

---

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

---

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ  
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

**ВИПУСК 126  
(частина II)**

**ACTUAL PROBLEMS OF INTERNATIONAL RELATIONS**



**КИЇВ – 2015**

Актуальні проблеми міжнародних відносин : Збірник наукових праць.  
Випуск 126 (частина II).

К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Інститут міжнародних відносин, 2015. – 184 с.

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

Розраховано на викладачів, наукових співробітників, аспірантів та студентів.

### Редакційна колегія

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

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

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

Відповідальний редактор: **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.

*Кашкін 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.

*Кремона 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.

*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.

*Шемшученко 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. 2015.

## **ПОЛІТИЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

УДК 321.8

### **УКРАЇНСЬКА РЕВОЛЮЦІЯ ГІДНОСТІ В КОНТЕКСТІ «ТРЕТЬОЇ ХВИЛІ ДЕМОКРАТИЗАЦІЇ»**

**Головченко В. І.**

Доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

**Анотація.** *Первісна хвиля глобальної демократизації своїм корінням сягає Війни за незалежність США 1775-1783 рр. й Великої французької революції 1789-1799 рр., але поява демократичних інституцій (у сучасному розумінні концепту) є феноменом XIX XX ст. Водночас світова політична історія знає й періоди приходу до влади постреволуційних авторитарних чи тоталітарних режимів. В статті подано компаративний аналіз як причин «хвиль відкоту» незалежної України від демократизації, так і особливостей її демократичного транзиту; з'ясовано чинники його уповільненості й недовершеності. Особливої уваги надано окресленню місця Революції гідності 2014 р. в подоланні кризи неспроможності суверенної України. Хоча євроатлантична інтеграція є найбільш надійним шляхом гарантування національної безпеки й суверенітету України, брак суспільного консенсусу й часу для кардинальних реформ та набуття відповідних критеріїв для вступу в НАТО і ЄС зумовлює для офіційного Києва доцільність налагодження асиметричного військово-політичного партнерства зі США.*

**Ключові слова:** *авторитаризм, демократизація, посткомуністичні держави, революція, реформи. авторитаризм, демократизація, посткомуністичні держави, революція, реформи.*

**Постановка проблеми.** Спливає чверть століття від неймовірно стрімкого, в історичному сенсі, процесу розпаду СРСР і очолюваної ним т. зв. «соціалістичної співдружності», що знаменувало на теренах Центрально-Східної Європи (ЦСЄ) і Балкан довгоочікувану «третю хвилю демократизації». Але посткомуністичні держави регіону, що глибоко вразили світ на зламі 1980 1990 х рр., демонструють надто різні результати на задекларованому ними шляху транзиту до представницької демократії й вільного ринку. Так, Польща й Чехія, Словенія й Хорватія, Естонія й Литва, що починали згадані перетворення з чітким баченням кінцевої мети та уявленням про необхідні кроки, вступили до НАТО й ключових інститутів Європейського Союзу, завершивши, таким чином, своє «повернення до європейського дому». В інших – Білорусі й Росії – на уламках старого радянського авторитарного режиму утвердилися новітні деспотії; треті, включно з Україною й Молдовою, десятиліттями перебувають у дорозі, запитуючи себе й навколишнє оточення, куди прямувати.

Чому так сталося, адже спершу високі посадовці й аналітична спільнота Євросоюзу теж, по суті, висловлювали скепсис щодо інтеграції до нього західних і південно-західних

сусідів України, з яким донині, вже після перемоги ЄвроМайдану й Революції гідності в лютому 2014 р. стикається офіційний Київ. Чому настільки різними виявилися державотворчі шляхи в близьких не лише географічно, а й цивілізаційно-історично країн, які, здавалося б, нещодавно мали спільну межу відліку? Адже досвід посткомуністичних країн переконливо засвідчив, що навіть там, де демократичні трансформації відбувалися помітно повільніше й спостерігалися «хвилі відкоту» від демократизації («reverse waves»), – в Албанії й Болгарії, Румунії й Словаччині, залишалася можливість досягнення жаданого результату реформ та набуття повноцінного членства в ЄС.

Аби з'ясувати природність і закономірність т. зв. «європейського вибору» України (попри те, що сумнозвісна вітчизняна «розбудова держави» стала синонімом беззмістовних блукань колом, горезвісної «багатовекторності», руйнівного вихолощення у широкого загалу громадян концептів «національної ідеї», «національного інтересу», «патріотизму» та ін.) варто для початку звернутися до уроків Революції 1917-1920 рр. у контексті «першої хвилі» глобальної демократизації.

**Мета статті** – з'ясувати місце й роль незалежної України в контексті глобальних процесів демократизації політичних систем і режимів держав.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Як зазначив у відомому новаційному дослідженні провідний американський політолог-міжнародник С. Гантінгтон [8], «хвиля демократизації» – це група переходів від недемократичних режимів до демократичних, що відбуваються в певний проміжок часу, і кількість яких значно перевищує число переходів у протилежному напрямкові в даний період. До такої хвилі він відніс також лібералізацію в тих політичних системах, які не перетворюються на цілком демократичні.

Оскільки історія (а отже й політичний час) не є прямолінійним одновекторним процесом, С. Гантінгтон вказав на наявність у рамках хвилі демократизації протилежних, тобто антидемократичних тенденцій. Тобто, часом у великій групі країн домінували зворотні процеси, пов'язані зі зміцненням авторитарних і тоталітарних сил, поразкою народодовладдя й встановленням відповідних політичних режимів. Такі етапи в політичній історії С. Гантінгтон найменував «звотною хвилею» (чи «хвилею відкоту») від демократизації.

На підставі компаративного аналізу історико-політичних процесів, пов'язаних як зі становленням демократичних режимів, так і з їхньою тимчасовою (хоча хронологічні рамки могли бути доволі значними) поразкою, С. Гантінгтон виділив такі глобальні хвилі демократизації:

- перша, тривала, хвиля демократизації 1828-1926 рр.;
- перша «зворотна хвиля» 1922-1942 рр.;
- друга – коротка хвиля демократизації 1943-1962 рр.;
- друга «зворотна хвиля» 1958-1975 рр.;
- третя хвиля демократизації – з 1974 р.

Два вагомні критерії дозволяють встановити, коли політичні системи досягли демократичного мінімуму в контексті «першої хвилі демократизації»: по-перше, половина повнолітнього чоловічого населення має право голосу, й, по-друге, відповідальний глава виконавчої влади має або зберігати за собою підтримку більшості в обраному громадянами парламенті, або ж обиратися під час періодичних всенародних виборів.

Якщо вільно застосувати ці критерії, то «перша хвиля демократизації» почалася дійсно зі Сполучених Штатів в 1828 р., коли відміна майнового цензу в «старих» штатах Нової Англії й приєднання «нових» штатів із загальним виборчим правом для дорослих чоловіків допомогли довести частку білих громадян чоловічої статі, що насправді проголосували на президентських виборах, більш ніж до 50 %. В наступні десятиліття ціла

низка держав поступово розширяли своє виборче право, скорочуючи можливість подання голосу однією особою в кількох виборчих округах, впроваджували таємне голосування й встановлювали відповідальність прем'єр-міністрів та урядів перед парламентами.

На початок ХХ ст., окрім США й Франції, перехід до політичної демократії був завершений у Великій Британії та її домініонах (Австралія, Канада, Нова Зеландія, Нью-фаундленд), Бельгії й Нідерландах, Скандинавії (Данія, Норвегія та Швеція), Греції й Швейцарії. Напередодні Першої світової війни більш-менш демократичні режими встановилися в Аргентині, Уругваї та Італії, а по завершенні війни – в Ісландії й Ірландії, що саме здобули незалежність. Масові рухи до демократії розгорнулися тоді й у державах, що утворилися на теренах колишніх імперій Габсбургів, Гогенцоллернів і Романових, – Австрійській Республіці, Веймарській республіці в Німеччині, Польщі, Фінляндії, Чехословаччині, Королівстві сербів, хорватів і словенців (Югославії). Невдовзі демократичні лави поповнили Іспанія (до поразки Республіки в громадянській війні 1936-1939 рр.) й Чилі. В цілому ж С. Гантінгтон виділив 29 демократій, що встановилися внаслідок першої хвилі, а його колега Р. Дікс нарахував 21 демократію, серед яких 7 виявилися невдалими [6].

Аналізуючи регресивні процеси як після першої, так і після другої хвиль демократизації, С. Гантінгтон наголосив, що причини переходів від демократичних до авторитарних політичних систем відрізнялися між собою не менш, ніж причини демократичних транзитів, а почасти й перепліталися з останніми. Серед чинників, які сприяли «хвилям відкоту», американський політолог назвав такі:

- недостатня вкоріненість демократичних світоглядних цінностей серед ключових груп еліти й громадського загалу (у т. ч. ментальний спадок абсолютистської Російської імперії й тоталітарного СРСР, не врахований належним чином сучасними дослідниками Української революції 1917-1920 рр., студентської «революції на граніті» 1990 р. й «помаранчевої революції» 2004 р.);

- економічна криза чи крах, що загострили соціальний конфлікт і сприяли популярності жорстких заходів, які могли бути здійснені лише авторитарним урядом (не випадково впроваджувана російськими більшовиками репресивна командно-адміністративна система, навіть кривава політика «воєнного комунізму», багатьом здавалися єдиною можливим порятунком від голодної смерті й анархії);

- суспільно-політична поляризація, що була нерідко спричинена діями лівопопулістських урядів, які намагалися одночасно проводити забагато кардинальних соціально-економічних реформ, до того ж прискореними темпами (як тут не згадати прагнення Української Центральної Ради здійснити соціалізацію землі, що позбавило її підтримки заможного й середнього селянства);

- рішимість консервативних угруповань середнього й вищого класів усунути популістські й ліві рухи, а також пересічних громадян від політичної влади (чи не це стало справжньою причиною гетьманського перевороту 29 квітня 1918 р., а не «неспроможність» Центральної Ради?);

- крах законності й правопорядку внаслідок тероризму й повстанських рухів (відразу ж спадає на думку сумнозвісна вітчизняна «отаманщина» 1919-1920 рр.);

- інтервенція чи завоювання недемократичною іноземною державою (руйнівне для української справи змагання «червоної» й «білої» Росії за опанування Наддніпрянщиною);

- ефект «снігової кулі» у формі деструктивного впливу таких процесів як крах чи повалення демократичних систем в інших, передусім сусідніх, країнах.

**Основні результати дослідження.** Якщо поглянути неупереджено й системно на магістральні напрямки розвитку національного державотворення за доби Української рево-

люції 1917–1920 рр., можна стверджувати належність Української Народної Республіки (як «першої» – парламентської часів Центральної Ради, так і «відновленої» – фактично президентської під проводом формально колегіальної Директорії) до «першої хвилі» глобальної демократизації як такої, що органічно вплітається в загальноєвропейські й світові процеси модернізації, породжені Першою світовою війною. Спробуймо оцінити саме під таким кутом зору окремі базові документи згаданої Революції.

Передусім, це – «Статут про Державний устрій, права і вільності УНР» (Конституція УНР), ухвалений у трьох читаннях на останньому засіданні Малої ради 29 квітня 1918 р. Безперечно, це був прогресивний документ, і не лише для свого часу. Зокрема, такі положення як право етнічних меншин «на впорядкування своїх культурних прав в національних союзах» (ст. 6), позбавлення громадянства тільки в судовому порядку (ст. 10), «повна свобода переміни місця перебування» (ст. 18), можливість добровільного виходу з громадянства (ст. 9) будуть зафіксовані на міжнародному рівні аж через три десятиліття Загальною Декларацією прав людини.

Конституція містила й широкий спектр гарантій прав особистості, зокрема, ст. 13 забороняла затримання громадянина на території УНР «без судового наказу інакше, як на гарячій вчинку», але й тоді його мали звільнити вже через 24 год., якщо суд не виявить підстав для подальшого утримання під вартою (в сучасній Україні цей термін становить 72 год.). Конституцією було скасовано смертну кару на території УНР (цивілізовані країни лише в сер. ХХ ст. наблизилися до такого кроку, відповідне ж рішення Конституційного Суду України датується лише 29 грудня 1999 р.), а також тілесні покарання й «інші акти, які понижують людську гідність» (досить згадати гірку й ганебну судову практику України після поновлення її незалежності в 1991 р.). Крім того, заборонялася конфіскація майна як вид покарання (ст. 14), а для проведення обшуку також був потрібний дозвіл суду, а не постанова прокурора (ст. 15).

Слід відзначити й проголошення Конституцією УНР рівності перед законом чоловіків і жінок, та той факт, що «актова, громадянська і політична правомочність громадянина УНР починається з 20 літ» (ст. 11). Для пасивного виборчого права при формуванні Всенародних зборів УНР теж встановлювався віковий ценз у 20 років (ст. 29). На Заході ж феміністський рух тоді тільки-но набирив сили, до вибуху Першої світової війни загальне виборче право жінки отримали тільки в Новій Зеландії, Австралії, Фінляндії й Норвегії та шести штатах США, а у «взірцевих» нині європейських державах представницької демократії – Франції, Італії, Греції, Швейцарії, Португалії, Іспанії й Ліхтенштейні це сталося вже під час «другої» й «третьої» хвиль демократизації (саме в такій часовій послідовності).

Виборча система в УНР спиралася на принцип «один виборець – один голос» так, «щоб один депутат припадав приблизно на 100 тисяч людності, і щоб при виборах ніхто не мав другого голосу» (ст. 28). Позбавити ж виборчого права можна було лише в установленому законом порядку й не за будь-якого кримінального злочину (як це було донедавна в УРСР), а лише у випадках, визначених Всенародними зборами (ст. 21). Перевірку ж результатів виборів здійснював Суд УНР, що істотно підносило його роль у державі (ст. 30).

У конструюванні державних структур Конституція УНР твердо проводила принцип розподілу влад, наведено в ній і строго визначений перелік суб'єктів, що мали право вимагати розпуск парламенту: «Дочасно Всенародні збори розпускаються їх же постановою, а також волею народу, висловленою не менш, як трьома мільйонами виборців – писаними заявами, переданими через громади Судові, що, по перевірці правосильності, повідомляє про це домагання Всенародні збори». Діяльність останніх достатньо регла-

ментована, а сам законодавчий орган мислився як постійно діючий. Широким і конкретним є також перелік у ст. 39 суб'єктів законодавчої ініціативи, причому це право належало не лише окремим зареєстрованим у встановленому порядку фракціям чи депутатським групам (не менше 30 осіб), але й президії парламенту, уряду, органам самоврядування, чи навіть безпосередньо виборцям, якщо їхня кількість не менше 100 тис. (останніх двох можливостей в Україні не передбачено й після перемоги Революції гідності 2014 р.).

Припинення громадянських прав і свобод допускалося лише в чітко обумовлених випадках («під час війни або внутрішніх непокоїв», ст. 71) спеціальним законом, але не більш як на тримісячний термін – і це в умовах тотальної громадянської війни й більш, ніж імовірної іноземної збройної інтервенції! [4, с. 336]. Загалом у тексті «Статуту» вражає базове неприйняття насильства як засобу досягнення політичної влади.

Але гетьманський переворот, який, за іронією долі, стався в Києві того ж дня, коли була ухвалена Конституція УНР, унеможливив практичну реалізацію останньої. Українському народові військовою силою реакційно був нав'язаний авторитарний режим, що вже першими ж документами – «Грамотою до всього українського народу» та «Законами про тимчасовий державний устрій України» скасував чимало демократичних напрацювань Центральної Ради. Згідно з цими актами, «Гетьману всієї України» належало право остаточного затвердження розроблених міністерствами законів, призначення голови виконавчої влади – Отамана Ради Міністрів і затвердження її складу, керівництво всіма зносинами з іноземними державами, верховне головнокомандування, оголошення надзвичайного і воєнного станів, помилування та ін. [2, с. 498-499].

Проте навіть тоді зберігалось для кожного громадянина право вільного вибору місця проживання й праці (одразу спадає на думку сумнозвісна «реєстрація» в незалежній Україні) та вільного виїзду за кордон. І хоча демократичність змісту «Законів», зважаючи на обставини приходу до влади П. Скоропадського й сутність його режиму, є дуже сумнівною, позитивним було прагнення влади до впорядкування законодавчого процесу й законності як норм державного управління. Навіть ця, по-суті диктаторська, влада не претендувала (принаймні формально) на абсолютну істинність, чому й видала «тимчасові закони». Дамоклів меч легітимності, залежності від дійсно народного волевиявлення, зависав над гетьманатом так само, як і над його попередниками.

Авторитарний режим гетьмана П. Скоропадського став провісником першої «зворотної хвилі» чи «відкоту» 1920-1930-х рр. – низки військових переворотів, громадянських війн і встановлення диктаторських режимів у до того демократичних країнах. Гетьманська ж диктатура виявилася настільки протиприродною українському національному духові й історичним традиціям, що спромоглася проіснувати лишень вісім з половиною місяців, та й то виключно завдяки присутності німецьких і австрійських та угорських військ. Загальнонародне повстання, очолене Директорією, змело цей режим, і в Наддніпрянській Україні з'явилися сприятливі передумови для поновлення демократичного транзиту.

В оприлюдненій 26 грудня 1919 р. в Києві «Декларації» Директорія визначилася як «тимчасова верховна влада революційного часу» й розділила державну діяльність на два етапи. Перший – відродження демократичних принципів, проголошених раніше Центральною Радою в її Універсалах, що дає підстави стверджувати, зокрема, про політичну спадкоємність Директорії. Йдеться про послідовну аграрну реформу; 8 год. робочий день; права на колективні угоди, коаліції й страйки; визнання прав фабричних комітетів та ін. Мета ж другого етапу – «творення нових, справедливих, відповідних до реального відношення сил у державі, соціальних і політичних форм».



Виходячи саме з тимчасовості своєї влади, Директорія вже в «Декларації» пропонувала «трудовому селянству», «міському робітництву» й «трудовій інтелігенції» провести вибори делегатів на Конгрес трудового народу України. Той також розглядався як тимчасовий орган вищої влади революційного часу, але зі значно більшими повноваженнями, ніж Директорія, і в перспективі мав бути замінений «представництвом працюючих мас, обраним по удосконаленій системі виборів, цебто Установчими Зборами». Попри надзвичайні обставини воєнного часу, саме ідея парламентаризму проголошувалася основоположною навіть тоді, коли російські більшовики силою розігнали Установчі збори в Петрограді, а сам цей інститут затаврували вустами свого лідера як винятково буржуазний.

У «Декларації» були передбачені й надзвичайні заходи зі стабілізації економіки УНР: впровадження «державного робітничого контролю» на виробництві й установах, державне управління головними галузями промисловості, створення по всій Україні «комісій боротьби з спекуляцією». Поряд із цим у документі проголошувалася орієнтація на «кращі форми» соціальних реформ, «яких досягатиме світова, особливо західноєвропейська трудова демократія» [1, с. 175-176]. Звісно ж, така світоглядна орієнтація навряд чи могла викликати прихильне розуміння в тогочасного керівництва радянської Росії на переговорах із очолюваною С. Мазуренком делегацією Директорії УНР, як і декларування «цілковитого нейтралітету і бажання мирного співжиття з народами всіх держав».

Таким чином, ще століття тому політична думка й воля лідерів УНР прагнули інтегрувати її в загальноєвропейський демократичний поступ, включити до загальних процесів цивілізаційного розвитку. Директорія наголошувала в «Декларації», що вона здійснює «перебудову» й при цьому «вживатиме всіх заходів, щоб уникнути анархічних, неорганізованих і несистематичних форм цієї перебудови».

Логіка «війни на всі фронти», з якої не виходила УНР, зумовила швидку еволюцію національної державності в напрямку до президентської республіки, драматичний шлях Директорії від фактично більшовицьких соціально-економічних гасел антигетьманського повстання й сумнівного «трудового принципу» виборчої системи до ствердження ліберально-демократичних засад: нарівні з іншими формами власності зберігалася приватна, легітимувалися загальне виборче право й державні гарантії прав людини. Така трансформація державної ідеології відбувалася, зокрема, й під впливом консервативних ідей, коли серед інших принципів державного ладу закладалися унітарність і авторитаризм. За збереження цієї тенденції – поєднання соціального радикалізму УНР і традиціоналізму (консерватизму) гетьманату – цілком можливим було формування такої національної ідеї, що змогла б згуртувати навколо себе всі соціальні верстви тогочасного українства.

Але невблаганна історія розпорядилася таким чином, що героїчна спроба лідерів українства початку ХХ ст. утвердити національну державність виявилася невдалою. Як зазначив український політолог і один із провідних європейських фахівців з теорії нації та національних відносин О. Бочковський, «з національного боку український народ не був і не міг бути належно підготовлений до цього великого подвигу. В процесі історії, з причин від себе незалежних, український народ не розвинувся в модерну націю» [5, с. 341-342]. Тобто, фатальна невдача національного державотворення в 1917-1920 рр. випливала не стільки з кон'юнктурних помилок політичного керівництва УНР, скільки із структурних вад українства: його деформованої соціальної структури, культурно-освітньої відсталості широкого загалу, слабкої участі в процесах урбанізації, недостатньої національній свідомості й мобільності.

Але ці властиві українській нації початку ХХ ст. вади тією чи іншою мірою були притаманні й іншим «неісторичним» народам ЦСЄ, передусім, естонцям, латишам і фінам, що

все-таки захистили своє національне самовизначення від більшовицької агресії. Нині дедалі ширше коло дослідників, у т. ч. й автор, приходять до висновку, що проблема полягає не в якісній різниці розвитку національно-визвольних процесів в українців і поляків чи українців і литовців, а в міжнародних наслідках Першої світової війни, що вплинули на уявлення Антанти й США про бажану повоєнну політичну карту Європи. Адже Польща, країни Балтії й Фінляндія відстояли свою державність не в останню чергу завдяки підтримці країн-переможниць у світовій війні.

Саме зовнішньополітичний фактор виявився катастрофічним для УНР, коли всі спроби її керівництва довести на міжнародно-політичному рівні, передусім на Паризькій мирній конференції 1919-1920 рр., що Україна є коли не важливим, то, безсумнівно, прийнятним учасником повоєнного мирного перевлаштування регіону й створення «санітарного кордону» проти більшовицької експансії, зазнали невдачі. Антанта погодилася б визнати за Україною приблизно ту ж геополітичну роль, яку обійняла тоді в ЦСЄ Польща, лише в разі створення над Дніпром міцного й життєздатного державного організму, здатного нейтралізувати розповсюдження більшовизму й стабілізувати військово-політичну ситуацію. Але керівникам вітчизняного визвольного руху так і не вдалося переконати Захід у доцільності закріплення за Україною ключової ролі в створенні системи регіональної безпеки шляхом організації Балто-Чорноморського союзу. На перешкоді цьому стали як тісні політичні зв'язки лідерів Центральної Ради і гетьманату П. Скоропадського з офіційними Берліном та Віднем у вирішенні регіональних і прикордонних проблем, так і переважно лівосоціалістичний характер урядів УНР, що мав наслідком тривалу невизначеність зовнішньополітичних державних пріоритетів.

Коли ж із поглибленням горбачовської «перебудови», крахом комуністичних режимів у державах ЦСЄ й розпадом СРСР «третьої хвиля демократизації», що почалася з «революції гвоздик» 1974 р. у Португалії, докотилася до України, перші ж її кроки на шляху незалежності й псевдореформ, на жаль, звелися до «перекрашування» колишніх радянських партійних і господарських функціонерів та поповнення їхніх лав вітчизняною «правоцентристською опозицією» (шістдесятники-дисиденти й правозахисники). Саме її декларативні «демократи» й «прихильники ринку» зі старої номенклатури (пізніша «партія влади») досить успішно використовували як декорацію, або як «цапів відбувайлів». На них списувалася провина за погіршення рівня життя населення внаслідок так і не проведених, або в кращому разі впроваджених із великим запізненням (як це мало місце з розробленням Конституції чи переходом на національну грошову одиницю – гривню) реформ, внаслідок чого тоді так і сталося справжнього оновлення влади. Натомість внаслідок «втоми» суспільства від імітації чергової хвилі реформ відбувався лише черговий «відкат» до авторитаризму радянського зразка.

Проблеми загострювалися й під впливом суб'єктивного чинника – вітчизняний політикум тривалий час не міг визначитися з національними політичними й економічними інтересами, тому управлінські й ринкові перетворення відбувалися значною мірою стихійно. Як наслідок – українська влада тривалий час фактично дублювала невдалі російські кроки й помилки на напрямку реформ, але з піврічним чи річним відставанням. Практично не враховувався світовий досвід виведення держави із системної кризи, зокрема уроки «Нового курсу» Президента США Ф. Д. Рузвельта, повоєнних Західної Німеччини та Японії, постмаоїстського Китаю – не говорячи вже про «свіжий приклад» західних сусідів України.

Тому в проведенні поодиноких реформ українська влада радше реагувала на зовнішні подразники, чималу роль у цьому відіграли «червоні директори», що опиралися рішучим крокам, не бажаючи «розхитувати ситуацію» на своїх переважно застарілих підприєм-

ствах. Своєю чергою, заплутана конституційна модель не дозволяла чітко встановити відповідальність за проведення ефективної економічної політики й оптимального зовнішнь-ополітичного курсу: до перемоги «помаранчевої революції» взимку 2004-2005 рр. й спроби конституційної реформи, що мала впровадити в Україні парламентсько-президентську форму правління, глава держави призначав і звільняв не лише прем'єра, а й силовий та економічний блоки уряду за згодою Верховної Ради. Тож, замість команди однодумців, українські уряди радше нагадували збірні з різних класів.

Водночас Україна зазнала несподіваного для її істеблішменту системного тиску з боку Кремля, протистояти якому вітчизняна олігархічна система виявилася нездатною. За корупційних схем постачання ресурсів, передусім енергетичних, а також проведення приватизаційних конкурсів чи визначення контролю над провідними промисловими об'єктами, особи, що діяли на угоду Росії, діставали доступ до стратегічних підприємств і галузей України. До того ж, жорсткий наступ Кремля не зустрічав адекватної протидії з боку західного бізнесу, що не квапився інвестувати в слабо передбачувану й корумповану країну.

А кадрова політика Президента України Л. Кучми на засадах фаворитизму й вузько-корпоративних інтересів (її апогеєм стало призначення в листопаді 2002 р. прем'єр-міністром України одіозного глави Донецької обласної адміністрації В. Януковича, який став кандидатом від влади на президентських виборах 2004 р.) мала наслідком те, що на ключових посадах у державі опинялися люди, які не лише працювали на втягування України в російську геополітичну орбіту, а й навіть публічно хизувалися цим [3, с. 71-72].

«Помаранчева революція» виявилася єдиною можливістю хоча б на якийсь час зупинити натиск зі Сходу. Кремлівське керівництво було неготовим до такого розвитку подій в Україні, що унеможливив перемогу на президентських виборах В. Януковича, й відверто розгубилося. А демократичні розвинені держави Заходу вперше за майже півтора десятиліття всерйоз очікували від України позитивних змін. На це сподівалося й українське громадянське суспільство, однак їх, на жаль, практично не відбулося.

Вдруге після проголошення незалежності України, попри небачену в її новітній історії загальнонародну підтримку й навіть прихід до влади на хвилі масових ненасильницьких протестів, українська опозиція не змогла виправдати очікувань. Пріоритети лідерів «помаранчевих» сил (В. Ющенко, Ю. Тимошенко, О. Зінченка, Ю. Луценка, Р. Безсмертного та ін.), усупереч існуючим планам щодо вирішення найбільш нагальних проблем країни й майже абсолютній їхній первісній підтримці у Верховній Раді, виявилися викривленими: першочерговим завданням стало не здійснення проголошених системних реформ, а перемога над партнером-опонентом. На це були спрямовані енергія й зусилля, що мали б скеровуватися на подолання корупції, обмеження політичного впливу олігархії, здійснення реструктуризації економіки й подолання опору реформам.

Така логіка («перемога над партнером понад усе») штовхала «помаранчевих» політиків до союзів з ідеологічними опонентами з Партії регіонів, а також до популістських кроків, які підривали економіку країни (надто під час валютно-фінансової кризи 2008-2009 рр.) й істотно погіршували діловий клімат. Зрозуміло, що внутрішні негаразди й чвари в таборі «помаранчевих» перешкодили також подоланню зовнішніх загроз («газові» й «торговельні» війни з Росією, модернізація російського Чорноморського флоту на його базі в Севастополі та ін.) та завадили успішній євроатлантичній і європейській інтеграції України [7, с. 270].

Але несправедливо було б вважати президентство В. Ющенко роками, змарнованими для громадянського суспільства України. По поверненні до влади внаслідок чергової «зворотної хвилі», «регіонали» неждано для себе відразу ж зіштовхнулися з низкою трудно-

щів, які були б немислимі в разі їхньої очікуваної перемоги в 2004 р. По-перше, суспільство, вже свідоме своєї сили, могло самоорганізуватися для опору (що й засвідчили «податковий Майдан», студентські виступи проти антидержавної освітньої політики Д. Табачника й, зрештою, Євромайдан). Акції протесту, які спершу були розрізненими й не вельми численними, продемонстрували небезпечну для влади тенденцію: так, як у Росії чи Білорусі, не вийде. По-друге, «регіональній» владі довелося таки здійснювати реформи, але не просто по-старому нав'язувати їх суспільству, а пояснювати логіку своїх дій. Й нарешті, по-третє, Кремль виявився менш дружнім із «регіоналами» при владі, ніж в опозиції.

Тому загалом очікуваний остаточний вибір В. Януковичем проросійської зовнішньополітичної та економічної орієнтації, що виявився в його відмові від підписання 28-29 листопада 2013 р. на Вільнюському саміті «Східного партнерства» Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, породив Євромайдан, який увінчався перемогою в лютому наступного року Революції гідності. Щоправда, за такий стратегічний міжнародно-політичний і дипломатичний прорив Україні довелося зазнати неспровокованої військової агресії з боку Росії (усупереч низці чинних міжнародних договорів), здійсненої нею насильницької анексії Криму та організованого й ефективно підтриманого Кремлем сепаратистського заклоту в Донецькій і Луганській областях.

**Висновки.** Революція гідності знову надала шанс для подолання кризи неспроможності незалежної України й утвердження незворотності вибору, зробленого нею на користь євроатлантичних цінностей. Тому найближчі роки стануть часом випробування не лише на вміння нової української влади ефективно протидіяти російському силовому тиску (за збереження й зміцнення стратегічного партнерства зі США, Північноатлантичним альянсом і ЄС), але й спроможності її реально розпочати та просувати системні реформи, передусім судово-правову, антикорупційну, податкову, військову, адміністративну й освітню, що є необхідні для подачі заявки на членство в Євросоюзі й створення підґрунтя для одержання Плану дій щодо членства в НАТО.

