанська інноваційна мережа, інформаційно-комунікаційна технологія.

Постановка проблеми. Становлення майбутнього економічного розвитку неможливе без урахування інноваційного фактора розвитку економіки. Ще з початку 90-х років науковий світ почав усвідомлювати феномен інноваційної та технологічної глобалізації і відповідно в міжнародному економічному розвитку відбувалися значні зрушення, що потребували відповідного регулювання. Можна сміливо стверджувати, що саме з 90-х років, років глобалізації і розпочався «низький старт» інноваційного розвитку. Непередбачувальний масштаб спричинив зростання міжнародної економічної конкуренції і як наслідок розподілення темпів розвитку країн за технологічним зростанням.

Мета статті – проаналізувати основні складові поняття «глобальні інноваційні мережі» та шляхи концептуалізації інновацій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Інноваційний розвиток спочатку розгорнувся в таких країнах як США, Німеччина, Велика Британія, Японія та Франція, які почали вкладати великі інвестиції саме в сектор технологічного розвитку. Ці процеси досліджує англійський економіст Кріс Фрімен [1, с. 5].

Основні результати дослідження. Важливе значення в цих процесах займає міжнародне застосування технологій, створених в окремих країнах. Та саме цей аспект розповсюдження інновацій лідирує в якості фактору дифузії нових технологій.

Для визначення глобальних інноваційних мереж слід повернутись до розуміння того, що під інновацією ми сприймаємо фазу впровадження новацій, а під новацією ми розуміємо щось нове, споріднене з поняттям винаходу тому, що в процесі від новації до факту перетворення в інновацію повинен пройти час.

Інноваційна діяльність має перш за все творчий характер і відповідно погано поєднується з жорсткою регламентацією робіт і важко узгоджується з організаційною структурою. Слід згадати феномен дифузії, завдяки якому інновація шляхом розповсюдження отримує нові ринки, нових споживачів і нові сфери застосування.

Інноваційна мережа – це сукупність різних сфер діяльності (відділи розробки, сфера маркетингу, інноваційний блок, технічне забезпечення) в рамках організації або за її межами, якщо казати про клієнтів, партнерів та постачальників. Інновація ніколи не стоїть на місці, вона завжди потребує розвитку і збереження мережі, як відкритою та здатною до співробітництва одиниці є важливим, але це не легке завдання, враховуючи складність відносин, різницю мотивацій та цілей. Основна ідея інновацій в існуючих глобальних мережах це підтримання ефективного співробітництва з усіма, хто може допомогти у прагненні до створення нової та ефективної інновації.

Підтримання функціонування мережі, яка діє всередині організації та за її межами, потребує розвитку та підтримання цієї мережі як відкритої системи та потужності, що співпрацює є нелегким завданням, враховуючи всі складності взаємовідносин та різницю мотивацій та цілей. Підтримання ефективної співпраці всередині компанії та з її клієнтами, постачальниками, консультантами та всіма, хто здатний допомогти компанії у прагненні до інновації, складає ключову компетентність інноваційної мережі.

Прикладом глобальних інноваційних мереж може бути Азіатсько-Тихоокеанська інноваційна мережа, що була сформована в січні 2010 року для створення потужної науково-практичної бази для розвитку інноваційної діяльності. АТІМ постійно є організатором семінарів, лекцій та конференцій, спрямованих на інноваційну діяльність регіону і щорічно проводить збори членів АТІМ. Одним із заставників є професор Реіко Аокі, досліджуючий економіку Європи та Росії, університет Хітотсубаши (Японія). Наступна конференція в рамках Азіатсько-Тихоокеанської інноваційної мережі відбудеться 27, 28 та 29 листопада 2014 року в Сіднеї, the University of Technology.

Наступним прикладом слід зазначити Наукову Інноваційну Мережу Великої Британії. Інноваційний сектор Великої Британії займає друге місце після США за науковою досконалістю та вважається найпродуктивнішою серед всіх членів G8. Нові розробки та знання розвиваються дуже швидко та розповсюджуються через мережу міжнародної співпраці. Це дає можливості для роботи з найкращими матеріалами, для обміну студентами та науковцями та доступу до широкого спектру міжнародних можливостей. [7, с. 5]

Основна причина використання інноваційної мережі це використання дослідних центрів та лабораторій за кордоном, в країнах з великими та зростаючими економічними ринками. Також глобальна інноваційна мережа дає можливість дослідникам та інженерам чи будь-яким співробітникам організації мати доступ до інших видів діяльності організації.

Важливим елементом ГІМ є постачальники та клієнти, хоч теоретично дослідні центри та наукові університети є важливою складовою творення інновацій в мережі, але практично вони займають лише маленьку частину в інноваційній співпраці.

Говорячи про співпрацю в рамках ГІМ слід зазначити, що є тенденція гео-політичного підбора партнера та учасника співпраці. Організації частіше обирають в партнери тих, хто географічно ближчий та політично стабільний. А якщо організація обирає в партнери віддалену фірму чи представника, то вона частіше дуже зацікавлена саме можливостями ринку збуту чи професійними якостями саме віддалених представників.

В ГІМ швидкий інноваційний розвиток прослідковується не лише в технологіях виробництва, а й у сфері послуг однаково. Сфери хімічної та медичної промисловості лідирують в процесі впровадження інноваційних технологій.

Сфера інформаційно-комунікаційних технологій не стоїть на місці в інноваційному розвитку. Постійний моніторинг модернізації підприємств дозволяє виявити недоліки на шляху підвищення конкурентноздатності підприємств. Впровадження інформаційно-комунікаційних технологій вважається ключовим фактором управління інноваційним розвитком організацій чи підприємств.

Деякі організації використовують глобальні інноваційні мережі на свою користь для отримання нових ідей та створення команд для нових винаходів.

Але є такі випадки коли організація не має чіткого розуміння яка саме глобальна інноваційна мережа їй потрібна в такому випадку організація налічує велику кількість мереж з великими експлуатаційними витратами та низьким прибутком.

Глобальні інноваційні мережі дуже впливають на національні та регіональні інноваційні системи. Національна інноваційна система це сукупність суб'єктів та інститутів, діяльність яких націлена на підтримку та розвиток інноваційної діяльності в країні, а регіональна інноваційна система розглядається як інтегральна системна характеристика стану, умов і особливостей розвитку інноваційної діяльності в тому чи іншому регіоні, його інноваційного статусу, при цьому сам регіон з однаковим успіхом може бути як донором, так і як реципієнтом наукових результатів та інновацій.

Новостворена мережа мультинаціональної корпорації створює безкордонні «вузли» з національними чи регіональними інноваційними системами. Мультинаціональні корпорації працюючи над новою інноваційною мережею, формують нові кластери та індустріальні райони в різних частинах якої-небудь країни, що дозволяє їм розвивати локалізований розвиток інновацій. Тому вважається, що нові технології та наукові розробки в наш час не коректно вважати національною приналежністю. Але якщо пригадати 1990-ті роки, коли Інтернет ще розвивався як загальне явище і про інновації говорили не так багато, на теренах США вже існували суперечності щодо розуміння власності інновацій. Професор політекономії Роберт Рейх та американський економіст Лаура Тайсон сперечались чи вважати вироблену інновацію національним здобутком. Думка Рейха була про те, що національність не має великого значення при інноваційній діяльності, багато американських корпорацій наймає іноземних працівників [4, с. 80]. А Тайсон наголошувала на тому, що для країни походження інноватора це велика втрата, якщо ця людина вивезе свої інтелектуальні здобутки за кордон [5, с. 40].

Повертаючись до сьогодення, на ринку компаній с розвиненою глобальною інноваційною мережею простежується декілька варіантів національної інноваційної ситуації згідно думки Тайсон. Наприклад, всім відома корпорація «Apple» маючи за мету охопити своїми технологіями увесь світ, але корпоративна політика передбачає надання робочих місць лише фахівцям в галузі інновацій з американським громадянством. Так, корпорація

не відмовляється від фактів, що вся продукція виробляється в інших країнах, але інноваційними геніями згідно вимогам повинні бути ліше американці. Ще одна корпорація-велетень Nokia з самого початку свого становлення притримувалась правила, що працівниками компанії повинні бути ліше фіни. Це подеякі випадки національної інноваційної думки коли компанії таким чином оголошують національну ідею формату «ми не вони».

Будь які компанії, що мають розгалужену глобальну інноваційну мережу першочергово ставлять собі на мету отримання прибутку та скорочення витрат на виробництво. Глобальна інноваційна мережа дає змогу знайти найбільш вигідкі ринки збуту та умови виробництва для майбутньої продукції.

Важливою основою глобальної інноваційної мережі є концепція інноваційної платформи. Інноваційна платформа надає необхідний для створення мережі каркас.

Інноваційні платформи – це організаційні одиниці мереж, що створені всередині компанії, які направляють ресурси до конкретних галузей інновацій. Для виконання інноваційних функцій, ресурси направлені на ділові операції, не можуть бути видокремлені від цих обов'язків. А говорячи про ресурси, що виділяються на інновацію, яка є ізольована від реалій операцій, фінансів та ринків, не можуть виробляти цінні інновації ефективно. Інноваційна платформа дозволяє організації сумісно використовувати ресурси для інновацій та операцій, а інноваційні мережі надають канали для спілкування та співробітництва.

Інтеграція інновацій в глобальний ринок та створення мережі всередині та поза межами організації потребує створення інноваційних платформ, які фокусуються на сфері конкуренції. Інноваційні платформи виходять поза рамки організацій тому, що включають в себе мережі людей всередині і поза організацій, які мають необхідні знання та навички в сфері функціонування платформи, уособлюючи розуміння клієнтів, технічні знання.

Такі компанії, як «Coca-Cola», «Dupont», «Canon» використовують інноваційну платформу для розрахунку правельних ресурсів в компанії та за її межами та для перетворення інновації в невід'ємну частину бізнесу не порушуючи загальну організацію [9, с. 20].

Повертаючись до вже зазначеного твердження, що інновації утотожують з творчим процесом, важливо зазначити, що для функціонування глобальної інноваційної мережі недостатньо лише найняти та спонсорувати творчих особистостей. Для створення стійкої інноваційної переваги необхідно створити інноваційні платформи та взагалі мережі всередині індивідумів, де б обрані особистості з новаторським підходом могли б ділитись ідеями один з одним, бути керованими та мати здатність до росту. А корегування та нагляд за побудовою глобальних інноваційних мереж та інноваційних платформ для диференціації найкращих з них та управління внутріорганізаційними «талантами» покладається на правління організації.

Побудова глобальних інноваційних мереж широко використовує така компанія як «Johnson&Johnson», частково від того, що ця компанія дуже децентралізована. Після придбання «ALZA» компанією «J&J», першозазначена навчилася бути учасником мережі всередині «J&J» завдяки своїм знанням та практичному досвіду платформ, що випускають медикаменти для створення інновацій з низькими операційними витратами.

Однією з аспектів глобальних інноваційних мереж є інновації саме в програмному забезпеченні, які є важливою складовою сектору R&D. Під інновацією програмного забезпечення слід розуміти процес розвитку нових продуктів програмного забезпечення, сервісів або процес покращення в попередніх версіях та процес виходу нових продуктів інновації на існуючі ринки або створення нових ринків.

Створення інновацій програмного забезпечення частіше спонукають потреби користувачів та їх очікування тому дуже часто при створенні нових продуктів організація потребує проведення опитувань та фокус груп для розуміння потреб користувачів та їх реакції. Мультинаціональні корпорації поширюють розвиток сфери R&D, щоб скористатися ресурсом глобальних технологій.

С 2007 року BOIB сумісно з INSEAD та Johnson Cornell University складається звіт «Глобальний інноваційний індекс» країн всього світу, де відбувається інноваційна діяльність. За останні декілька років такі країни, як Швейцарія, Швеція, Канада та Велика Британія займають свої топові позиції в рейтингу непошадно, але й є країни які в 2013 році ввійшли в цей рейтинг вперше [10, с. 5].

Глобальний інноваційний індекс (The Global Innovation Index) – це глобальне дослідження і супроводжуючий його рейтинг країн світу за показником рівня розвитку інновацій.

Глобальний індекс інновацій складається з 80 різних змінних, які детально характеризують інноваційний розвиток країн світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. Автори дослідження вважають, що успішність економіки пов'язана, як з наявністю інноваційного потенціалу, так і умов для його втілення. При цьому Індекс розраховується як зважена сума оцінок двох груп показників:

1. Наявні ресурси та умови для проведення інновацій (Innovation Input):
2. Інститути;
3. Людський капітал та дослідження;
4. Інфраструктура;
5. Розвиток внутрішнього ринку;
6. Розвиток бізнесу.
7. Досягнуті практичні результати здійснення інновацій (Innovation Output):
8. Розвиток технологій та економіки знань;
9. Результати креативної діяльності.

Таким чином, підсумковий Індекс являє собою співвідношення витрат і ефекту, що дозволяє об'єктивно оцінити ефективність зусиль з розвитку інновацій в тій чи іншій країні.

Взято до розгляду ще один звіт – «Глобальні інновації 1000» це доповідь видана взимку 2013, «Booz&Company». Доповідь досліджує шлях інновацій від бажання споживачів до вироблення продукту чи послуги. Цей шлях формується за рахунок використання цифрових інструментів, кожного року прослідковується зростання інвестицій в сферу R&D компаній. В 2013 році цей приріст склав 5,8% і перевищив всі сподівання (наприклад у 2010 році становив 2,5%).

До компанії, які потребують постійного вдосконалення та розвиненої структури інноваційних мереж відносяться фармакологічні компанії, медичні та косметологічні компанії, машинобудівні компанії та компанії з розробки програмного забезпечення та електроніки наведені в табл. 1 (стор 166).

Таблиця 1.
Топ компаній за витратами на інновації

2013	2012	Компанія	Витрати в \$ млрд 2013 р.	Різниця з 2012	Країна засновник	Індустрія
1	11	Volkswagen	11.4	22.4	Європа	Машино-будування
2	6	Samsung	10.4	15.6	Південна Корея	Електроніка
3	3	Roche Holding	10.2	14.7	Європа	Охорона здоров'я
4	8	Intel	10.1	21.5	Північна Америка	Електроніка
5	5	Microsoft	9.8	8.5	Північна Америка	Програмне забезпечення
6	1	Toyota	9.8	3.5	Японія	Машино-будування
7	2	Novartis	9.3	-2.6	Європа	Охорона здоров'я
8	7	Merck	8.2	-3.5	Північна Америка	Охорона здоров'я
9	4	Pfizer	7.9	-13.3	Північна Америка	Охорона здоров'я
10	12	Johnson&Johnson	7.7	1.6	Північна Америка	Охорона здоров'я
11	9	General Motors	7.4	-9.3	Північна Америка	Машино-будування

Джерело: Bloomberg data, Capital IQ, Booz & Company.

Інновація може бути асоційована з результативною діяльністю R&D, інтенсивність якої пов'язана з широкоформатністю економічних умов та специфічністю наукової політики. Однак деякі випадки інновації не можуть пропорційально відноситись до нової розробки так, як всі зусилля фокусуються на модернізації та покращенні вже існуючого винаходу [8, с. 53].

Висновки. Глобальні інноваційні мережі співіснують за рахунок програмного забезпечення, чи то платформи в інтернет мережі. Технологічний розвиток відбувається в інноваційно-комунікаційній технології, за рахунок чого збільшується попит на глобальному рівні діяльності в галузі програмного забезпечення. Інформаційно-комунікаційна технологія вплинула на розвиток програмного забезпечення:

- ІКТ стала постійним супроводжуючим фактором життя людей
- Мобільність та можливості ІКТ стають все більш глобальними
- В деяких місцях програмне забезпечення переформовується з продукту у сервіс.
- Нелегальна діяльність та шахрайство переходить у простір онлайн
- Серед користувачів спостерігається зниження чутливості ризику.

Дуже важливим фактором розвитку глобальних інноваційних мереж є враховування зовнішніх факторів навколишнього середовища – природа інтелектуального режиму власності, технічні стандарти, правові та регулятивні вимоги, все це впливає на здатність компанії оптимізувати процеси на користь інновації. Щодо винаходів створених в процесі діяльності глобальних економічних мереж, то все вони підлягають захисту правом інтелектуальної власності і як будь які інші суб'єкти інтелектуальної власності є вразливими до повторювання.

Глобальна інноваційна мережа є поєднуючим ланцюгом національної та регіональної інноваційної системи та її формування спрямовано на розвиток сектору R&D, отримання нових знань та поєднання кращих винаходів під «одним дахом».

Список використаної літератури

1. Кріс Фріман. Історична перспектива національних інноваційних систем. / Фріман К. // Cambridge Journal of Economics. – 1995. – 19. – с. 5-24.

2. Відкриті глобальні інноваційні мережі. [Електронний ресурс]. // OECD паблішинг. – Франція. – 2008. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/sti/inno/41446671.pdf>.
3. Марине Фалізе. Мережевий підхід до стрімкої інернаціоналізації міжнародних компаній та модифікованих міжнародних компаній: випадок ГІМ. / Фалізе Марине, Регіз Коурдерой. // Louvain School of Management. – листопад 2011. – ESCP Europe Paris. – 33 с.
4. Райх Роберт. Хто вони? / Роберт Бернард Райх // Harvard Business Review. – 1991. – березень-квітень. – 77-88 с.
5. Лаура Тайсон. Вони не ми: Чому американська власність є важливою? / Лаура Тайсон // American Prospect. – 1991. – грудень-січень. – 37-49 с.
6. Азійсько-Тихоокеанська інноваційна мережа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ap-in.org>.
7. Звіт Великої Британії з наукових та інноваційних мереж. Інновації це Велика Британія. // видавництво наукової та інноваційної мережі Великої Британії. – Велика Британія. – Лондон. – 2013. – 19 с.
8. Дуглас Ліппольдт. Інновації в секторі програмного забезпечення. / Дуглас Ліппольдт, Петр Струзовські // OECD паблішинг. – 2009. – Франція. – 185 с.
9. Тони Давила. Работающая инновация. / Тони Давила, Марк Дж. Эпштейн, Роберт Шелтон // Wharton School Publishing. – перевод Зоря О. И. – 2007. – Баланс Бизнес Бук. – Днепропетровск. – 288 стр.
10. Соумітра Дута. Глобальний інноваційний індекс: Локальна динаміка інновацій. / Соумітра Дута, Франціс Карі, Бруно Ланвін. // Cornell University press. – 2013. – INSEAD, WIPO. – Женева. – Ithaca and Fontainebleau. – 400 с.
11. Барі Джарузельські. Глобальна інновація 1000: Направлення цифрового майбутнього. / Барі Джарузельські, Джон Лоель, Річард Холман. // Booz&Co паблішинг. – грудень 2013. – New-York. – 45 с.

MODERN TRENDS IN GLOBAL INNOVATION NETWORKS DEVELOPMENT

Kramarenko A. V.

Post-graduate student of world economy and international economic relations department of the Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University.

Scientific supervisor: professor Filipenko A. S.

Abstract. *Modern development of international economic processes is impossible to imagine without the intervention of innovation activity. The formation of the needs for economic development contributed to the emergence of technological inventions and developments, to increase the competitiveness of organizations or countries. In the beginning of 90th, along with the development of web space sprang networks, that were able to overcome territorial barrier and to create a single global innovation network. Global innovation network is a competitive advantage, growth of shareholder value and an important factor in achieving strategic goals. To understand the way of functioning and existence of the innovation network in a particular geographical dimension, you should consider the following global reports of leading economic institutes and organizations as «Global innovation index 2013», «The global innovation 1000». First report describes the innovation activity of the countries and their rankings due to the various indicators of R&D sector. The report «global innovation 1000» is information concerning the innovative development of companies and contains more details about digital tools of influence on the innovation development of companies. Modern development of companies and or-*

ganizations is already impossible to imagine without creating global innovation network because of constant innovation activity that requires quick reaction and new resources. Accordingly, spreading globally question arises about belonging to national and regional innovation and the creation of a wide range of discussions.

Key words: *Global innovation network, innovation, R&D, competitiveness, national innovation, regional innovation, global innovation index, global, innovation, Asia-Pacific innovation network, information and communication technology.*

Referances

1. Chris Freeman. The National system of innovation in historical perspective. / Freeman C. // Cambridge Journal of Economics. – 1995. – 19. – P. 5-24.
2. Open Global Innovation Network. [Electronic resource]. / OECD publishing. – 2008. – France. – 14 pages. – Rezhyim dostupu: <http://www.oecd.org/sti/inno/41446671.pdf>.
3. Marine Falize. The network approach to rapid internationalization among Born-Global and Born-again Global firms: The case of the GII. / Marine Falize, Regis Coeurderoy. // Louvain School of Management. – november 2012. – ESCP Europe. – Paris. – 33 p.
4. Reich R.B. Who is them? / Robert Bernard Reich // Harvard Business Review. – 1991. – march-april. – 77-88 p.
5. Tyson Laura. They are not us: Why American ownership still matters? / Laura Tyson // American Prospect. – 1991. – winter. – 37-49 p.
6. Asia Pacific Innovation Network. [Electronic resource]. // Asia Pacific Innovation Network. – 2014. – Asia pacific region. – Rezhyim dostupu: <http://ap-in.org>.
7. UK Science and innovation network report. Inovation is Great Britain. // UK science and innovation network publishing. – UK. – 2013. – 19 p.
8. Douglas Lippoldt. Innovation in the Software Sector. / Douglas Lippoldt, Piotr Stryszowski. // OECD. – 2009. – France. – 185 p.
9. Tony Davila. Rabotaushaya innovaciya. / Tony Davila, Mark Jr. Appshtein, Robert Shelton. // Wharton School Publishing. – perevod Zorya O. – 2007. – Balans Business Book. – Dnepropetrovsk. – 288 s.
10. Soumitra Dutta. The Global Innovation Index 2013: The Local Dynamics of Innovation. / Soumitra Dutta, Francis Gurry, Bruno lanvin. // Cornell University press. – 2013. – INSEAD and WIPO. – Geneva. – Ithaca and Fontainebleau. – 400 p.
11. Barry Jaruzelski. The Global Innovation 1000: Navigating the digital future. / Barry Jaruzelski, John Loehl, Richard Holman. // Booz&Co publishing. – Winter 2013. – New-York. – 45 p.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СЕТЕЙ

Крамаренко А. В.

Аспирантка кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Научный руководитель: профессор Филипенко А. С.

Аннотация. *Современное развитие международных экономических процессов невозможно представить без вмешательства инновационной деятельности. Формирование потребностей в экономическом развитии способствовали появлению технологических изобретений и разработок, чтобы повысить конкурентоспособность организаций или государств. В начале 90-х годов наряду с развитием веб пространства начали появляться такие сети, что смогли преодолеть территориальный барьер и создать единую глобальную инновационную сеть. Глобальная инновационная сеть это конкурентное преимущество, направление роста акционерной стоимости и важен фактор в достижении стратегических целей. Для понимания способа функционирования и существования сети инноваций в том или ином географическом измерения, следует рассмотреть такие глобальные доклады ведущих экономических институтов и организации как «Глобальный*

инновационный индекс 2013», «Глобальная инновация 1000». В первом докладе указаны данные инновационной деятельности стран мира и их рейтинг включающий различных показателей R&D сектора. Доклад «Глобальная инновация 1000» представляет информацию относительно инновационного развития компаний и более детально рассматривает цифровые инструменты влияния на инновационное развитие компаний. Современное развитие компаний и организаций уже невозможно представить без создания инновационной сети глобального характера так, как постоянная инновационная деятельность требует быстрого реагирования и новых ресурсов. Соответственно, расширяясь глобально встает вопрос принадлежности к национальной и региональной инновации и созданию большого круга дискуссий.