В такому контексті, на глибоке переконання автора, критичної важливості для гарантування національної безпеки й успіху політичного та економічного реформування України набуває її стратегічне партнерство зі США, що безсумнівно корисне й для цілого регіону Центрально-Східної Європи. Одноставне голосування 11 грудня 2014 р. в Сенаті й Палаті представників Конгресу США за «Акт на підтримку свободи в Україні» [9], а також подальше просування ідеї надання Україні летальної зброї головою Об'єднаного комітету начальників штабів генералом М. Демпсі, міністром оборони США Е. Б. Картером і директором Національної розвідки США Дж. Клеппером засвідчили реальну можливість набуття нашою державою статусу «головного союзника США поза НАТО» («Major Non-NATO Ally») [10].

Якщо євроатлантична і європейська інтеграційна політика України не стане предметом залаштункових оборудок, покликаних задовольнити реваншистські забаганки кремлівського керівництва, то революційний вибір України на користь цінностей західної цивілізації набуде дійсно незворотного характеру. Для цього є всі достатні й необхідні умови.

### **Список використаної літератури**

1. Винниченко В. Відродження нації : (Історія української революції, марець 1917 р. – грудень 1919 р.) : в 3 ч. – К. : Відень : [Б. в.], 1920. – Ч. 3. – 535 с.
2. Національні процеси в Україні: історія і сучасність. Документи і матеріали. Довідник. У 2 ч. / Упоряд.: І. О. Кресіна (керівник), О. В. Кресін, В. П. Ляхоцький, В. Ф. Панібудьласка; за ред. В. Ф. Панібудьласка. – К. : Вища школа, 1997. – Ч. 1. – 583 с.

3. Рущенко І. П. Російсько-українська гібридна війна: погляд соціолога : монографія / Ігор Рущенко. – Х. : ФОП Павленко О. Г., 2015. – 268 с.
4. Українська Центральна Рада: документи і матеріали. У двох томах. Том 2 : 10 грудня 1917 р. – 29 квітня 1918 р. – К. : Наукова думка, 1997. – 424 с.
5. Boczkowski H. O. Einführung in die Natiologie und Soziologie / Hyppolit Olgerd Boczkowski. – München : Ukrainisches Technisch-Wirtschaftliches Institut, 1992. – 346 s.
6. Dix R. H. History and Democracy Revisited / Robert H. Dix // Comparative Politics. – 1994. – № 27 (1). – P. 91-105.
7. Hołowczenko W. Rewolucja godności – 2014 jako proba przezwyciężenia kryzysu politycznego na Ukrainie / Wołodymyr Hołowczenko // Politeja (Krakow) : Studia Ukrainskie. – 2015. – Nr 2 (34/1). – S. 269-280.
8. Huntington S. P. The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century / Samuel P. Huntington. – Norman, OK : University of Oklahoma Press, 1993. – 384 p.
9. H. R. 5859 – Ukraine Freedom Support Act of 2014 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.congress.gov/bill/113th-congress/house-bill/5859>.
10. S. 2277 – Russian Aggression Prevention Act of 2014 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.congress.gov/bill/113th-congress/senate-bill/2277/text>.

## UKRAINE IN CONTEXT OF THE «THIRD WAVE OF DEMOCRATIZATION»

### Holovchenko Volodymyr

Professor, Doctor of Sciences (Politology), Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University.

**Abstract.** *Though the initial wave of global democratization rooted in the American War of Independence 1775-1783 (the American Revolution) and in the Great French Revolution 1789-1799, but the emergence of democracy institutions (in the modern sense of this concept) is a phenomenon of the nineteenth and twentieth centuries. However, political history knows other periods when a large group of countries were struck by the reverse processes associated with increased anti-democratic forces, defeat of democracy and establishment of authoritarian or totalitarian regimes. National Revolution of 1917-1920 not only gave birth to the Ukrainian People's Republic, but also made it into the first wave of global democratization as being organically woven into European and world liberation process generated by the First World War. The article presents a comparative analysis of the «reverse waves» causes from democratization of Ukraine as well as features of state's democratic transit and factors of its slowness and incompleteness. Approved that the model of society and the state which has developed in Ukraine after the proclamation of independence in 1991 – so-called oligarchic-lumpen by the Russian-Soviet model was far from optimal, and allegedly benefits of the Ukrainian SSR economy were weaknesses for an independent state. Special attention was given to outlining of the Dignity Revolution 2014 role in overcoming of sovereign Ukraine inability crisis. But aggressive and defiant Russian behavior in the international arena has violated the sovereignty of Ukraine and its territorial integrity destroyed, ignored the basic rules and principles of international law and set architecture of European security and post-bipolar world order before serious challenges not seen since the Cold War. Thus, the problem of Ukraine's national security went beyond its national borders and become a regional and global dimension. Therefore, only receiving full membership in NATO and the European Union (and exclusively in this order as experience shows of all EU members except Austria, Finland and Sweden) is the most effective way to strengthen national security of Ukraine. In this context the strategic partnership between Ukraine and the United States acquires the critical importance for security and success of political and eco-*

conomic reform in Ukraine, it undoubtedly useful also for the whole region of Central and Eastern Europe.

**Key words:** *authoritarianism, liberation movement, democratization, post-communist states, revolution, reforms.*

### References

1. Vynnychenko V. Vidrodzhenn'a natsiji: (Istorija ukrajins'koji revolutsiji, marets 1917 r. – hruden' 1919 r.) : v 3 ch. – K. : Viden' [B. v.], 1920. – Ch. 3. – 535 s.
2. Natsional'ni protsesy v Ukrajinі : istorija I suchasnist'. Dokumenty i materialy. Dovidnyk. U 2 ch. / Upor'ad.: I. O. Kresina (kerivnyk), O. V. Kresin, V. P. L'ahotskyj, V. F. Panibud'laska; za red. V. F. Panibud'laska. – K. : Vyshcha shkola, 1997. – Ch. 1. – 583 s.
3. Rushchenko I. P. Rosijs'ko-ukrajins'ka hibrydna vijna : pogl'ad sociologa: monographija / Igor Rushchenko. – H.: FOP Pavlenko O. G., 2015 – 268 s.
4. Ukrajin's'ka Tsentral'na Rada : dokumenty I materialy. U dvoch tomah. Tom 2 : 10 hrudn'a 1917 r. – 29 kvitn'a 1918 r. – K. : Naukova dumka, 1997. – 424 s.
5. Bochkowskij I. O. Einführung in die Natiologie und Soziologie / Ippolit Olgerd Bochkowskij. – Munhen : Ukrainisches Tehnish-Wirtschaftliches Institut, 1992. – 346 s.
6. Dix R. H. History and Democracy Revisited / Robert H. Dix // Comparative Politics. – 1994. – № 27 (1). – P. 91-105.
7. Holovchenko W. Rewolucja godnosci – 2014 jako proba przezwyciezenia kryzysu politycznego na Ukrainie / Volodymyr Holovchenko // Politeja (Krakow) : Studia Ukrainskie. – 2015. – Nr 2 (34/1). – S. 269-280.
8. Huntington S. P. The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century / Samuel P. Huntington. – Norman, OK : University of Oklahoma Press, 1993. – 384 p.
9. H. R. 5859 – Ukraine Freedom Support Act of 2014 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.congress.gov/bill/113th-congress/house-bill/5859>.
10. S. 2277 – Russian Aggression Prevention Act of 2014 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.congress.gov/bill/113th-congress/senate-bill/2277/text>.

## УКРАИНСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ ДОСТОИНСТВА В КОНТЕКСТЕ «ТРЕТЕЙ ВОЛНЫ ДЕМОКРАТИЗАЦИИ»

**Головченко В. И.**

Доктор политических наук, профессор, Институт международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

**Аннотация.** *Первая волна глобальной демократизации своими истоками уходит в Войну за независимость США 1775-1783 гг. и Великую французскую революцию 1789-1799 гг., но появление демократических институций (в современном понимании концепта) – феномен XIX-XX вв. В то же время мировая политическая история знает и периоды прихода к власти постреволюционных авторитарных или тоталитарных режимов. В статье представлен сравнительный анализ как причин «волн отката» независимой Украины от демократизации, так и особенностей ее демократического транзита; выяснены факторы его замедленности и несовершенства. Особое внимание уделено определению места Революции достоинства 2014 г. в преодолении кризиса несостоятельности суверенной Украины. Хотя евроатлантическая интеграция является наиболее надежным способом гарантирования национальной безопасности и суверенитета Украины, недостаток общественного консенсуса и времени для кардинальных реформ, а также достижения соответствующих критериев для вступления в НАТО и ЕС обуславливают для официального Киева целесообразность налаживания асимметричного военно-политического партнерства с США.*

**Ключевые слова:** *авторитаризм, демократизация, посткоммунистические государства, революция, реформы.*

УДК 327:316:334.52

## МАРКЕТИНГОВА КОНЦЕПЦІЯ БРЕНДУ ЕСТОНІЇ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

**Панченко Ж. О.**

Кандидат політичних наук, доцент кафедри міжнародних медіакомунікацій та комунікативних технологій Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

**Анотація.** У сучасному глобалізованому світі, пронизаному інформаційними технологіями, конкурують не тільки компанії, але й держави. Брендінг та маркетинг були традиційно притаманні сфері економіки, а не міжнародних відносин. Але сьогодні державний брендінг та маркетингові комунікації перетворюються на важливий інструмент позиціонування країни у системі міжнародних відносин.

Держава без бренду приречена на хаотичне формування власної репутації та перманентні програти у сфері внутрішньодержавних та міжнародних комунікацій.

З розпадом СРСР та закінченням «холодної війни» на карті світу з'явилися нові, так звані транзитивні країни, що почали перехід від тоталітарної системи до демократичної. Естонія – одна з пострадянських країн, що почала успішно розбудовувати бренд держави у 2001 році. Досвід Естонії є надзвичайно цікавим для України з огляду на декілька факторів: радянське минуле, транзитивний стан, прагнення вступити до ЄС (яке Естонія успішно реалізувала у 2004 році), тісний зв'язок з Російською Федерацією (економічні зв'язки, значна частина російськомовного населення), негативний імідж держави серед власного населення, відсутність інформації про країну у світі, необхідність розвивати економіку через залучення іноземних інвестицій, розвиток туризму, освіти тощо. Досвід брендінгу держави у країнах транзитивного регіону (Центральна та Східна Європа) забезпечує цінний досвід і для інших транзитивних регіонів.

**Ключові слова:** бренд, державний брендінг, маркетингова концепція, маркетингові комунікації, транзитивні країни.

**Постановка проблеми.** У сучасному глобалізованому світі, пронизаному інформаційними технологіями, конкурують не тільки компанії, але й держави. Брендінг та маркетинг були традиційно притаманні сфері економіки, а не міжнародних відносин. Голландський дослідник Пітер ван Хем пише, що саме національний брендінг символізує «зміну політичних парадигм, рух від світу модерну з його геополітикою та силою до світу іміджів та впливів постмодерну» [1]. У той же час можна стверджувати, що держави завжди займалися своїм брендінгом, використовуючи національні символи, валюту, гімни, назви і т. д., новою виявилася тільки сучасна термінологія, практика ж державного брендінгу існує вже давно [2].

Американський дослідник та засновник Інституту Репутації (США) Чарльз Фомбран пише, що корпоративний бренд, який є важливим фактором формування репутації, – це «візуальне представлення компанії, що об'єднує групу продуктів чи видів діяльності та робить їх відомими для світу через використання єдиної назви, спільної візуальної ідентичності та набору символів» [3]. Британська дослідниця Леслі де Шернатон стверджує, що корпоративний брендінг можна вважати найбільш близьким до державного брендінгу через комплексну та багатовимірну природу (корпорації/нації) та численні групи стейкхолдерів, з якими повинні працювати держави і корпорації [4].

Ключові питання корпоративного бренду, на думку Ч. Фомбрана, є наступними: хто ми; які наші погляди; що ми поширюємо, чим ми відрізняємося від інших конкурентів, та як ми повідомляємо про наші відмінні риси; як співробітники сприймають себе; як відносини зі стейкхолдерами формують вплив нашого бренду? [3].

Вищенаведене визначення, як і питання, у повній мірі стосуються і бренду сучасної країни. Особливої важливості у просуванні державного бренду набувають маркетингові комунікації. Класичне економічне визначення маркетингових комунікацій, запропоноване Ф. Котлером та К. Л. Келлером, – «засоби, за допомогою яких організації намагаються інформувати, переконувати та нагадувати споживачам, прямо чи опосередковано, про продукти та бренди, які вони продають» [5]. Вміти себе «продати» повинні і сучасні країни. Від успіху маркетингової концепції залежать – інвестиції, туризм, зовнішня привабливість країни, внутрішня ідентичність та розвиток економіки в цілому.

З розпадом СРСР та закінченням «холодної війни» на карті світу з'явилися нові, так звані транзитивні країни, що почали перехід від тоталітарної системи до демократичної. Естонія – одна з пострадянських країн, що почала успішно розбудовувати бренд держави у 2001 році. Досвід Естонії є надзвичайно цікавим для України з огляду на декілька факторів: радянське минуле, транзитивний стан, прагнення вступити до ЄС (яке Естонія успішно реалізувала у 2004 році), тісний зв'язок з Російською Федерацією (економічні зв'язки, значна частина російськомовного населення), негативний імідж держави серед власного населення, відсутність інформації про країну у світі, необхідність розвивати економіку через залучення іноземних інвестицій, розвиток туризму, освіти тощо. Британський дослідник Дж. Шонді зазначає, що еволюція брендингу держави у країнах транзитивного регіону (Центральна та Східна Європа) забезпечує цінний досвід і для інших транзитивних регіонів [6].

**Мета статті** – визначити теоретико-методологічні засади концепту «бренд держави» та проаналізувати маркетингову стратегію бренду Естонії у контексті досвіду переходу від пострадянської транзитивної до європейської демократичної держави.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженням концепту «державний бренд» займаються численні західні дослідники, насамперед С. Анхольт [7], В. Олінс [4], К. Дінні у своїй колективній монографії «Брендинг націй. Концепції. Проблеми. Практика» [8], П. ван Хем [1], Н. Канєва [9], Л. Шернатон [4], П. Темпорал [10], Дж. Шонді [6], М. Портер [11]. До вивчення брендингових стратегій транзитивних держав звертався, насамперед, Дж. Шонді у своїй роботі «Роль та виклики брендингу країн у транзитивних державах: досвід Центральної та Східної Європи» [6] та К. Дінні у зазначеній вище роботі. Дослідженням маркетингової стратегії Естонії займалася Л. Мендметс [12] та К. Дінні [7]. Маркетингова концепція бренду Естонії в контексті досвіду для України є малодослідженою, але вкрай актуальною з огляду на процеси євроінтеграції та реформування, що відбуваються останнім часом в державі.

**Основні результати дослідження.** Для розуміння сутності бренду держави варто розглянути основні підходи до самого поняття «бренд». Японський дослідник К. Дінні вважає, що визначення поняття «бренд» можна розділити на два види – визначення, що фокусуються на візуальному прояві бренду, та більш широкі визначення, що намагаються охопити сутність бренду [8]. П. Дойл визначає успішний бренд як «ім'я, символ, дизайн чи певне поєднання, що ідентифікує «продукт» певної організації як такий, що має стійку відмінну перевагу» [13]. Американська маркетингова асоціація пропонує схоже визначення – «ім'я, термін, знак, символ чи дизайн, або їх поєднання, що має намір ідентифікувати товари та послуги одного продавця чи групи продавців та диференціювати їх від



конкурентів» [8]. Більш широке визначення бренду, що охоплює скоріше споживачів, ніж виробників, запропонували Макре, Паркінсон та Шерман – «бренд репрезентує унікальне поєднання характеристик та доданої вартості, як функціональної, так і нефункціональної, що перетворюється на відповідне значення, яке нерозривно асоціюється з брендом, обізнаність щодо якого може бути свідомою або інтуїтивною» [14]. У той же час потрібно розуміти, що бренди не існують у вакуумі, масова культура та суспільні тренди значною мірою впливають на них [8]. Дослідник Д. Холт аналізував процес «культурного брендингу» («cultural branding») – як бренди стають іконами завдяки процесу креативної взаємодії з середовищем. Подібний процес Д. Холт вважав абсолютно прийнятним і для націй [15]. Британський дослідник Дж. Грант вважає, що бренд – це «кластер стратегічних культурних ідей» [16]. Завдяки основам своєї національної ідентичності, бренди держав або націй («nation-brand») значно ширше використовують свої культурні ресурси, ніж будь-які інші типи брендів (бренди продуктів, послуг, корпоративні бренди тощо) [8].

Практичний вимір брендингу визначають як процес, за допомогою якого компанії відрізняють свою пропозиції від подібних пропозицій конкурентів [17]. У сучасній глобалізованій економіці виклик диференціації має критичне значення і для націй, які конкурують як за місцевих, так і за іноземних споживачів. К. Л. Келлер вважає, що процес стратегічного бренд менеджменту включає у себе дизайн і впровадження маркетингової програми та діяльності з метою побудови, вимірювання та управління капіталом бренду (brand equaty) [18]. Важливо підкреслити, що поки маркетологи спонукають процес брендингу (вхідна інформація), саме споживачі чи користувачі формують ментальне бачення бренду (вихідна інформація), що може відрізнитися від маркетингової суті. Це особливо стосується брендингу націй, де існуючі стереотипи, укорінені у свідомості споживачів, важко змінити [8]. Розуміння того, що бренди «живуть» у свідомості споживачів є притаманним багатьом дослідникам [5, 10]. П. ван Хем пише, що бренд – це «думка споживача щодо продукту, «держава-бренд» включає у себе думки світу щодо окремої країни», «фактично, бренди та держави часто виникають у свідомості глобального споживача» [1].

Процес побудови бренду потребує довгострокових зобов'язань протягом декількох років, у короткий термін можна побачити лише невеликі результати [19]. Саме тому нації повинні приймати довгострокові стратегії, будуючи бренди держав або націй (nation-brand), а не розраховувати на короткострокові рекламні кампанії. К. Дінні зазначає, що застосовуючи концепцію бренду до націй, а не до продукції, потрібно пам'ятати про етичні зобов'язання, нації не належать бренд менеджерам чи корпораціям, якщо вони комусь і «належать», то це загальне громадянське населення нації. Крім того, дослідник звертає увагу на різницю між поняттями – національний бренд (national brand) та бренд держави або нації (nation-brand), перше означає – «бренд, що є національно доступним та відрізняється від регіональних брендів чи брендів пробного маркетингу» [20], у той час як друге поняття передбачає саме бренд країн, держав або націй [8].

Американська дослідниця Н. Канева підкреслює відсутність консенсусу у визначенні терміну та пропонує наступне робоче визначення національного брендингу – набір дискурсів та практик, мета яких реконструювати статус нації за допомогою парадигм маркетингу та брендингу.

К. Дінні визначає бренд держави як унікальну, багатовимірну суміш елементів, що забезпечують націю культурною диференціацією та відповідністю для всіх її цільових аудиторій [9].

Дослідниця Л. Шернатон стверджує, що існуючі принципи брендингу потрібно адаптувати до брендингу націй. Одна з причин такої потреби – це велика кількість вагомих

стейкхолдерів, які намагаються впливати на бренд держави, який у свою чергу повинен закликати до численних зацікавлених сторін [4]. Сама ж концепція бренду залишається незмінною – «набір цінностей, що дозволяє нації обіцяти унікальний та привітний досвід» [8]. Успішні бренди процвітають, тому що люди, які поширюють бренд, поводяться відповідно до обіцяних цінностей. У брендингу держав домінуючими будуть цінності, що описують поведінкові характеристики населення. Завдяки соціальній та економічній взаємодії, індивіди все більше усвідомлюють ключові національні цінності. Щоб зробити цінності та обіцяний досвід зрозумілими, потрібне залучення всіх ключових стейкхолдерів. Почати слід з вироблення колективного бачення бренду держави, що потребує ідентифікації ключових стейкхолдерів, зацікавлених у формуванні бренду держави.

Застосування методів та технік брендингу до держав – відносно новий феномен, який швидко набуває популярності, враховуючи глобальну конкуренцію, з якою стикнулися нації як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках. П. ван Хем у своїй відомій статті «Народження держави бренду» стверджує, що протягом останніх десятиліть «пряма реклама поступилися брендингу – наданню продуктам та послугам емоційного виміру, з яким люди можуть себе ідентифікувати. ... У наші дні індивіди, фірми, міста, регіони, країни та континенти – всі професійно себе продають, часто за допомогою агресивних методів/технік продажу» [1].

Н. Канєва пише, що дискурс національного брендингу найбільш представлений у сфері маркетингу. У такому випадку бренд нації розглядається з функціональної перспективи як стратегічний інструмент для посилення конкурентних переваг на глобальному ринку [9].

Л. Шернатон [4] виділяє три головні цілі брендингу держав:

- приваблювати туристів;
- стимулювати інвестиції;
- збільшувати експорт.

Подальші цілі – це приваблювати таланти (студентів, що прагнуть здобути вищу освіту, високо-кваліфікованих співробітників), або як стверджує П. Темпорал – збільшити стабільність національної валюти, відновити довіру і впевненість міжнародних інвесторів, змінити негативні рейтинги, збільшити міжнародний політичний вплив, стимулювати міжнародне співробітництво і розбудову держави тощо [10]. Ще одна мета, до якої можуть прагнути, наприклад, транзитивні держави Центральної та Східної Європи – дистанціюватися від старої економічної та політичної системи або приєднатися до НАТО та ЄС – своєрідних «супер брендів» (що і досі актуально для України) [6].

І. Фен у своїй статті пропонує наступне визначення національного брендингу – «процес, за допомогою якого можна створити, моніторити, оцінювати та проактивно керувати іміджами нації з метою покращення чи посилення репутації країни серед цільової міжнародної аудиторії [21].

Крім того, слід розрізняти поняття брендингу місця призначення (destination branding) та брендингу країни (country branding), мета першого – привабити відвідувачів та збільшити туризм (спрямований всередину), у той час, як другий – сприяє економічним, комерційним та політичним інтересам всередині держави та закордоном. Крім того, державний брендинг вимагає більш холістичного та креативного підходу [6].

Специфічні цілі державного брендингу – створити чи просувати ефект «країни походження» з метою стимулювання експорту (спрямований назовні) чи приваблювати інвесторів та кваліфіковану робочу силу (спрямований всередину). Бренд країни виконує роль своєрідної парасольки, під якою можуть розвиватися інші бренди [6].

У той же час державам без бренду (unbranded state) буде важко привернути економічну та політичну увагу, тому що імідж та репутація стають суттєвими частинами стратегічного капіталу держави; як і брендові продукти, брендові держави залежать від довіри та задоволення споживачів [1]. Сильний та позитивний бренд держави здатен забезпечити вирішальну конкурентну перевагу у сучасній глобалізованій системі міжнародних економічних відносин.

П. ван Хем зазначає, що подібна орієнтація на стиль, а не на сутність, формує сучасний політичний ландшафт Європи, впливає на НАТО та ЄС, поступово витісняючи націоналізм. Бренд держави використовує історію, географію та етнічні ідеї з метою конструювання власного унікального іміджу, але без антагоністичного змісту, що часто має національну ідентичність та унікальність у контексті націоналізму [1].

М. Портер у своїй роботі «Конкурентні переваги націй» наголошує, що нації та національний характер залишаються важливими у часи глобалізації, підкреслюючи існуючу різницю, що і є основою конкурентного успіху [11].

Л. Шернатон зазначає, що брендинг держави може допомогти позбавитися неправильних уявлень щодо держави та дозволити країні репозиціонувати себе більш сприятливо, як наприклад, зробила Естонія, розвиваючи сильний національний бренд з трьома основними цілями – залученням прямих іноземних інвестицій, привабленням туристів з огляду на основних конкурентів – Швецію і Фінляндію, розширенням ринків для експорту [4].

Таким чином, бренд держави – це конкурентна перевага щодо інших держав та можливість репозиціонування, особливо у випадку наявності негативних стереотипів. Для цього держава повинна створити потужну диференціацію за допомогою довгострокової стратегічної основи. С. Анхольт зазначає, що «бренд менеджмент повинен бути частиною національної політики і ніколи – «кампанією», що відділена від планування, управління та економічного розвитку» [7, с. 22].

Після дослідження теоретичних засад державного брендингу, розглянемо маркетингову концепцію бренду Естонії. Брендом Естонії займається урядова організація «Enterprise Estonia», в якій є маркетинговий і комунікаційний підрозділ [22]. Заснована у 2000 році «Enterprise Estonia» забезпечує виконання довгострокових стратегічних цілей економіки Естонії. Загальною метою організації є допомога у перетворенні Естонії на одну з найбільш конкурентоздатних країн світу, загальна місія – побудувати успішну Естонію. Крім того, завданням «Enterprise Estonia» є забезпечення присутності держави у першій двадцятці Глобальної доповіді конкурентоспроможності до 2020 року (Global Competitiveness Report by 2020) [22].

Як бачимо, бренд Естонії є складовою частиною економічної стратегії держави. Саме бренд країни має забезпечити інформаційну та комунікативну підтримку стратегіям економічного розвитку, що є необхідною умовою конкурентоздатності та успіху держав у сучасній репутаційній економіці.

Мета комунікаційної стратегії маркетингової концепції Естонії, що була використана під час міжнародного позиціонування Естонії, розпочатого у 2001 році, - це збільшення кількості туристів, залучення іноземних інвестицій та створення сприятливої основи для експорту [8]. Л. Мендметс (Leitti Mändmets), бренд-менеджер «Enterprise Estonia», пише, що історія бренду Естонії розпочалася на початку ХХІ століття, коли Естонія перемогла на пісенному конкурсі «Євробачення» та отримала можливість представити країну у міжнародному просторі. Естонське суспільство зрозуміло – щоб залишатися конкурентоспроможною, кожна країна повинна просувати свій бренд. Маркетинг був потрібен для

однакового розуміння країни всіма її стейкхолдерами та позиціонування Естонії як європейської держави та місця, яке варто відвідати. Все це вимагало тісного співробітництва між приватним та громадським сектором, особливо у таких сферах як туризм, експорт, інвестиції та освіта. Щоб зробити співробітництво більш ефективним, потрібно було узгодити повідомлення та бачення цілої країни. Потрібна була загальна маркетингова стратегія, яка б допомогла відрізнятись від країн-сусідів, насамперед інших балтійських країн.

Унікальна візуальна мова дозволила підвищити упізнавання Естонії та її надійність. Спільна маркетингова стратегія допомогла естонцям говорити про себе і рідну країну, розуміти її сутність та унікальність. Після розпаду СРСР Естонія була маловідомою у світі країною, яку потрібно було представити, щоб розвиватися і будувати конкурентоздатну економіку [12]. Маркетингова концепція 2001 року описувала Естонію як країну, що позитивно трансформується [8].

Як бачимо, подібний підхід є доволі актуальним і для України, адже Україна залишається транзитивною державою без цілісного бачення самої себе, без єдиної національної ідентичності та значними проблемами з позиціонуванням на міжнародній арені.

У 2008 році розпочалася модернізація естонської маркетингової концепції. Концепція 2001 року мала міцний фундамент, основа якого ретельні опитування та професійні уміння світового рівня (залучення всесвітньо відомого агентства «Interbrand»). Відповідно, першочерговим завданням «Enterprise Estonia» при плануванні змін було дослідження репутації й іміджу бренду Естонії (включаючи бренд – «Ласкаво просимо в Естонію» («Welcome to Estonia»)) та прийняття подальших рішень і плану дій [8]. Нова маркетингова концепція повинна була створити загальну основу з метою представлення Естонії як:

- цікавого місця для відвідання (туризм);
- гарного місця для бізнесу (інвестиції, експорт);
- гарного місця для навчання/роботи/життя.

Розвиток нової маркетингової концепції включав консультації з різноманітними представниками ключових стейкхолдерів, які репрезентували важливі сфери розвитку держави і чия щоденна робота була пов'язана з формуванням іміджу Естонії закордоном. У 2008 році «Enterprise Estonia» провела інтерв'ю з лідерами думок та експертами. Додатково було організовано робочу групу, що регулярно зустрічалася для обміну думками та включала експертів у сфері туризму, експорту, закордонних інвестицій, освіти та життєвого простору. Було проведено три дослідження щодо логотипу та іміджу Естонії [12]. Зібрана інформація стала основою нової маркетингової концепції. Процес змін базувався на ключовій ідеї, що це повинна бути еволюція, а не революція. У розвитку маркетингової концепції головним було визначено створення контенту, а не візуальної сторони, що зайняла друге місце за експертними опитуваннями (наприклад, логотип «Welcome to Estonia») [12].

Оскільки з 2002 року відбулися суттєві зміни, виникла потреба й у оновленні ядра бренду – «Positively Transforming» («Країна, що позитивно трансформується») – та решти маркетингової концепції [12]. Поки «Positively Transforming» посилало світу повідомлення, що Естонія була у перехідному (транзитивному) періоді та готова для позитивних змін, тогочасна Естонія закінчила транзитивну фазу. Можна сказати, що завдяки відкритому мисленню, інноваціям та розвитку Естонія спромоглася позитивно здивувати світ.

Базуючись на зібраній інформації, роботі експертної групи та відкритих семінарах, організованих з міжнародними консультантами, «Enterprise Estonia» розробила нове позиціонування бренду – «Positively Surprising» («Країна, що позитивно дивує»). Це базова

ідея та повідомлення оновленої маркетингової концепції, це основа, яку естонське рекламне агентство Tank використало для розробки «Introduce Estonia» («Представляємо Естонію») – оновленої філософії бренду Естонії.

«Introduce Estonia» – це другий варіант бренду Естонія, частина природної еволюції, другий крок у процесі, що розпочався в 2002 році. У той час, як платформа «Positively Transforming» представила основні стовпи бренду Естонії, «Positively Surprising» допомогла створити зрозумілі та чіткі повідомлення для зовнішніх та внутрішніх стейкхолдерів, використовуючи просту і надихаючу систему [12].

Л. Мендметс зазначає, що маркетологи національного бренду Естонії – це не «Enterprise Estonia», це естонці, які формують імідж країни щоденною діяльністю. Природно, що це вимагає співробітництва між державою та суспільством, державним та приватним сектором. У той же час держава не може розповісти приватному сектору, як діяти до останньої деталі. «Enterprise Estonia» лише надає рекомендації у сфері маркетингової концепції державного бренду, допомагає з ресурсами, забезпечує тренінги для підприємців, організовує семінари та видає гранти для туристичних операторів.

Важливо підкреслити, що в рамках державного брендингу всі громадяни є послами бренду. Усі естонці, що в своїй щоденній діяльності представляють переваги та недоліки країни, є насправді послами бренду.

З метою допомогти людям краще виконувати свою роль послів бренду «Enterprise Estonia» звела разом маркетингові інструменти для бізнесу – так званий інструментарій «Introduce Estonia» як частину національної маркетингової стратегії. Інструментарій включає у себе також сайт з історіями та символами, фото та базу даних фільмів про Естонію [23]. Все це дозволяє відправляти єдине повідомлення та краще представляти Естонію за кордоном. Інструментарій пропонує гармонізований підхід до того, як і що естонці повинні говорити світу про свій дім. Це не пропаганда чи робота, що вимагає особливих здібностей. Це систематизована колекція ідей та рекомендацій, які можуть легко використати всі громадяни та організації, що у своїй роботі чи подорожах представляють рідну країну [12].

Як вже зазначалося вище, пріоритетом маркетингової концепції бренду Естонії було створення змісту – контенту і лише потім форми – логотипу та слогану. Л. Мендметс стверджує, що як і в бізнесі, внутрішні погляди та любов є також важливими й у маркетингу країн. Це як дві сторони монети – спочатку саморефлексія та любов до своєї країни, а потім формулювання зовнішнього повідомлення, створення образу для всього світу [12].

«Welcome to Estonia» (Ласкаво просимо до Естонії) – це запрошення, спрямоване на зовнішній світ. Для посилення емоційного зв'язку між естонцями і для вираження внутрішньої віри «Enterprise Estonia» також обрала повідомлення – «Я люблю Естонію», що показує почуття приналежності та відданості рідній країні. З іншого боку це доказ того, що запрошення на іншій стороні медалі є щирим [12].

Одне з важливих повідомлень маркетингової концепції бренду Естонії – «Естонія може бути невеликою за формою, але багатою за змістом» («Estonia may be small in form, but it is rich in content»). Після розпаду СРСР Естонія як молода країна, що нещодавно з'явилася на геополітичній карті Європи, повинна була розказати свою «корпоративну історію» – представити себе світу. Це, в свою чергу, дозволило естонцям зберегти свою унікальність та перетворилося на стратегічну діяльність національної важливості.

Історії Естонії базуються на чотирьох ключових концептах, які є основою національної ідентичності та державного брендингу [24]:

- Нордичний вплив.

Маркетингова концепція пропонує змістовну та символічну інтерпретацію географічного положення. Північне розташування Естонії у вимірах маркетингу, брендингу та диференціації – це унікально чиста природа, суворий клімат, що формує національний характер – дисципліну та високу якість у мисленні й діях. Важливо зазначити, що маркетингова концепція згадує та пояснює не тільки переваги, але й недоліки. Так клімат формує інтроверсію та тривогу, викликані довгою зимою та коротким літом. У той же час, акцент концепції на перевагах – нордичний вплив – це, насамперед, стійкий розвиток та інтерес до майбутнього.

Нордичний вплив виражається у наступних цінностях – чистота, міцність, якість, ясність, природність, елегантність, прямолінійність.

Нордичні символи – це естонська природа, екологія, дизайн, архітектура, образотворче мистецтво, спорт, стійкість, музика, охорона здоров'я, національна естонська кухня, національний прапор і гімн, птахи і тварини, нові враження.

- Укоріненість.

У даному випадку концепція акцентує увагу на історії та давніх традиціях, що є джерелом диференціації для Естонії – «Ми населяли цю землю впродовж тисяч років. Це унікально для Європи у цілому і рідкість у світі. Нас залякували різні катастрофи, іноземне панування, війни і клімат, але ми як і раніше тут. Це дає нам історичний фон, який є унікальним у світі. Існує певна героїчна романтика в нашій вкоріненості; вона дає нам нашу відмінну мову і традиції, але це також робить нас розважливими і замкнутим».

Цінності: історія, мова, традиційна культура, природність, героїзм, романтика, традиції, спадщина, цивілізація.

Символи: люди і культура, фольклор, народна музика, ремесло, національний епос, традиційна релігія, релігія в ширшому сенсі, історія та історичні особи Естонії і Лівонії, естонська мова, структура поселень, старі міста, сільське господарство, морська культура, лісове господарство, мисливство, військові, Конституція, туристичні хутори.

- Східний вплив.

Цей концепт є доволі важливим і для України, що є пострадянською країною, як і Естонія. Показовим є визнання, а не заперечення «східного впливу» у рамках стратегії державного брендингу – «Ми самі прийшли зі Сходу, і багато людей прийшли сюди зі Сходу з тих пір. Було б наївно думати, що ми не маємо жодних зв'язків з країною висхідного сонця. Поруч і в середині цього стародавнього та замкнутого світу є світ, повний вражень, сюрпризів та певної екзотики. Ми успадкували наш гостинний характер від Сходу. Наша існуюча освітня база теж має східні елементи. У будь-якому разі, ми розуміємо, цивілізований схід краще, ніж хто-небудь інший. Східний вплив також можна інтерпретувати як інтернаціоналізм або мультикультуралізм». Як бачимо, Естонія не чекає, поки хтось зробить інтерпретацію історичного минулого, а сама пояснює, що це означає і наголошує на позитивних факторах «східного впливу».

Цінності: доступність, велика кількість цікавих вражень, екзотичні люди і місця, дивовижність, гостинність, мультикультурність, заманливий характер.

Символи: торгівля, сервіс, розваги, освіта, спа-послуги, російська спадщина, туризм, зв'язок з рештою світу.

- Прогрес.

Цей концепт пояснює, що прогрес – це не просто частина сучасності, це унікальна особливість національного характеру – «Ми знаходимося в складній місцевості. Ми осідали море, землю, ліс і різні культури. Протягом свого існування ми повинні були адап-

туватися до різних впливів та обмежень. Ми стали адаптивними. Можливо, ми не настільки енергійні та творчі, як південні народи, але ми реалізуємо інноваційні технології спритно і швидко. Сьогодні наше електронне мислення є гарним прикладом нашої адаптивності. Ми перші застосовуємо ефективні технології (від сільського господарства до генної інженерії), і робимо це швидко. Багато речей, які є прийнятними для нас, абсолютно невідомі в інших частинах світу.

Цінності: першість, швидкість, інфраструктура, бізнес-середовище, адаптивність, винахідливість, сучасність, розум.

Символи: наука, економічне середовище, технологічні додатки, телекомунікації, Інтернет, електронні рішення, створення доданої вартості, швидке впровадження інновацій, «розумна» промисловість, відкритість до нового, інфраструктура.

Таким чином, маркетингова концепція бренду Естонії підкреслює унікальний контраст, що підсилюється невеликим розміром країни. Стародавня історія та високі технології, східна гостинність та північна консервативність, ліберально-економічне середовище та чиста природа гармонійно існують та створюють емоційну складову бренду. Як вже зазначалося вище, у маркетинговій концепції бренду Естонії ключовим є контент, а не візуальна символіка. Визначеність ключових концептів є необхідною для створення якісного контенту – «одна країна, одна система брендингових комунікацій, багато історій, щоб віднайти себе та розділити їх з іншими» [24].

Маркетингова концепція визначає і ключові сфери брендингу:

- Освіта, що передбачає залучення іноземних студентів та позиціонування науки (сайт – <http://www.studyinestonia.ee/>).
- Внутрішні комунікації для створення національної ідентичності та позитивного іміджу Естонії всередині країни [24].
- Туризм, що передбачає залучення туристів (сайт – <http://www.visitestonia.com>).
- Бізнес для залучення іноземних інвестицій (сайт – <http://www.investinestonia.com>).

Обрані сфери визначають і ключових стейкхолдерів – громадян Естонії, туристів, представників бізнесу тощо.

Таким чином, маркетингова концепція бренду Естонії 2008 року символізувала подальший розвиток та позиціонування країни як всередині держави, так і на міжнародній арені. Якщо у 2001 року, Естонія говорила про себе, як про транзитивну країну, що швидко змінюється на шляху до Європейського Союзу, то у 2008 році Естонія як повноцінна європейська країна замислюється над власною конкурентоздатністю та зростанням економічної могутності. Слід зазначити, що процес брендингу не є статичним, на даному етапі маркетингова концепція бренду Естонії знову переглядається на державному рівні з урахування сучасних трендів та викликів, здобутків та втрат, існуючих рейтингів та досліджень у сфері іміджу, державного брендингу та репутації Естонії.

**Висновки.** У сучасному світі державний брендинг та маркетингові комунікації перетворюються на важливий інструмент позиціонування країни у системі міжнародних відносин. Держава без бренду приречена на хаотичне формування власної репутації та перманентні програші у сфері внутрішньодержавних та міжнародних комунікацій. Досвід Естонії як колишньої транзитивної країни, що пройшла шлях до демократичної європейської держави, є цінним для України. Аналіз формування та змісту маркетингової концепції бренду Естонії дозволяє виокремити наступні важливі елементи:

1. Для транзитивної держави важливо систематично та цілеспрямовано працювати над створенням позитивної репутації у внутрішньодержавному та міжнародному просторі шляхом реалізації ефективною маркетинговою концепцією державного бренду.

2. Державний брендинг – це процес, що повинен стати частиною національної політики з залученням широкого спектру ключових стейкхолдерів – громадян країни.

3. Розробка та впровадження маркетингової стратегії державного брендингу потребує системного підходу; ретельних досліджень; залучення експертів та представників усіх груп стейкхолдерів; чіткого та зрозумілого формулювання ключових категорій; визначення цілей, повідомлень, контентної та візуальної складової, каналів комунікацій; постійного моніторингу і перегляду.

### Список використаної літератури

1. Van Ham P. The rise of the brand state: The postmodern politics of image and reputation / Peter van ham // Foreign Affairs [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2001-09-01/rise-brand-state>.
2. Olins W. Branding the nation – the historical context / Wally Olins // Journal of Brand Management, Volume 9, April 2002 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ftp.saffron-consultants.com/includes/branding.pdf>.
3. Fombrun C., Van Riel C. Essentials of Corporate Communication: Implementing Practices for Effective Reputation Management / C. J. Fombrun, C. B. M. van Riel. – Routledge, 2007. – 306 p.
4. Chernatony L. Academic Perspective: Adapting brand theory to the context of nation branding / Leslie de Chernatony // Dinnie K. Nation Branding. Concepts. Issues. Practice / Keith Dinnie – Elsevier. – 2008. – 264 p. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.culturaldiplomacy.org/academy/pdf/research/books/nation\\_branding/Nation\\_Branding\\_-\\_Concepts,\\_Issues,\\_Practice\\_-\\_Keith\\_Dinnie.pdf](http://www.culturaldiplomacy.org/academy/pdf/research/books/nation_branding/Nation_Branding_-_Concepts,_Issues,_Practice_-_Keith_Dinnie.pdf).
5. Kotler P. Marketing Management / Kotler P., K. L. Keller, Burton S. – Pearson Education Australia, 2009. – 719 p.
6. Szondi G. The role and challenges of country branding in transition countries: The Central European and Eastern European experience / Gyorgy Szondi // Place Branding and Public Diplomacy Vol. 3, 1, P. 8-20. – Palgrave Macmillan Ltd. – 2007. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.palgrave-journals.com/pb/journal/v3/n1/pdf/6000044a.pdf>.
7. Anholt S. Practitioner Insight: From nation branding to competitive identity – the role of brand management as a component of national policy / Simon Anholt // Dinnie K. Nation Branding. Concepts. Issues. Practice / Keith Dinnie-Elsevier. – 2008. – 264 p. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.culturaldiplomacy.org/academy/pdf/research/books/nation\\_branding/Nation\\_Branding\\_-\\_Concepts,\\_Issues,\\_Practice\\_-\\_Keith\\_Dinnie.pdf](http://www.culturaldiplomacy.org/academy/pdf/research/books/nation_branding/Nation_Branding_-_Concepts,_Issues,_Practice_-_Keith_Dinnie.pdf).
8. Dinnie K. Nation Branding. Concepts. Issues. Practice / Keith Dinnie – Elsevier. – 2008. – 264 p. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.culturaldiplomacy.org/academy/pdf/research/books/nation\\_branding/Nation\\_Branding\\_-\\_Concepts,\\_Issues,\\_Practice\\_-\\_Keith\\_Dinnie.pdf](http://www.culturaldiplomacy.org/academy/pdf/research/books/nation_branding/Nation_Branding_-_Concepts,_Issues,_Practice_-_Keith_Dinnie.pdf).
9. Kaneva N. Nation Branding: Toward an Agenda for Critical Research / Nadya Kaneva // International Journal of Communication. – № 5. – 2011. – P. 117-141.
10. Temporal P. Advanced Brand Management: From Vision to Valuation / P. Temporal – John Wiley & Sons (Asia), Singapore – 2002. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.asia-inc.com/index.php?articleID=2083>.
11. Porter M. The Competitive Advantage of Nations / Michael E. Porter. – Palgrave, UK. – 1998. – 896 p.
12. Mändmets L. The story of creating Brand Estonia / Leitti Mändmets [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://vm.ee/sites/default/files/content-editors/Leitti\\_Mandmets\\_0.pdf](http://vm.ee/sites/default/files/content-editors/Leitti_Mandmets_0.pdf).



13. Doyle P. Branding, in *The Marketing Book*, Second Edition (M.J. Baker, ed.) / P. Doyle. – Butterworth-Heinemann, UK. – 1992. [Електронний ресурс] Режим доступу: [http://vm.ee/sites/default/files/content-editors/Leitti\\_Mandmets\\_0.pdf](http://vm.ee/sites/default/files/content-editors/Leitti_Mandmets_0.pdf).
14. Managing marketing's DNA: The role of branding / McRae C., Parkinson S. and Sheerman, J. // *Irish Marketing Review*. – № 18. – 1995. – P. 13-20.
15. Holt D. B. *How Brands Become Icons: The Principles of Cultural Branding* / D. B. Holt. – Harvard Business School Press, USA. – 2004. – 288 p.
16. Grant J. *The Brand Innovation Manifesto* / Grant, J. – John Wiley & Sons, Ltd, UK. – 2006. – 330 p.
17. Jobber D., Fahy J. *Foundations of Marketing* / Jobber D., Fahy J. – McGraw Hill Education, 4th edition edition UK. – 2012. – 400 p.
18. Keller K. L. *Strategic Brand Management: Building, Measuring, and Managing Brand Equity*, Second Edition / Keller K. L. – Prentice Hall, USA. – 2012. – 600 p.
19. Aaker D. A., Joachimsthaler, E. *Brand Leadership* / Aaker D. A., Joachimsthaler E. – Simon & Schuster UK. – 2009. – 368 p.
20. Bureau J. R. in *The Westburn Dictionary of Marketing* (M. J. Baker, ed.) / Bureau J. R. – Westburn Publishers Ltd. – 2002. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.themarketingdictionary.com>.
21. Fan Y. Branding the nation: What is being branded? / Fan Y. // *Journal of Vacation Marketing*. – № 12 (1). – 2005. – P. 5-14.
22. Enterprise Estonia [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.eas.ee/eas/?lang=en>.
23. Brand Estonia. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://brand.estonia.eu/en/home/brand>.
24. Brand Estonia. Marketing Concept for Estonia. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://brand.estonia.eu/en/home/brand>.

## MARKETING CONCEPT OF ESTONIA BRAND: EXPERIENCE FOR UKRAINE

### Zh. O. Panchenko

PhD in Political Science, Associated Professor of the International Media Communication and Communication Technologies Chair of the Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv.

**Abstract.** *In modern globalized world with development of information technologies competitiveness is not only about business and about companies, it is also about states. Branding and marketing were traditionally the processes from the field of economics. However, today state branding and marketing communications become an important tool in positioning the country in international relations.*

*Unbranded state is at risk with its reputation, inner and international communication.*

*With the collapse of the USSR and the end of the «cold war», new so-called transitive countries appeared on the world map and began the transition from totalitarian to democratic system. Estonia is one of the postsoviet countries, which started successful state branding campaign in 2001. Experience of Estonia is extremely interesting for Ukraine due to several factors: the Soviet past, transitive position, objective to join the EU (which Estonia successfully reached in 2004), close relationship with Russia (economic relations, Russian-speaking population), negative image of the country among its own population, lack of information about the country in the world, the need to develop the economy by attracting foreign investment, to develop tourism, education etc. Experience of state branding among transition countries of the region (Central and Eastern Europe) provides valuable tools for other transition regions.*

**Key words:** *brand, national branding, marketing concept, marketing communications, transition countries.*

### References

1. Van Ham P. The rise of the brand state: The postmodern politics of image and reputation / Peter van ham // Foreign Affairs. – [Electronic resource] Access mode: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2001-09-01/rise-brand-state>.
2. Olins W. Branding the nation – the historical context / Wally Olins // Journal of Brand Management, Volume 9, April 2002. – [Electronic resource] Access mode: <http://ftp.saffron-consultants.com/includes/branding.pdf>.
3. Fombrun C., Van Riel C. Essentials of Corporate Communication: Implementing Practices for Effective Reputation Management / C. J. Fombrun, C. B. M. van Riel. – Routledge, 2007. – 306 p.
4. Chernatony L. Academic Perspective: Adapting brand theory to the context of nation branding / Leslie de Chernatony // Dinnie K. Nation Branding. Concepts. Issues. Practice / Keith Dinnie – Elsevier. – 2008. – 264 p. – [Electronic resource] Access mode: [http://www.culturaldiplomacy.org/academy/pdf/research/books/nation\\_branding/Nation\\_Branding\\_-\\_Concepts,\\_Issues,\\_Practice\\_-\\_Keith\\_Dinnie.pdf](http://www.culturaldiplomacy.org/academy/pdf/research/books/nation_branding/Nation_Branding_-_Concepts,_Issues,_Practice_-_Keith_Dinnie.pdf).
5. Kotler P. Marketing Management / Kotler P., K. L. Keller, Burton S. – Pearson Education Australia, 2009. – 719 p.
6. Szondi G. The role and challenges of country branding in transition countries: The Central European and Eastern European experience / Gyorgy Szondi // Place Branding and Public Diplomacy Vol. 3, 1, P. 8-20. – Palgrave Macmillan Ltd. – 2007. – [Electronic resource] Access mode: <http://www.palgrave-journals.com/pb/journal/v3/n1/pdf/6000044a.pdf>.
7. Anholt S. Practitioner Insight: From nation branding to competitive identity – the role of brand management as a component of national policy / Simon Anholt // Dinnie K. Nation Branding. Concepts. Issues. Practice / Keith Dinnie – Elsevier. – 2008. – 264 p. – [Electronic resource] Access mode: [http://www.culturaldiplomacy.org/academy/pdf/research/books/nation\\_branding/Nation\\_Branding\\_-\\_Concepts,\\_Issues,\\_Practice\\_-\\_Keith\\_Dinnie.pdf](http://www.culturaldiplomacy.org/academy/pdf/research/books/nation_branding/Nation_Branding_-_Concepts,_Issues,_Practice_-_Keith_Dinnie.pdf).
8. Dinnie K. Nation Branding. Concepts. Issues. Practice / Keith Dinnie – Elsevier. – 2008. – 264 p. – [Electronic resource] Access mode: [http://www.culturaldiplomacy.org/academy/pdf/research/books/nation\\_branding/Nation\\_Branding\\_-\\_Concepts,\\_Issues,\\_Practice\\_-\\_Keith\\_Dinnie.pdf](http://www.culturaldiplomacy.org/academy/pdf/research/books/nation_branding/Nation_Branding_-_Concepts,_Issues,_Practice_-_Keith_Dinnie.pdf).
9. Kaneva N. Nation Branding: Toward an Agenda for Critical Research / Nadya Kaneva // International Journal of Communication. – № 5. – 2011. – P. 117-141.
10. Temporal P. Advanced Brand Management: From Vision to Valuation / P. Temporal. – John Wiley & Sons (Asia), Singapore – 2002. – [Electronic resource] Access mode: <http://www.asia-inc.com/index.php?articleID=2083>.
11. Porter M. The Competitive Advantage of Nations / Michael E. Porter. – Palgrave, UK. – 1998. – 896 p.
12. Mändmets L. The story of creating Brand Estonia / Leitti Mändmets. [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://vm.ee/sites/default/files/content-editors/Leitti\\_Mandmets\\_0.pdf](http://vm.ee/sites/default/files/content-editors/Leitti_Mandmets_0.pdf).
13. Doyle P. Branding, in The Marketing Book, Second Edition (M. J. Baker, ed.) / P. Doyle. – Butterworth-Heinemann, UK. – 1992. – [Electronic resource] Access mode: [http://vm.ee/sites/default/files/content-editors/Leitti\\_Mandmets\\_0.pdf](http://vm.ee/sites/default/files/content-editors/Leitti_Mandmets_0.pdf).
14. Managing marketing's DNA: The role of branding / McRae C., Parkinson S. and Sheerman, J. // Irish Marketing Review. – № 18. – 1995. – P. 13-20.
15. Holt D.B. How Brands Become Icons: The Principles of Cultural Branding / D. B. Holt. – Harvard Business School Press, USA. – 2004. – 288 p.
16. Grant J. The Brand Innovation Manifesto / Grant, J. – John Wiley & Sons, Ltd, UK. – 2006. – 330 p.
17. Jobber D., Fahy J. Foundations of Marketing / Jobber D., Fahy J. – McGraw Hill Education, 4th edition edition UK. – 2012. – 400 p.
18. Keller K. L. Strategic Brand Management: Building, Measuring, and Managing Brand Equity, Second Edition / Keller K. L. – Prentice Hall, USA. – 2012. – 600 p.
19. Aaker D.A., Joachimsthaler, E. Brand Leadership / Aaker D. A., Joachimsthaler E. – Simon & Schuster UK. – 2009. – 368 p.
20. Bureau J. R. in The Westburn Dictionary of Marketing (M. J. Baker, ed.) / Bureau J. R. – Westburn Publishers Ltd. – 2002. – [Electronic resource] Access mode: <http://www.themarketingdictionary.com>.
21. Fan Y. Branding the nation: What is being branded? / Fan Y. // Journal of Vacation Marketing. – № 12 (1). – 2005. – P. 5-14.
22. Enterprise Estonia. – [Electronic resource] Access mode: <http://www.eas.ee/eas/?lang=en>.

23. Brand Estonia. – [Electronic resource] Access mode: <http://brand.estonia.eu/en/home/brand>.

24. Brand Estonia. Marketing Concept for Estonia. – [Electronic resource] Access mode: <http://brand.estonia.eu/en/home/brand>.

## МАРКЕТИНГОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ БРЕНДА ЭСТОНИИ: ОПЫТ ДЛЯ УКРАИНЫ

**Панченко Ж. А.**

Кандидат политических наук, доцент кафедры международных медиакоммуникаций и коммуникативных технологий Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

**Аннотация.** *В современном глобализированном мире, пронизанном информационными технологиями, конкурируют не только компании, но и государства. Брендинг и маркетинг были традиционно присущи сфере экономики, а не международных отношений. Но сегодня государственный брендинг и маркетинговые коммуникации превращаются в важный инструмент позиционирования страны в системе международных отношений.*

*Государство без бренда обречено на хаотическое формирование собственной репутации и перманентные проигрыши в сфере внутригосударственных и международных коммуникаций.*

*С распадом СССР и окончанием «холодной войны» на карте мира появились новые, так называемые транзитивные страны, которые начали переход от тоталитарной системы к демократической. Эстония – одна из постсоветских стран, которая начала успешно развивать бренд государства в 2001 году. Опыт Эстонии чрезвычайно интересен для Украины, учитывая несколько факторов: советское прошлое, транзитивное состояние, стремление вступить в ЕС (которое Эстония успешно реализовала в 2004 году), тесная связь с Российской Федерацией (экономические связи, значительная часть русскоязычного населения), негативный имидж государства среди собственного населения, отсутствие информации о стране в мире, необходимость развивать экономику путем привлечения иностранных инвестиций, развитие туризма, образования и т. д. Опыт брендинга государства в странах транзитивного региона (Центральная и Восточная Европа) обеспечивает ценный опыт и для других транзитивных регионов.*

**Ключевые слова:** *бренд, государственный брендинг, маркетинговая концепция, маркетинговые коммуникации, транзитивные страны.*

## **A POLITICAL TURNING POINT – DETERMINANTS AND CONSEQUENCES OF PARLIAMENTARY ELECTIONS IN POLAND**

### **Bajor P.**

Ph.D., Assistant Professor at Faculty of International and Political Studies, Jagiellonian university in Kraków (Poland).

**Abstract.** *The article was to present the determinants, the process and the consequences of parliamentary elections in Poland, which took place in 2015. In the article, the campaign's performance was analyzed, as well as different tactics used by the political parties, and the results that their tactics have brought. Some of the reasons of defeat were identified and the analysis of the electoral success of the previous opposition party as well as new parties on the political scene in Poland were provided.*

**Key words:** *Poland, parliamentary elections, opposition, political parties.*

As a result of electoral processes that took place in the past year, the political situation in Poland has completely changed. Both presidential and parliamentary elections were held at that time, as a result of which the then president and the ruling party lost their power. In this article the determinants of the most recent parliamentary elections will be presented, as well as the campaign process, and the voting results that have led to a new stage in the contemporary political history of Poland.

Taking into consideration the determinants and the dynamics of the electoral processes, one can assume that 2015 was a special year for a system transformation process in Poland. As a result of different processes two kinds of elections were held, presidential and parliamentary ones. As a consequence of first round of voting, on 10<sup>th</sup> May 2015, two candidates were chosen for the second round, the then President, Bronisław Komorowski, and the candidate of the opposition party, Law and Justice, Andrzej Duda [1]. In the second ballot, the representative of the opposition pulled off a surprise victory by gaining 51,55% of votes [2] and on 6<sup>th</sup> August 2015 was sworn in as Poland's new President [3].

The defeat suffered by the President Komorowski was a big surprise due to the fact that a few months earlier the pre-election polls showed a significant advantage for him over his competitors. Some of them even indicated that the President may win the elections in the first round. Therefore, the presidential elections were a very important factor, indicating public opinion before the parliamentary elections set for fall [4].

### **Electoral campaign**

Under the Polish constitution adopted in 1997, the parliament consists of two houses (the Sejm and Senate), elected for four-year terms, and the elections are being managed by the Polish President [5]. The outgoing President, Komorowski, on 17<sup>th</sup> July 2015 announced that the date of parliamentary elections would be set for 25<sup>th</sup> October 2015. The elections were the seventh elections to the Sejm and Senate after the transformation process started in Poland [6].

Lasting a couple of months, the electoral campaign was very fierce, and the two biggest parties, Civic Platform and Law and Justice, tried to polarize it by attacking one another. This tactics resulted from the electoral law, which – in the case of a small number of parties elected to the Sejm, during the allocation of seats paid the bonus to the parties with the greatest support.

For Civic Platform, the elections were a huge challenge to keep their authority. The Party came to power in 2007, after defeating Law and Justice in pre-elections. Their success was repeated also in 2011, when – for the first time in history, the groups in power managed to maintain their status. Over the next few years, the party lost its support, which came as a result of not implementing their campaign promises. One of the important factors was also the fact that the government raised the retirement age and changed the rules of pension funds, of which there had been no mention during the electoral campaign.

A major crisis for the ruling party was also an eavesdropping scandal, in which ministers and top officials were involved. It revealed incorrectness and alterations among the ruling party, which significantly influenced the number of its supporters. A very important moment occurred when the former Prime Minister, Donald Tusk, was chosen as the President of the European Council, as a result of which Civic Platform encountered a serious leadership crisis. During his leadership, Tusk was an undisputed leader, and as a consequence of his departure from the party, its leaders again began to compete among themselves for positions of power and leadership. Tusk decided to entrust his close associate, Ewa Kopacz, with the responsibility of being a leader and the Prime Minister. This decision, however, was not accepted by some of the influential members of the party, who questioned her leadership [7].

In the meantime, the ruling party kept losing its support, what worked in favor of their biggest opponent, Law and Justice. Subsequent surveys showed that the number of its supporters had been constantly growing and the party has a big chance to come to power. As it was already mentioned above, an important moment was during the presidential election, which confirmed the probability of winning by the opposition.

During its campaign, Law and Justice fiercely attacked Civic Platform and Polish People's Party. The ruling party was reproached for not using development opportunities that arose for Poland after joining European Union. They emphasized lack of implementation of campaign promises, ineffective fight with unemployment, and lack of improvement in living conditions of citizens. It was stressed that, as a result of this kind of policy, millions of citizens have left Poland, and the country does nothing to stop these negative tendencies from happening.

Law and Justice also used proven and effective tactics from the presidential campaign. The campaign, as led by this party, was very dynamic and its representatives made a lot of promises directed towards improving citizens' lives. The most important of them include a program called «500+» created to provide financial help for families with children, and the project that allows to withdraw amendments proposed by Civic Platform and reduce the retirement age.

As in the case of presidential elections, during the parliamentary campaign Law and Justice did not present its leader, Jarosław Kaczyński, as a candidate for prime minister. This role was secured by mostly unknown politician, Beata Szydło. She was the one chosen as a leader of Andrzej Duda's victorious campaign, and her success was a significant factor in making this decision by the party. It meant that during the electoral campaign the fight was led between Civic Platform's leader, Ewa Kopacz, and the Law and Justice's candidate, Beata Szydło [8].

In a campaign dominated by two biggest parties, smaller teams also tried to be noticed. The co-ruling party, Polish People's Party, in the polls kept receiving support at the electoral threshold level, therefore its entry into the parliament was very uncertain. A similar crisis had been experienced by parties holding a left-wing viewpoint. The polls showed a very low level of support for two parties in the previous parliament, which referred to the left-wing electorate: Palikot's Movement and Democratic Left Alliance. Therefore, their leaders decided to form a coalition and run together in the elections. This solution was supposed to increase their chances of getting 8% support designed for coalitions and entering into the parliament.

An important element during the campaign was also the fact that two completely new political forces have emerged in the country: Kukiz'15 and Ryszard Petru's Modern. The first one has been created based on the success that a Polish singer, Paweł Kukiz, had gained during the presidential elections. He received huge support, reaching 20,8%, and based on that, he decided to take part in parliamentary elections and create a new political party [9].

### **Election results**

After a few months of long and fierce electoral campaign, in accordance with the decision of President Komorowski, the elections to the Sejm and Senate were held on 25<sup>th</sup> October 2015. About 30,6 million Poles were eligible to vote, yet the voter turnout was 50,92% [10]. 7 858 candidates fought for 460 seats in the Sejm, who were nominated by 17 electoral committees [11]. In the case of the Senate, which consists of 100 senators, it was 423 candidates [12].

According to data published by National Electoral Commission, the parliamentary elections won Law and Justice, whereas the second place was taken by Civic Platform. Into the parliament also entered: Kukiz'15, Modern and Polish People's Party. The accurate data on the election results is presented in the table below.