Ключевые слова: Глобальная инновационная сеть, инновации, R&D, конкурентоспособность, национальная инновация, региональная инновация, глобальный инновационный индекс, глобальная инновация, азиатско-тихоокеанская инновационная сеть, информационно-коммуникационная технология.

УДК 338.4+ 661.1:615.4

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ВИРОБНИЦТВ

Назаров Д. С.

Аспірант кафедри світового господарства і міжнародної економічної інтеграції Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі.

Науковий керівник: доктор економічних наук, професор Андрійчук В. Г.

Анотація. Фармацевтична галузь у розвинутих країнах належить до числа найбільш динамічних і рентабельних, але водночас виступає як особливий сегмент ринку, що регулюється державними органами влади, а також контролюється страховою медициною. Водночас фармацевтичний ринок – це потужний промисловий сектор, який входить у п'ятірку найбільш прибуткових галузей світового господарського комплексу.

Український фармацевтичний ринок, який є другим за обсягами аптечних продажів серед країн СНД після Росії, включає в себе виробництво лікарських засобів та виробів медичного призначення, оптовий і роздрібний продаж продукції через аптечні мережі, спеціалізоване зберігання, а також дистрибуцію. Він складається з госпітального сегменту (де продаж лікарських препаратів здійснюється через лікувально-профілактичні установи нашої країни) й роздрібних торговельних підприємств, які представлені в основному аптечними мережами.

У статті розглянуто сучасні тенденції розвитку фармацевтичного ринку України, проаналізовано його структуру, а також динаміку зростання обсягів аптечних продажів. Наголошено на необхідності створення вітчизняних високотехнологічних фармацевтичних виробництв та запропоновано напрями забезпечення створення інноваційної фармацевтичної інфраструктури.

Ключові слова: фармацевтичний ринок, зовнішня торгівля, фармацевтичні інновації, лікарські засоби, вироби медичного призначення.

Постановка проблеми. Нині фармацевтичне виробництво як у світі, так і в Україні, є безумовним лідером серед інших високотехнологічних галузей, пов'язаних з хімічною промисловістю (в т.ч. за показником створення валової доданої вартості на одну зайняту особу). При цьому значна частка препаратів вітчизняного виробництва є фармацевтично-альтернативними лікарськими засобами імпортним (так звані «препарати-генерики»), тобто виробництво оригінальних лікарських засобів та медичних препаратів в Україні залишається недостатньо розвиненим. В той же час, потреби в оригінальних лікарських засобах забезпечуються також за рахунок ввезення лікарських засобів і медичних препаратів зарубіжного виробництва. При цьому частка фармацевтичних виробів в структурі імпорту продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості протягом останніх трьох років посідає за обсягами друге місце і складає в середньому 20-25%.

У зв'язку з цим все більшої актуальності набувають питання інтенсифікації розвитку вітчизняних фармацевтичних підприємств шляхом реалізації виваженої та дієвої політики

держави щодо підтримки виробництва конкурентоздатної продукції з огляду на забезпечення населення України високоякісними лікарськими засобами та медичними препаратами. Розвиток інноваційних та наукоємних виробництв у фармацевтичній галузі дозволить знизити імпортозалежність України від фармацевтичної продукції та може стати важливою складовою формування потенціалу України як високотехнологічної держави.

Мета статті – визначення сучасних особливостей зовнішньої торгівлі України фармацевтичною продукцією, тенденцій розвитку вітчизняного фармацевтичного ринку та обґрунтування напрямів підвищення присутності на ньому продукції вітчизняних фармвиробників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблеми розвитку фармацевтичного ринку присвячені наукові праці вітчизняних науковців О. І. Жилінської [2], Д. В. Карамишева [7], М. Я. Головенко [8], та інших вчених. В їх публікаціях висвітлено сучасний стан фармацевтичної промисловості України та вітчизняного фармацевтичного ринку, однак чимало питань стосовно напрямків його розвитку залишаються недостатньо дослідженими і потребують поглибленого вивчення.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, які полягають в:

- аналізі показників динаміки зовнішньої торгівлі України фармацевтичною продукцією;
- аналізі стану вітчизняного фармацевтичного ринку за обсягами аптечних продажів та динаміки його розвитку;
- виявленні проблем низької конкурентоздатності продукції українських фармвиробників та перспектив імпортозаміщення на вітчизняному фармацевтичному ринку;
- обґрунтуванні напрямів забезпечення збільшення частки фармацевтичної продукції вітчизняного виробництва на ринку України.

Основні результати дослідження. Вітчизняний ринок продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (далі – ХПГП) характеризується відносно високою залежністю від імпорту – її частка в загальній структурі товарного імпорту України протягом 2009-2012 рр. становила у середньому 10% [5]. В структурі імпорту продукції ХПГП найбільшими є частки продукції органічної хімії – полімерів, пластмас, каучуку, гуми, органічних хімічних сполук (разом – 43,5%), а також фармацевтичної продукції (23,0%) [12, с. 16].

Пріоритетними напрямами імпортозаміщення у ХПГП слід вважати ті з них, що виробляють високотехнологічну наукоємну продукцію – це передусім високотехнологічне фармацевтичне виробництво, яке в Україні є слаборозвинутим (потреби населення в оригінальних якісних лікарських засобах забезпечуються переважно за рахунок імпорту). Сьогодні на ринку серед зареєстрованих лікарських засобів трохи більше третини (34%) – препарати українського виробництва, решта – іноземного [11, с. 98].

Аналіз показників динаміки зовнішньої торгівлі України продукцією фармацевтичної галузі (табл. 1) свідчить про випереджаюче зростання імпорту і нарощування від'ємного сальдо за останні 4 роки.

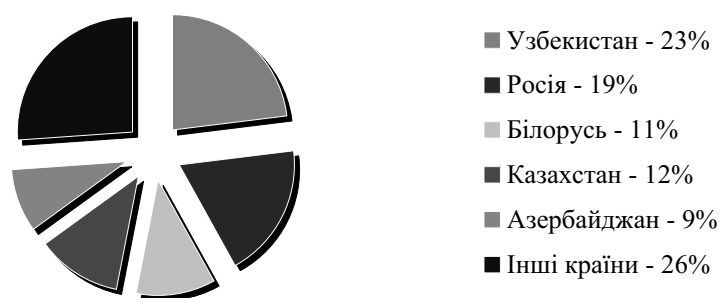
Таблиця 1.
Зовнішня торгівля України фармацевтичною продукцією за 2009-2012 рр.

Роки	Обсяги експорту фармацевтичної продукції			Обсяги імпорту фармацевтичної продукції			Сальдо, тис. дол. США
	тис. дол. США	у % до попереднього року	у % до загального обсягу експорту	тис. дол. США	у % до попереднього року	у % до загального обсягу імпорту	
2009	150046	99,3	0,4	2130332	87,5	4,7	-1980285,1
2010	198520	132,3	0,4	2445836	114,8	4,0	-2247316,5
2011	195144	98,2	0,3	2878998	116,3	3,5	-2683854,6
2012	243458	124,8	0,4	3307942	114,9	3,9	-3064483,9

Джерело: Складено автором за даними [5].

Як засвідчують дані таблиці 1, обсяги експортних поставок вітчизняної фармацевтичної продукції за кордон інтенсивно зростали протягом 2009-2010 рр. і протягом 2011-2012 років, хоча їх частка в загальній структурі зовнішньої торгівлі України залишалася майже незмінною протягом аналізованого періоду (варіювала в межах 0,3-0,4%). При цьому у 2012 році обсяги експорту зросли порівняно з аналогічним показником 2009 р. на 62,3% (на 93,4 млн. дол. США), а обсяги імпорту збільшились на 55% (на 1,17 млрд. дол. США). Варто зауважити, що активізація імпорту лікарських засобів, яка розпочалася у 2009 році, негативно впливає на торговельний баланс країни: протягом 2009-2012 рр. негативне торговельне сальдо за цей період зросло на 55% (на 1,08 млрд. дол. США).

Географія експортних поставок української фармацевтичної продукції представлена переважно країнами СНД: Узбекистан, Росія, Казахстан, Білорусь, Азербайджан (рис. 1).

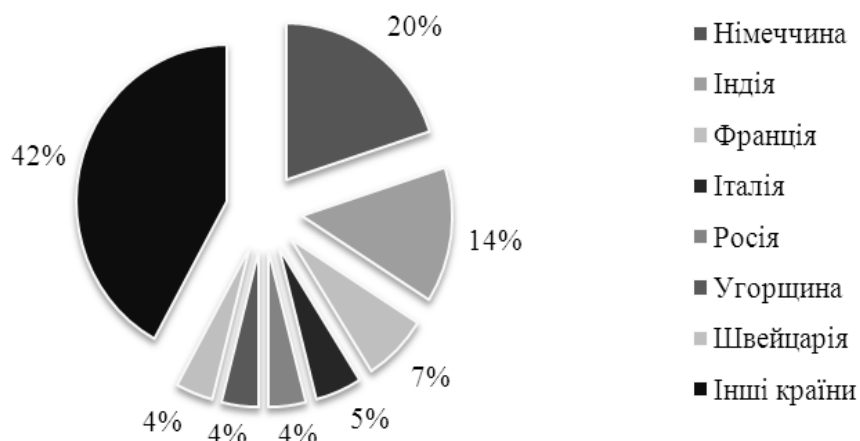


Джерело: [16]

Рис. 1. Географічна структура експорту вітчизняної фармацевтичної продукції (у вартісному вираженні).

Концентрація експорту фармацевтичної продукції українського виробництва до країн СНД пояснюється наявністю жорсткої системи контролю якості продукції на європейських ринках, а також необхідністю наявності у виробників GMP-сертифікатів. Основною конкурентною перевагою вітчизняних фармвиробників-експортерів можна вважати порівняно низькі виробничі витрати, зокрема витрати на оплату кваліфікованої робочої сили.

Основними експортерами фармацевтичної продукції в Україну є Німеччина, Індія, Франція, Італія та інші країни (рис. 2). У структурі імпорту фармацевтичної продукції в нашу країну вагому частку становлять сироватки імунні та фракції крові (11,1%), препарати на основі антибіотиків (8%), гормональні препарати (3,2%), виробництво яких є високотехнологічним і в Україні фактично нерозвинене [12, с. 17].



Джерело: [16]

Рис. 2. Географічна структура імпорту вітчизняної фармацевтичної продукції (у вартісному вираженні).

Слід зазначити, що протягом останніх років намітилася тенденція до скорочення госпітального сегменту в структурі фармацевтичного ринку України – за результатами 2011 року його частка на ринку склала 14% [2, с. 256], а за підсумками 2012 року – близько 10% як в грошовому, так і в натуральному вираженні (табл. 2).