**Table 1.**

**The results of the parliamentary elections in Poland on 25<sup>th</sup> October 2015 (a list of parliamentary groups)**

<b>Electoral Committee</b>	<b>Number of Votes</b>	<b>Number of Mandates</b>	<b>Vote percentage</b>
Law and Justice	5 711 687	235	37.58
Civic Platform	3 661 474	138	24.09
Kukiz'15	1 339 094	42	8.81
Ryszard Petru's Modern	1 155 370	28	7.60
Polish People's Party	779 875	16	5.13
German Minority [13].	27 530	1	0.18

*Source:* Prepared based on: Wyniki wyborów do Sejmu RP, [http://parlament2015.pkw.gov.pl/349\\_Wyniki\\_Sejm](http://parlament2015.pkw.gov.pl/349_Wyniki_Sejm).

The above election results can be considered as fairly surprising and an important moment in the process of system transformation. For the first time in the modern history of Poland has occurred a situation, when the election indicated a clear majority for a single party. Law and Justice will govern independently, without the need to form a parliamentary coalition with another party. That means having complete power but also complete responsibility for the situation in the country. This is especially relevant when realizing that the current President, Andrzej Duda, comes from within this political group. It should also be mentioned that Law and Justice gained a vast majority during the elections to the Senate, receiving 61 mandates [14]. It means that the new organs of government of Poland represent one political party and should closely cooperate with each other on the implementation of promises given during the electoral campaign, lack of which would be hard to explain using political circumstances.

### **Electoral loss for the ruling party**

As a consequence of the elections, the previous ruling parties in Poland, that is Civic Platform and Polish People's Party, suffered defeat and went into opposition. It is worth mentioning that Civic Platform gained over 24% of votes, what may be considered as a relatively good result after 8 years of governance. This kind of support also shows that Civic Platform will become the biggest oppositional faction in the parliament. Going into opposition after two tenures of being in government means, however, that the party is going to encounter a lot of challenges.

One of them is a matter of the leadership in this party. The responsibility for electoral loss fell on former Prime Minister, Ewa Kopacz, whose leadership has been questioned. She lost the competition for the position of the head of party's faction in parliament with former Deputy Minister, Sławomir Neumann [15]. As a result of this defeat, Ewa Kopacz resigned from participating in the leadership elections to Civic Platform. In a later stage, from the competition for this position resigned also former Deputy Prime Minister and Minister of National Defense, Tomasz Siemoniak, and former Justice Minister, Borys Budka. These decisions meant that the only candidate for this position was former Minister of Foreign Affairs, Grzegorz Schetyna. Choosing him as a leader of Civic Platform was supposed to end discussions about leadership and ensure that from now on, the party will focus on preventing further lack of support in the public opinion polls. First of all, former ruling party has to once again find its political identity by being in the opposition, and define its mission, to retain its position as a leader of the opposition. It is not going to be an easy task, due to the fact that Modern has become a strong competitor, whose support has been constantly growing during the past couple of weeks.

Analyzing the election results, it is also worth mentioning what happened to the second of the previously ruling parties – Polish People's Party. The support for the party was shown in the polls as within the limits of the electoral threshold, but its leaders kept assuring that the party will enter the parliament. They emphasized that the polls usually underestimate the party's capability of winning, and that it already happened many times in the past during the previous elections.

Eventually, Polish People's Party gained a little over 5% and therefore could place only 16 members into the parliament. This number was the worst one for the party since 1989. Even its leader and simultaneously Minister of Economy, Janusz Piechociński, lost in the elections and did not manage to enter the parliament. Therefore he took the responsibility for his electoral defeat and resigned from the leadership position. For a new leader of Polish People's Party, on 7<sup>th</sup> November 2015, was chosen a former Minister of Labour and Social Policy, Władysław Kosiniak-Kamysz [16].

The politician took the lead in a very difficult time. Therefore, he announced changes in the way the party works, accepting young politicians as candidates to join the party, and being wide open for cooperation with other environments. He also admitted that his goal is to lead Polish People's Party on the road to success for the next elections [17]. Achieving this goal, however, will be extremely difficult. Currently, the party has been going through a very serious crisis that will not be easily overcome, especially after losing the electorate, which in the past elections mostly voted for the victorious party, Law and Justice.

#### **Weakness of the left-wing parties**

The analyzed elections will go down in history also due to the defeat of the left-wing parties, which for the first time did not manage to enter into the parliament. Therefore, currently, there is no political party in the parliament referring to the left-wing electorate. This situation is a result of many mistakes made during the recent times by the left-wing leaders, their fragmentation and the conflict [18].

After a spectacular victory in the parliamentary elections in 2001, Democratic Left Alliance had been gradually losing social support. It was a result of many crises and political scandals, in which the representatives of the highest authorities were involved. The party lost its power in 2005 and suffered severe defeat. The crisis that has started could not be overcome to this day, even though so many attempts have been made by the leaders to help the situation.

One of them was the initiative to run together with Your Movement, led by Janusz Palikot, in the last elections. The party entered into the parliament in 2011 as Palikot's Movement, and referred to the left-wing, anticlerical electorate. During its tenure, it changed its name for Your

Movement, but, as a result of many tactical errors, they gradually lost their supporters. As a consequence, despite mutual dislike, Janusz Palikot and Leszek Miller decided to form an electoral coalition together. It was made up of two parties represented by them: Democratic Left Alliance and Your Movement, as well as a couple of other left-wing parties: Polish Socialist Party, Labour United and The Greens [19].

As already mentioned, the faces representing the biggest parties in the campaign were women's: Ewa Kopacz from Civic Platform, and Beata Szydło from Law and Justice. Similar tactic was used by The United Left, whose representative was Barbara Nowacka. This move, however, did not bring the desired effect, since the United Left did not cross the required for coalitions threshold of 8%. Therefore, for the first time since 1989, in the Polish parliament there is no political party, which would directly refer to the left-wing electorate. Analyzing The United Left's campaign one can indicate a few reasons of their defeat. First of all, the decision to create the coalition and to run together was made at the late stage of the campaign, and therefore it was really difficult to obtain the optimal media and image effect of this decision. Running together in the elections was also perceived as a desperate move to maintain their power, no matter how different their political views and how big the personal conflicts between the leaders were. Formal union of the left-wings did not include all the parties relating to such program. One of the parties, called Together, stole a significant number of votes from The United Left at the finish stage. A couple of days before the elections, during the nationally televised debate, the leader, Adrian Zandberg presented himself very well, and in the next couple of days the party that up until now was mostly unknown, started attracting media attention. Despite the growing society's interest in the party, it did not manage to cross the electoral threshold. The party Together gained 3,62% and did not enter into the parliament [20]. Taking into consideration a significant increase in support for this group in the last couple of days before the elections, one can assume that it took The United Left's votes, and that was a decisive factor as it comes to not crossing the electoral threshold by the coalition.

### **New political powers**

During the Polish public debate in recent years, it was indicated that a political scene is consolidated, and that it is going to be really difficult for new parties to exist on this scene. The last elections showed, however, that a significant change has been made and, as it was mentioned before, two new parties entered the parliament: Kukiz'15 and Ryszard Petru's Modern.

These are two, ideologically differing from each other formations, whose success can be assumed based on their leaders, Paweł Kukiz and Ryszard Petru, as well as their sharp criticism of the current situation in Poland. As it was already mentioned, Kukiz's Movement was created as a political project after its leader succeeded in the presidential elections, in which he took a third place. This achievement was a result of the strategy he then adopted, which also influenced the parliamentary campaign and let the party enter the parliament. Kukiz sharply criticized the previous ruling party, and blamed them for creating personal connections, corruption, and turning their back on citizens. Such rhetoric was supported mainly by young people, who – as it was shown in the surveys – formed the biggest group of supporters for this group. Kukiz'15 gained 8,81% of votes and entered into the parliament as a third political party [21].

The next new formation on the political scene in Poland is Modern. It was formed at the beginning of 2015 by an economist, Ryszard Petru, who emphasized that the group was created due to a great disappointment with Civic Platform [22]. Therefore, despite small ideological differences between them and the ruling party, Modern decided to lead their campaign by criticizing Civic Platform's performance. They kept attacking the government and blamed the party for not sticking to its reforms and lack of implementation of the electoral promises that the party made.



Their support oscillated within the threshold limits and therefore it was hard to predict whether the party will be able to cross it. Ultimately, it gained a 7,6% level of support and placed their representatives in the parliament [23].

The percentage that Kukiz'15 and Modern gained proved to be a huge success for the parties, since both of them are the formations that have only started their political career and have already been playing a big role in the political life of Poland. Both of them decided to use their leaders as the most important parts of their campaigns, and they both succeeded, what can be seen in their electoral results. Therefore both of them are facing a big challenge as they do not have any parliamentary experience, but at the same time it can be a chance for them to use this new opening on the political scene in Poland.

\*\*\*

The presented analysis of the determinants and consequences of parliamentary elections in Poland in 2015 shows that they brought many surprising resolutions. They have led to a new turning point, that is ending a long-term governance structure of Civic Platform and Polish People's Party, which were the ruling parties for two tenures. As a result of obtaining parliamentary majority by a single party, a complete power was to be placed in the hands of Law and Justice. What was also relevant was the fact that the left-wing parties suffered a defeat, and for the first time after the political transformation in Poland are not represented in the parliament. The parliament is now made up of a couple of new political parties, what proves that the electorate is willing to support new political movements, which up until now have not participated in the governance. Taking into consideration the above processes and the electoral results, one can definitely assume that as it comes to politics, it was a turning point, and may be used as a new beginning in the process of system transformation in Poland, since 1989.

### Referances

1. Andrzej Duda sworn in as president. – [Electronic resource] Access mode: <http://www.president.pl/en/news/art.1.andrzej-duda-sworn-in-as-president.html>.
2. Bajor P. The Presidential Elections in Poland – a Surprising Political Turning Point / Piotr Bajor // «Actual Problems of International Relations», 2015, no. 126 (part 1), P. 4-11.
3. Klauziński S. Wybory 2015. Horror na lewicy: Zjednoczona Lewica poza Sejmem. – [Electronic resource] Access mode: <http://wyborcza.pl/1.75478.19093526.wybory-2015-horror-na-lewicy-zjednoczona-lewica-poz-sejmem.html>.
4. Konstytucja RP z 2 kwietnia 1997 roku, Rozdział IV Sejm i Senat. – [Electronic resource] Access mode: <http://trybunal.gov.pl/o-trybunale/akty-normatywne/konstytucja-rzeczypospolitej-polskiej/>.
5. Konwencja Lewicy: Zjednoczona Lewica ma program i idzie po zwycięstwo! – [Electronic resource] Access mode: <http://lewicarazem.org/aktualnosci/120-konwencja-lewicy-zjednoczona-lewica-ma-program-i-idzie-po-zwyciestwo.html>.
6. Kublik A., Szpala I. Kobiety niewyzwolone. Ewa Kopacz. Beata Szydło. – [Electronic resource] Access mode: <http://wyborcza.pl/magazyn/1.148050.18914554.kobiety-niewyzwolone-ewa-kopacz-beata-szydlo.html>.
7. NowoczesnaPL: uwolnić gospodarkę, zmienić system ubezpieczeń społecznych. – [Electronic resource] Access mode: <http://www.bankier.pl/wiadomosc/NowoczesnaPL-uwolnic-gospodarke-zmienic-system-ubezpieczen-spoecznych-3352426.html>.
8. Obwieszczenie Państwowej Komisji Wyborczej z dnia 27 października 2015 r. o wynikach wyborów do Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej przeprowadzonych w dniu 25 października 2015 r. Dziennik Ustaw z dnia 28 października 2015 r. poz. 1731.

9. Obwieszczenie Państwowej Komisji Wyborczej z dnia 27 października 2015 r. o wynikach wyborów do Senatu Rzeczypospolitej Polskiej przeprowadzonych w dniu 25 października 2015 r., Dziennik Ustaw z dnia 28 października 2015 r. poz. 1732.
10. Porażka Ewy Kopacz. Jest nowy szef klubu parlamentarnego Platformy. – [Electronic resource] Access mode: <http://www.polskieradio.pl/5/3/Artykul/1543787.Porazka-Ewy-Kopacz-Jest-nowy-szef-klubu-parlamentarnego-Platformy>.
11. President: Parliamentary elections on October 25. – [Electronic resource] Access mode: <http://www.president.pl/en/president-komorowski/news/art.856.president-parliamentary-elections-on-oct-25.html>.
12. Wybory Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej 2015. Pierwsze głosowanie. – [Electronic resource] Access mode: [http://prezydent2015.pkw.gov.pl/319\\_Pierwsze\\_glosowanie](http://prezydent2015.pkw.gov.pl/319_Pierwsze_glosowanie).
13. Wybory Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej 2015. Ponowne głosowanie. – [Electronic resource] Access mode: [http://prezydent2015.pkw.gov.pl/325\\_Ponowne\\_glosowanie](http://prezydent2015.pkw.gov.pl/325_Ponowne_glosowanie).
14. Wyniki wyborów do Sejmu RP. – [Electronic resource] Access mode: [http://parlament2015.pkw.gov.pl/349\\_Wyniki\\_Sejm](http://parlament2015.pkw.gov.pl/349_Wyniki_Sejm).
15. Wyniki wyborów do Senatu RP. – [Electronic resource] Access mode: [http://parlament2015.pkw.gov.pl/351\\_Wyniki\\_Senat](http://parlament2015.pkw.gov.pl/351_Wyniki_Senat).
16. Zalewski o błędach Kopacz: kryzys przywództwa. – [Electronic resource] Access mode: [http://www.tvn24.pl/wideo/magazyny/zalewski-o-bledach-kopacz-kryzys-przywodztwa.1475189.html?playlist\\_id=12698](http://www.tvn24.pl/wideo/magazyny/zalewski-o-bledach-kopacz-kryzys-przywodztwa.1475189.html?playlist_id=12698).
17. Rogojsz Ł. Cztery powody upadku Ewy Kopacz // Newsweek Polska. – [Electronic resource] Access mode: <http://polska.newsweek.pl/ewa-kopacz-nie-wystartuje-na-szefa-po-powody-upadku-kopacz-artykuly.373981.1.html>.
18. Zmiany we władzach PSL: Władysław Kosiniak-Kamysz nowym szefem ludowców. – [Electronic resource] Access mode: <http://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/kraj/1639661.1.zmiany-we-wladzach-psl-wladyslaw-kosiniak-kamysz-nowym-szefem-ludowcow.read>.

## ПОЛІТИЧНИЙ ПОВОРОТНИЙ ПУНКТ – ВИЗНАЧАЛЬНІ ЧИННИКИ ТА НАСЛІДКИ ПАРЛАМЕНТСЬКИХ ВИБОРІВ У ПОЛЬЩІ

### Байор П.

Кандидат наук, асистент факультету міжнародних і політичних досліджень Ягеллонського університету в Кракові (Польща).

**Анотація.** Представлена стаття присвячена перебігові та результатам парламентських виборів у Польщі, які відбулися в 2015 р. У статті представлено аналіз виборчої кампанії і тактика окремих партій, а також отримані ними результати. Також з'ясовуються причини поразки окремих угруповань та аналізуються чинники успіху на виборах колишньої опозиції, а також нових угруповань на політичній сцені Польщі.

**Key words:** Польща, парламентські вибори, опозиція, політичні партії.

### Список використаної літератури

1. Andrzej Duda sworn in as president. – [Electronic resource] Access mode: <http://www.president.pl/en/news/art.1.andrzej-duda-sworn-in-as-president.html>.
2. Bajor P. The Presidential Elections in Poland – a Surprising Political Turning Point / Piotr Bajor // «Actual Problems of International Relations», 2015, no. 126 (part 1), P. 4-11.
3. Klauziński S. Wybory 2015. Horror na lewicy: Zjednoczona Lewica poza Sejmem. – [Electronic resource] Access mode: <http://wyborcza.pl/1.75478.19093526.wybory-2015-horror-na-lewicy-zjednoczona-lewica-pozaj-sejm.html>.

4. Konstytucja RP z 2 kwietnia 1997 roku, Rozdział IV Sejm i Senat. – [Electronic resource] Access mode: <http://trybunal.gov.pl/o-trybunale/akty-normatywne/konstytucja-rzeczypospolitej-polskiej/>.
5. Konwencja Lewicy: Zjednoczona Lewica ma program i idzie po zwycięstwo! – [Electronic resource] Access mode: <http://lewicarazem.org/aktualnosci/120-konwencja-lewicy-zjednoczona-lewica-ma-program-i-idzie-po-zwyciestwo.html>.
6. Kublik A., Szpala I. Kobiety niewyzwolone. Ewa Kopacz. Beata Szydło. – [Electronic resource] Access mode: <http://wyborcza.pl/magazyn/1.148050.18914554.kobiety-niewyzwolone-ewa-kopacz-beata-szydlo.html>.
7. NowoczesnaPL: uwolnić gospodarkę, zmienić system ubezpieczeń społecznych. – [Electronic resource] Access mode: <http://www.bankier.pl/wiadomosc/NowoczesnaPL-uwolnic-gospodarke-zmienic-system-ubezpieczen-spoecznych-3352426.html>.
8. Obwieszczenie Państwowej Komisji Wyborczej z dnia 27 października 2015 r. o wynikach wyborów do Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej przeprowadzonych w dniu 25 października 2015 r. Dziennik Ustaw z dnia 28 października 2015 r. poz. 1731.
9. Obwieszczenie Państwowej Komisji Wyborczej z dnia 27 października 2015 r. o wynikach wyborów do Senatu Rzeczypospolitej Polskiej przeprowadzonych w dniu 25 października 2015 r., Dziennik Ustaw z dnia 28 października 2015 r. poz. 1732.
10. Porażka Ewy Kopacz. Jest nowy szef klubu parlamentarnego Platformy. – [Electronic resource] Access mode: <http://www.polskieradio.pl/5/3/Artykul/1543787.Porazka-Ewy-Kopacz-Jest-nowy-szef-klubu-parlamentarnego-Platformy>.
11. President: Parliamentary elections on October 25. – [Electronic resource] Access mode: <http://www.president.pl/en/president-komorowski/news/art.856.president-parliamentary-elections-on-oct-25.html>.
12. Wybory Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej 2015. Pierwsze głosowanie. – [Electronic resource] Access mode: [http://prezydent2015.pkw.gov.pl/319\\_Pierwsze\\_glosowanie](http://prezydent2015.pkw.gov.pl/319_Pierwsze_glosowanie).
13. Wybory Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej 2015. Ponowne głosowanie. – [Electronic resource] Access mode: [http://prezydent2015.pkw.gov.pl/325\\_Ponowne\\_glosowanie](http://prezydent2015.pkw.gov.pl/325_Ponowne_glosowanie).
14. Wyniki wyborów do Sejmu RP. – [Electronic resource] Access mode: [http://parlament2015.pkw.gov.pl/349\\_Wyniki\\_Sejm](http://parlament2015.pkw.gov.pl/349_Wyniki_Sejm).
15. Wyniki wyborów do Senatu RP. – [Electronic resource] Access mode: [http://parlament2015.pkw.gov.pl/351\\_Wyniki\\_Senat](http://parlament2015.pkw.gov.pl/351_Wyniki_Senat).
16. Zalewski o błędach Kopacz: kryzys przywództwa. – [Electronic resource] Access mode: [http://www.tvn24.pl/wideo/magazyny/zalewski-o-bledach-kopacz-kryzys-przywodztwa.1475189.html?playlist\\_id=12698](http://www.tvn24.pl/wideo/magazyny/zalewski-o-bledach-kopacz-kryzys-przywodztwa.1475189.html?playlist_id=12698).
17. Rogojsz Ł. Cztery powody upadku Ewy Kopacz // Newsweek Polska. – [Electronic resource] Access mode: <http://polska.newsweek.pl/ewa-kopacz-nie-wystartuje-na-szefa-po-powody-upadku-kopacz-artykuly.373981.1.html>.
18. Zmiany we władzach PSL: Władysław Kosiniak-Kamysz nowym szefem ludowców. – [Electronic resource] Access mode: <http://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/kraj/1639661.1.zmiany-we-wladzach-psl-wladyslaw-kosiniak-kamysz-nowym-szefem-ludowcow.read>.

## ПОЛИТИЧЕСКИЙ ПОВОРОТНЫЙ ПУНКТ – ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ПАРЛАМЕНТСКИХ ВЫБОРОВ В ПОЛЬШЕ

### Байор П.

Кандидат наук, ассистент факультета международных и политических исследований Ягеллонского университета в Кракове (Польша).

**Аннотация.** Представленная статья посвящена предпосылкам, особенностям и результатам парламентских выборов в Польше, состоявшихся в 2015 г. В статье представлен анализ избирательной кампании и тактики отдельных партий, а также полученные ими результаты. В статье также рассматриваются причины поражения отдельных группировок, а также проводится анализ успеха на выборах прежней оппозиционной партии и новых группировок на политической сцене Польши.

**Ключевые слова:** Польша, парламентские выборы, оппозиция, политические партии.

УДК 327.5

## ТУРЕЦЬКО-УКРАЇНСЬКЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЧИННИК БЕЗПЕКОВОЇ ПОЛІТИКИ В ЧОРНОМОРСЬКОМУ РЕГІОНІ

**Аль-Азаві Хайдер Аділ Кадім**

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

Науковий керівник: Головченко В. І., доктор політичних наук, професор.

**Анотація.** *В статті проаналізовано процеси політичної трансформації країн Чорноморського регіону в системі безпекових вимірів Туреччини, України і США; підкреслено першочерговість контролю й дотримання безпекових імперативів у ході становлення стратегічного партнерства в Чорноморському регіоні між Туреччиною та Україною; доведено провідну роль НАТО у стримуванні та деескалації регіональних конфліктів. Окреслення основних параметрів ефективної побудови турецько-українського партнерства є запорукою конструктивних трансформацій у Чорноморському геополітичному просторі й важливе для стабілізації глобалізаційних процесів. Міждержавне партнерство виступає беззаперечною складовою поступового розвитку не лише перехідних суспільств, але й антикризовим чинником високого порогового рівня. Формування українсько-турецького партнерства й налагодження політичного діалогу між двома державами, що сприяв усвідомленню необхідності розроблення нового формату як двостороннього, так і регіонального співробітництва, було обумовлено пошуком нових ринків і необхідністю розширення зон впливу як у геополітичному, так і в галузевому вимірах.*

**Ключові слова:** *безпека, конфлікт, партнерство, співробітництво, Чорноморський регіон.*

**Постановка проблеми.** Завдяки особливостям свого геополітичного положення, Чорноморський регіон перманентно опинявся у фокусі зіткнення стратегічних інтересів глобальних і регіональних міжнародних акторів, що переконливо засвідчили російська військова агресія проти Грузії в серпні 2008 р. і анексія Кремлем Криму в лютому-березні 2014 р., з одночасним розпалюванням сепаратистського заклоту в Донецькій і Луганській областях України та збройною інтервенцією на його підтримку. З історичного ж погляду регіон завжди був ареною економічного, політичного й культурного спілкування народів та цивілізацій, але водночас складним вузлом суперечностей між військово-політичними блоками і державами. Загострення турецько-російських міждержавних взаємин після деструктивного втручання Кремля в перебіг громадянської війни у Сирії восени 2015 р. додало актуальності тематиці статті.

**Мета статті** – окреслити раціональну модель турецько-українського міждержавного партнерства для врегулювання безпекових проблем Чорноморського регіону, кризь призму основних переваг і ризиків для обох держав.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Останнім часом окремі аспекти безпекового виміру регіональної політики Турецької Республіки, передусім у Чорноморському регіоні, знайшли висвітлення в дослідженнях українських науковців: О. Воловича [1], М. Воротнюк [2], Т. Лахманюк [3], В. Остап'яка [4], Л. Рассохи [5], В. Шишкіної [6] і О. Щерби [7]. Звісно, предметом цих наукових розвідок переважно були особливості фор-

мування й перспективи розвитку українсько-турецького стратегічного партнерства, а також безпекові проблеми Чорноморського регіону. Але зазначеним публікаціям бракувало комплексного й компаративного підходу до оцінки місця й ролі партнерства Туреччини й України для створення безпекового середовища у вказаному регіоні.

**Основні результати дослідження.** Стратегічне значення Чорноморського регіону полягає, на нашу думку, насамперед, у його транзитній функції. Він розташований на перетині важливих транспортних комунікацій, що поєднують розвинені європейські центри з багатими на сировинні й людські ресурси країнами Близького Сходу і далі ведуть до невичерпних ринків Центральної й Південної Азії та Азійсько-Тихоокеанського регіону. Крім того, регіон Чорного моря єднає Центрально-Східну Європу з країнами Середземномор'я, формує зону спільних економічних та політичних інтересів як Європи, так і Азії. Використання території України дає можливість удвічі зменшити довжину шляху транспортування нафти з Близького Сходу (через Туреччину і Чорне море) в Європу, а українсько-грузинський стратегічний транспортно-енергетичний коридор для вуглеводнів Каспію значно коротший від альтернативних шляхів через Росію.

Однак у геостратегічному сенсі Чорноморський регіон відразу ж після розпаду СРСР набув хаотичного і деструктуризованого стану. Значною мірою це було зумовлено тим, що в історичній ретроспективі внаслідок тривалого домінування зовнішніх сил (Велика Британія, Німецька імперія, Росія), що змагалися за монопольне використання ресурсів Причорномор'я у власних інтересах, в регіоні не було створено міцного і впливового геополітичного ядра. Регіональні держави (Болгарське царство, Грузинська Демократична Республіка 1918-1921 рр., Королівство Румунія, Українська Народна Республіка 1917-1920 рр. та ін.) за певних історичних обставин не змогли стати значними політичними силами й шукали зовнішній патронаж, або ж намагалися балансувати між існуючими «центрами сили».

Нові незалежні держави, що з'явилися в регіоні внаслідок краху Радянського Союзу (Україна, Азербайджанська Республіка, Грузія, Республіка Молдова), принаймні формально, таке становище визнали неприпустимим. Тому перед ними постала альтернатива: самостійно протистояти зовнішнім викликам і небезпекам, або шукати шляхи до регіональної консолідації через узгодження інтересів. Однак внутрішні міжетнічні та міжконфесійні протиріччя, процеси створення нових державних інституцій, розроблення законодавчої бази суверенної державності, встановлення демократичного контролю над збройними силами значною мірою ускладнилися стрімким переходом до ринкової економіки. Ці протиріччя можуть бути вкрай небезпечним для розвитку демократичних реформ, якщо не будуть вчасно вирішені політичними та демократичними шляхами.

Причини, що зумовлювали в минулому локальні конфлікти національного, етнічного і релігійного характеру в регіоні, не втратили актуальності й нині, породжуючи нові, жорстокі прояви, такі як міжнародний і державний тероризм, організована злочинність, нелегальне розповсюдження зброї, незаконний обіг наркотиків, вимушена міграція населення, проблеми біженців та забруднення навколишнього середовища.

Не варто скидати з рахунку й ту важливу обставину, що Чорноморський регіон знаходиться в оточенні «старих» (Росія) і «нових» (Ізраїль) ядерних держав, або таких, що прагнуть отримати ядерну зброю й засоби її доставки (Іран). У цілому можна говорити про загрозливу ситуацію «вакууму безпеки» в Чорноморському регіоні, для ліквідації котрої слід спрямувати об'єднані зусилля країн регіону й використати підтримку всіх зацікавлених держав та структур міжнародної безпеки.

Тому, безумовно, одним із найбільш ефективних шляхів подолання згаданих протиріч та нейтралізації загроз національній безпеці, а, відповідно, і покращання військово-полі-

тичного клімату не тільки в Чорноморському регіоні, але й у цілому в Європі, є налагодження стратегічного партнерства між Україною й Турецькою Республікою як провідним регіональним гравцем. Відповідно ефективно поглибити партнерство між Україною та ЄС, членами якого є чорноморські держави – Болгарія й Румунія, можна тільки з урахуванням залучення Туреччини – потужної країни з другими за чисельністю в НАТО збройними силами, здатними контролювати Чорноморський регіон в формах безпекового партнерства.

Відтак при реалізації безпекового партнерства між Туреччиною, країнами ЄС та Україною можна впровадити низку заходів із запобігання виникненню подальших ескалацій із невизнаною Придністровською Молдавською Республікою. Ця сепаратистська модель, що була реалізована Кремлем як буферна зона проти поширення блоку НАТО на Схід, знайшла подальше своє застосування в грузинсько-абхазькому й грузинсько-осетинському збройних конфліктах, а також у ході сепаратистського заколоту в Криму та частині Східної України. Ці драматичні міжнародно-політичні процеси своєю специфікою торкаються Чорноморського регіону як ключового в формуванні новітніх стратегій безпеки Російської Федерації, що явно передбачають встановлення домінування та розширення військово-політичного й економічного впливу Кремля на суміжних країн задля перетворення їх на сателітів.

Запобігти подальшій сепаратизації Чорноморського регіону здатна політика налагодження партнерських взаємозв'язків між Туреччиною й Україною, що відкриває шлях до стабілізації та політичної гармонізації країн, належних до Чорноморського басейну. Відповідно турецько-українське міждержавне партнерство на ниві безпеки здатне виконувати функції політичної, економічної та військової підтримки, що безсумнівно позитивно впливатиме на взаємовідносини різних країн та систему міжнародних відносин загалом. Крім того, вказане партнерство як конструктивне явище, беззаперечно, сприятиме демократизації, подальшій глобалізації та налагодженню тісних (а в сучасних критичних умовах – і життєво необхідних) союзницьких відносин для України зі США й НАТО. Переконливим аргументом на користь цього є успішне проведення у північно-західній акваторії Чорного моря військових навчань «Сі-Бриз 2014» і «Сі-Бриз 2015» під егідою США й за участю інших дев'яти держав Альянсу, в т. ч. Туреччини, а також України.

Розглядаючи проблему подолання сепаратизму в контексті турецько-українського безпекового співробітництва, варто наголосити, що воно позитивно впливає на його учасників, допомагає нейтралізувати деструктивні явища. Партнерство тут виступає як форма протидії кризогенам, містить антикризове ідеологічне наповнення, відтак запобігає руйнівним процесам у суспільстві шляхом залучення зовнішніх партнерів до вирішення регіональних чи міжнародних протиріч.

У випадку східноукраїнського й кримського сепаратизму налагоджена система безпекового партнерства із Туреччиною допомогла б нівелювати загрози національному суверенітету й територіальній цілісності України за допомогою втручання етнічних груп, що культурно і релігійно приналежні до ісламської цивілізації. Налагоджена й ефективна система партнерства також має можливість стабілізувати відносини у форматі Україна – Крим – Туреччина за безпосереднього контакту й контролю офіційною Анкарою значної частини акваторії Чорного моря.

На думку автора, явище сепаратизму в сучасному політичному житті України не має підґрунтя, оскільки відкритих масових проявів етнічної чи релігійної конфліктогенності в ній за доби незалежності не було і немає. Внутрішньополітична криза осені-зими 2013-2014 рр., що переросла у силове протистояння, була спровокована потужним втручанням

північно-східного сусіда. Війну на Сході України можна сприймати тільки як прояв відвертого тероризму, що в контексті українських реалій видається не етнічним чи конфесійним конфліктом, а явищем, штучно запрограмованим Кремлем.

Як ще в 2002 р. зазначив впливовий Міністр оборони США й один із провідних неоконсерваторів Д. Рамсфелд, «ми спостерігаємо появу нового поля бою... конфліктів іншого типу... У найближчому майбутньому нам належить вирішити два важливих завдання: здобути перемогу в боротьбі з тероризмом шляхом ліквідації мережі терористичних організацій, а також здійснити підготовку до зовсім іншої війни – війни, яка буде різуче відрізнятися не тільки від воєн минулого століття, а й від тієї нової війни з тероризмом, яку ми ведемо в даний час» [8, р. 30].

У 1993 р. Україною була висунута ініціатива щодо розроблення та впровадження у життя багатосторонньої домовленості політичного характеру, спрямованої на зміцнення довіри і безпеки у військово-морській галузі між причорноморськими державами. Такий крок мав відкрити принципово нову сторінку в розбудові заходів зміцнення довіри та безпеки в Європі, адже до того часу відповідні міжнародні багатосторонні домовленості застосовувалися лише стосовно сухопутних та військово-повітряних сил.

Проте лише через рік після оприлюднення ініціативи, Київ домігся початку роботи над формулюванням Керівних принципів ведення переговорів, ще чотири роки пішло на узгодження у Відні Положення щодо переговорів. У лютому 1998 р. робота з підготовки відповідного мандату була завершена, і перший раунд переговорів, які за згодою всіх сторін координувала Україна, пройшов наприкінці червня того ж року в Києві.

Протягом 1998-2001 рр. відбулося десять раундів переговорів. Відсутність попереднього міжнародного досвіду співробітництва з питань застосування заходів зміцнення довіри та безпеки у військово-морській галузі іноді призводила до певних ускладнень у переговорному процесі. Українська ініціатива знайшла повну підтримку лише з боку Туреччини, що розраховувала на одночасне просування власної ініціативи створення багатонаціонального оперативного з'єднання ВМС «за викликом» у Чорному морі (Black Sea Naval Cooperation Task Group, БЛЕКСІФОР/BLACKSEAFOR), оприлюдненої у квітні 1997 р.

Зрештою, саме вона стала одним із варіантів втілення елементу системи колективної безпеки в Чорноморському регіоні. У грудні 1997 р. в Брюсселі, під час роботи військового комітету за участю начальників генеральних штабів держав НАТО та України, питання організації БЛЕКСІФОР/BLACKSEAFOR було внесене до порядку денного. В результаті його обговорення сторонами досягнуто порозуміння в тому, що необхідно вивчити можливість створення миротворчих сил у Чорному морі, схожих на Балтійську ескадру НАТО «BALTRON». Зважаючи на значимість Чорного моря та його близькість до потенційно нестабільних районів, сторони зійшлися на доцільності формування таких сил за участю всіх причорноморських країн.

Наступного року ця ідея знайшла підтримку на другій нараді командувачів чорноморськими військово-морськими флотами у Варні (Болгарія), а у травні 1998 р. в Брюсселі на нараді начальників генеральних штабів армій держав-учасників НАТО представником Туреччини було заявлено про початок контактів щодо створення багатонаціональних сил у Чорному морі та намір у найближчі місяці запросити до себе і провести першу зустріч представників чорноморських країн на рівні фахівців.

Передбачалося, що до складу сил будуть входити тільки країни, які мають вихід у Чорне море – Болгарія, Грузія, Російська Федерація, Румунія, Туреччина та Україна, оскільки Конвенція про режим Чорноморських проток від 20 липня 1936 р. передбачає віль-

ний прохід без обмежень для воєнних кораблів лише причорноморських держав. Беручи до уваги, що проведення технічного обслуговування та ремонту з'єднання пов'язане з фінансовими проблемами, постійна діяльність багатонаціональних сил вважалася мало-ймовірною. Висловлювалися думки про доцільність їх використання один-два рази на рік.

20-21 жовтня 1998 р. в Анкарі під головуванням турецького адмірала С. Дервішоглу відбувся перший раунд багатосторонніх експертних консультацій щодо створення на Чорному морі військово-морського з'єднання «за викликом». Усього їх відбулося десять – чотири у Туреччині, два у Румунії й по одному – в Болгарії, Грузії, Росії й Україні. Представники Туреччини й України розглядали створення БЛЕКСІФОР/BLACKSEAFOR як практичний внесок до зусиль, спрямованих на підтримання регіонального співробітництва на Чорному морі, зміцнення взаємної довіри та стабільності. Водночас, з погляду офіційного Києва, це співробітництво жодним чином не повинно було розглядатися як протиставлення, або виклик Росії чи НАТО.

Необхідно було докласти чимало зусиль, щоб виключити небезпеку перетворення відносно стабільного Чорноморського регіону в зону нових конфліктів і ліній протистояння недавніх партнерів. Особливо обережними доводилося бути при прийнятті рішень щодо застосування в регіоні миротворчих сил, оскільки певні політичні кола у Верховній Раді України не переставали нагадувати про можливі значні втрати серед миротворців, які будуть задіяні в зонах конфліктів. Створення багатонаціонального з'єднання ВМС у Чорному морі та системи колективної безпеки в цілому виявилось тривалим і складним процесом, практична реалізація якого була можлива лише за умови прийняття відповідного політичного рішення та законодавчого врегулювання пов'язаних із цим процесом питань.

Урочиста церемонія підписання Угоди про створення Чорноморської групи військово-морського співробітництва і шести додатків до неї відбулася у Стамбулі 2 квітня 2001 р. В ній взяли участь міністри закордонних справ Туреччини (І. Джем) й Грузії (І. Менагарішвілі), заступники міністрів закордонних справ України (Ю. Сергєєв), Росії (О. Авдаєв) й Румунії (М. Моток), а також командувачі ВМС Туреччини (І. Ерділь) та Болгарії (П. Панчев).

Щоправда, процес ратифікації Угоди законодавчими органами сторін дещо затягнувся (Великі національні збори Туреччини здійснили це ще 26 червня 2001 р., Верховна Рада України – 5 червня 2003 р.), і вона набула чинності для всіх причорноморських держав лише 2 листопада 2003 р., хоча держави-учасниці в індивідуальному порядку надавали доступ у свої порти і виділяли підрозділи своїх ВМС для спільних заходів.

Згідно ст. IV Угоди, головною метою БЛЕКСІФОР/BLACKSEAFOR як «регіонального, обмеженого в членстві, але в той же час відкритого утворення», є «сприяння подальшому зміцненню дружби, добросусідських відносин та взаємної довіри між причорноморськими державами», а також «зміцнення миру та стабільності в регіоні шляхом поглиблення співробітництва та взаємодії між військово-морськими силами». Задля цього Чорноморська група покликана проводити пошуково-рятувальні операції, операції з надання гуманітарної допомоги, операції з розмінування, а також здійснювати захист навколишнього природного середовища і візити доброї волі та будь-які інші завдання, погоджені між сторонами, і організовуватиме навчання з метою підвищення ефективності та взаємодії при виконанні вищезгаданих завдань.

Пункт 4 ст. VII Угоди дозволяє використовувати Чорноморську Групу і поза межами регіону в операціях за мандатом ООН чи ОБСЄ, а також в іншій міжнародній діяльності, відповідно до цілей та завдань БЛЕКСІФОР/BLACKSEAFOR. Таким чином, діяльність



Групи не спрямована проти жодної країни і не має на меті створення будь-якого військового союзу проти будь-якої держави або групи держав (ст. II) [9].

Чорноморська група військово-морського співробітництва формується без безпосередньої участі в ній підрозділів військово-повітряних і сухопутних сил, з одного флагманського корабля і 4-6-ти суден (обов'язково фрегат чи есмінець, корвет або патрульний катер, мінний тральщик, амфібійні або допоміжні кораблі) від шести чорноморських держав (після початку російської агресії проти України 2014 р. – без участі РФ), які діють під єдиним командуванням. Кораблі знаходяться тільки в оперативному підпорядкуванні командира з'єднання і можуть бути відкликані у будь-який час за рішенням міністерств оборони своїх країн.

Політичні аспекти діяльності БЛЕКСІФОР/BLACKSEAFOR і керівні політичні принципи роботи Комітету командувачів ВМС на Чорному морі (BSNC) розглядаються на щорічних зустрічах глав зовнішньополітичних або оборонних відомств держав-учасниць. Ці зібрання уповноважені також затверджувати програму діяльності Групи на черговий рік (в разі відсутності зустрічі міністрів закордонних справ чи міністрів оборони або їхніх повноважних представників, згідно п. 2 ст. VII, програма набуває чинності шляхом мовчазної згоди) і на основі консенсусу ухвалювати рішення щодо членства в Групі нових держав.

У разі необхідності, міністри можуть створювати на тимчасовій основі підпорядковані їм групи з числа експертів високого рівня міністерств закордонних справ та міністерств оборони для опрацювання окремих питань. Військові консультації на найвищому рівні проводяться начальниками генеральних штабів або їхніми представниками (ст. VI). Показово, що сторони зберігають у повному обсязі командування над своїми кораблями, виділеними для потреб BLACKSEAFOR. З огляду на це кораблі в будь-який момент можуть бути відкликані зі складу Групи для національних потреб, за умови інформування про це інших Сторін (ст. VIII).

Для Туреччини й України, що відіграли провідну роль у створенні й виступали рушійною силою активізації спільної Чорноморської групи військово-морського співробітництва BLACKSEAFOR, участь у ній сприяла:

- розширенню відкритості й зміцненню довіри між причорноморськими державами;
- зміцненню власного міжнародного авторитету як морських держав;
- впливу на розвиток міжнародного морського права у Чорноморському регіоні;
- поліпшенню умов співіснування флотів причорноморських держав і поєднанню їхніх зусиль у вирішенні питань морської політики;
- розширенню можливостей ВМС щодо вдосконалення власної бойової підготовки та участі у морських миротворчих, гуманітарних і пошуково-рятувальних операціях.

Таким чином, із розпадом СРСР Туреччина поступово почала сприймати Україну як силу, що може стати співником у певному обмеженні експансіоністських намірів Росії в Чорноморському регіоні. Турецько-російські міждержавні взаємини тривалий час мали ситуативний характер і відзначалися деякою напруженістю та відсутністю конструктивного політичного діалогу. Натомість турецько-українське двостороннє співробітництво в 1998 р. було визначено як конструктивне партнерство, а в 2003 р. міждержавні відносини набули статусу пріоритетних [10].

Проте критична внутрішньополітична ситуація, що склалася на сер. 2000-х рр. в Україні (неузгодженість дій гілок влади, занепад економіки, періодична конфронтація з Росією, пасивність України щодо впровадження проголошених нею ж ініціатив та ін.), створила імідж слабкої держави й сприяла переорієнтації Туреччини на співробітництво з Росією.

Лише з 2010 р. окреслилося поступове відновлення українсько-турецького партнерства, налагодився політичний діалог, що сприяв усвідомленню необхідності розроблення нового формату як двостороннього, так і регіонального співробітництва. Це було обумовлено пошуком нових ринків і необхідністю розширення зон впливу як у геополітичному, так і в галузевому вимірах. Тоді вперше за десятиріччя серед пріоритетних зовнішньополітичних партнерів Туреччини була згадана Україна.

Під час робочого візиту Президента України до Туреччини 7-8 червня 2010 р. сторони принципово погодилися вивести взаємини на рівень стратегічного партнерства, погодили текст Декларації про створення Стратегічної ради високого рівня між Україною та Турецькою Республікою. 25 січня 2011 р. було підписано Спільну декларацію про започаткування зазначеної Стратегічної ради, тобто офіційно зафіксовано встановлення стратегічного партнерства між двома країнами. Стратегічна рада високого рівня є найвищим консультативним органом між Туреччиною й Україною, діяльність якого передбачає формування зони вільної торгівлі, розвиток транспортних коридорів і підтримання безпеки в Чорноморському регіоні. Зазначений механізм очолюють президенти двох країн (на 1 січня 2016 р. відбулося чотири засідання Стратегічної ради).

А Група стратегічного планування під співголовуванням міністрів закордонних справ України та Турецької Республіки виступає підготовчим елементом для проведення засідань українсько-турецької Стратегічної ради високого рівня. Зокрема, 10 листопада 2014 р. відбувся робочий візит Міністра закордонних справ Турецької Республіки М. Чавушоглу до України з метою підготовки до проведення Четвертого засідання Групи стратегічного планування.

**Висновки.** Таким чином, з'ясування основних параметрів ефективної побудови турецько-українського партнерства є запорукою конструктивних трансформацій у Чорноморському геополітичному просторі й становить цінність для розвитку глобалізаційних процесів. Міждержавне партнерство виступає беззаперечною складовою поступового розвитку не лише перехідних суспільств, але й антикризовим чинником високого порогового рівня. Водночас дослідження партнерської проблематики в Чорноморському регіоні потрібно проводити з врахуванням безпекових інтересів Російської Федерації. З огляду на агресивну зовнішню політику Кремля й деструктивні ідеологемні процеси всередині Росії, брати до уваги політичну орієнтацію офіційної Москви варто задля налагодження безпеки в системі міжнародних відносин.

### Список використаної літератури

1. Волович О. О. Туреччина у сучасному світі : пошук нової ідентичності : збірник статей та аналітичних матеріалів / О. О. Волович, М. О. Воротнюк, Є. В. Габер / Національний інститут стратегічних досліджень, Регіональний філіал у м. Одесі. – Одеса : Фенікс, 2011. – 408 с.
2. Воротнюк М. О. Україна і Туреччина в контексті геополітичних трансформацій у басейні Чорного моря / М. О. Воротнюк // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1 (10). – С. 262-269.
3. Лахманюк Т. Україна і Турецька Республіка : шляхи співробітництва / Тетяна Лахманюк // Україна – Європа – Світ. Міжнародний збірник наукових праць. Серія : історія, міжнародні відносини. – Тернопіль, 2008. – С. 140-145.
4. Остап'як В. І. Становлення безпекового партнерства у Чорноморському регіоні [Електронний ресурс] / В. І. Остап'як // Міжнародні відносини. Серія «Політичні науки». – 2015. – № 6. – Режим доступу: [http://journals.iir.kiev.ua/index.php/pol\\_n/article/view/2555/2264](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/pol_n/article/view/2555/2264).

5. Рассоха Л. Л. Вплив внутрішніх політичних трансформацій у Туреччини на її зовнішню політику та українсько-турецькі відносини / Л. Л. Рассоха // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 2. – С. 246-256.
6. Шишкіна В. О. Українсько-турецьке співробітництво як фактор регіональної безпеки : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата політичних наук : спеціальність 23.00.04 «політичні проблеми міжнародних систем і глобального розвитку» / Валентина Олександрівна Шишкіна. – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2006. – 19 с.
7. Щерба О. В. Становлення та розвиток політичних відносин між Україною і Туреччиною у першій декаді ХХІ століття / О. В. Щерба, П. П. Черник // Панорама політичних студій. Науковий вісник Рівненського державного гуманітарного університету. – 2012. – Вип. 9. – С. 11-15.
8. Rumsfeld D.H. Transforming the Military / Donald H. Rumsfeld // Foreign Affairs. – 2002. – № 3, Vol. 81. – P. 20-32.
9. Угода про створення Чорноморської групи військово-морського співробітництва. 02.04.2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/998\\_151](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/998_151).
10. Relations between Turkey and Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.tr/relations-between-turkey-and-ukraine.en.mfa>.

## THE TURKISH-UKRAINIAN PARTNERSHIP AS FACTOR OF SECURITY POLICY IN THE BLACK SEA REGION

### Azawee Header-Adil

PhD student, Department of International Organizations and Diplomatic Service Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University.

Scientific advisor: Holovchenko V. I., Doctor of Political Sciences, Professor.

**Abstract.** *In the paper is examined the processes of transformation the Black Sea region taking the security system of Turkey, Ukraine and the United States into account; emphasized the importance of the security imperatives in the process of formation of the strategic partnership in the Black Sea region between Turkey and Ukraine; proved NATO's leading role in containing and de-escalation of regional conflicts. Outline the main parameters effective construction of the Turkish-Ukrainian partnership is the key to a constructive transformations in the Black Sea geopolitical space and important for stabilizing globalization. Interstate partnership appears indisputable part of the gradual development not only transitional societies, but anticrisis factor of high threshold. Formation of the Ukrainian-Turkish partnership and establishing of the political dialogue between the two countries, promote the awareness of the need to develop a new format of both bilateral and regional cooperation, was due to the search for new markets and the need to expand areas of influence both in geopolitical and in sectoral dimensions.*

**Key words:** *security, conflict, partnership, cooperation, the Black Sea region.*

### References

1. Volovych O. O. Turechchyna u susasnomu sviti : poshuk novoji identychnosti : zbirnyk statej ta analitychnykh materialiv / O. O. Volovych, M. O. Vorotn'uk, Y. V. Gaber / Natsional'nyj instytut strategichnykh doslidzhen', Regional'nyj filial u m. Odesi. – Odesa : Feniks, 2011. – 408 s.
2. Vorotn'uk M. O. Ukraina i Turechchyna v kontexti geopolitychnykh transformatsij u basejni Chornogo mor'a / M. O. Vorotn'uk // Strategichni priyety. – 2009. – № 1 (10). – S. 262-269.
3. Lakhman'uk T. Ukraina I Turets'ka Respublika : shl'akhy spivrobitnytstva / Tet'ana Lakhman'uk // Ukraina – Jevropa – Svit. Mizhnarodnyj zbirnyk naukovykh prats'. Serija : istorija, mizhnarodni vidnosyny. – Ternopil', 2008. – S. 140-145.

4. Ostapjak V. I. Stanovlen'na bezpekovogo partnerstva u Chornomors'komu regioni [Elektronnyj resurs] / V. I. Ostapjak // Mizhnarodni vidnosyny. Serija «Politychni nauky». – 2015. – № 6. – Rezhym dostupu: [http://journals.iir.kiev.ua/index.php/pol\\_n/article/view/2555/2264](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/pol_n/article/view/2555/2264).
5. Rassokha L. L. Vplyv vnutrishnikh politychnykh transformatsij u Turechchyni na jiji zovnishn'u polityku ta ukrajins'ko-turets'ki vidnosyny / L. L. Rassokha // Strategichni priryty. – 2009. – № 2. – S. 246-256.
6. Shyshkina V. O. Ukrajins'ko-turets'ke spivrobotnytstvo jak factor regional'noji bezpeky : avtoreferat dysertatsiji na zdobut'ta naukovogo stupen'a kandydata politychnykh nauk : spetsial'nist' 23.00.04 «polituchni problemy mizhnarodnykh system i global'nogo rozvytku» / Valentyna Olexandrivna Shyshkina. – K. : Kyjivs'kyj natsional'nyj universytet imeni Tarasa Shevchenka, Instytut mizhnarodnykh vidnosyn, 2006. – 19 s.
7. Shcherba O. V. Stanovlen'na ta rozvytok politychnykh vidnosyn mizh Ukrainuju i Turechchynuju v pershij dekadi XXI stolit't'a / O. V. Shcherba, P. P. Chernyk // Panorama polituchnykh studij. Naukovyj visnyk Rivnens'kogo derzhavnogo humanitarnogo universytetu. – 2012. – Vyp. 9. – S. 11-15.
8. Rumsfeld D.H. Transforming the Military / Donald H. Rumsfeld // Foreign Affairs. – 2002. - № 3, Vol. 81. – P. 20-32.
9. Ugoda pro stvoren'na Chornomors'koho grupy vijs'kovo-mors'koho spivrobotnytstva. 02.04.2001 [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/998\\_151](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/998_151).
10. Relations between Turkey and Ukraine [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.mfa.gov.tr/relations-between-turkey-and-ukraine.en.mfa>.

## ТУРЕЦКО-УКРАИНСКОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФАКТОР ПОЛИТИКИ БЕЗОПАСНОСТИ В ЧЕРНОМОРСКОМ РЕГИОНЕ

**Аль-Азави Хайдер Адил Кадим**

Аспирант кафедры международных организаций и дипломатической службы Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.  
Научный руководитель: Головченко В. И., доктор политических наук, профессор.

**Аннотация.** *В статье проанализированы процессы трансформации стран Черноморского региона в системе измерений безопасности Турции, Украины и США; подчеркнуты первоочередность контроля и соблюдения императивов безопасности в процессе становления стратегического партнерства в Черноморском регионе между Турцией и Украиной; доказана ведущая роль НАТО в сдерживании и деэскалации региональных конфликтов. Определение главных параметров эффективного построения турецко-украинского партнерства является условием конструктивных трансформаций на Черноморском геополитическом просторе и важно для стабилизации глобализационных процессов. Межгосударственное партнерство выступает бесспорной составной прогрессивного развития не только переходных обществ, но и антикризисным фактором высокого порогового уровня. Формирование украинско-турецкого партнерства и налаживание политического диалога между двумя государствами, который способствовал осознанию необходимости разработки нового формата как двустороннего, так и регионального сотрудничества, было обусловлено поиском новых рынков и необходимостью расширения сферы влияния, как в геополитическом, так и в отраслевом измерениях.*

**Ключевые слова:** *безопасность, конфликт, партнерство, сотрудничество, Черноморский регион.*

УДК 321.01(438)«20»

## ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО РОЗКРИТТЯ ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ «М'ЯКА СИЛА» ТА ЇЇ ІНСТРУМЕНТІВ У НАУКОВІЙ ДУМЦІ СУЧАСНОЇ ПОЛЬЩІ

**Процюк М. В.**

Аспірантка кафедри міжнародних відносин Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича.

Науковий керівник: доктор історичних наук, професор Марусик Т. В.

**Анотація.** У статті характеризуються основні підходи до розкриття змісту поняття «м'яка сила» та її інструментів у науковій думці сучасної Польщі. Аналізуючи ряд нещодавно опублікованих праць теоретичного і практичного характеру польських дослідників міжнародних відносин модерного періоду, автор наводить різносторонні, часом досить суперечливі (з огляду на взаємовиключність) позиції політологів з Польщі щодо бачення теоретичної складової концепції «soft power» та її практичного втілення через такі інструменти, як публічна та культурна дипломатія, створення іміджу, піар, пропаганда, брендинг тощо. Також проводяться паралелі між науковим осмисленням ідеї «м'якої сили» у баченні українських та польських науковців. Актуальність теми обумовлюється нещодавньою появою в Україні державних органів, покликаних відповідати за напрям «м'якої сили», публічної і культурної дипломатії (а саме, Управління публічної дипломатії при Міністерстві закордонних справ України та проект Українського Інституту (Інституту Тараса Шевченка) при Міністерстві культури України), а також беручи до уваги досвід Республіки Польща загалом і у цій сфері зокрема, який нерідко є прикладом для України. Автор приходить до висновку, що, незважаючи на часткову відмінність у поглядах щодо методів втілення інструментарію «soft power» у зовнішню політику держави і співвідношення, взаємовплив та взаємозалежність «м'яких» знарядь у міжнародних відносинах, політологічна наукова спільнота Польщі безапеляційно доводить думку про необхідність побудови державної зовнішньополітичної стратегії на засадах імплементації всього спектру засобів «м'якої сили», що забезпечить безпеку та досягнення національних інтересів держави.

**Ключові слова:** наукова думка Польщі, зовнішня політика, міжнародні відносини, «м'яка сила», публічна дипломатія, культурна дипломатія, брендинг, іміджмейкінг, публік рілейнз, пропаганда.

На початку третього тисячоліття, враховуючи постійну зміну міжнародно-політичної ситуації, глобальний вимір міжнародних відносин, загрози національній безпеці, завдання державних акторів полягає у використанні всього наявного арсеналу зовнішньополітичних засобів щодо забезпечення національних інтересів.

В цьому контексті, незважаючи на територію, ресурсні можливості і економічні показники, дедалі більше держав звертаються до свого «м'якого» потенціалу у виробленні стратегії зовнішньої політики.

Звісно, не є винятком і західний сусід України – Республіка Польща, держава так званої «середньої сили», – яка, долаючи постсоціалістичний спадок та здійснюючи поступ на шляху до євроінтеграції, досить ґрунтовно підійшла до імплементації інструментів «м'якої сили» у свою зовнішньополітичну діяльність.

Це знайшло відображення у польській науковій думці, де ступінь розробки й наукового осмислення концепції «м'якої сили» перебуває на досить високому рівні. Отже, мета даної наукової розвідки – аналіз основних підходів до розкриття змісту поняття «м'яка сила» та її інструментів у науковій думці сучасної Польщі.

Зростаючий інтерес до ідеї «м'якої сили» з боку як українських науковців, так і високопосадовців, поява в Україні державних органів, покликаних відповідати за напрям «м'якої сили», публічної і культурної дипломатії, досвід Республіки Польща загалом і у цій сфері зокрема, який нерідко є прикладом для України, зумовили актуальність тематики даного дослідження.

Проблематиці теорії міжнародних відносин, а в цьому контексті і «м'якої сили», присвятили свої праці науковці Р. Потоцький, Д. Мілошевська, Я. Мікуловський, А. Войцюк, Р. Стемпловський; публічну дипломатію з точки зору теорії і практики досліджують А. Жентек, М. Ринейська-Келданович, К. Залас-Камінська, Є. Вятр. Питання співвідношення понять «публічна дипломатія» і «національний брендинг» знайшли відображення у публікаціях С. Гавронського. Культурній дипломатії присвятили свої праці П. Келішевський і М. Поправський. На наш погляд, найбільш ґрунтовним з точки зору теорії і практики дослідження «м'якої сили» та публічної дипломатії у зовнішній політиці Польщі є науковий доробок Б. Очепки. Тож в рамках даної публікації зосереджено увагу на поглядах вищезазначених польських науковців.

Насамперед варто звернутися до мовної сторони тлумачення словосполучення «soft power» у польській політологічній літературі. На думку А. Войцюк, щодо визначення багатозначного англійського поняття «power» слід вживати польські поняття «потуга», «сила», «влада» залежно від контексту [12, с. 9-10]. Беручи до уваги спільність української і польської мов як слов'янських, можна провести подібну аналогію і з українською мовою.

З цього ж приводу політолог Р. Потоцький зазначає, що «м'яка сила» є досить нечітким і навіть проблематичним поняттям, зокрема, щодо перекладу поняття «soft power» на польську мову. Загальноприйнятим є тлумачення «soft power» як «м'якої сили» (немілітарної), без подальшої конкретизації, про який сегмент могутності держави йдеться. З іншого боку, «м'яку силу» нерідко плутають з економічною могутністю. Натомість, на думку Р. Потоцького, йдеться про інше, «невимірюване» і набагато більш відкрите обличчя політики, що апелює до почуття раціональності й ідеї вищого порядку [8, с. 3]. Дозволимо собі частково не погодитися з цією точкою зору, адже економічну могутність, поряд з військовою, автор концепції «м'якої сили», американський політолог Дж. Най одностайно початково зараховував до «жорсткої сили» («hard power»).

Хоча «м'яка сила» і спрямована на зовнішню аудиторію, проте на вибір її інструментів істотно впливає низка внутрішніх чинників, а саме політичний режим і політична культура. Залежно від типу політичного режиму вже згадувана Б. Очепка виділяє такі різновиди «м'якої сили», як симетрична (притаманна демократичним державам) й асиметрична (жорстка пропаганда; наявність піару і брендингу, спрямованого на створення іміджу одноосібного лідера держави). У свою чергу, під політичною культурою варто розуміти стиль зовнішньої політики, в якому розкривається такий «м'який» елемент, як історична свідомість [5, с. 29].

Зі змінами у міжнародному середовищі сучасним інструментом управління засобами «м'якої сили» з метою досягнення своїх інтересів стала публічна дипломатія [5, с. 16], під якою вже згадувана Б. Очепка розуміє один з найбільш ефективних інструментів міжнародного позиціонування держави через використання її «м'яких» засобів [5, с. 70], а

також двосторонню політичну діалогову форму міжнародної комунікації, адресовану до закордонної аудиторії та реалізовану через медіа та деякі інші прямі канали [5, с. 12].

Досить незвичним є бачення Б. Очепки щодо окреслення публічної дипломатії як спроби координування державою комунікаційних відносин, що присутні у закордонних контактах [5, с. 108], адже охопити весь їх спектр державі не під силу. Натомість А. Жентек переконана, що публічна дипломатія полягає у взаємовпливі всіх акторів міжнародних відносин [2, с. 68].

До окремих аспектів, що виходять за межі традиційної дипломатії і виступають складовими публічної дипломатії, Я. Мікуловський-Поморський зараховує формування через уряд громадської думки в інших країнах; взаємодію приватних груп інтересів між двома державами; висвітлення подій із закордону та їх вплив на політику; комунікацію між тими, чиєю роботою і є комунікація – між дипломатами та іноземними журналістами; процес міжкультурної комунікації тощо [4].

Р. Потоцький зазначає, що специфікою «м'якої сили» є те, що її суб'єктами можуть бути як держави, так й інші міжнародні актори [8, с. 6]. Конкретизацію цих питань знаходимо у працях А. Жентек, яка зауважує, що суб'єктами «м'якої сили», тобто і публічної дипломатії, є: по-перше, уряд і публічні особи, що виконують найвищі функції у відповідній державі; по-друге, парламенти, політичні партії, неурядові організації, ТНК і суб'єкти, міжнародна активність яких впливає на формування іміджу держави [2, с. 71]. До того ж, публічна дипломатія може бути спрямована як на широку, так і на досить вузько-обрану групу [2, с. 66]. Ще один вимір публічної дипломатії, про який згадує К. Залас-Камінська, – це зовнішня та внутрішня. У значній мірі внутрішньодержавний вимір публічної дипломатії набирає не менше ваги, ніж зовнішній [13, с. 170].

Слід зауважити, що Б. Очепка вирізняє логіку й специфіку імплементації публічної дипломатії залежно від того, про яку країну йдеться – т. зв. «суперсилу», середню силу або ж невеличку країну. Нерідко публічна дипломатія окремих країн спрямована на створення коаліції держав або ж намагання вплинути на порядок денний міжнародних відносин [7, с. 2].

Визначаючи країни, на які спрямується публічна дипломатія, та обираючи переважачі інструменти її здійснення і шляхи реалізації, Б. Очепка радить звертати увагу на геополітику, визначальне значення якої не можна недооцінювати [6].

Зауважимо, що ідея кореляції між геополітикою, розміром території, економічним потенціалом, з одного боку, та втіленням публічної дипломатії, з іншого, простежується лише у поглядах Б. Очепки в ході дослідження тематики «м'якої сили».