Таблиця 2.
Роздрібний продаж різних категорій товарів «аптечного кошика» в грошовому виразі за 2009-2012 роки

Категорія	Показник	Роки			
		2009	2010	2011	2012
Лікувальні засоби	обсяг аптечних продажів, млн. грн.	16726.7	19689.0	23038.0	27054.0
	приріст, %	27.5	17.7	17.0	17.4
	частка категорії в «аптечному кошику», %	82.3	83.9	84.7	85.1
Вироби медичного призначення	обсяг аптечних продажів, млн. грн.	1917.0	1966.0	2240.0	2535.0
	приріст, %	27.5	2.9	14.0	13.2
	частка категорії в «аптечному кошику», %	9.4	8.4	8.2	8.0
Косметичні засоби	обсяг аптечних продажів, млн. грн.	1080.4	1161.0	1161.0	1310.0
	приріст, %	11.8	6.8	0	12.8
	частка категорії в «аптечному кошику», %	5.3	4.9	4.3	4.1
Дієтичні добавки	обсяг аптечних продажів, млн. грн.	607.7	652.0	751.0	893.0
	приріст, %	13.7	11.6	15.1	18.9
	частка категорії в «аптечному кошику», %	3.0	2.8	2.8	2.8
Ринок в цілому	обсяг аптечних продажів, млн. грн.	20331.8	23468.0	27190.0	31793.0
	приріст, %	26.1	15.6	15.9	16.9

Джерело: [1; 10].

За період з 2009 по 2012 рік в аптечних мережах стабільно збільшувались обсяги продажу лікарських засобів і виробів медичного призначення (далі – ВМП) у вартісному виразі, що підтверджується даними таблиці 3. Так, протягом 2009-2012 рр. на 62% зріс обсяг реалізації лікувальних засобів і на 32,2% збільшились продажі ВМП. Необхідно також констатувати збільшення обсягів фармацевтичного ринку (в грошовому еквіваленті) в цілому – з 2009 року по 2012 р. ринок зріс на 56,4%.

Оцінюючи вітчизняний фармрининок в натуральному та вартісному вираженні, доцільно зазначити, що швидкі темпи його приросту у вартісному вираженні обумовлені, насамперед, зростанням цін. Тому коректніше буде навести статистику у натуральних показниках (табл. 3) – це показники «продажів в упаковках» (за умови, що дозування фармацевтичної продукції при фасуванні в упаковки залишалося незмінним протягом аналізованого періоду).

Таблиця 3.

Роздрібний продаж категорій товарів «аптечного кошика» в натуральному виразі за 2009-2012 рр.

Категорія	Показник	Роки			
		2009	2010	2011	2012
Лікувальні засоби	обсяг аптечних продажів, млн. упаковок	1089.7	1186.5	1201.0	1267.0
	приріст, %	-8.2	8.9	1.3	5.5
	частка категорії в «аптечному кошику», %	61.5	63.3	64.0	64.6
Вироби медичного призначення	обсяг аптечних продажів, млн. упаковок	594.0	598.0	584.0	595.0
	приріст, %	-11,4	0.7	-2.2	1.8
	частка категорії в «аптечному кошику», %	33.5	31.9	31.2	30.3
Косметичні засоби	обсяг аптечних продажів, млн. упаковок	55.8	56.7	54.3	56.4
	приріст, %	-10,2	0.3	-4.2	3.9
	частка категорії в «аптечному кошику», %	3.1	3.0	2.9	2.9
Дієтичні добавки	обсяг аптечних продажів, млн. упаковок	33.5	33.7	35.8	42.4
	приріст, %	0.2	8.4	6.1	18.5
	частка категорії в «аптечному кошику», %	1.9	1.8	1.9	2.2
Ринок в цілому	обсяг аптечних продажів, млн. упаковок	1772.8	1874	1876	1961
	приріст, %	-9,2	5.9	0.1	4.5

Джерело: [1; 10].

Як засвідчують дані таблиці 3, протягом 2009-2012 рр. обсяги продажу лікувальних засобів (в натуральному вираженні) зросли на 16,2%, а продажі у грошовому еквіваленті збільшились на 62%, що свідчить про зростання цін на лікувальні засоби протягом вказаного періоду. І якщо у 2009 році середня вартість одної умовної упаковки лікарських засобів становила 15,3 грн., а у 2010 році складала 16,6 грн., то вже у 2011 р. ціна її зросла

до 19,2 грн. (збільшилась на 16%), а в 2012 році цей показник сягав позначки 21,4 грн. (зростання на 11,5% порівняно з попереднім роком).

Подібним чином протягом вказаного періоду відбувалися зміни обсягів реалізації ВМП – продажі протягом 2009-2012 рр. в натуральному вираженні зросли на 0,01%, а в грошовому зросли на 32,2%. При цьому середня вартість умовної упаковки ВМП у 2009-2010 рр. складала 3,2 грн., то у 2011 р. її ціна зросла до 3,8 грн. (на 15%), а в 2012 році становила 4,3 грн. (її вартість збільшилась на 26%).

Отже порівняння темпів приросту фармацевтичного ринку в натуральному вираженні та в грошовому еквіваленті за період 2009-2012 рр. вказує на зростання середньої ціни упаковки лікувальних засобів і ВМП (за умови, що дозування діючих лікувальних речовин при розміщенні їх в споживчу тару або пакувальний матеріал залишалось незмінним), при цьому частка цих двох категорій перевищувала 90% в структурі «аптечного кошика» протягом аналізованого періоду.

Фармацевтична промисловість України характеризується наявністю потужних підприємств-виробників (корпорація «Фармак», «Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод», корпорація «Артеріум», корпорація «Стирол», «Дарниця», «Здоров'я», «Лекхім» та інші підприємства) [7].

Структура сировинної бази українських підприємств-виробників залишається поки що незмінною: основна сировина та матеріали для виробництва фармацевтичних препаратів імпортується (що прив'язує як структуру собівартості, так і рівень відпускних цін до коливань курсу національної валюти відносно долара та євро). При цьому сировина та матеріали українського виробництва представлені здебільшого допоміжними матеріалами (упаковка тощо).

Серед основних тенденцій розвитку фармацевтичного ринку України необхідно відмітити збільшення українськими підприємствами частки в структурі виробництва препаратів, які відносяться до групи продукції з більшою доданою вартістю, у т.ч. препаратів-генериків (їхня частка на вітчизняному фармринку становить понад 70%, тоді як у США – 12%, Японії – 30%, Німеччині – 35%, Франції – 50%) [14, с. 23].

Слід зазначити, що загальносвітова тенденція зростання обсягів продажів генериків справила позитивний вплив на діяльність вітчизняних фармацевтичних підприємств, які вдало освоїли їх виробництво. Це дало їм змогу розширити свій асортимент більш дорогою продукцією, що користується попитом, водночас поступово зменшуючи випуск препаратів низької цінової категорії. На даний час українські фармацевтичні підприємства успішно розвивають випуск генериків, що застосовуються при лікуванні респіраторних захворювань, покращують метаболізм, впливають на травну, серцево-судинну та нервову системи. За якістю вони не гірші імпортованих лікувальних засобів, хоча коштують дешевше.

Проте орієнтація національних виробників тільки на ринок генериків в Україні не дає змогу вести мову про розробку «проривних інновацій» у фармацевтичній галузі України, які залишаються єдиною можливістю для освоєння ринків розвинених країн. За підрахунками вітчизняних економістів [8, с. 64], для розроблення інноваційних медикаментів у сегменті «first-in-class» потрібні близько 800 млн. доларів і термін 10-14 років. Для успішного виконання такого проекту на стадії конструювання необхідно мати не менш як 75 речовин-претендентів, з яких доклінічні дослідження пройдуть тільки 10. На наступних стадіях відбуватиметься подальше відсівання, і можливо лише одна речовина вийде на ринок.

Нині у рамках поетапної модернізації основних фондів, вітчизняні компанії здійснюють сертифікацію виробничих потужностей у відповідності зі стандартами Виробничої

практики GMP ЕС (міжнародні стандарти й правила, які регламентують організацію виробництва й контроль якості фармацевтичної продукції на всіх стадіях технологічного процесу).

З одного боку, наявність GMP-сертифікатів підвищує конкурентоспроможність продукції та фактично є допуском української фармацевтичної продукції на ринки розвинених країн. З іншої сторони, модернізація виробництва за вимогами даних директив може призвести до необхідності здійснення значних капіталовкладень, що буде суттєво обмежувати вільні грошові потоки підприємств. Крім того, це може призвести до збільшення собівартості і, як наслідок, росту цін на продукцію, що експортується.

Основною проблемою розвитку вітчизняного фармацевтичного ринку фахівці [17, с. 109] вважають невпевненість споживачів та лікарів в ефективності лікувальних засобів (далі – ЛЗ) вітчизняного виробництва. Якщо в сегменті безрецептурних препаратів українським виробникам поступово вдається налагоджувати контакти зі споживачами, то в рецептурному ситуація набагато складніша: лікарі зацікавлені у співпраці з зарубіжними компаніями, призначають імпорتنі ЛЗ частіше, ніж вітчизняні. Це є результатом багаторічної роботи представників іноземних компаній в багатьох напрямках – від різноманітних заохочень медпрацівників, до організації конференцій і проведення відповідних семінарів.

Крім того, слід мати на увазі, що, як цілком слушно засвідчують дані досліджень [15], розвитку фармацевтичної промисловості України перешкоджають численні проблеми, такі як:

- недостатній рівень науково-технічного забезпечення розвитку фармацевтичного виробництва;
- неефективність контролю у сфері запобігання ввезенню та поширенню на території України фальсифікованих ЛЗ;
- недостатність фінансування державних програм розвитку фармацевтичного ринку;
- недостатнє фінансування модернізаційних заходів у фармацевтичній галузі;
- відсутність ефективного співробітництва між державою, бізнесом та наукою у сфері створення повних технологічних циклів виробництва фармацевтичної продукції.

Зважаючи на високу конкуренцію на світовому фармацевтичному ринку та особливості виробництва фармацевтичної продукції в Україні, заходи щодо імпортозаміщення мають здійснюватися з урахуванням інтересів пацієнтів та дотриманням прав іноземних виробників ЛЗ. Пріоритетними напрямками розвитку мають бути створення інноваційної інфраструктури та науково-технологічної бази для розвитку інноваційних напрямів у фармацевтичній промисловості; запровадження обов'язкового дотримання стандартів GMP вітчизняними виробниками; створення умов для співробітництва українських компаній з міжнародними фармацевтичними компаніями у рамках спільних проектів.

Разом з тим, чи не найважливішим напрямом розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі є налагодження власних високотехнологічних виробництв – сироваток та вакцин, антибіотиків, гормонів, а також препаратів на їхній основі.

Формування інноваційної системи неможливе без активної участі держави, яка ставить перед науковим співтовариством завдання виявлення перспективних наукових і технологічних напрямів, що могли б стати основою довгострокової наукової та інноваційної політики розвитку країни. Запорукою успішної реалізації запланованого є кооперація вчених і виробників, тобто створення «науково-виробничого кластера». Його доцільно створити на певний період часу під конкретний проект, і діяльність такого кластера має бути націлена на те, щоб акцептувати конкретну ідею (наприклад, можливу хімічну сполуку).

Висновки. З наведеного вище можна зробити наступні висновки:

- починаючи з 2009 року динаміка зміни обсягів експортно-імпортних операцій на фармацевтичному ринку характеризується стабільним зростанням імпорту, при цьому протягом 2009-2012 рр. в середньому на 15% збільшувалось негативне сальдо зовнішньої торгівлі фармацевтичною продукцією;
- частка імпортої фармацевтичної продукції за результатами 2012 року у грошовому вираженні становила близько 68% від загального обсягу вітчизняного фармацевтичного ринку, що ставить його у залежність від імпортних поставок;
- швидкі темпи приросту фармацевтичного ринку України в гривневому еквіваленті обумовлені ціновою складовою (за рахунок зростання середньої ціни упаковки лікувальних засобів і ВМП);
- на даний час фармацевтичні підприємства України не готові до розробки і впровадження в медичну практику інноваційних конкурентоспроможних лікарських засобів та механізмів їх реалізації;
- для забезпечення розвитку вітчизняної фармацевтичної промисловості необхідно створити науково-виробничий кластер для сприяння реалізації інноваційних проектів а також створення вітчизняних високотехнологічних виробництв для продукування сироваток та вакцин, антибіотиків, гормонів тощо.