Досить звичним і для української наукової думки є твердження польської дослідниці А. Жентек щодо ототожнення публічної дипломатії з культурною. Однак не слід забувати, що культурна дипломатія – первинне явище, водночас публічна дипломатія почала розвиватися відповідно до поширення суб'єктивного виміру міжнародних відносин, відходу від їх державоцентричності. Проте культура була і залишається важливим інструментом публічної дипломатії [2, с. 69-70].

Конвергенцію публічної і культурної дипломатії Б. Очепка характеризує як типову для більшості європейських країн, що мають давню традицію культурної дипломатії, зокрема, і для Польщі [7, с. 3].

Так, П. Келішевський та М. Поправський дещо спрощують дефініцію культурної дипломатії, синонімічно обмежуючи її лише промоцією польської культури і Польщі загалом за кордоном [3, с. 20]. Вони переконані у тому, що культурний контакт є своєрідним вагомим майданчиком для формування менш офіційних, аніж політичні, відносин.

З іншого боку, ці ж науковці стверджують, що в контексті втілення у зовнішню політику культурної дипломатії основна проблема полягає у знаходженні точки рівноваги у відносинах між культурою та політикою. Без сумніву, цінність культурної діяльності більшою мірою походить з її незалежності і свободи, з того факту, що репрезентує і поєднує людей, ніж з позиції, яку у своїй зовнішній політиці займає та чи інша держава [3, с. 21]. У цьому контексті М. Поправський і П. Келішевський більшого значення надають самій дефініції «національна культура держави», вважаючи зовнішню політику не тільки похідною від неї, а й певною мірою залежною. Тож дослідники зазначають: «Культурне спрямування зовнішньої політики окрім того є шансом, аби знайти точки дотику між націями, а там, де існують розбіжності, – зрозуміти мотивацію відмінної поведінки» [3, с. 21].

Якщо дипломатія – це форма збереження взаємин між державами, форма мирного розв'язання проблем, то культурна дипломатія – своєрідне поле, яке в найбільш «м'який» спосіб спроможне досягати цілі міжнародних відносин. Культурна дипломатія наразі є одним із найважливіших інструментів політики держави – це промоція держави загалом, а не лише її культури [3, с. 20]. На нашу думку, підвищена увага до одного з інструментів «м'якої сили» у баченні П. Келішевського та М. Поправського вкотре вказує на його важливість для зовнішньої політики держави. Однак не можна відкидати інші складові концепції «soft power», враховуючи їх значущість у міждержавних взаєминах.

Схоже бачення висловлює і А. Жентек, стверджуючи, що культурна дипломатія дає змогу створювати підстави взаємної довіри, просувати власні цінності, шукати спільний знаменник в контексті цінностей з іншими державами, встановлюючи відносини з особами і державами, з якими офіційні контакти досить ускладнені або взагалі неможливі. Разом з тим це просування ідей толерантності та відкритості. Отже, культура в даному випадку використовується інструментально, слугуючи досягненню окреслених цілей у зовнішній політиці держави [2, с. 70].

Слід зазначити, що поняття публічної дипломатії не обмежується лише такою його складовою, як культурна дипломатія. Не рідко публічна дипломатія ототожнюється з пропагандою, піаром, створенням іміджу, а найбільше, що чітко простежується у польській науковій думці, – з національним брендингом.

Варто погодитись з А. Жентек, що поняття публічної дипломатії включає в себе все те, що вищезазначені поняття вносять індивідуально [2, с. 68]. Таке бачення досить вищепно узагальнює позицію українських політологів з питання теоретичної складової публічної дипломатії держави.

Тим не менше, у польській науковій думці існує декілька точок зору щодо співвідношення, взаємозв'язку і взаємозалежності вищезазначених понять.

Так, Б. Очепка вважає, що саме імідж держави та її мешканців об'єднує публік-релейшнз і публічну дипломатію, адже імідж – це публічне поняття, яке з'являється і функціонує у публічній сфері [5, с. 93].

Польська дослідниця М. Ринейська-Келданович також обґрунтовує важливість створення іміджу держави на міжнародній арені. Водночас вона не надає публічній дипломатії жодних причинно-наслідкових зв'язків, зауважуючи при цьому, що держави співпрацюють між собою, провадять дії, спрямовані на їх інтеграцію, проте конкурують між собою у сфері політики, економіки чи навіть культури [9, с. 68], задля створення позитивного міжнародного іміджу.

З позиції А. Жентек, публічна дипломатія сьогодні – ефективний інструмент закордонної політики держави, основною ціллю якого є створення позитивного іміджу за кордоном [2, с. 66]. Тобто простежується певне ототожнення публічної дипломатії з імідж-мейкінгом.



Пояснення підґрунтя виникнення різних поглядів на співвідношення понять «міжнародний імідж держави» та «публічна дипломатія» намагається сформулювати Б. Очепка, стверджуючи, що у Польщі домінує такий підхід до публічної дипломатії, згідно якого формування іміджу держави є нерідко першим кроком з репертуару «м'якої сили» у діяльності держави, особливо коли йдеться про закриті політичні і медійні системи та авторитарні режими [5, с. 80]. Напевно, в основі сьгоднішніх наукових дискусій з цього приводу лежить історична першість імплементації в зовнішній політиці того чи іншого поняття.

До речі, аби розібратися у розбіжностях дефініцій, Є. Вятр цілеспрямовано звертається до історії публічної дипломатії, культивованої Сполученими Штатами і майже отожденої з пропагандою. Автор погоджується з думкою, що пропаганда залишилася знаряддям недемократичних урядів, а публічну дипломатію розвивають демократії [11, с. 63-64]. Щоправда, на наш погляд, термін «пропаганда» нині має дещо негативне забарвлення, особливо в реаліях українського політичного сьогодення.

Б. Очепка не погоджується з тим, що піар, як і публічна дипломатія, впроваджується у зовнішню політику з метою уникнення оскарження щодо негативного впливу пропаганди – іншими словами, на противагу їй. На її думку, сфера публічної дипломатії відрізняється від сфери пропаганди більшою кількістю учасників, зміною позиції уряду, діяльність якого все частіше має координаційний характер, а не домінуючий [5, с. 90].

Прояви ще одного інструменту із арсеналу «м'якого» впливу – паблік рілейшнз (PR) – Б. Очепка вбачає насамперед у тих країнах, в яких першою була промоція економіки, а вже згодом – створення бренду держави через бренд продуктів [5, с. 92]. Так, для практиків піару істотним є поняття створення бренду, адже ця діяльність має на меті покращення ефекту країни походження, тоді як публічна дипломатія концентрується на політичному і військовому вимірі. Не викликає сумніву і той факт, що ефект країни походження, якщо він позитивний, накладає відбиток на імідж країни і полегшує досягнення цілей закордонної політики [5, с. 92].

Однак вважаємо, що теза Б. Очепки про концентрацію публічної дипломатії суто у політичному та військовому вимірах є надто вузькою та йде дещо врозріз з класичним американським Наївським розумінням публічної дипломатії як складової державної «soft power». Тут йдеться про «розумну» силу як поєднання «жорсткої» та «м'якої» в економічних категоріях міжнародних відносин, що теж не менш важливо в контексті економічного спрямування брендингу.

Цікавою, на наш погляд, є точка зору М. Ринейської-Келданович, яка зазначає, що національний брендинг впливає на конкурентоздатність економіки. Однак досі не існує ефективного інструменту, який би дав змогу оцінити його реальний вплив на міжнародну конкурентоспроможність. У кожній окремо взятій державі національний брендинг є особливим, і на його специфіку впливає низка факторів, пов'язаних з політикою і культурою даної держави. Різняться між собою також потреби, можливості і очікування держав. Однак, з'являються певні спроби вимірювання «м'яких чинників», які впливають на імідж держави на міжнародній арені. Вони хоч і не є досконалими, але часто дають підказки урядовцям, в якому напрямі має рухатися їх як промоційна діяльність, так і в ширшому розумінні діяльність, пов'язана з політикою самого уряду [9, с. 73].

М. Ринейська-Келданович у своїх судженнях не займає чіткої позиції щодо співвідношення та взаємовпливу досліджуваних понять, проте простежує їх важливість і вплив на зовнішню політику та імідж держави на міжнародній арені. Однак дослідниця слушно ставить під сумнів думку, згідно якої конкурентоздатність економіки держави через брен-

дингові стратегії автоматично означає конкурентоздатність держави у міжнародних відносинах у широкому розумінні.

Цілком протилежною до вищезазначених поглядів є точка зору С. Гавронського, в працях якого знаходимо твердження про те, що публічна дипломатія є порівняно малодослідженою і описаною концепцією у польськомовній літературі, хоча зацікавлення цією формою комунікації у використанні її інтенсивно через національний брендинг є дедалі більшим [1, с. 54]. Як публічна дипломатія, так і культурна дипломатія, міжнародний PR, медіа-зв'язки та інші групи інструментів, які використовуються в рамках національного брендингу, зазначає дослідник, характеризуються взаємопроникненням і створюють ефект синергії, що нерідко призводить до труднощів під час пошуку чітких меж між цими поняттями [1, с. 57].

Очевидно, що основоположним поняттям, згідно з С. Гавронським, є національний брендинг, від якого походить вже дещо вужча концепція публічної дипломатії. На підтвердження своїх слів дослідник зауважує, що публічна дипломатія трактується як одне з найістотніших понять у національному брендингу, зважаючи на схожість цілей між обома формами взаємодії. Серед цих цілей вирізняються: підвищення рівня свідомості і відомості країни за кордоном; підвищення рівня сприйняття для країни (внутрішній вимір); створення міжнародних зв'язків; переконання міжнародних партнерів з метою підтримки країни у важливих для неї питаннях на міжнародній арені [1, с. 57].

Тож обговорюючи співвідношення понять «національний брендинг» та «публічна дипломатія» варто підкреслити, що зв'язок між ними й досі чітко не окреслений, оскільки в польськомовній науковій літературі існують різні концепції їх співвідношення.

На нашу думку, у монографії «М'яка сила та публічна дипломатія Польщі» Б. Очепка намагається поставити крапку у дискусії щодо зазначених дефініцій серед польських політологів-міжнародників, стверджуючи, що «існують наукові підходи, в яких центральною є концепція національного брендингу. Одна слід зазначити, що майже всі звертаються до концепції публічної дипломатії, яка є систематичним підходом до створення іміджу держави на міжнародній арені... Публічна дипломатія має розумітися ширше, аніж брендинг, спрямований на створення бренду. Аби виокремити бренд продукту чи країни, звертаємося до його специфіки, тобто до істотних рис, що виокремлюють його з-поміж інших. На противагу цьому публічна дипломатія використовується також і у кампаніях схожості, здебільшого тоді, коли підтримується вступ країни до міжнародної організації або інші інтеграційні процеси. Саме такий характер мала польська кампанія перед вступом Польщі до ЄС» [5, с. 103].

Чітко аргументовану точку зору з цього приводу висловив дослідник зовнішньої політики Польщі Р. Стемповський, у баченні якого публічна дипломатія в жодному разі не повинна бути ототожнена ані з пропагандою, ані з промоцією чи брендингом, закоренілими в маркетингу. Адже від обох цих понять публічну дипломатію вирізняє саме її загальна мета, а це – створення тривалого захоплення [10, с. 199-200]. Звідси випливає, що Стемповський вважає всі інструменти «м'якої сили» поза рамками публічної дипломатії дещо ситуативними і короткотривалими.

Підсумовуючи вищезазначене, слід зауважити, що у польській науковій думці на сучасному етапі щодо розкриття змісту поняття «м'якої сили» та її інструментів, як-от публічної та культурної дипломатії, іміджмейкінгу, паблік релейшнз, брендингу та пропаганди, існує досить багато як схожих, так і відмінних, часом навіть полярних точок зору, кожна з яких, щоправда, підкріплена переконливою аргументацією у науковому доробку вчених-дослідників міжнародних відносин Республіки Польща.

Окрім того, спостерігаємо спільне і відмінне бачення концепту «м'якої сили» між українськими і польськими дослідниками, зважаючи на специфіку ведення зовнішньої політики сусідніми державами і враховуючи невеликий (порівняно з Республікою Польща) термін функціонування в Україні державних органів, що відповідають за публічну та культурну дипломатію.

Незважаючи на часткову відмінність у поглядах щодо методів втілення інструментарію «soft power» у зовнішню політику держави і співвідношення, взаємовплив та взаємозалежність «м'яких» знарядь у міжнародних відносинах, політологічна наукова спільнота Польщі безапеляційно доводить думку про необхідність побудови державної зовнішньополітичної стратегії на засадах імплементації всього спектру засобів «м'якої сили», що забезпечить безпеку та досягнення національних інтересів держави.

### Список використаної літератури

1. Gawroński S. Dyplomacja publiczna – komunikowanie międzynarodowe na usługach brandingu narodowego // Kwartalnik Internetowy «Komunikacja Społeczna». – 2012, Nr. 1. – S. 50-61 / [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.komunikacjaspoleczna.edu.pl/pliki/70.pdf>.
2. Ziętek A. Dyplomacja publiczna Polski // Annales. Universitatis Mariae Curie. Lublin – Polonia. Sectio K / Wydział Politologii UMCS. – 2010. – VOL. XVII, I. – S. 65-83.
3. Kieliszewski P., Poprawski M. Instytucje publiczne i dyplomacja kulturalna. Potencjały i wyzwania // Zarządzanie Publiczne. – Nr 3 (9). – S. 19-31.
4. Mikułowski J. Międzynarodowość jako płaszczyzna komunikacji / Katedra Stosunków Europejskich Akademii Ekonomicznej w Krakowie // Euro-lines. – Numer 1 (5). – Styczeń 2005.
5. Ociepka B. Miękką siłą i dyplomacja publiczna Polski. – Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR. – Warszawa, 2013. – 233 s.
6. Ociepka B. Polish Public Diplomacy // E-International Relations Publishing / [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.e-ir.info/2012/10/08/polish-public-diplomacy/>.
7. Ociepka B. Public Diplomacy in the European Union: Models for Poland // Polski Instytut Spraw Międzynarodowych / Policy Paper. – No. 5 (88), February. – S. 1-6.
8. Potocki R., Miłoszewska D. Rola soft power w środowisku międzynarodowym [Electronic resource]. – Access mode: <https://repozytorium.amu.edu.pl/bitstream/10593/966/1/Soft%20power.pdf>.
10. Ryniejska-Kiełdanowicz M. Dyplomacja publiczna a budowanie tożsamości konkurencyjnej nowych państw członkowskich // Zmiany konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej: osiągnięcia i wyzwania / Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie. Uniwersytet w Białymstoku. – Wilno, 2014. – S.67-82.
11. Stemplowski R. Wprowadzenie do analizy polityki zagranicznej RP. – Polski Instytut Spraw Międzynarodowych. – Warszawa, 2007. – 438 s.
12. Wiatr J. Publiczny wymiar dyplomacji // Polski Przegląd Dyplomatyczny. – Nr. 5, 2003.
13. Wojciuk A. Dylemat potęgi. Praktyczna teoria stosunków międzynarodowych. – Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego. – Warszawa, 2010. – 279 s.
14. Zalas-Kamińska K. The role of Polish Non-Governmental Organizations in Development Aid and the Polish Model of Public Diplomacy / International Conference/ A Vision of Development Cooperation for a Changing World. – S. 169-178.

## THE MAIN APPROACHES TO DISCLOSING THE MEANING OF THE «SOFT POWER» CONCEPT AND ITS INSTRUMENTS IN THE SCIENTIFIC THOUGHT OF MODERN POLAND

**Protsyuk M. V.**

Ph.D. student in Political Sciences, Department of International Relations, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University.

Scientific supervisor: Doctor of History, Professor Marusyk T. V.

**Abstract.** *The article deals with the main approaches to disclosing the meaning of the «soft power» concept and its instruments in the scientific thought of modern Poland. Taking into consideration recently published scientific papers of theoretical and practical character written by Polish researchers of international relations of the modern period, the author analyzes different points of view of Polish political scientists from the theoretical dimension of the «soft power» concept and its practical implementation through such tools as public and cultural diplomacy, creation of the state image, public relations, propaganda, branding etc. Also there are parallels between scientific understanding of the idea of «soft power» in the vision of Ukrainian and Polish researchers. Relevance of this article is caused by a recent appearance of government authorities in Ukraine responsible for the direction of «soft power», public and cultural diplomacy (namely, the Office of Public Diplomacy as a part of the Ministry of Foreign Affairs of Ukraine and project of the Ukrainian Institute (Institute of Taras Shevchenko) under the Ministry of Culture of Ukraine), and taking into account the experience of Poland in general and particularly in this area, which is often considered to be an example for Ukraine. The author concludes that despite partial differences in opinions on the methods of implementation of the «soft power» tools in foreign policy, and relationships, mutual interdependence and influence of the «soft» tools in international relations, Polish research community in political sciences categorically proves the opinion about the need of development the government foreign policy strategy based on the implementation of the entire spectrum of «soft power» that will ensure state security and achieving the national interests.*

**Key words:** *scientific thought of Poland, foreign policy, international relations, «soft power», public diplomacy, cultural diplomacy, branding, image making, public relations, propaganda.*

### References

1. Gawroński S. Dyplomacja publiczna – komunikowanie międzynarodowe na usługach brandingu narodowego // Kwartalnik Internetowy «Komunikacja Społeczna». – 2012, Nr. 1. – S. 50-61 / [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.komunikacjaspoleczna.edu.pl/pliki/70.pdf>.
2. Ziętek A. Dyplomacja publiczna Polski // Annales. Universitatis Mariae Curie. Lublin – Polonia. Sectio K / Wydział Politologii UMCS. – 2010. – VOL. XVII, I. – S. 65-83.
3. Kieliszewski P., Poprawski M. Instytucje publiczne i dyplomacja kulturalna. Potencjały i wyzwania // Zarządzanie Publiczne. – Nr 3 (9). – S. 19-31.
4. Mikułowski J. Międzynarodowość jako płaszczyzna komunikacji / Katedra Stosunków Europejskich Akademii Ekonomicznej w Krakowie // Euro-lines. – Numer 1 (5). – Styczeń 2005.
5. Ociepka B. Miękką siłą i dyplomacja publiczna Polski. – Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR. – Warszawa, 2013. – 233 s.
6. Ociepka B. Polish Public Diplomacy // E-International Relations Publishing / [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.e-ir.info/2012/10/08/polish-public-diplomacy/>.
7. Ociepka B. Public Diplomacy in the European Union: Models for Poland // Polski Instytut Spraw Międzynarodowych / Policy Paper. – No. 5 (88), February. – S. 1-6.
8. Potocki R., Miłoszewska D. Rola soft power w środowisku międzynarodowym [Electronic resource]. – Access mode: <https://repozytorium.amu.edu.pl/bitstream/10593/966/1/Soft%20power.pdf>.
10. Ryniejska-Kiełdanowicz M. Dyplomacja publiczna a budowanie tożsamości konkurencyjnej nowych państw członkowskich // Zmiany konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej: osiągnięcia i

- wyzwania / Wydział Ekonomiczno-Informatyczny w Wilnie. Uniwersytet w Białymstoku. – Wilno, 2014. – S. 67-82.
11. Stemplowski R. Wprowadzenie do analizy polityki zagranicznej RP. – Polski Instytut Spraw Międzynarodowych. – Warszawa, 2007. – 438 s.
  12. Wiatr J. Publiczny wymiar dyplomacji // Polski Przegląd Dyplomatyczny. – Nr. 5, 2003.
  13. Wojciuk A. Dylemat potęgi. Praktyczna teoria stosunków międzynarodowych. – Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego. – Warszawa, 2010. – 279 s.
  14. Zalas-Kamińska K. The role of Polish Non-Governmental Organizations in Development Aid and the Polish Model of Public Diplomacy / International Conference/ A Vision of Development Cooperation for a Changing World. – S.169-178.

## ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К РАСКРЫТИЮ СМЫСЛА ПОНЯТИЯ «МЯГКАЯ СИЛА» И ЕЕ ИНСТРУМЕНТОВ В НАУЧНОЙ МЫСЛИ СОВРЕМЕННОЙ ПОЛЬШИ

**Процюк М. В.**

Аспирантка кафедры международных отношений Черновицкого национального университета им. Ю. Федьковича.

Научный руководитель: доктор исторических наук, профессор Марусик Т. В.

**Аннотация.** В статье анализируются основные подходы к раскрытию содержания понятия «мягкая сила» и ее инструментов в научной мысли современной Польши. Анализируя ряд недавно опубликованных трудов теоретического и практического характера польских исследователей международных отношений модерного периода, автор приводит разносторонние позиции польских политологов относительно видения теоретической составляющей концепции «soft power» и ее практического воплощения через такие инструменты, как публичная и культурная дипломатия, создание имиджа, пиар, пропаганда, брендинг и т. д. Также проводятся параллели между научным осмыслением идеи «мягкой силы» с позиции украинских и польских исследователей. Актуальность темы определяется недавним появлением в Украине государственных органов, призванных отвечать за направление «мягкой силы», публичной и культурной дипломатии (а именно, Управление публичной дипломатии при Министерстве иностранных дел Украины и проект Украинского Института (Института Тараса Шевченко) при Министерстве культуры Украины), а также принимая во внимание опыт Республики Польша в целом и в этой сфере в частности, который нередко является примером для Украины. Автор приходит к выводу, что, невзирая на частичное отличие у взглядах относительно методов воплощения инструментария «soft power» у внешнюю политику государства и соотношение, взаимовлияние и взаимозависимость «мягких» средств у международных отношениях, политологическое научное сообщество Польши безапелляционно доказывает мысль о необходимости построения государственной внешнеполитической стратегии на принципах имплементации всего спектра средств «мягкой силы», что обеспечит безопасность и достижение национальных интересов государства.

**Ключевые слова:** научная мысль Польши, внешняя политика, международные отношения, «мягкая сила», публичная дипломатия, культурная дипломатия, брендинг, имидж-мэйкинг, паблик релэйшнз, пропаганда.

## СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

УДК 341.1/8

### ЮРИДИЧНІ АСПЕКТИ «ВЕЛИКОЇ СПРАВИ КОРОЛЯ»

**Ржевська В. С.**

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

**Анотація.** У статті систематизуються юридичні аспекти «Великої справи короля», тобто намагання короля Англії Генріха VIII анулювати свій перший шлюб з королевою Катериною Арагонською. Систематизація досягається шляхом поділу перебігу подій на етапи та виділення національно-правового та міжнародно-правового аспекту цього історичного епізоду. Внутрішньо-правовий аспект визначається як такий, що стосується змін у внутрішньому правопорядку Англії: перехід контролю над справами церкви під владу монарха, зміцнення королівської влади і зростання значення парламенту. Міжнародно-правовий аспект визначається як повне виключення державою правових засобів зовнішнього впливу на її правопорядок у сферах, де цей вплив раніше допускався. Стверджується, що з урахуванням необхідних застережень, викликаних вимогою зважати на особливості історичної епохи, міжнародно-правове значення цих подій може полягати у прикладі розриву відносин держави із міжнародною структурою, яка більше не відповідає політичним цілям цієї держави. Акти англійського Реформаційного парламенту можуть розглядатись як приклад односторонніх актів, з допомогою яких здійснюється розрив. Складовими цього процесу в даному випадку виступають скасування державою можливості зовнішнього контролю над здійсненням правосуддя та виключення можливості ефективної відповідальності держави. «Велика справа короля» надає також історико-правовий урок залежності як національно-правових, так і міжнародно-правових засобів від політичних цілей і характерів осіб, які ці цілі собі ставлять.

**Ключові слова:** припинення апеляцій, королівська супрематія, односторонні акти, історія міжнародного права, розрив юридичних зобов'язань, відносини держави і церкви, вирішення спорів Святим Престолом.

**Постановка проблеми.** «Велика справа короля» (the King's Great Matter) – це вживана сучасниками подій, а згодом історична назва, що позначає намагання короля Англії Генріха VIII оголосити недійсним свій шлюб з першою дружиною, королевою Катериною Арагонською. Використання прийнятого у таких випадках правового засобу – звернення до Папи Римського – не дало бажаних для короля результатів через могутні політичні причини, тому «Велика справа» призвела до несподіваного: розриву відносин англійської корони із папським престолом та повного підпорядкування англійської церкви монарху. Поширений погляд, за яким «Велика справа короля» започаткувала не тільки сучасну британську державність, але і тип держави Нового часу, яка не визнавала зовнішньої влади над собою. Так само широко відомо: перетворення супроводжувались тим, що ми

б назвали брутальними порушеннями прав людини, і перші особи держави увійшли до кола постраждалих.

**Мета статті** – систематизувати юридичні аспекти «Великої справи короля» і запропонувати формулювання її міжнародно-правового значення.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** «Велика справа короля» – один з поворотних моментів і дуже драматичний епізод у англійській та загалом європейській історії, тому традиційно становить популярну тему для наукових досліджень (і художніх творів). Серед авторів, які порівняно нещодавно приділили їй увагу в своїх наукових або науково-публіцистичних працях, можуть бути названі Л. Солт [1], Д. Еппелі [2], Д. Старкі [3], Р. Лок'єр [4] та ін. Ця багатоаспектна тема розглядається в контексті розвитку англійської державності, історії католицької церкви та руху Реформації, міжособистісних відносин головних дійових осіб подій тощо.

**Основні результати дослідження.** Першою дружиною короля Англії Генріха VIII (нар. 1491 р., правив у 1509-1547 рр.) була Катерина Арагонська (нар. 1485 р., одружена з Генріхом VIII з 1509 р.), дочка монархів Іспанії Фердинанда та Ізабелли і удова його старшого брата Артура, шлюб з яким протривав менше, ніж півроку. Для укладення шлюбу між Генріхом та Катериною у 1503 р. був одержаний спеціальний дозвіл від Папи Римського Юлія II. З дітей Генріха та Катерини вижила тільки одна дочка, принцеса Мері (нар. 1516 р.); Генріх мав також слабого здоров'ям незаконного сина. В Англії, на відміну від Франції, не існувало правової заборони спадкувати престол для жінки, однак єдиний до цього випадок, коли жінка претендувала на престол Англії, що мав місце у XII ст., призвів до війни між двоюрідними братом і сестрою Стефаном та Матильдою. Катерина Арагонська розглядала дочку як спадкоємицю, але Генріх VIII надав би перевагу спадкоємцеві-сину, бо, на його погляд, спадкоємиця-дочка послабила би молоду династію. Вирішальною для нього стала особиста обставина: король пристрасно закохався в молоду (нар. ймовірно 1501 р. або між 1501 і 1507 рр.) фрейліну Анну Болейн, яка за материнською лінією походила зі знатного роду Говардів і була сестрою його колишньої коханки. Анна спочатку відмовилась стати черговою коханкою короля, але погоджувалась стати дружиною. Король ухопився за надію, що молода дружина народить йому синів. Приблизно з 1527 р. він став домагатися визнання недійсним свого шлюбу із Катериною. Коли королева дізналася про це, вона, зрозуміло, була обурена і стала рішуче чинити спротив.

Позиція Генріха VIII полягала в тому, що його шлюбні відносини з Катериною підлягали засудженню і покаранню, передбаченим для такого випадку Біблією: «А хто візьме жінку брата свого, це нечисть, він відкрив наготу брата свого, бездітні будуть» (Левит 20:21). Попередній папський дозвіл на шлюб з Катериною король вважав недійсним, як такий, що суперечив цій біблійній забороні. Зокрема, при укладенні шлюбу Генріха та Катерини відіграло роль припущення відсутності консумації шлюбу Катерини з Артуром (тобто відсутності статевого зв'язку між цим подружжям). Тепер Генріх VIII намагався використати твердження, що шлюб Катерини і Артура насправді був консумований і, отже, відбувся. Намір Генріха VIII зустрів суттєві перешкоди. Королева Катерина мала значну популярність в Англії. Зовнішньополітичну перешкоду створювало те, що королева доводилася тіткою королю Іспанії Карлу I, одночасно – імператору Священної Римської імперії Карлу V, до якого звернулася за захистом. Для законності майбутнього шлюбу короля і Анни Болейн також можна було побачити правові перешкоди, оскільки Анна Болейн була сестрою колишньої коханки Генріха VIII і, можливо, раніше була заручена [1, с. 14].

Організація оголошення шлюбу недійсним була доручена королем кардиналу Томасу Вулсі (1473?-1530 рр.), його головному міністру, який поєднував посади лорда канцлера і представника Папи Римського в Англії. Вулсі спочатку не знав про намір короля одру-

житися з Анною Болейн, родина якої була його політичними супротивниками [5, с. 54-55].

«Велика справа короля» перетворилася на міжнародний політичний скандал, який тривав десь сім років (1527-1534 р.). З погляду права в ньому можливо виділити декілька основних етапів:

1) переговори із Папою Римським Климентом VII про надання Генріху VIII дозволу одружитися вдруге або організацію суду, який би розглянув питання дійсності його першого шлюбу;

2) судовий процес в Англії за участю посланця Папи;

3) ухвалення англійським парламентом, який одержав назву «Реформаційного» (the Reformation Parliament), низки законів, які забезпечили перехід церкви в Англії з-під влади Папи під владу короля.

На першому етапі справу про дійсність шлюбу таємно від королеви Катерини у травні 1527 р. розглядав в Англії суд, де кардинал Вулсі як представник Папи виступив у ролі судді. Формально Генріх VIII, в інтересах якого відбувалося провадження, був обвинувачений у незаконному співжитті з удовою свого брата. Однак кардинал Вулсі закрити цей суд без винесення рішення, посилаючись на те, що справа занадто складна. Можливо, відіграла роль наявність у біблійній книзі Повторення закону положень, які, навпаки, заохочують шлюб з удовою брата; можливо, треба було запобігти оскарженню Катериною рішення суду до Риму, а отже, домогтись від Папи підтвердження повноважень суду. У цей час відбулася одна з найстрашніших подій в історії Риму: він був захоплений і розграбований військами Карла V (Розграбування Риму, *il Sacco di Roma* 6 травня 1527 р). Папа Климент VII опинився у становищі в'язня; пізніше він звільнився, але не міг дозволити собі дратувати Карла V. Генріх VIII був змушений відкрити дружині свій план анулювання шлюбу з нею; королева заявила протест і вимагала правової поради як від англійців, так і від іноземних суддів [4, с. 209].

В той час, як кардинал Вулсі вирушив до Франції з метою організації допомоги, король Генріх VIII відправив до Климента VII посланця із власними двома варіантами проекту дозволу для себе одружитися вдруге; один з проектів усував правові перешкоди для шлюбу з Анною, але буквально слідування Папою цим пропозиціям могло призвести до того, що король Англії опинився б одночасно чоловіком двох дружин. Відредагований від імені Папи дозвіл був наданий Генріху під умовою: він може взяти другий шлюб, якщо перший в законному порядку визнають недійсним [6, с. 34]. Друга місія від Генріха VIII до Климента VII на початку 1528 р. домоглася дозволу на судовий розгляд справи в Англії за участю спеціально уповноваженого Папою представника.

Представником Папи на процесі був призначений кардинал Лоренцо Кампеджо, який був єпископом Солсбері «у відсутності» (тобто перебуваючи за кордоном) і кардиналом-протектором Англії. Документ, на основі змісту якого суд мав вирішити спір, носив характер так званого «декретального уповноваження» (the decretal commission). Це означало, що в ньому викладені питання права щодо справи, яка мала бути розглянута, а суд матиме справу з питаннями факту; такий підхід до організації процесу мав перешкодити королеві Катерині звернутися до Папи і оскаржити рішення. Кардиналові Кампеджо було заборонено показувати «декретальне уповноваження» іншим особам, окрім Генріха VIII і кардинала Вулсі; відомо, що роз'яснення питань права в ньому базувалося на їх пропозиціях, і це начебто мало би забезпечити перемогу Генріха VIII у спорі. Намір Папи полягав в тому, щоб, скільки можливо, тягти час і уникнути рішення [5, с. 78]. Проте, щоб формально продемонструвати свою незалежність від імператора, він узяв також письмове зобов'язання (pollicitation) не відкликати видане уповноваження, не вчиняти дій, які могли



б зашкодити його здійсненню, і зберегти його у повній силі, не йдучи назустріч ані будь-яким проханням, ані власному нахилу [6, с. 59]. Однак невдачі Франції в Італійській війні проти Імперії і укладений в серпні 1529 р. між Францією та Імперією мирний договір у Камбре, який підтвердив домінування імператора Карла на території Італії, зробили неможливим вивільнення Климента VII з-під його впливу, що засвідчило, наприклад, вручення Папою Карлу V імператорської корони невдовзі.

Кардинал Кампеджо прибув до Англії у 1528 р. і, намагаючись зробити судовий процес непотрібним, спробував переконати королеву Катерину піти в черниці, але вона рішуче відмовилась. Суд, де в якості уповноважених Папою суддів виступали Вулсі та Кампеджо, відбувався у Лондоні в монастирі Блекфрайерз у червні та липні 1529 р. На першому засіданні були зачитані його повноваження: суд мав без зволікання вирішити справу щодо дійсності шлюбу, укладеного між Генріхом та Катериною з попередньо одержаного папського дозволу. При цьому зверталася увага на те, що справу ще не заслуховували у жодному відкритому духовному суді. Оскільки Папа не міг заслухати справу особисто, він призначив двох кардиналів, які мали вирішити справу згідно з правилами справедливості, розсудку та істини. Не припускалися апеляція та оспорювання юрисдикції суду. Кардинали мали вислухати та дослідити все, що стосувалося дійсності шлюбу; вислухати та дослідити все, що могло стосуватися дійсності папського дозволу на його укладення; оголосити дозвіл дійсним або недійсним, залежно від результату провадження; оголосити шлюб дійсним чи недійсним, і у випадку, якщо буде встановлено, що шлюб недійсний, оголосити його нікчемним і надати королю і королеві дозвіл укласти новий шлюб. Судові належали повноваження остаточно вирішити спір так, якби його вирішував сам Папа, і повноваження оголосити законними дітей як від першого, так і від другого шлюбу [7, с. 16-17].

Від початку роботи суду, незважаючи на те, що Папа начебто виключив сумніви у його юрисдикції, королева Катерина протестувала проти неї. Катерина заявляла, що суд не міг бути для неї неупередженим, бо засідав в Англії під владою Генріха VIII, і один з суддів, кардинал Вулсі, був його підданим. Крім цього, на погляд Катерини, жодна інстанція не могла оголосити недійсним шлюб, укладений після одержання папського дозволу, але розглядати таке питання міг тільки Папа безпосередньо, без повноважень делегувати розгляд будь-кому [7, с. 19]. На одному з перших засідань суду королева Катерина впала до ніг Генріха VIII і звернулася до нього зі зворушливою промовою, яка стала дуже відомою в історії Англії: королева нагадала чоловікові про їх подружнє життя і дітей, які в них народилися, закликала підтвердити, що її шлюб з Артуром не був консумований, зверталася до сумління чоловіка і, зокрема, наголосила, що вона є в цій країні чужинкою [7, с. 18]. Після цього вона полишила залу. Хоча за відсутності королеви Генріх VIII сказав судові багато шанобливих слів на її адресу, він все ж не відмовився від свого твердження, що їх шлюб був недійсний. У подальшому Генріха представляли на засіданнях двоє повірених, а Катерина не з'являлася, і справу розглядали за відсутності королеви. Суд одержував свідчення, але рішення по суті справи не виніс. Наприкінці липня 1529 р. кардинал Кампеджо, користуючись тим, що суд мав проходити так, як він проходив би у Римі, призупинив провадження до жовтня (у Римі це зробили б з причини спеки) і відмовився винести рішення, доки він не надасть звіт Папі, що відповідало інтересам Катерини. Коли кардинал Кампеджо полишав Англію у вересні 1529 р., його багаж обшукали, щоб показати незадоволення Генріха VIII і, можливо, здобути вказівки на правову мотивацію вирішення спору, однак не знайшли їх. У березні 1530 р. Климент VII заборонив Генріху VIII укладати новий шлюб до винесення вердикту по справі.

Кардинал Вулсі, який багато років був правителем Англії, після провалу судового процесу втратив довіру Генріха VIII. Родина Анни Болейн звинуватила кардинала в тому, що він від початку намагався зірвати визнання шлюбу короля недійсним. Вулсі був позбавлений посади лорда канцлера і невдовзі помер, вже перебуваючи під загрозою страти. Відомий мислитель сер Томас Мор, який після кардинала Вулсі певний час (1529-1532 рр.) був лордом канцлером, схилився до думки, що перший шлюб короля – дійсний; крім цього, він захищав католицьку церкву від руху Реформації, якому симпатизувала Анна Болейн. Подальші кроки Генріха VIII, спрямовані на перехід церкви в Англії під контроль монарха, пов'язані з ініціативою колишнього співробітника Вулсі Томаса Кромвеля (1485?-1540 рр.), який тепер став головним радником короля.

Після припинення судового провадження, Генріх VIII спробував зібрати висновки європейських університетів щодо дійсності або недійсності свого першого шлюбу. Погляди вчених розділилися і визначалися тим, хто з монархів був здатний вплинути на даний університет: Генріх VIII та король Франції Франциск I, на підтримку якого Генріх VIII сподівався, або їх супротивник, імператор Карл V. Також Генріх VIII розпочав чинити вплив на Папу Климента VII через англійський парламент, користуючись незадоволенням католицькою церквою і поширенням голосів за вдосконалення організації церковних справ. За ініціативою Томаса Кромвеля були зібрані та передані до Палати Громад скарги на зловживання духовенства. Реформаційний парламент законодавчо забезпечив перехід фінансів і справ церкви в Англії під владу короля. Втім, подальший рішучий розрив Англії із Римом загалом визначили вагітність Анни і їх таємний шлюб із Генріхом VIII на початку 1533 р.: законність новонародженого спадкоємця мала бути безспірною [8, с. 91].

До найважливіших актів, які юридично оформили перехід церкви в Англії під владу англійського монарха, належать, зокрема, такі:

1) Покірність духовенства (Submission of the Clergy) 1532 р. Збори англійського духовенства (the convocation), які мали правотворчі повноваження, погодились і зобов'язались не збиратись і не ухвалювати ніяких актів без дозволу короля; вже схвалені акти передавались на розгляд змішаної комісії з призначених королем 32 світських і духовних осіб, щоб з'ясувати, чи не посягають ці акти на королівські прерогативи і не є занадто обтяжливими для підданих; ті з актів, які, на погляд комісії, суперечили законам Бога і королівства, мали втратити чинність [9].

2) Акт про умовне припинення аннатів (Act in Conditional Restraint of Annates) 1532 р. і Акт про абсолютне припинення аннатів (Act in Absolute Restraint of Annates) 1534 р., схвалені парламентом, звільнили англійське духовенство від річних виплат до Риму і перевели під контроль корони поставлення єпископів [10; 11].

3) Акт про припинення апеляцій (Act in Restraint of Appeals) 1533 р. Цим актом парламенту по справах, що розглядалися в судах Англії або будь-яких володіннях англійського короля, заборонялася апеляція до Риму або інших іноземних держав. Особи, які порушили б це правило, підлягали відповідальності за те, що поставили юрисдикцію папського престолу вище юрисдикції короля Англії і, отже, вчинили злочин *regnumque*, що визнавався правом Англії з XIV ст. Встановлювався порядок розгляду апеляцій в Англії – відповідно до прийнятої ієрархії духовних осіб: єпископи мали розглядати апеляції на рішення архidiaконів або їх посадових осіб, архієпископи – на рішення єпископів або їх уповноважених, церковні суди при архієпископах мали розглядати апеляції на рішення архidiaконів архієпископів або їх уповноважених, і архієпископи – апеляції на рішення відповідних судів. Встановлювався термін подання апеляції – 15 днів після винесення рішення. Апеляції на рішення у справах, які зачіпали або могли зачіпати короля, його спад-

коємців або наступників, мали розглядатися членами вищої палати зборів духовенства [12]. Безпосередня мета цього акту полягала в тому, щоб виключити для Катерини Арагонської можливість оскарження її справи до Риму. У травні 1533 р. новий архієпископ Кентерберійський Томас Кранмер, прибічник Реформації, також у судовому порядку оголосив шлюб Генріха VIII з нею нікчемним від початку; через декілька днів він же визнав дійсним шлюб короля з Анною Болейн. Папа Климент VII зі свого боку оголосив дійсним шлюб короля з Катериною Арагонською (березень 1534 р.) і загрожував Генріху VIII відлученням від церкви. Климент VII помер у вересні 1534 р.

Акт про припинення апеляцій містить детально розроблену мотиваційну частину: Англія є імперією. Це означає, що як духовні, так і світські піддані зобов'язані виявляти її монархові найбільшу після Бога покірність, і що її монарх володіє від Бога достатніми повноваженнями, щоб здійснювати в межах цього королівства остаточне правосуддя щодо своїх підданих без будь-якої участі іноземних державців. Декілька монархів-попередників Генріха VIII створили закони та інші правові акти, спрямовані на збереження імператорською короною Англії юрисдикції як у світських, так і в духовних справах і захист її від докучливих посягань з боку як римського престолу, так і інших іноземних монархів, які час від часу вчиняли такі посягання. Незважаючи на ці правові акти, звернення з апеляціями до Риму мало місце, що призводило до численних незручностей при здійсненні судочинства, зокрема, до зволікань. Зважаючи на ці зловживання, король, лорди і громади ухвалюють, що віднині такі справи (у тому числі з питань заповітів, шлюбу і розлучень) мають вирішуватись тільки в межах королівства без втручання ззовні. На законність цієї практики і дійсність рішень не мають впливати ніякі негативні наслідки з боку іноземних держав, зокрема, відлучення від церкви. Священик, який відповідно до такого відлучення перестав би здійснювати таїнства, підлягав би ув'язненню на один рік та сплаті штрафу за бажанням короля. Те, що Англія є імперією за цим актом проголошується не як такий статус, що встановлений вперше на майбутнє, а як такий, що вже існує довгий час: він випливає з різноманітних старовинних достовірних історій і хронік, а також визнаний в світі. Тому Генріх VIII, Томас Кромвель та парламент виглядають не як ті, хто здійснює «згори» революційні зміни, а як ті, хто відновлює і захищає порушений порядок.

4) Акт щодо покірності духовенства і припинення апеляцій (Act for the Submission of the Clergy and Restraint of Appeals) 1534 р. Цей акт парламенту підтверджував і вдосконалював положення щодо заборони правотворчості англійського духовенства без згоди короля і заборони апеляцій до Риму. Порушення духовенством заборони правотворчості без королівської згоди мало каратися ув'язненням та штрафом за бажанням короля. Встановлювався новий порядок розгляду апеляцій: вони мали подаватися до Канцлерського суду, і для розгляду кожної апеляції королем мала призначатися спеціальна комісія. Папа Римський іменувався «єпископом Риму» (the Bishop of Rome) із натяком на те, що його влада, як і влада будь-якого єпископа, не поширюється за межі його єпархії [13].

5) Акт про дозволи (Dispensations Act), або Акт про звільнення від поборів, сплачуваних римському престолу (Act for the exoneration from exactions paid to the See of Rome) 1534 р. Ним парламент під приводом зuboжіння королівства внаслідок виплат за кордон скасував виплату до Риму давньої щорічної данини – так званого Петрова Пенса – і заборонив продаж в Англії папських дозволів. Право надавати відповідні дозволи було передано архієпископу Кентерберійському, рішення якого могли бути оскаржені перед королем [14].

6) Акт про перші плоди і десятини (Act of First Fruits and Tenths) 1534 р. Цим актом парламент встановив оподаткування англійського духовенства на користь корони [15].

7) Акт про супрематію (верховенство) (Act of Supremacy) 1534 р. Цей акт парламенту узагальнив і чітко визначив попередні здобутки корони у напрямку встановлення контролю над церквою. Король, а так само його спадкоємці і наступники оголошуються парламентом єдиним на землі Верховним главою (Supreme Head) англійської церкви, яка одержує назву Англіканська Церква (Anglicana Ecclesia), і матимуть всі, що відповідають такому статусу, привілеї і повноваження, поєднані з імператорською короною цього королівства. У тому числі король, його спадкоємці і наступники матимуть повну владу час від часу виправляти всі помилки, ересі, зловживання і образи, які повинні або можуть бути законно виправлені духовною владою в інтересах Бога, християнської релігії і збереження миру, єдності і спокою в королівстві. Ніякі іноземні звичаї, закони або втручання іноземної влади не мають перешкоджати цьому. Наголошується, що король вже є і має бути за законом Верховним главою церкви і визнаний як такий зборами англійського духовенства [16]. За допомогою цих засобів Генріх VIII був зображений як монарх, що правомірно використовує свою владу для усунення численних проблем церкви, які призводили до її дискредитації.

8) Англійські королі справді вже деякий час боролися за збільшення свого впливу над церквою; Д. Еппелі звертає увагу на те, що за правління Генріха VII, батька Генріха VIII, деякі теоретики навіть закликали не визнавати закони церкви чинними в Англії, якщо вони суперечать законам королівства [2, с. 6-7]. Однак ніхто не зайшов настільки далеко, як Генріх VIII, який зосередив у своїх руках величезний обсяг нових повноважень в сфері контролю над організаційною, судовою та фінансовою стороною діяльності церкви в Англії, і це дає змогу говорити про фундаментальну зміну характеру посади монарха [2, с. 6]. Зокрема, принципова новація полягала у набутті королем права визначати, що є ересями, тобто неприпустимими відхиленнями від релігійної догми, і встановлювати засади віровчення [2, с. 7].

9) Акт про зраду (the Treason Act) 1534 р. оголошував державною зрадою посягання на особу короля, королеви (Анни Болейн) та їх спадкоємців, намагання у будь-якій формі позбавити їх титулів, або відгук про короля як про еретика, схизматика (тобто того, хто вносить розкол у церкву), тирана, невірного або узурпатора корони [17]. Згодом визнання королівського верховенства над церквою мало засвідчуватись примусовою клятвою.

Дії короля і парламенту по переведенню англійської церкви під контроль корони зустріли опір в англійському суспільстві, але, за зауваженням сучасних нам дослідників, не дуже значний, тому примусові дії, спрямовані на придушення опору, хоча були жорсткими і справляли відповідне враження, мали порівняно невеликі масштаби [18]. Проте ці події і їх найближчі наслідки залишили грізний відгомін в історії: долі обох героїнь і багатьох учасників «Великої справи короля» склалися трагічно. У 1535 р. за відмову визнавати верховенство англійського короля над церквою були страчені Томас Мор та кардинал Джон Фішер, який раніше, будучи єпископом, виступив на судовому процесі у Блекфрайерз і висловився на користь чинності першого шлюбу Генріха VIII; у 1536 р. католицька церква канонізувала їх. Катерина Арагонська, принижена, позбавлена сану королеви і розлучена з дочкою, намагалась порозумітись із Генріхом VIII, який ігнорував її звернення; вона померла на початку 1536 р. Анна Болейн стала королевою, однак протягом короткого шлюбу вона народила дочку (вересень 1533 р.) і не змогла народити сина, який би вижив. Любов Генріха VIII до неї змінилась на ненависть, можливо, підтримувану докорами сумління. У травні 1536 р. Анна Болейн була обвинувачена у неодноразовій подружній зраді, яка прирівнювалась до державної, засуджена і страчена; серед декількох коханців, зв'язок з якими їй інкримінували, був її рідний брат. Обвинувачення проти неї і інших, засуджених разом із нею, з високою ймовірністю були фальсифіковані. З різних

причин згодом були страчені також Томас Кромвель та архієпископ Томас Кранмер. Генріх VIII одержав бажаного сина від третього шлюбу, загалом же він уклав шість шлюбів. Проте всі троє його законних дітей були по черзі монархами Англії: після його сина Едуарда VI (прав. у 1447-1533 р.) правили дочка Катерини Арагонської, королева Марія I (у 1553-1558 р.), яка спробувала повернути англійську церкву під зверхність Папи (архієпископ Кранмер був страчений вже у її правління), і дочка Анни Болейн, яка стала великою королевою Єлизаветою I (прав. у 1558-1603 р.) і з допомогою нового акту про супрематію (1559 р.) поновила владу монарха над церквою в Англії.

**Висновки.** У подіях «Великої справи короля» можна виокремити національно-правовий та міжнародно-правовий (або аналогічний до міжнародно-правового, з урахуванням особливостей епохи) аспекти. Внутрішньо-правовий аспект пов'язаний зі змінами у внутрішньому правопорядку Англії: розширення владних повноважень монарха, але разом з тим і збільшення значення парламенту, бо саме з допомогою парламенту відбулося зміцнення королівської влади. Подальша політична боротьба у наступному столітті призвела до обмеження влади монарха за рахунок парламенту і набуття англійською, а згодом – британською державністю сучасного для нас характеру. Міжнародно-правовий аспект полягає у повному виключенні державою правових засобів зовнішнього впливу на її правопорядок у сферах, де цей вплив досі визнавався допустимим і навіть необхідним. Звичайно, такі висновки потребують суттєвого застереження про те, що не можна не враховувати відмінності правового регулювання міждержавних відносин у ту епоху від сучасного нам. Особливості «Великої справи короля» як міжнародного конфлікту зумовлені характером інституту папства (Папа як один з глав держав і також глава католицької церкви як організації), передусім в історичну епоху, коли католицька церква могла офіційно і досить суттєво впливати на внутрішні правопорядки католицьких держав (щоправда, її міжнародний авторитет вже був зменшений за участю Реформації). Міжнародно-правове значення «Великої справи короля» може полягати у виразному прикладі розриву відносин держави із міжнародною структурою, яка перестала відповідати політичним цілям цієї держави. Акти Реформаційного парламенту можуть розглядатися як односторонні акти, з допомогою яких держава розриває свої відносини з такою структурою. Привертають увагу дві складові процесу розриву: скасування можливості зовнішнього контролю над здійсненням правосуддя (припинення зовнішньодержавних апеляцій) та виключення можливості ефективної відповідальності держави перед залишеною нею міжнародною структурою (відлучення від церкви, яке з боку Папи було формою санкції, оголошується недійсним). У загальних рисах історію «Великої справи короля» можна вважати історією про те, як міжнародно-правові засоби вирішення певної проблеми відкидаються на користь національно-правових.

Суд у Блекфрайерз цікавий як квазіміжнародна форма вирішення спору про чинність папського дозволу і чинність королівського шлюбу. (Доцільно називати її квазіміжнародною принаймні тому, що кардинали Вулсі і Кампеджо діяли як посланці Папи, але при цьому Вулсі був англійським лордом канцлером і Кампеджо також був англійським єпископом). Однак цікавість до цього суду знижується тим, що він від початку був призначений тільки удавати дію.

«Велика справа короля» надає нам іще один важливий історико-правовий урок. І Генріх VIII, і Катерина Арагонська для захисту своїх позицій посилалися на втілення вищої справедливості, на підставі якої можна було б усунути чинну несправедливість: король шукав підтримки у тексті Біблії і згодом вдався до використання англійського парламенту, а королева бачила свій захист у розгляді їх справи самим Папою в Римі. Розвиток подій засвідчив, що ані національно-правові, ані міжнародно-правові (або аналогічні їм)

засоби не можуть як такі слугувати втіленням абсолютної справедливості, яка бездоганно виправить неправу, бо ті і інші можуть одночасно використовуватись у цілях політичної боротьби, що і зумовить результат їх застосування. Позначаються також характери осіб, які ставлять собі ці цілі і обирають засоби їх досягнення, що яскраво проявилось у подіях «Великої справи короля».

### Список використаної літератури

1. Solt L. F. Church and State in Early Modern England, 1509-1640 / Leo F. Solt. – New York and Oxford : Oxford University Press, 1990. – 272 p.
2. Eppley D. Defending Royal Supremacy and Discerning God's Will in Tudor England / Daniel Eppley. – Aldershot and Burlington: Ashgate, 2007. – 243 p.
3. Starkey D. Six Wives: The Queens of Henry VIII / David Starkey. – Pymble, Totonto, Auckland, London and New-York : HarperCollins e-books, 2003. – 854 p.
4. Lockyer R. Tudor and Stuart Britain, 1485-1714 / Roger Lockyer. – London, New York : Routledge, 2005. – 576 p.
5. Froude J. A. The Divorce of Catherine of Aragon. The story as told by the imperial ambassadors resident at the court of Henry VIII / James Anthony Froude. – London, New York & Bombay: Longmans, Green and Co., 1897. – 543 p.
6. Parmiter G. de C. The King's Great Matter : A Study of Anglo-Papal Relations, 1527-1534 / Geoffrey de C. Parmiter – New-York : Barnes & Noble, 1967. – 323 p.
7. Deans R.S. The Trials of Five Queens / R. Storry Deans – London : Methuen & Co. Ltd, 1910. – 408 p.
8. Bindoff S. T. Tudor England / S. T. Bindoff. – Harmondsworth : Penguin Books Ltd, 1963. – 320 p.
9. The Submission of the Clergy, A.D. 1532 / Acts of Parliament relating to the trial of Sir Thomas More // Famous Trials. Trial of Sir Thomas More [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://law2.umkc.edu/faculty/projects/ftrials/more/moreacts2.html> Title from the screen.
10. Act in conditional Restraint of Annates, 1532 / Tanner J.R. Tudor Constitutional Documents A.D. 1483-1603 with an historical commentary / J. R. Tanner. – Cambridge : University Press, 1922. – P. 25-29.
11. Act in absolute restraint of Annates, 1534 / Tanner J.R. Tudor Constitutional Documents A.D. 1483 – 1603 with an historical commentary / J. R. Tanner. – Cambridge : University Press, 1922. – P. 29-31.
12. Act in Restraint of Appeals, 1533 / Tanner J.R. Tudor Constitutional Documents A. D. 1483 – 1603 with an historical commentary / J. R. Tanner. – Cambridge : University Press, 1922. – P. 40-46.
13. The Submission of the Clergy and Restraint of Appeals, A. D. 1534. / Acts of Parliament relating to the trial of Sir Thomas More // Famous Trials. Trial of Sir Thomas More [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://law2.umkc.edu/faculty/projects/ftrials/more/moreacts2.html>. Title from the screen.
14. The Dispensations Act, 1534 / Tanner J. R. Tudor Constitutional Documents A. D. 1483-1603 with an historical commentary / J. R. Tanner. – Cambridge: University Press, 1922. – P. 31-36.
15. Act annexing First Fruits and Tenths to the Crown, 1534 / Tanner J. R. Tudor Constitutional Documents A. D. 1483-1603 with an historical commentary / J. R. Tanner. – Cambridge : University Press, 1922. – P. 36-39.

16. Act of Supremacy, 1534 / Tanner J.R. Tudor Constitutional Documents A. D. 1483-1603 with an historical commentary / J. R. Tanner. – Cambridge : University Press, 1922. – P. 46-50.
17. The Treasons Act, A. D. / Acts of Parliament relating to the trial of Sir Thomas More // Famous Trials. Trial of Sir Thomas More [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://law2.umkc.edu/faculty/projects/ftrials/more/moreacts2.html> Title from the screen.
18. Royal Supremacy / Encyclopedia of Tudor England / [ed. by John A. Wagner and Susan Walters Schmid] – Santa Barbara, California & Denver, Colorado & Oxford, England : ABC-CLIO, 2012 – Vol. 3. – P. 972.

## THE LEGAL ASPECTS OF THE KING'S GREAT MATTER

**Rzhevskaya V. S.**

Candidate of Law Assistant Professor, Assistant Professor of the International Law Department of the Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University.

**Abstract.** *The article puts into system the legal aspects of the King's Great Matter, that is, of the efforts of the King of England Henry VIII to annul his first marriage to the Queen Catherine of Aragon. The systematization is achieved by dividing the course of events into stages and emphasizing the national and international legal aspects of this historic episode. The national legal aspect is defined as relating to the changes into the domestic law and order of England: the transmission of control over the church affairs to the King's powers, the strengthening of royal power and the increase of the Parliament's significance. The international legal aspect is defined as total exclusion by a state of the legal means of external influence on its law and order within the spheres where it had been permitted earlier. It is asserted that, taking into account the necessary reservations, produced by the demand to consider the peculiarities of the historical period, the international legal significance of the events may be in an example of a state's break of relations with an international structure which corresponds no longer to the political goals of this state. The Acts of the English Reformation Parliament may be looked upon as an example of unilateral acts with the help of which the breakup is performed. Parts of the process in this case are the state's elimination of the possibility of external control over the exercise of justice and the elimination of the possibility of the state's effectual responsibility. The King's Great Matter also gives a historical and legal lesson of the dependence of both national and international legal means on political goals and the characters of people who pose these goals to themselves.*

**Key words:** *the Restraint of Appeals, the Royal Supremacy, unilateral acts, history of international law, the break of legal undertakings, the relations between state and church, the settlement of disputes by the Holy See.*

## References

1. Solt L. F. Church and State in Early Modern England, 1509-1640 / Leo F. Solt. – New York and Oxford : Oxford University Press, 1990. – 272 p.
2. Eppley D. Defending Royal Supremacy and Discerning God's Will in Tudor England / Daniel Eppley. – Aldershot and Burlington : Ashgate, 2007. – 243 p.
3. Starkey D. Six Wives: The Queens of Henry VIII / David Starkey. – Pymble, Totonto, Auckland, London and New-York : HarperCollins e-books, 2003. – 854 p.
4. Lockyer R. Tudor and Stuart Britain, 1485-1714 / Roger Lockyer. – London, New York : Routledge, 2005. – 576 p.
5. Froude J. A. The Divorce of Catherine of Aragon. The story as told by the imperial ambassadors resident at the court of Henry VIII / James Anthony Froude. – London, New York & Bombay: Longmans, Green and Co., 1897. – 543 p.
6. Parmiter G. de C. The King's Great Matter : A Study of Anglo-Papal Relations, 1527–1534 / Geoffrey de C. Parmiter – New-York : Barnes & Noble, 1967. – 323 p.
7. Deans R.S. The Trials of Five Queens / R. Storry Deans – London: Methuen & Co. Ltd, 1910. – 408 p.

8. Bindoff S. T. Tudor England / S. T. Bindoff. – Harmondsworth: Penguin Books Ltd, 1963. – 320 p.
9. The Submission of the Clergy, A. D. 1532 / Acts of Parliament relating to the trial of Sir Thomas More // Famous Trials. Trial of Sir Thomas More [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://law2.umkc.edu/faculty/projects/ftrials/more/moreacts2.html> Title from the screen.
10. Act in conditional Restraint of Annates, 1532 / Tanner J. R. Tudor Constitutional Documents A. D. 1483 – 1603 with an historical commentary / J. R. Tanner. – Cambridge : University Press, 1922. – P. 25-29.
11. Act in absolute restraint of Annates, 1534 / Tanner J. R. Tudor Constitutional Documents A. D. 1483-1603 with an historical commentary / J. R. Tanner. – Cambridge : University Press, 1922. – P. 29-31.
12. Act in Restraint of Appeals, 1533 / Tanner J. R. Tudor Constitutional Documents A. D. 1483-1603 with an historical commentary / J. R. Tanner. – Cambridge: University Press, 1922. – P. 40-46.
13. The Submission of the Clergy and Restraint of Appeals, A. D. 1534. / Acts of Parliament relating to the trial of Sir Thomas More // Famous Trials. Trial of Sir Thomas More [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://law2.umkc.edu/faculty/projects/ftrials/more/moreacts2.html> Title from the screen.
14. The Dispensations Act, 1534 / Tanner J. R. Tudor Constitutional Documents A. D. 1483-1603 with an historical commentary / J. R. Tanner. – Cambridge: University Press, 1922. – P. 31-36.
15. Act annexing First Fruits and Tenths to the Crown, 1534 / Tanner J. R. Tudor Constitutional Documents A. D. 1483-1603 with an historical commentary / J. R. Tanner. – Cambridge: University Press, 1922. – P. 36-39.
16. Act of Supremacy, 1534 / Tanner J. R. Tudor Constitutional Documents A. D. 1483-1603 with an historical commentary / J. R. Tanner. – Cambridge: University Press, 1922. – P. 46-50.
17. The Treasons Act, A. D. / Acts of Parliament relating to the trial of Sir Thomas More // Famous Trials. Trial of Sir Thomas More [Electronic Resource]. – Mode of Access: <http://law2.umkc.edu/faculty/projects/ftrials/more/moreacts2.html>. Title from the screen.
18. Royal Supremacy / Encyclopedia of Tudor England / [ed. by John A. Wagner and Susan Walters Schmid] – Santa Barbara, California & Denver, Colorado & Oxford, England : ABC-CLIO, 2012 – Vol. 3 – P. 972.

## ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ «ВЕЛИКОГО ДЕЛА КОРОЛЯ»

### Ржевская В. С.

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

**Аннотация.** В статье систематизируются юридические аспекты «Великого дела короля», то есть попыток короля Англии Генриха VIII аннулировать свой первый брак с королевой Екатериной Арагонской. Систематизация достигается путем раздела течения событий на этапы и выделения национально-правового и международно-правового аспекта этого исторического эпизода. Внутренне-правовой аспект определяется как имеющий отношение к изменениям во внутреннем правопорядке Англии: переход контроля над делами церкви под власть монарха, укрепление королевской власти и возрастание значения парламента. Международно-правовой аспект определяется как полное исключение государством правовых средств внешнего влияния на его правопорядок в сферах, где это влияние ранее допускалось. Утверждается, что с учетом необходимых оговорок, вызванных требованием принимать во внимание особенности исторической эпохи, международно-правовое значение этих событий может состоять в примере разрыва отношений государства с международной структурой, более не отвечающей политическим целям этого государства. Акты английского Реформационного парламента могут рассматриваться как пример односторонних актов, при помощи которых осуществляется разрыв. Составляющими этого процесса в данном случае выступают отмена государством возможности внешнего контроля над осуществлением правосудия и исключение возможности эффективной ответственности государства. «Большое дело короля» предоставляет также историко-правовой урок зависимости как национально-правовых, так и международно-правовых средств от политических целей и характеров лиц, которые эти цели себе ставят.