Список використаної літератури

1. Helicopter View: аптечный рынок Украины по итогам 2012 г. / Тижневик «Аптека», № 875 (4) від 28. 01. 2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/156968>. – Цитовано за версією сайту на 24. 09. 2013 р.
2. О. Жилінська, О. Чулак. Фармацевтичний ринок: Україна в контексті світових тенденцій. Теоретичні та прикладні питання економіки. Випуск 27, Т.1. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/tppe/2012_27_1/Zb27_1_31.pdf. Цитовано за версією сайту на 24. 09. 2013 р.
3. Костянтин Магалецький. Фармацевтичний ринок України у міжкризовий період [Електронний ресурс] / К. Магалецький // Режим доступу: <http://www.apteka.ua/wp-content/uploads/2012/02/125375-Магалецький.pdf>. – Цитовано за версією сайту на 24. 09. 2013 р.
4. Олексій Чорноротов. Фармацевтичний ринок України: долаючи імпортозалежність [Електронний ресурс] / О. Чорноротов // Режим доступу: http://www.creditrating.ua/img/st_img/AS/2012/23.05.2012/obzor_farm_ukr_23.05.12.pdf. – Цитовано за версією сайту на 24. 09. 2013 р.
5. Товарна структура зовнішньої торгівлі України за 2009-2012 рр. / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>. – Цитовано за версією сайту на 24. 09. 2013 р.
6. Helicopter view: госпитальный рынок Украины в I полугодии 2012 г. Тижневик «Аптека», № 854 (33) від 27. 08. 2012 // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/157927>. – Цитовано за версією сайту на 24. 09. 2013 р.
7. Карамишев Д. В., Громова-Стасюк С. О. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств фармацевтичної галузі / Карамишев Д. В. // Науковий вісник Академії муніципального управління: збірник наукових праць, серія «Управління», Випуск 1, 2011 рік. – с. 30-37.
8. М. Я. Головенко. «Філософія» фармацевтичних інновацій / М. Я. Головенко // Вісник НАН України, № 3, 2012 рік. – с. 59-65

9. Надія Юрченко. Українець споживає ліків у середньому на \$ 60 за рік – Держлікслужба // Інформаційне агентство УКРІНФОРМ від 03.10.2012 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrinform.ua/ukr/news/ukrainets_sporivay_liv_u_serednomu_na_60_zh_ruk_derhlikslugba_1760154. – Цитовано за версією сайту на 24.09.2013 р.
10. Ралли на фармрынке! Аптечные продажи в Украине: итоги 2010 г. Часть II. Тижневик «Аптека», № 775 (4) від 31. 01. 2011 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/70328>. – Цитовано за версією сайту на 24. 09. 2013 р.
11. Проблеми формування товарної структури імпорту в Україні за умов посткризового розвитку [Текст] / Ю. М. Туніцька // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – № 1. – С. 94-101.
12. Пріоритети політики імпортозаміщення у стратегії модернізації промисловості України. – К. : НІСД, 2012. – 71 с.
13. The Pharmaceutical Industry in Figures, Key data, 2011 update. The European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.efpia.eu>.
14. Зупанець І. А. Розробка моделі організації клінічних випробувань генеричних лікарських засобів / І. А. Зупанець, М. Г. Старченко, В. Є. Добрава // Запорожский медицинский журнал. – 2011. – Т. 13. – № 4. – с. 23–27.
15. О. Собкевич, А. Шевченко. Механізми забезпечення розвитку високотехнологічних та наукоємних виробництв у фармацевтичній галузі України. Аналітична записка / Собкевич О., Шевченко А. // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/846/>.
16. Огляд ринку лікарських препаратів України. Рейтингове агенство IBI Rating agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ibi.com.ua/fileadmin/files/Farmrynok_ukr.pdf.
17. Григораш І. О. Аналітична оцінка та перспективи розвитку фармацевтичної галузі України / І. О. Григораш // Стратегія економічного розвитку України: зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана, Український Союз промисловців і підприємців, Ін-т світової екон. і міжнар. відносин НАНУ; голов. ред. А. П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2010. – Вип. 26-27. – С. 104-111.

TRENDS IN UKRAINE'S PHARMACEUTICAL MARKET AND PROSPECTS OF DOMESTIC HIGH-TECH PHARMACEUTICAL INDUSTRIES DEVELOPMENT

Nazarov D.

Graduate of the world economy and international economic integration faculty, Ukrainian State University of Finance and International Trade.

Scientific Supervisor: Prof. Andriychuk V.

Abstract. *The pharmaceutical industry in developed countries is one of the most dynamic and profitable, but also serves as a special segment of the market that is regulated by state authorities as well as controlled by insurance medicine. However, the pharmaceutical market is a powerful industrial sector, which is among the five most profitable sectors of the global economic complex.*

Ukrainian pharmaceutical market, which is the second largest pharmaceutical sales in the CIS after Russia, includes the production of pharmaceuticals and medical products, wholesale

and retail of pharmaceutical products through a network, specialized storage and distribution. It consists of a hospital segment and retail businesses that are mainly pharmacy chains.

The article deals with current trends in Ukraine's pharmaceutical market, analyzes its structure and growth dynamics in pharmaceutical sales. Emphasized the directions needed for a national high-tech and pharmaceutical industries ensuring the creation of innovative pharmaceutical infrastructure.

Key words: *pharmaceutical market, foreign trade, pharmaceutical innovation, pharmaceuticals, medical products.*

References

1. Helicopter View: Drugstore Market of Ukraine on the outcome of year 2012 / Weekly «Pharmacy», № 875 (4) of 01. 28. 2013 [Electronic resource] – Access mode: <http://www.apteka.ua/article/156968>. – Cited according to the site, the 09. 24. 2013.
2. A. Žilina, A. Chulak. Pharmaceutical Market : Ukraine in the context of global trends . Theoretical and applied problems of economy. Issue 27, Vol.1. [Electronic resource] – Access mode: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/tppe/2012_27_1/Zb27_1_31.pdf. – Cited according to the site, the 09. 24. 2013.
3. Constantine Magaletskyi. Pharmaceutical market in Ukraine mizhkryzovyy period [electronic resource] / K. Magaletskyi // Access: <http://www.apteka.ua/wp-content/uploads/2012/02/125375-Магалецький.pdf>. –Cited according to the site, the 09/24/2013.
4. Alex Chornorotov. The pharmaceutical market of Ukraine: overcoming importozalezhnist [electronic resource] / A. Chornorotov // Access: http://www.creditrating.ua/img/st_img/AS/2012/23.05.2012/obzor_farm_ukr_23.05.12.pdf. – Cited according to the site, the 09. 24. 2013.
5. Commodity structure of foreign trade of Ukraine for 2009-2012 years / Official site of the State Statistics Service of Ukraine [electronic resource] // Access: <http://ukrstat.gov.ua/> – Cited according to the site, the 24. 09. 2013.
6. Helicopter view: Hospital Market of Ukraine in the I semester 2012 hour weekly «Pharmacy», № 854 (33) dated 27.08.2012 // [Electronic resource] - Access mode: <http://www.apteka.ua/article/157927>. – Cited according to the site, the 09. 24. 2013.
7. Karamyshev D., S. Gromova-Stasiuk. State regulation of foreign economic activity of the enterprises of the pharmaceutical industry / D. Karamyshev // Scientific Bulletin of the Academy of Municipal Management: Collected Works, a series of «Management», Issue 1, 2011. – P. 30-37.
8. M. Golovenko. «Philosophy» of Pharmaceutical Innovation / M. Golovenko // Bulletin of the NAS of Ukraine, № 3, 2012. – P. 59-65.
9. N. Yurchenko. Ukrainian consumes drugs by an average of \$ 60 per year - Derzhliksluzhba // Agency UKRINFORM on 03. 10. 2012, the [electronic resource] – Access: http://www.ukrinform.ua/ukr/news/ukrainets_sporivayae_likiv_u_serednomu_na_60_zarok_derzhlikslugba_1760154. Cited according to the site, the 09. 24. 2013.
10. Rally for farmaceutical market! Drugstore sale in Ukraine: Results of year 2010. Part II. Weekly «Pharmacy», № 775 (4) of 31. 01. 2011 [Electronic resource]. Access: <http://www.apteka.ua/article/70328>. – Cited according to the site, the 09. 24. 2013.
11. Problems of the commodity structure of imports to Ukraine in the conditions of post-crisis development [Text] / M. Tunitska // Foreign trade: business, finance, and law. – 2012. – № 1. – P. 94-101 .
12. Policy priorities in the strategy of import substitution industrial upgrading Ukraine. – K. : NISS, 2012. – 71 p.
13. The Pharmaceutical Industry in Figures, Key data, 2011 update. The European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations. [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.efpia.eu>.
14. Zupanets I. Development of a model of clinical trials of generic medicines / I. Zupanets , V. Dobrov // Zaporozhye Medical Journal. – 2011. – T. 13. – № 4. – P. 23-27 .
15. O.Sobkevych, A. Shevchenko. Mechanisms to ensure the development of high-tech and knowledge-intensive industries in the pharmaceutical industry in Ukraine. Policy Brief / Sobkevych A., Shevchenko A. // National Institute for Strategic Studies under the President of Ukraine [electronic resource]. – Mode of access: <http://www.niss.gov.ua/articles/846/>.
16. Market medications Ukraine . Rating agency IBI Rating agency [electronic resource]. – Mode of access: http://www.ibi.com.ua/fileadmin/files/Farmrynok_ukr.pdf.
17. Grigorash I. Analytical evaluation and prospects of the pharmaceutical industry in Ukraine / IO Grigorash // Economic Development Strategy Ukraine : Coll. sciences. works / Ministry of Education and Science of Ukraine, SHEE «Kyiv th. Econ. Univ them. Hetman» Ukrainian Union of Industrialists and Entrepreneurs, Institute of World Economy. and Intern. relations NASU; heads. eds. A. P. Nalyvayko . – K. : MBK , 2010. – Vol. 26-27. – P. 104-111.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ УКРАИНЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРОИЗВОДСТВ

Назаров Д. С.

Аспирант кафедры мирового хозяйства и международной экономической интеграции Украинского государственного университета финансов и международной торговли.

Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор Андрийчук В. Г.

Аннотация. Фармацевтическая отрасль в развитых странах относится к числу наиболее динамичных и рентабельных, но одновременно выступает как особый сегмент рынка, регулируемый государственными органами власти, а также контролируется страховой медициной. Фармацевтический рынок – это мощный промышленный сектор, который входит в пятерку наиболее прибыльных отраслей мирового хозяйственного комплекса.

Украинский фармацевтический рынок, который является вторым по объемам аптечных продаж среди стран СНГ после России, включает в себя производство лекарственных средств и изделий медицинского назначения, оптовую и розничную продажу продукции через аптечные сети, специализированное хранение, а также дистрибуцию. Он состоит из госпитального сегмента (где продажа лекарственных препаратов осуществляется через лечебно-профилактические учреждения нашей страны) и розничных торговых предприятий, которые представлены в основном аптечными сетями.

В статье рассмотрены современные тенденции развития фармацевтического рынка Украины, проанализирована его структура, а также динамика роста объемов аптечных продаж. Отмечена необходимость создания отечественных высокотехнологичных фармацевтических производств и предложены направления обеспечения создания инновационной фармацевтической инфраструктуры.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, внешняя торговля, фармацевтические инновации, лекарственные средства, изделия медицинского назначения.

КОНЦЕПЦІЯ ЗАГАЛЬНОНАЦІОНАЛЬНИХ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ТА УПРАВЛІННЯ ГЛОБАЛЬНИМИ ЛАНЦЮГАМИ ВАРТОСТІ

Дашкуєв М. А.

Здобувач кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: професор Ступницький О. І

Анотація. У статті аналізується ефективність управління організаційними системами глобальних ланцюгів вартості (ГЛВ) у сучасній логістиці. Переваги, які виникають з поширенням ГЛВ, базуються на синхронному вдосконаленні сучасних логістичних сервісів, інноваціях в технологіях зберігання і перевезення продукції та впливі інформаційних технологій на дистрибуцію. Як результат, з'явилися нові інноваційні логістичні сервіси, проте рівень їх розвитку та поширення відрізняється від країни до країни. Країни, які прагнуть отримати переваги від глобалізації та ГЛВ повинні проаналізувати ключові чинники, що впливають на їхні логістичні можливості та зрозуміти як вони впливають на виробництво, продуктивність та конкурентоздатність цих країн.

Ключові слова: логістика, ГСВ, індекс ефективності логістики (ІЕЛ), чинники логістичної ефективності, промислова політика.

Постановка проблеми. Торгова логістика в умовах глобальної економіки (connecting to compete) набуває особливого значення для країн, що розвиваються, у контексті їх участі у світовій торгівлі і можливостей реалізовувати переваги глобалізації. а успіх у інтеграції до глобальних ланцюгів вартості починається з можливостей фірм переміщувати товари через кордон швидко, надійно і дешево. Інформація про час і витрати, пов'язані з окремими важливими логістичними процесами (перебування вантажу у логістичному центрі, витрати часу на проходження митного контролю, транспортування) у багатьох випадках є легко доступною. Але ця інформація, навіть якщо вона повна, не може бути легко об'єднана в єдиний узгоджений для всіх країн набір даних через істотне розходження в структурі ланцюга вартості поставок між країнами. Крім того, багато елементів необхідних для розрахунків ефективності національних логістичних систем, такі як: прозорість процесів і якості, передбачуваність і надійність послуг, не можуть бути визначені з наявної інформації щодо часу і витрат. Оцінка продуктивності логістики (рівень витрат на логістику загалом і у порівнянні з іншими галузями; основні чинники логістичних витрат; вплив витрат і недоліків розвитку на окремі сектори економіки) допомагає удосконалити ефективність каналів доставки і функціонування споріднених інфраструктур, послуг, процедур і регулювання.

Мета статті – проаналізувати основні тенденції розвитку національних логістичних систем в контексті реалізації переваг глобальних ланцюгів вартості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Західні фахівці виділяють логістику, пов'язану із забезпеченням виробництвом товарів (закупівельна логістика) і збутову логістику (маркетингову, або розподільну), а також транспортну логістику, яка, по суті, є складовою частиною кожної із двох вищезазначених логістик. Тобто, типологічне дослідження структуризації логістики ґрунтується на трьох рівнях: бізнес-логістика; функціональна логістика; ресурсна логістика. Ю. Неруш [1] виокремлює наступні функції-

нальні сфери логістики: запаси, транспорт, складське господарство, інформація, виробниче планування, контроль над матеріалопотоком у процесі виробництва, кадри і обслуговуюче виробництво. А. Гаджинський [2] виділяє п'ять функціональних сфер: закупівельну, виробничу, розподільну, транспортну і інформаційну логістики. Проте, до цього часу бракує наукових досліджень винятково прикладного характеру (тобто, логістики як суто практичної діяльності), метою яких є розрахунки ефективності логістичних структур окремих країн, що засновані як на сучасній методології логістики, так і на використанні новітніх інформаційних технологій.

Основні результати дослідження. Складні виробничі системи, пов'язані з глобальними ланцюгами вартості (ГЛВ), залежать від ефективності логістики. Логістика встановлює взаємозв'язок між ГЛВ та різноманітними мережами. Переваги, які виникають в зв'язку з розвитком ГЛВ, не можуть бути поміченими без одночасного розвитку логістики, підкріпленої інноваціями в технологіях зберігання, транспорту та застосування інформаційних технологій у розповсюдженні товарів. Поняття логістики зазвичай означає організацію та координацію і у комерційних організаціях отримала назву логістичний менеджмент – частина ланцюга поставок, яка відповідає за планування, втілення та контроль ефективного потоку та складування вантажів, сервісів та відповідної інформації між місцем походження товару та місцем його споживання.

В реальності, масштаби логістичних проблем, які вирішують виробничі та торгові компанії, значно складніші за просто рух товарів. Тепер у перелік їхніх функцій включають обслуговування клієнтів, передбачення попиту, документообіг, управління запасами, прийом замовлень, упаковку, продукти, що повертаються, обслуговування, транспортування та управління логістичними складами. Ці функції повинні бути ретельно виконані задля підтримки виробництва. Враховуючи зростаючу конкуренцію, логістика дає можливості для підвищення ефективності компанії завдяки сучасним логістичним концепціям, таким як управління вільним простором та часом, а також товарними потоками. Географічна фрагментація виробничих потужностей та споживання базується на принципах безперервного потоку та місця розташування. [3, р. 512].

Ефективність досягається завдяки принципу безперервного потоку: попит синхронізований з постачальниками завдяки змінам у підходах до дистрибуції. Системи управління ланцюгами поставок, що базувалася на бажанні швидко задовольнити базові потреби споживача, швидко змінюється на складну систему, що базується на обробці інформації та забезпечує краще співвідношення попиту і пропозиції. З метою економії часу потік матеріалів та інформації синхронізується з фізичними потоками товарів, при цьому більшість сучасних ТНК пов'язані з ГЛВ через швидко і гнучку систему безперервного потоку.

Географічна фрагментація виробництва та споживання базується на моделі конкурентних переваг різноманітних місць розташування з метою підвищення ефективності. ГЛВ базуються на інтеграції системи місця розташування через систему безперервних потоків. Компоненти у цій інтеграції не просто залежать один від одного, а навіть можуть мати свої підсистеми, які у свою чергу теж взаємопов'язані між собою. Ця глобальна система виробництва може бути самодостатньою, якщо зростання продуктивності спричиняє інвестиції у подальший розвиток логістики та на покриття витрат з управління ГЛВ та підтримки її інфраструктури. Крім цього, цей процес залежить від цін на енергію та глобальної макроекономічної ситуації, а всі його суб'єкти є дуже волатильними, що спричиняє високі ризики. Тому країнам, які намагаються отримати переваги від глобалізації та ГЛВ, необхідно постійно аналізувати і здійснювати моніторинг їхніх логістичних можливостей та впливу останніх на промислову політику та конкурентоспроможність.

Моніторинг безпосередньо пов'язаний із аналізом змін у розміщені глобальних виробничих потужностей, що спричиняють зміни у глобальних системах дистрибуції, місцях проходження світових торгових шляхів та виходах на глобальні споживчі ринки (що послідовно поділяються на частини відповідно до їх функціонального призначення). З однієї сторони, великі експортно-орієнтовані центри, такі як Гонконг, Сінгапур або Шанхай свідчать про те, що більша частина нових виробничих потужностей споруджується у регіоні Тихоокеанської Азії. З іншого боку, імпорто-орієнтовані центри, такі як Роттердам або Лос-Анджелес, претворилися як на споживчі ринки-«шлюзи» між центрами виробництва та споживання, так і на кластери розподілу вантажів, управління вантажопотоками кількох непов'язаних між собою користувачів, забезпечують вигоди від економії на масштабі у обмін на засоби та обладнання транспортних терміналів. Це скорочує транспортні витрати і сприяє підвищенню надійності. Хоча деякі товари вимагають трирівневої системи розподілу (міжнародні, національні та регіональні центри розподілу), інші зорієнтовані на один глобальний центр розподілу вантажів, що призводить до використання різних стратегій розташування.

Залишатися конкурентоспроможним часто передбачає більш високу пропускну здатність і надання необхідних послуг за низькими цінами, а отже вантажовідправники, експедитори, складські фірми і оператори терміналів намагаються пристосувати окремі завдання у ланцюгу створення вартості логістики за принципом мереж «глобальної присутності» через інвестування у склади, розподільні центри, траси, літаки, кораблі та у складні інформаційні системи. Це означає безперервність і довгостроковість відносин з клієнтами, пропозиції послуг, що розширюються за часом і включають не тільки транспортування і зберігання, а й закупівлю, складування, управління запасами, упаковку, автотеперевезення, митні, брокерські, електронні послуги, міжнародні перевезення, консалтинг ланцюга поставок та оптимізацію у обслуговуванні клієнтів.

Роль логістичних провайдерів у ГЛВ поступово змінюється, і за змістом, і за складністю: вони перетворюються у координаторів та інтеграторів ГЛВ (координують та інтегрують різні завдання логістики з виробництвом, маркетингом, дистрибуцією та продажами). З одного боку, центри розподілу виконують прості завдання виробництва, наприклад, збір та упаковку, що перетворює відмінності між виробництвом і розподілом у відносну формальність. З іншого – вони володіють широким спектром повноважень, у тому числі транспортних менеджерів, експедиторів, інтермодальних вантажників, а також здійснюють діяльність у сферах складування, IT-послуг, програмного забезпечення.

Сьогодні логістична галузь генерує близько 14% світового ВВП і складає 14-17% витрат у промислово розвинених країнах. Надання сучасних логістичних послуг залежить від адекватної фізичної інфраструктури, у відповідності з технологічним розвитком, новими організаційними змінами і потребами ефективного та екологічно чистого транспорту [4, р. 358].

Недостатньо розвинені інфраструктура і зв'язки з глобальною транспортною мережею, низькі транспортні можливості, складні і непрозорі адміністративні вимоги через великі затримки у портах і на митниці серйозно перешкоджають виробникам з країн, що розвиваються, які бажають брати участь у ГЛС і мати доступ до ринків, де вони можуть конкурувати за ціною. При цьому, якщо створення інфраструктури є просто питанням інвестицій та технічних ноу-хау, то нормативно-правова база є складним питанням, пов'язаним з політикою і національними інтересами. Моніторинг та оцінка країн щодо можливостей для надання послуг з логістики, конкурентоспроможність основних показників логістики, таких як якісна інфраструктура, якість логістичних послуг, сприятливі за-

кони і правила та спрощення процедур торгівлі, є важливим кроком у розумінні проблеми логістики та вирішення її основних завдань. Це сприяє прийняттю рішень на різних рівнях (національних і наднаціональних) та отриманню матеріалів для різних приватних та державних компаній про те, як інфраструктура та сприяння торгівлі можуть бути покращені для поліпшення міжнародної торгівлі.

Торгові і транспортні операції включають партнерів як у державному, так і у приватному секторі (банківські та страхові агенти, різні постачальники послуг логістики). Індекс логістичної ефективності (ІЛЕ) заснований на вимірах транспортної та інформаційної інфраструктури, можливостях спрощення процедур торгівлі, які розраховуються на основі світових звітів міжнародних експедиторів та експрес-перевізників. ІЛЕ базується на семи основних чинниках ефективності логістики:

- 1) ефективність процесу розмитнення та інших процедур прикордонних відомств;
- 2) якість транспортної та ІТ-інфраструктури для логістики;
- 3) легкість і доступність організації міжнародних перевезень;
- 4) компетенція місцевої промислової логістики;
- 5) здатність здійснення моніторингу міжнародних перевезень;
- 6) внутрішні витрати на логістику;
- 7) своєчасність доставки вантажів до пункту призначення.

Відбір показників заснований на принципах рівня кваліфікації управлінського персоналу міжнародних транспортно-експедиторських фірм, передбачуваності сфери міжнародної логістики вантажів, надійності, яка наразі є важливішою, ніж витрати.

Промислово розвинені країни з високим рівнем логістичних послуг використовують переваги від економії за рахунок масштабу, інновацій, технологічних змін і розташування у системі ГЛВ. Наприклад, згідно міжнародних розрахунків ІЛЕ, Сінгапур є одним з основних глобальних транспортно-логістичних центрів, і займає перше місце серед контейнерних портів світу, Німеччина займає 3-є, Японія – 6-е, Великобританія – 9-е, Канада – 10-е, США – 14-е, Франція та Італії займають відповідно 18-е та 22-е місця у списку 150-ти країн, охоплених індексом. Існують також значні відмінності між країнами, що розвиваються з аналогічним рівнем доходу: Китай і Чилі, наприклад, займають 30-е і 32-е місця відповідно, у той час як у нафтовидобувних країнах з високими доходами, системи логістики яких зосереджені на експорті сировинних матеріалів і потребують складної логістичної інфраструктури, середньозважений показник відносно низький. Виняток становлять ОАЕ і Бахрейн, які стали важливими фінансовими центрами і глобальними логістичними провайдерами через високий коефіцієнт рециркуляції доходів від нафти. Наприклад, «Dubai Ports World» (DPW) сьогодні є одним з найбільших глобальних портових операторів, здійснюючи управління 42 портовими терміналами у 27 країнах.

Отже, країни, що розвиваються, з кращими можливостями логістики, як правило, отримують більш значні обсяги прямих іноземних інвестицій, мають суттєвий потенціал зниження операційних витрат, диверсифіковану структуру експорту і більш високі темпи зростання. Так, Гонконг, активно використовуючи «модернізаційну траєкторію» переходу від оригінального логістичного устаткування до глобальної договірної логістики і власного виробництва, значно знизив транспортні витрати, затримки поставок і залежність від логістичних можливостей країн-транзитерів. Більшість нових країн-членів ЄС змогли поліпшити свою логістику протягом досить короткого проміжку часу: перевага надавалася не «інфраструктурі на основі перешкод», а передовим концепціям логістики на основі прямих інвестицій іноземних фірм і фінансової підтримки з боку ЄС, що і були ключовими чинниками швидкого розвитку цих країн.

Які основні чинники зростання національної логістичної продуктивності у контексті розвитку систем ГЛВ?

По-перше, це розвиненість національної інфраструктури. Відомо, що вага транспортної інфраструктури у логістичних витратах досить висока – у багатьох випадках виробництво зростає швидше, ніж можливості інфраструктури. Згідно низки досліджень, питома вага якості інфраструктури становить 40% транспортних витрат для прибережних країн, і приблизно 60% для країн, що не мають виходу до моря [5, р. 16]. Дослідження ролі інвестицій у розвиток інфраструктури групи країн Латинської Америки засвідчили, що довгострокові доходи на душу населення у досліджуваних країнах зростали у середньому від 1,1 до 4,8% на рік [6, р. 11]. Згідно дослідженням С. Реддінга і А. Венабелза понад 70% варіації доходів на душу населення в різних країнах можна пояснити географію ринку і постачальників, у той час як більш широкий доступ до прибережних/портових зон може підвищити доходи лише на 20%. [7, р. 34]. У багатьох країнах, що розвиваються, регіональні транспортні витрати ще пояснюються значно часткою вартості доставки продукції на ринок, які є більш суттєвим бар'єром для торгівлі, ніж прикордонні бар'єри. Тобто, якість інфраструктури країн має значний вплив на продуктивність, конкурентоспроможність і економічне зростання, а зменшення імпорتنих і експортних цін створює позитивні зовнішні ефекти.

По-друге, розвиненість транспортних коридорів. Різниця у часі та ціні пояснюється якістю транспортної інфраструктури, уніфікацією стандартизації при транспортуванні всередині країни, а також рівнем управління та забезпечення безпеки навколишнього середовища. Економіки США і ЄС мають серйозні вигоди від міжміських транспортних коридорів, що пов'язують їх внутрішні ринки з основними «шлюзами» торгівлі, а саме портовими містами, а також транскордонними пунктами в'їзду. Для країн без виходу до моря в Африці, розвиток транспортних коридорів в порти прибережних районів дуже важливі, оскільки високі транспортні витрати роблять продукцію менш конкурентоспроможною на світовому ринку. Недостатньо розвинена транспортна інфраструктура обмежує внутрішню регіональну торгівлю та регіональну конкурентоспроможність. За деякими оцінками, якщо дороги будуть прокладені, торгівля між країнами Західної Африки може розширитися до 400% і у середньому на 300% у Південній Африці [8, р. 32].

По-третє, стабільність та передбачуваність бізнес-клімату. Рівень конкурентоспроможності та продуктивності фірми дуже чутливий до якості логістичного середовища, а нестабільність і непередбачуваність бізнес-середовища часто призводить до збільшення питомих витрат індукованого зростання запасів за рахунок використання більш дорогих видів транспорту. Наприклад, сьогодні вартість запасів компаній США еквівалентно приблизно 12% ВВП, у той час як запаси компаній країн Латинської Америки складають у тричі більшу суму. Ці індуковані витрати є більш важливим чинником при визначенні конкурентоспроможності, ніж прямі витрати (тобто капітал, матеріальні витрати, паливо і транспортні послуги). Ефективні поставки готової продукції посередниками сприяють падінню середнього рівня запасів фірм США на 1/5 у продовж кожного десятиліття, а також підвищенню продуктивності в цілому по економіці [9, р. 16]. У той же час витрати на транспорт, логістику, телекомунікації, комунальні послуги, безпеку та хабарі є високими у багатьох країнах, що розвиваються: у більшості африканських країн, вони складають від 20 до 30% від загальних витрат фірми, від 7 до 12% в Китаї, Індії, Нікарагуа, Бангладеш, Марокко та Сенегалі; навпаки, у розвинених країнах ці витрати невеликі і досить неважливі.

По-четверте, якість логістичних послуг. Найбільш важливими рушійними чинниками ефективності логістики є надійність доставки, яка вимірюється передбачуваністю оформ-

лення процесу, своєчасністю доставки і якістю логістичних послуг на противагу нерозвиненості ринку, відсутності конкуренції і неадекватного регулювання ринку, що призводить до корупції та низького рівня якості логістичних послуг. Складні митні процедури і тривалий час митного оформлення товарів, надмірний документообіг, відсутність координації між митними та сертифікаційними організаціями також є важливими чинниками витрат на логістику. Спрощення процедур зменшує масштаби корупції, сприяє безпеці за рахунок більш ефективного митного контролю та державних доходів, які у деяких випадках складають близько 50% державних доходів. Ефект втрати від неефективних прикордонних процедур у деяких країнах, що розвиваються перевищує 5% ВВП, тому в умовах глобалізації спрощення процедур торгівлі та ефективні митні правила безпосередньо впливають на зміцнення зв'язків ланцюга поставок з ГЛВ. Загалом, вигоди для експортерів від поліпшення сфери спрощення процедур торгівлі набагато більші, ніж для імпортерів, тому лібералізація «червоної стрічки» на кордонах країни генерує зростання ВВП приблизно у два рази і є більш ваговою, ніж лібералізація тарифів.

Аналіз загальнонаціональних логістичних систем здійснюється на основі індексу ефективності логістичних можливостей (LOCAI), до складу якого входять п'ять основних чинників: сучасна інфраструктура, адаптованість інфраструктури до мультимодальних перевезень, модель сприяння торгівлі, якість логістичних послуг і «м'якість» інфраструктури. Оскільки значна частина даних для найменш розвинених країн може бути повністю відсутня, або може бути низької якості оцінка здійснюється шляхом методологічної конструкції (введенням додаткового показника достовірності щодо надійності і повноти вхідних даних). LOCAI безпосередньо пов'язаний з транспортним сектором, транспортною інфраструктурою та логістичними послугами підгалузей. Його застосування корисно для:

- а) економічного аналізу динаміки показників рейтингу конкурентоспроможності країни;
- б) фінансових установ або корпорацій, що беруть участь у інвестуванні у транспортну інфраструктуру і які потребують дані для прийняття рішень про інвестування;
- в) сектору логістики, для оцінки основних управлінських та нормативних вузьких місць галузі;
- г) глобальних та регіональних організацій, що спеціалізуються з питань торгівлі, транспорту та економічного розвитку.

Україна, яка прагне отримати вигоду з глобалізації та від ГЛВ, повинна, по-перше, вирішити найважливіші базові проблеми ефективності логістики, по-друге, визначити рівень їх впливу на можливості поставок, продуктивність і конкурентоспроможність. Рушійні чинники конкурентоспроможності логістики – сучасні і традиційні інфраструктури (транспорт та ІКТ), якість логістичних послуг, нормативно-правова база для цих послуг, а також спрощення процедур торгівлі – тісно взаємопов'язані. Оскільки удосконалення тільки одного з них напрямів навряд чи призведе до помітного поліпшення продуктивності та конкурентоспроможності, лише комплексний підхід до реформ вкрай важливий. Ці реформи повинні включати чітко визначене бачення, стратегії, політику та програми, які розробляються і координуються урядом на різних рівнях (субнаціональному, національному та наднаціональному). Промислова політика має бути доповнена політикою у галузі торгівлі, освіти та транспорту, суб'єктами якої є:

- 1) крупні роздрібні ланцюги товарів, для підтримки яких використовуються послуги логістичних компаній;
- 2) експедитори та посередники;
- 3) крупні компанії, які займають значну долю на ринку морських перевезень;

4) оператори морських портів;

5) крупні конгломерати з розгалуженою системою виробництва і продажів.

Логістичні фірми впливають на умови поставки, які повинні бути виконані поставальниками послуг, а транспортні фірми рухаються у напрямку забезпечення високої якості за низькою ціною в умовах жорсткої конкуренції. Нерівномірний розподіл впливу залежить від позиції фірм у ланцюгу, від попиту на ринку, логістичних організаційних і технологічних ноу-хау. Як тільки країна модернізує свої промислові та технологічні можливості, стане можливим виробництво більш наукомістких товарів з більш високим рівнем маржі, і тих, які мають більш низькі витрати на транспортування, але вимагають спеціалізованих логістичних систем. Подальше їх застосування надасть країні істотну вигоду участі у нішевих сегментах ГЛВ. Наприклад, швидкопсувні сільськогосподарські товари, (садівництво, фрукти і овочі) та наукомістка сільськогосподарська продукція потребує особливої обробки, упаковки, вчасної доставки і здатності задовольняти сертифікаційні вимоги до безпеки харчових продуктів. Крім того, у сфері електроніки, де досить тісні ланцюги поставок і виробничі мережі тісно інтегровані, координація з органами сертифікації для безпеки продукту є необхідною.

Деякі з рушійних чинників логістичних можливостей, наприклад, інфраструктура, закони і правила, знання (як суспільні блага), пов'язані з відносною відсутністю конкуренції у державному секторі, який традиційно бере участь в їх наданні. В Україні сьогодні державні інвестиції у ці суспільні блага обмежені бюджетним дефіцитом та бюджетними скороченнями, що може бути компенсовано за рахунок іноземної допомоги та прямих іноземних інвестицій та механізмів, таких, наприклад, як концесії та спільна експлуатація. Проте, як засвідчив світовий досвід розвитку міжнародного портового сектору, приватна власність та експлуатація транспортної інфраструктури є домінуючою тенденцією, яка, у перспективі залишиться стабільною. На національному рівні недоліки телекомунікаційних мереж (а також доріг, залізниць, портів, внутрішніх водних перевезень, основних ліній цивільної авіації і т.д.), технічна стандартизація та гармонізація процедур оформлення і відповідності, а також координація політики та програм заслуговують наразі на самий високий пріоритет.

Хоча здійснення регіональної економічної інтеграції Україна – ЄС через торговельні угоди стимулюють внутрішньорегіональну торгівлю і потоки капіталу, вигоди від відкритості торгівлі для зростання не будуть реалізовані, якщо узгоджені дії не будуть доповнені:

а) зміцненням регіональної інфраструктури через створення спільних мереж енергопостачання;

б) гармонізацією національних і регіональних законів у галузі транспорту і процедур перетину кордонів;

в) спрощенням процедур торгівлі і створення торговельних та транспортних коридорів;

г) стандартизацією та координацією мультимодального транспорту логістичних ланцюгів.

Тобто, регіональні економічні угоди і кластери в регіоні отримають вигоду від різниці між витратами факторів виробництва і від взаємодоповнюваності у різних бізнес-середовищах, а зростаюча конкуренція та кооперація між індустріальними локальними центрами у регіонах стимулюватиме реформи у бізнесі.

Низька ефективність внутрішньої транспортної системи України і недостатня різноманітність ланцюга поставок (мається на увазі, наприклад, перерозподіл перевезень та

консолідації) уразливі до більш високих витрат на логістику: незважаючи на порівняльні переваги трудових та інших ресурсів, ризики волатильності та більших витрат на логістику можуть призвести до маргіналізації. Взаємозалежності з глобальними виробничими системами та мережами, з світовими оптовими і роздрібними ринками вимагають використання логістичних принципів у контексті вимог щодо прийняття організаційних і територіальних рішень. Тобто, Україна, яка бере участь у ГЛВ заснованих на дешевій робочій силі і не має переваг у природних ресурсах може навіть відчувати зниження іноземного інвестування принаймні у місцях за межами прибережних логістичних центрів і внутрішніх коридорів. Енергетичні проблеми також можна розглядати як можливості для інновацій шляхом досягнення високого ступеня інтеграції між морським, залізничним і автомобільним транспортом залежно від регіональних особливостей.

Висновки. Сьогодні попит на багаторівневі логістичні ланцюги поставок і мереж постійно зростає паралельно з тиском на компанії стосовно оптимізації якості та вартості послуг, які можуть запропонувати своїм клієнтам індивідуальні постійно оновлені і сервісоорієнтовані рішення. Дійсно, з одного боку, успішними логістичними компаніями є не ті, які надають послуги дешевше у межах своїх ринків, а ті, які першими використовують нові технології та пропонують нові продукти і послуги і швидко реагують на індивідуальні потреби своїх клієнтів. З іншого – нові вимоги до розробки продукції, обробка замовлень та швидкість реакції компаній призводять до ефекту «розпорошення» лотів, замовлень і поставок – заміни великих поставок на менші, більш часті і своєчасні потоки малих поставок. Логістика є сектором, де ноу-хау і оптимальний потік і структура процесів перетворює сьогодні клієнтоорієнтовані, орієнтовані на ринок, системно-контрольовані, мобілізовані і комплексно-оптимізовані ланцюги у ключ до успішного управління бізнесом.

Список використаної літератури

1. Неруш Ю. М. Логистика: учебник для вузов. / Ю. М. Неруш. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 389 с.; Неруш Ю. М. Логистика. / Ю. М. Неруш. – М. : Проспект, 2010. – 520 с.
2. Гаджинский А. М. Логистика: учебник. / А. М. Гаджинский. – М. : ИТК Дашков и К°, 2003. – 408 с.; Гаджинский А. М. Логистика: Учебник. / А. М. Гаджинский. – Изд. доп. и пер. – М. : ИТК Дашков и К°, 2011. – 484 с.
3. Rodrigue J.-P. Transportation and the geographical and functional integration of global production networks / J.-P. Rodrigue // *Growth and Change*. – 2006. – Vol. 37. – No. 4. – P. 510–525.
4. Memedovic O., Ojala L., Rodrigue J.-P., Naula T. Fuelling the global value chains: what role for logistics capabilities? / O. Memedovic, L. Ojala, J.-P. Rodrigue, T. Naula // *Int. J. Technological Learning, Innovation and Development*. – 2008. – Vol. 1. – No. 3. – P. 353–374.
5. Arvis J.-F., Raballand G., Marteau J.-F. The Cost of Being Landlocked: Logistics Costs and Supply Chain Reliability / J.-F. Arvis, G. Raballand, J.-F. Marteau // *The World Bank, World Bank Policy Research Working Paper 4258*. – 2007. – June. – 64 P.
6. Arvis J.-F., Mustra M., Panzer J., Ojala L., Naula, T. Connecting to Compete: Trade Logistics in the Global Economy; The Logistics Performance Index and Its Indicators / J.-F. Arvis, M. Mustra, J. Panzer, L. Ojala, T. Naula // *The World Bank*. – 2007. – 34 P.
7. Redding S., Venables A. Economic Geography and International Inequality / S. Redding, A. Venables // *London: Center for Economic Policy Research Discussion*. – 2009. – Paper No. 2568. – 42 P.

8. Chowdury A., Erdenebileg S. Geography Against Development: A Case for Landlocked Developing Countries / A. Chowdury, S. Erdenebileg // New York: UN-OHRLs. – 2006. – 31 P.
9. Gonzalez J., Guasch J., Serebrisky T. Latin America: Addressing High Logistics Costs and Poor Infrastructure for Merchandise Transportation and Trade Facilitation / J. Gonzalez, J. Guasch, T. Serebrisky // The World Bank. – 2007. – August. – 53 P.

DOMESTIC LOGISTICAL EXPENSES AND GLOBAL VALUE CHAINS NETWORKS MANAGEMENT

Dashkuev M. A.

Competitor, department of international business of the Institute of international relations of Kyiv National Taras Shevchenko University.

Supervisor: Prof. Dr. Stupnytskiy O.

Abstract. *In article analysis the management of the organisational systems of Global Value Chains (GVCs) in modern logistics. The benefits arising from GVCs' spreading could not be realised without co-developments in modern logistics services, underpinned by innovations in containerisation, intermodal transport and the application of information technology in physical distribution and materials management. As a result new innovative logistics providers and concepts have emerged, but the development and provision of advanced logistics services vary from country to country. Countries seeking to benefit from globalisation and from GVCs need to address key underlying factors of their logistics capabilities and how they impact on their industrial performances, productivity and competitiveness.*

Key words: *logistics, GVCs and networks, Logistics Performance Index (LPI), drivers of logistics capabilities, industrial policy.*

References

1. Nerusch U. M. Logistica: Uchebnik dly voozov. M.: UNITI-DANA, 2000, 389 s.; Nerusch U. M. Logistica. – M.: Ez-vo Prospect, 2010. – 520 s.
2. Gadgensky A. M. Logistica: Uchebnik. M.: ITK Dashkov i K^o, 2003. – 408 s.; Gadgensky A. M. Logistica: Uchebnik. Izd. dop. i per. – M.: ITK Dashkov i K^o, 2011. – 484 s.
3. Rodrigue J.-P. Transportation and the geographical and functional integration of global production networks / J.-P. Rodrigue // Growth and Change. – 2006. – Vol. 37. – No. 4. – P. 510–525.
4. Memedovic O., Ojala L., Rodrigue J.-P., Naula T. Fuelling the global value chains: what role for logistics capabilities? / O. Memedovic, L. Ojala, J.-P. Rodrigue, T. Naula // Int. J. Technological Learning, Innovation and Development. – 2008. – Vol. 1. – No. 3. – P. 353–374.
5. Arvis J.-F., Raballand G., Marteau J.-F. The Cost of Being Landlocked: Logistics Costs and Supply Chain Reliability / J.-F. Arvis, G. Raballand, J.-F. Marteau // The World Bank, World Bank Policy Research Working Paper 4258. – 2007. – June. – 64 P.
6. Arvis J.-F., Mustra M., Panzer J., Ojala L., Naula T. Connecting to Compete: Trade Logistics in the Global Economy; The Logistics Performance Index and Its Indicators / J.-F. Arvis, M. Mustra, J. Panzer, L. Ojala, T. Naula // The World Bank. – 2007. – 34 P.
7. Redding S., Venables A. Economic Geography and International Inequality / S. Redding, A. Venables // London: Center for Economic Policy Research Discussion. – 2009. – Paper No. 2568. – 42 P.
8. Chowdury A., Erdenebileg S. Geography Against Development: A Case for Landlocked Developing Countries / A. Chowdury, S. Erdenebileg // New York: UN-OHRLs. – 2006. – 31 P.
9. Gonzalez J., Guasch J., Serebrisky T. Latin America: Addressing High Logistics Costs and Poor Infrastructure for Merchandise Transportation and Trade Facilitation / J. Gonzalez, J. Guasch, T. Serebrisky // The World Bank. – 2007. – August. – 53 P.

КОНЦЕПЦИЯ ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ РАСХОДОВ И УПРАВЛЕНИЕ ГЛОБАЛЬНЫМИ ЦЕПЯМИ СТОИМОСТИ

Дашкуев М. А.

Соискатель кафедры международного бизнеса Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Научный руководитель: профессор Ступницкий О. И.

Аннотация. В статье анализируется эффективность управления организационными системами глобальных цепей стоимости (ГЦС) в современной логистике. Преимущества, которые возникают в связи с распространением ГЦС, основаны на синхронном усовершенствовании современных логистических сервисов, инновациях в технологиях сохранения и транспортировки продукции и влиянии информационных технологий на дистрибьюцию. Как результат, появляются новые инновационные логистические сервисы, однако уровень их развития и распространения отличается по странам. Страны, которые стремятся получить преимущества от глобализации и ГЦС должны анализировать основные факторы, которые воздействуют на их логистические возможности и понять как они воздействуют на производство, производительность и конкурентоспособность этих стран.

Ключевые слова: логистика, ГЦС, индекс эффективности логистики (ИЭЛ), факторы логистической эффективности, промышленная политика.

ЗМІСТ

ПОЛІТИЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Коппель О. А., Гаспарян А. Л.	
Вплив політики США на геополітичну структуру Близького Сходу	4
Артёмов І. В.	
Актуальні аспекти українсько-словацького транскордонного єврорегіонального співробітництва	18
Коломієць О. В.	
Особливості концепції колективної безпеки Італії	26
Шаповалова О. І.	
Структурні параметри постбіполярної системи міжнародних відносин	34
Ковбень М. М.	
Фактори активізації регіонального рівня взаємодій в міжнародній системі	52
Кононенко М. Г.	
Формування концепції відповідальності КНР як глобальної держави	58
Мохамад Аль-Файез	
Иордано-израильские отношения	67
Кулінич Т. О.	
Латиноамериканська регіональна інтеграція в Іberoамериканському контексті ..	75

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МЕВ

Корж М. В., Степанов О. П.	
Особливості формування стратегій міжнародного маркетингу та системи планування в умовах активізації інтеграційних процесів в світогосподарській системі	83
Скрипчук П. М., Хоменко А. Є.	
Концептуальні засади продовольчої безпеки національних економік	96
Чеберяко О. В.	
Формування нових фондових бірж країн Близького Сходу	107
Копистира А. М.	
Причини корупції в країнах Європейського Союзу	118

Чугаєв О. А.

Економічні передумови формування іміджу країни 129

Марчук У. О.

Кластерний аналіз сільськогосподарських підприємств Вінницької області за рівнем дієвості внутрішньогосподарського контролю 139

Заліско О. І.

Еволюція наукових поглядів на проблему фінансового левериджу транснаціональних корпорацій 150

Крамаренко А. В.

Сучасні тенденції розвитку глобальних інноваційних мереж 161

Назаров Д. С.

Тенденції розвитку внутрішнього ринку фармацевтичної продукції України та перспективи створення вітчизняних високотехнологічних фармацевтичних виробництв 170

Дашкуєв М. А.

Концепція загальнонаціональних логістичних витрат та управління глобальними ланцюгами вартості 181

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Збірник наукових праць

**ВИПУСК 119
(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 № 8 від 25 березня 2014 року.**

Підписано до друку 31. 03. 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>