**Ключевые слова:** прекращение апелляций, королевская супрематия, односторонние акты, история международного права, разрыв юридических обязательств, отношения государства и церкви, разрешение споров Святым Престолом.



УДК 341.645

## ОГЛЯД ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА КІЛЬКІСТЬ ПРЕЮДИЦІАЛЬНИХ ПОЗОВІВ ДЕРЖАВ-ЧЛЕНІВ ЄС ДО СУДУ ЄС

**Фастовець А. С.**

Старший викладач кафедри міжнародного та європейського права Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

**Анотація.** В статті проаналізовано особливості такої унікальної процедури, якою є преюдиціальне провадження Суду ЄС, визначено деякі особливості впровадження цієї процедури на національному рівні, зокрема, розглянуто теорію «державного суверенітету», згідно з якою наднаціональний характер повноважень Суду ЄС не походить з його власної природи, а надається йому національними конституціями. Також наведено огляд факторів, які можуть впливати на кількість преюдиціальних справ, переданих на розгляд Суду ЄС національними судами або трибуналами держав-членів ЄС. Серед основних таких факторів визначено розмір держави та розмір населення держави-члена; бажання ініціювати судовий розгляд у різних державах-членах; дотримання державою-членом права ЄС; також додатково виділяється такий фактор як «транскордонна активність». Окрему увагу приділено аналізу статистики преюдиціальних звернень з боку нових держав-членів. В статті розглянуто причини численних відмов Суду ЄС у розгляді преюдиціальних звернень судів нових держав-членів (справи *Ynos*). Автор доходить висновку про негативний вплив такої практики на готовність національних судів до співпраці. Резюмуючи автор зазначає, що не дивлячись на те, що наведені фактори ґрунтуються на статистиці, все ж, вони мають відносний характер. Крім того, сталою є тенденція до збільшення кількості преюдиціальних звернень до Суду ЄС, що демонструє бажання судів співпрацювати і сприяє вдосконаленню правової системи ЄС.

**Ключові слова:** преюдиціальна процедура, Суд ЄС, держави-члени, юрисдикція, справа, фактор.

**Постановка проблеми.** Статистика позовів за преюдиціальною процедурою до Суду ЄС зі сторони держав-членів свідчить про збільшення їх кількості, однак, дослідників цікавить, які фактори впливають на кількість позовів, на те, що деякі держави-члени більш схильні робити звернення до Суду, а які тяжіють до утримання від таких звернень. Окремо, слід звернути увагу на характер взаємодії нових держав-членів із Судом ЄС.

**Мета статті** – розглянути основні фактори, які можуть впливати на кількість преюдиціальних позовів до Суду ЄС.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Останнім часом багато європейських та вітчизняних вчених досліджував діяльність суду ЄС, але, переважним чином, лише як частину більш масштабних досліджень. Виключно на цьому питанні сконцентрували увагу М. Броберг, Н. Фенгер, М. Вінк, Е. Ремі.

**Основні результати дослідження.** Одна з найбільш розвинених, довершених і прогресивних систем права – правова система Європейського Союзу (далі – ЄС). Серед причин її ефективності необхідно виділити єдність та правову визначеність як для приватних (фізичних та юридичних осіб), так і для держав-членів. Визначну роль в ході еволюції права ЄС та у забезпеченні позитивних тенденцій його розвитку, безперечно, відіграв Суд

справедливості ЄС (далі – Суд ЄС), в першу чергу, завдяки спеціально передбаченій юрисдикції виносити так звані попередні або преюдиціальні рішення (англ. – *preliminary ruling*; франц. – *l'arrêt préjudicielle*), на звернення національних судів або трибуналів держав-членів. Так, Суд ЄС наділений юрисдикцією здійснювати преюдиціальне провадження з метою тлумачення положень права ЄС та ухвалення рішень щодо дійсності актів ЄС, чим забезпечується гармонійне функціонування організаційно-правового механізму європейської інтеграції.

Як відомо, право ЄС має наднаціональний характер, є складовою частиною національного законодавства всіх держав-членів, і, відповідно, на національні суди або трибунали держав-членів покладено зобов'язання дотримуватися права ЄС у випадках, коли перед ними постають пов'язані з ним питання.

Однак, європейські держави не так легко поступались своїм суверенітетом в ході інтеграції. В цьому контексті, слід звернути увагу на теорію державного суверенітету. Вона передбачає, що верховенство європейського права не впливає з його власної природи, а походить від національних конституцій, які «дозволяють» праву ЄС бути вищим (англ. – *supreme*). Адже відповідно до ст. 267 Договору про функціонування Європейського Союзу (далі – ДФЄС або Лісабонський договір) Суд ЄС не втручається в юрисдикцію національних судів оцінювати обставини конкретної справи та національного нормативного акта, а лише дає відповідь на поставлені перед ним питання щодо тлумачення установчих договорів ЄС, а також дійсності та тлумачення актів основних органів та допоміжних інститутів ЄС [18, с. 164] і тим самим проводить чітке розмежування функцій між ним та національними судовими установами [16, с. 159]. Незважаючи на те, що Суд ЄС є єдиним судом, уповноваженим тлумачити та визначити положення європейського права недійсними, керуються таким рішенням саме національні суди, керуючись при цьому принципами їх конституцій [1, с. 14].

Важливим прикладом ілюстрації цього в контексті процедури преюдиціального провадження в рамках Суду ЄС є справа про Ратифікацію Данією Маастрихтського договору. Коли Данія ратифікувала Маастрихтський договір, Верховний суд Данії дійшов висновку, що Договір відповідає ст. 20 Конституції Данії, а ця стаття дозволяє делегувати державну владу Данії міжнародній організації (наддержавному утворенню) лише у встановлених законом межах [1, с. 14]. У свою чергу, Верховний Суд Данії додав дві умови: по-перше, делегування повноважень не може призвести до прийняття актів, що суперечать Конституції країни; по-друге, той факт, що повноваження повинні бути «визначені законом», означає, що датські судді можуть оголосити підтриманий Судом ЄС акт не чинним для Данії, коли прямо встановлюється, що такий акт виходить за межі делегованих Союзу повноважень [1, с. 14]. Відповідно, можна зробити висновок, що преюдиціальний запит до Суду ЄС є способом для національного суду «кинути виклик і протистояти» європейському законодавству [2]. Національний суддя сам вирішуватиме, зрештою, чи застосовувати положення права ЄС чи ні, тому преюдиціальне рішення з цієї точки зору є механізмом ввічливого примусу Суду дотримуватися національних конституційних засад держав-членів, замість того, щоб отримувати правильне тлумачення і застосування європейського права [2].

Не всі держави-члени поділяють точку зору, що Європейський Союз представляє єдиний правовий порядок і Суд Данії є не єдиним судом, який наслідують теорію державного суверенітету. Німецькі, англійські та італійські суди також виносили рішення, які ґрунтувались на цій теорії.

Тим не менш, активність Суду ЄС дедалі збільшується. Останні дані, наведені, власне, Судом, за період з 2009 по 2013 рр. свідчать про тенденцію до збільшення кількості звер-

нень до Суду, при чому левову частку нових справ складають саме звернення в порядку преюдиціального провадження. Так, якщо у 2009 р. Судом було розглянуто 302 преюдиціальних звернення, то у 2013 р. – 450. Цікаво відмітити, що кількість звернень до Суду ЄС за прямою процедурою, навпаки, стрімко зменшується: у 2009 р. таких звернень було 143, а у 2013 р. – в два рази менше (72) [3]. Статистика, що підтверджує тезу про поступове збільшення кількості преюдиціальних звернень, представлена Судом і у рубриці «розглянуті справи»: так, якщо у 2009 р. Суд розглянув 259 преюдиціальних звернення, то у 2013 – вже 413; в той саме час кількість прямих звернень так само зменшилась: у 2009 р. було розглянуто 215 звернень, а у 2013 р. – вже 110 [3].

Статистика позовів за преюдиціальною процедурою до Суду ЄС зі сторони держав-членів свідчить про збільшення їх кількості. Так само цікаво відмітити найбільш активні держави, які перевершили інших кількістю своїх звернень. Так, за період з 1998 по 2008 рік Німеччина випередила інших держав-членів за кількістю позовів – в середньому 55,3 позови на рік), далі слідує Італія – 39,6 позовів на рік, Австрія – 26,4 позови, Нідерланди – 22,5 позовів, Велика Британія – 18,5 позовів, Бельгія – 17,6 позовів, Франція – 16,1 позов та Іспанія – 13,3 позови. Інші держави відзначаються радикально меншою кількістю звернень – в середньому, на рік на одну країну припадає 4-5 звернень [3].

Цікаво також розглянути статистику звернень до Суду ЄС з боку нових членів ЄС. Так, офіційні дані свідчать, що Болгарія та Румунія за період з 2007 по 2008 рік звернулись до Суду за преюдиціальною процедурою по 0,5 разів. Можна з достатньою легкістю помітити, що є різниця в кількості преюдиціальних звернень від різних держав-членів. Нові держави-члени у період між 2004 і 2007 направили лише 35 преюдиціальних запити до Суду ЄС. Ця кількість є дуже маленькою, особливо в порівнянні зі «старими» державами-членами, які направили 702 запитів протягом того ж самого періоду [4]. Видається, що процедура преюдиціального звернення не має успіху в нових державах-членах ЄС, проте слід відмітити поступове збільшення їх активності, що демонструє намір зрозуміти та освоїти цю процедуру.

Тим не менше, варто відмітити і доволі негативний досвід, набутий новими державами-членами ЄС у процесі спілкування з Судом. Мова йде про низку справ (так звані справи *Ynos*), які Суд ЄС відмовився розглядати в преюдиціальному провадженні через брак юрисдикції. Так, у 2005 Суд ЄС відхилив низку звернень від національних судів нових держав-членів, стверджуючи, що він не володіє юрисдикцією *ratione materiae*. Суд постановив, що не дивлячись на те, що позивач стверджував, що національне законодавство суперечить вищій нормі національного законодавства та положенням європейського права, суть справ виходила за межі європейського права і предмет справи не був подібний до ситуацій, передбачених у договорах і, відповідно, Суд не знайшов юрисдикції [5]. Ці справи показують, що, оскільки ці держави-члени зовсім недавно набули членства у Європейському Союзі, вони вже встигли напрацювати достатньо масивну процесуальну базу і тому для Суду ЄС було б не простим завданням розглядати відповідні справи за їх зверненнями, оскільки ці держави фактично мали «накласти європейську правову систему на повноцінну національну досить штучним шляхом» [6, с. 1615].

Суд ЄС також відхилив низку звернень через те, що на його думку, йому не вистачало юрисдикції *ratione temporis*. Зокрема, Суд дійшов висновку, що він не зможе ухвалити преюдиціальне рішення, тому що факти у справі в основному провадженні передували вступу нової держави-члена до Європейського Союзу [7]. Це рішення Суду також не може не породжувати певні сумніви і запитання. Перш за все, Суд ЄС не пояснює, яким чином він дійшов такого висновку, оскільки такий вузький підхід також не враховує фактичний

стан справ, коли нові держави-члени застосовували європейське законодавство ще до їх вступу, адже більшість європейських директив були реалізовані в рамках національної правової системи, які набрали чинності задовго до приєднання держав-членів до Союзу [6, с. 1615]. Як відомо, членство в Союзі передбачає взяття на себе прав та обов'язків, як тих, що вже існують, так і потенційних, системи ЄС та інституційних рамок, – відомих як *acquis communautaire*, яке, зокрема, включає: зміст, принципи та політичні задачі установчих договорів; законодавство, ухвалене з метою імплементації договорів, та практику Суду; декларації та резолюції, ухвалені в рамках співтовариства; міжнародні угоди та угоди між державами-членами, пов'язані з діяльністю Союзу.

У цілому, такі рішення Суду мали негативний вплив на готовність судів нових держав-членів направляти преюдиціальні запити в Люксембург. В цілому, можна тлумачити цю вимогу достатньо широко – як вимогу, щоб всі обставини справи мали місце після вступу держави в ЄС (тобто справа має бути виключно справою, що виникла після вступу). У деяких рідких випадках справи *Unos* використовувались як універсальна причина навіть не обговорювати можливість преюдиціального звернення в тих випадках, коли факти (або деякі з них) мали місце до вступу держави до Союзу. В інших випадках, *Unos* розглядаються як перешкода на шляху до будь-якого застосування права ЄС національними судами. При цьому, більшість національних судів не змогли зрозуміти, що рішення у справі *Unos* в першу чергу стосується компетенції Суду ЄС щодо преюдиціальної процедури і що він не представляє «універсальний» підхід Суду до дії права ЄС у часі після вступу держав до Союзу [6, с. 1615].

Можливо, найбільш конституційно важливою низкою справ, ініційованих державами після вступу в 2004 і 2007 роках були справи, що стосуються мов. Як відомо, своєчасний та якісний переклад вторинного законодавства на вісім мов нових держав-членів, що приєдналися до Союзу у 2004 р., відповідними інституціями забезпечено не було [7]. Так, Суд Європейського Союзу проаналізував цю проблему у двох рішеннях, прямо або опосередковано визнавши, що дійсно обов'язкові та належні чином опубліковані версії законодавства ЄС мовами нових держав-членів відсутні [6, с. 1615].

На жаль, немає достовірних даних щодо низки національних судових розглядів, в яких порушувалось проблематика права ЄС. Отримати такі дані не видається можливим, оскільки рішення національних судів публікуються частково. Крім того, на кількість також впливає відмінність підходів до розуміння понять «суд або трибунал» в світлі ст. 267 ДФЄС [18, с. 164], та підходах самих держав-членів, що впливає на статистику щодо кількості справ у національних судах [8, с. 2].

Як вже було продемонстровано, преюдиціальне звернення передбачає наявність двох умов: по-перше, справа має розглядатися в суді держави-члена і породжувати певні питання щодо застосування законодавства ЄС, які можуть стати основою для такого звернення. По-друге, суддя чи судді відповідного національного суду повинні вирішити, чи направляти таке звернення. Перша умова стосується структурних факторів, у той час як фактори поведінки є основою для другої. В принципі, фактори поведінки визначають, які держави-члени більш схильні робити звернення до Суду, а які тяжіють до утримання від таких звернень [8, с. 1-2].

Однак, правники М. Броберг та Н. Фенгерг підійшли до з'ясування таких можливих чинників більш детально і проаналізували низку теорій та факторів, які на їх думку та на думку інших юристів можуть впливати на кількість преюдиціальних звернень в різних державах. Ці фактори є наступними: розмір держави та розмір населення держави-члена; бажання ініціювати судовий розгляд у різних державах-членах; дотримання державою-членом законодавства ЄС; також додатково виділяється такий фактор як «транскордонна

активність» [9, с. 41]. Особливістю аналітичного підходу зазначених авторів є розгляд цих факторів у сукупності.

Що стосується першого фактору, менші за розміром країни з меншою кількістю населення, як правило, співвідносяться з кількістю можливих запитів [10]. В менших за розмірами країнах з меншим населенням відповідно менше приводів розпочати судовий процес і таким чином вдатися до преюдиціальної процедури у порівнянні з більшими за розмірами і населенням країнами. Крім того, чим більше населення, тим привабливішою є країна в якості імпортера. Дійсно, такою практичною особливістю функціонування європейського ринку можна пояснити більшу кількість «законодавчих викликів» для різних суб'єктів економічної діяльності. Так, як свідчить статистика, у період до 1998 р. з 832 преюдиціальних звернень стосовно вільного переміщення товарів, 303 звернення стосувались німецького законодавства, що може вказувати на протекціоністський характер законодавства ФРН або на потужність, значний обсяг та привабливість ринку Німеччини для її іноземних торговельних партнерів [9, с. 42]. В результаті, виклики в законодавстві ФРН, які заважали вільній торгівлі, були передані на розгляд до Суду ЄС шляхом ініціювання преюдиціальної процедури. Таким чином, цифри підтверджують існування певного зв'язку між чисельністю населення і кількістю преюдиціальних рішень, направлених державами-членами.

Тим не менше, ці цифри значно відрізняються, навіть для країн, які мають більш-менш однаковий розмір населення. Наприклад, німецькі та італійські суди направляють приблизно в два рази більшу кількість преюдиціальних рішень на одного жителя у порівнянні з французькими та британськими судами. Те ж спостереження стосується й судів Австрії, Бельгії та Нідерландів, які направляють приблизно в чотири рази більше звернень, ніж ірландські й португальські суди. Кількість звернень від судів в скандинавських країнах знаходиться десь посередині між цими двома групами країн. Таким чином, у той час, як розмір держави-члена може бути фактором, який лише частково пояснює відмінності в кількості преюдиціальних звернень, і тому інші фактори також мають бути прийняті до уваги [8, с. 6].

Варто розглянути наступний фактор – фактор транскордонної активності. Той факт, що більша транскордонна активність держав «продукує» більшу кількість преюдиціальних позовів також не має дивувати, якщо врахувати, що питання співвідношення національного законодавства таких держав із правом ЄС поставатиме в процесі реалізації відповідних економічних проектів. Як і будь-які відносини, що впливають із контрактних зобов'язань, транскордонні (або навіть транснаціональні) відносини створюють підстави для вирішення спорів. Національні закони не були призначені для вирішення спорів, що виникають з транснаціональних угод. Цей пробіл заповнюється правом ЄС. Національні суди відзначають актуальність законодавства ЄС у сприянні транснаціональній економічній активності і визнаючи компетенцію Суду ЄС тлумачити положення відповідних законодавчих актів. Таким чином, зі збільшенням обсягу таких операцій між державами ЄС, збільшується й кількість колізій між національним законодавством та законодавством ЄС і, відповідно, збільшується попит на вирішення спорів транснаціонального характеру [2].

Однак, на жаль, цей фактор не може вважатися абсолютним, оскільки він також не пояснює існуючі особливості торговельних відносин держав, наприклад, значне збільшення транскордонної активності Ірландії останнім часом не призвело до збільшення кількості преюдиціальних позовів. Частково, це можна пояснити тим, що на цей фактор не впливає збільшення кількості застосування положень права ЄС безвідносно до інтенсивності транскордонної активності держав-членів ЄС [9, с. 43].

Другий фактор, який може впливати на кількість спорів щодо положень права ЄС, що виникають в національних судах, і тим самим є умовою *sine qua non* для врахування національним судом при прийнятті рішення щодо направлення преюдиціального запиту, є той факт, що тенденція вирішувати спори в судовому порядку в деяких державах-членах є відносно меншою у порівнянні з використанням інших методів. Іншими словами, рівень судової активності (англ. – *litigation rate*) може істотно різнитися в різних державах-членах. Автори стверджують, що високий рівень національної судової активності, як правило, співвідноситься з великою кількістю преюдиціальних звернень від відповідних держав-членів [112, с. 6, 7]. Як демонструє дослідження М. Вінка, М. Клеса та Ц. Арнольда, високий рівень національної судової активності у поєднанні з великою кількістю населення свідчать про більшу кількість преюдиціальних звернень [7].

Данія має найменшу кількість суддів по відношенню до чисельності населення (6 на 100 000). В той саме час, кількість суддів в Німеччині на 100 000 населення – 23, що фактично майже у чотири рази більше. Серед інших держав-членів, розглянутих у дослідженні, Польща, Італія, Бельгія та Швеція також мають близько по 20 суддів на 100 000 жителів. Австрія, яка відрізняється особливо великою кількістю звернень по відношенню до чисельності населення, має 18 суддів на 100 000 жителів. Ці цифри, можливо, підтримують позицію, що є певне співвідношення між рівнем національної судової активності держави-члена (а в цьому випадку мова йде про кількість суддів по відношенню до чисельності населення) і кількістю преюдиціальних звернень держави-члена, що направляються судами держав-членів, однак, так само не можна не вважати ці чисельні порівняння достатньо відносними [11].

Це, в свою чергу, означає, що є низка факторів поза сферою впливу національних суддів, які на практиці можуть вплинути на кількість преюдиціальних посилань від кожної з держав-членів. По-перше, національні правила підсудності є одним з таких факторів, оскільки в деяких державах-членах може бути значно легше оскаржити положення національного законодавства, ніж в інших. По-друге, створення відповідних державних органів у відповідності до національного законодавства для забезпечення дотримання права ЄС в судовому порядку, на заміну звичайному адміністративному нагляду та реалізації, також може сприяти збільшенню кількості преюдиціальних звернень [12]. По-третє, цілком імовірно, що схильність різних торгових асоціацій, спілок та інших важливих правових суб'єктів у державах-членах використовувати правову допомогу і застосовувати законодавство ЄС, щоб оскаржити положення національного законодавства є ще одним фактором, який може вплинути на кількість преюдиціальних звернень національних судів до Суду ЄС.

Що стосується такого фактору, як рівень відповідності національного законодавства праву ЄС, то він так само лише частково може пояснити інтенсивність звернень до Суду ЄС із преюдиціальною процедурою. На жаль, не існує чіткої формули для встановлення відносного рівня відповідності законодавства різних держав-членів праву ЄС. Рівень не відповідності національного законодавства положенням права ЄС дійсно створює підґрунтя для відносно підвищеної кількості позовів щодо законодавства такої держави у порівнянні з державами, які сумлінно інкорпорують вимоги норм права ЄС у внутрішнє законодавство [9, с. 44]. В цьому ключі з'являється необхідність з'ясувати рівень невідповідності національного законодавства вимогам права ЄС, а найкращим способом видається проаналізувати кількість позовів про порушення, ініційованих Комісією проти держав-членів на підставі ст. 258 ДФЄС, і таким чином можна дізнатися про всі випадки запізнілої імплементації та про випадки більшості порушень права ЄС. Однак, слід пам'ятати, що не всі порушення права ЄС призводять до ініціювання процедур про по-

рушення, оскільки Комісія досконало не обізнана з національним правом держав-членів, особливо в контексті застосування. На практиці, Комісія часто покладається на сторін справи для отримання інформації про недоліки в національному законодавстві, що означає, що, ймовірно, більше скарг генеруються у великих державах з більшим населенням і підприємствами, здатними подавати такі скарги. Тим більше, Комісія наділена широкими повноваженнями у питанні щодо ініціювання процедури про порушення і часто вона діє, виходячи з політичних мотивів (в якості прикладу такої політичної доцільності не ініціювати відповідну процедуру, можна навести справу *Sear Fruit* та інші [13]).

В контексті практичного застосування зазначеного фактору, варто зробити наголос на таких країнах, як Данія та Фінляндія, які відзначаються високим рівнем відповідності і дотримання норм права ЄС, у порівнянні, наприклад, з Бельгією та Нідерландами. Це дійсно може пояснити меншу кількість звернень зі сторони двох вищезазначених країн. Однак, слід знову наголосити, що цей фактор так само не є абсолютним: він не пояснює меншу кількість звернень з боку Франції та Іспанії, враховуючи рівень їх дотримання права ЄС або ж, навпаки, більшу відносно цих країн кількість звернень ФРН, враховуючи рівень відповідності німецького національного права законодавству ЄС [9, с. 47].

Крім того, дослідники у сфері М. Броберг та Н. Фенгерг спробували дослідити конституційний устрій держав-членів ЄС в якості окремого можливого фактору впливу на кількість преюдиціальних запитів. Так, дослідники намагались порівняти кількість преюдиціальних звернень з боку країн мажоритарної демократії та конституційної демократії [9, с. 50].

Висувалась теорія щодо наявності конкуренції між вищими та нижчими судами з метою досягнення останніми більшої автономії [9, с. 52]. Однак, наявність такої «змови» нижчих судів по відношенню до вищих видається малоімовірною, адже не слід забувати про основну ціль звернення за преюдиціальною процедурою – отримати роз'яснення щодо правильності застосування тієї чи іншої норми. Тим більше, виходячи з цієї логіки, нижчі національні суди могли б в такому разі йти до кінця і намагатися уникати звернення до наднаціонального суду також, щоб останній не стримував їх діяльність.

Деяка юридична література також фокусується на ролі громадської думки з питань європейської інтеграції, що чинить тиск на національного суддю: чим менш сприятливою по відношенню до європейської інтеграції є громадськість, тим меншою є ймовірність, що національний суддя направить справу до Суду ЄС.

У цьому контексті, все ж слід звернути увагу і на особливості національних правових систем, які можуть впливати на кількість звернень. Наприклад, якщо суди деяких держав-членів мають на розгляді кілька справ з одним і тим самим питанням, як правило, вони звернуться з такого питання до Суду ЄС лише один раз. Однак, законодавство деяких країн (наприклад, Італії) вимагає окреме звернення з кожної окремої справи, щоб надати можливість сторонам таких справ передати Суду ЄС свої спостереження та позиції [14]. Відповідно, кількість ініційованих такими національними судами справ буде перевищувати кількість звернень від інших держав, з відмінним законодавством.

Також цікаво розглянути приклад законодавства Нідерландів, в якому передбачено залежність оплати роботи судів від кількості винесених протягом кожного окремого року рішень. Так, звернення на розгляді Суду ЄС може бути перебувати достатньо довго<sup>1</sup>, кількість прийнятих рішень може бути меншою за бажану і звичайно, може бути однією з причин відсутності великого бажання в національних судів звертатися з преюдиціальним запитом [15].

<sup>1</sup> Так, середня тривалість преюдиціальної процедури у 2012 р. становила майже рік і три місяці [192].

Відносність структурних факторів, що були розглянуті вище, не дозволяє встановити з достатньою впевненістю чіткий показник, від якого можна відштовхуватись при порівнянні кількості звернень і різних факторів, які на цю кількість впливають. В цілому, численні емпіричні дослідження та порівняння, висування різноманітних теорій та концепцій (без підкріплення позицій достатніми даними та наведення переконливих аргументів) і комплексне застосування вищезазначених факторів все ж не пояснюють розбіжності у кількості звернень за преюдиціальною процедурою. Швидше за все розбіжності можна пояснити наявністю кількох таких взаємопов'язаних факторів.

З усіх держав-членів тільки Данія, Нідерланди, Фінляндія і Велика Британія (Англія та Уельс) не мають національної преюдиціальної процедури. В Швеції ця процедура не передбачена в системі адміністративних судів, але суд загальної юрисдикції може передавати справи до Верховного суду для преюдиціального розгляду, при цьому зацікавлені сторони мають надати свою згоду. Верховний суд може відмовитись дати відповідь, якщо питання не є суттєвим з точки зору майбутнього застосування закону.

На основі національних доповідей можна звести преюдиціальну процедуру до чотирьох основних категорій. Преюдиціальне звернення за рішенням:

- (I) до Конституційного суду,
- (II) до суду в іншій галузі права,
- (III) до суду останньої інстанції в тій же галузі права і
- (IV) для того, щоб вирішити питання юрисдикції щодо предмета спору між двома галузями права, а також у випадках, коли рішення судів різних юрисдикцій суперечать одне одному [16].

Що стосується звернень до Конституційного суду, у Бельгії, Австрії, Італії, Люксембургу, Німеччині та Іспанії такі суди розглядають питання про конституційність актів, передані їм на розгляд іншими судами для надання преюдиціальних рішень. У Бельгії, однак, це стосується тільки положень щодо рівності, заборони дискримінації та свободи викладання, передбачених Конституцією [16].

Преюдиціальне звернення до Суду ЄС надає державам дві додаткових переваги: по-перше, суд бере безпосередню участь у прийнятті рішень, по-друге, він отримує переваги від прийняття рішення. Фактично, преюдиціальне звернення дає національним судам можливість прямо впливати на державну політику або, іншими словами, є «розширенням прав і можливостей суду» (суди нижчої інстанції і їх судді отримують спосіб взаємодіяти з органом, наділеним найвищою юрисдикцією в ЄС, і таким чином, де-факто беруть участь у судовому перегляді законодавства) [17]. Навряд чи суди могли б бути наділені таким привілеєм на рівні національної правової системи. Якщо постанова Суду ЄС призводить до прийнятнішого, ніж він розраховував, для національного суду результату, такий суд скористається своїми повноваженнями і укріпить свій авторитет. З точки зору розподілу влади щодо прийняття рішень, розширення прав і можливостей, що надається Судом, є аналогічним до розширення права визначати політику для більш широкої групи зацікавлених суб'єктів, ніж раніше. Тепер ці суб'єкти можуть оскаржити домінуюче положення інших гілок влади і здійснювати більш прийнятну для них політику [2, с. 11].

Друга перевага полягає у захисті від відміни рішень, яким користуються національні суди, в основі якого лежить відповідне рішення Суду ЄС. Рішення національного суду нижчої інстанції може бути скасоване вищим національним судом. Крім того, рішення вищого суду, що суперечить побажанням уряду, може бути скасоване новим законодавчим актом. Відтак, використання процедури преюдиціального запиту пропонує національним судам стратегію мінімізації ризиків відміни їх рішень [2, с. 11]. Таким чином,



звертаючись до Суду ЄС, національні суди можуть реалізовувати найбільш підходящу для них політику без ризику відміни їх рішень на практиці.

Перетворюючи процедуру преюдиціального провадження на механізм забезпечення виконання законодавства ЄС, Суд ЄС отримав значну автономію і звільнився від підпорядкування національним урядам, які фактично його створили. Зокрема, пропонуючи приватним особам і компаніям можливість оскаржити національне законодавство, Суд ЄС отримує можливість проводити найбільш прийнятну політику, в той саме час він знижує залежність від урядів держав-членів та зменшує кількість можливих справ про порушення права ЄС з боку Комісії [2, с. 11].

**Висновки.** Таким чином, Суд ЄС наділений виключною юрисдикцією тлумачити та визначати положення європейського права недійсними, в свою чергу саме національні суди керуються такими його рішенням. На них покладається відповідальність щодо коректного застосовування рішень. При цьому, деякі національні особливості держав відіграють у цьому роль.

В цілому, кількість звернень до Суду ЄС з боку держав-членів лише збільшується, при цьому левову частку нових справ складають саме звернення в порядку преюдиціального провадження (відповідно до останнього звіту Суду ЄС за період 2009 по 2013 рр.). При цьому одні держави (як правило, старі держави-члени) випереджають інших (як правило, нових держав-членів) за кількістю позовів.

Одним з досліджених факторів, який може впливати на кількість позовів до Суду саме зі сторони нових членів ЄС є низка справ, починаючи зі справи *Ynos*, ім'ям якої називають справи, які Суд ЄС відмовився розглядати в преюдиціальному провадженні через брак юрисдикції *ratione materiae i ratione temporis* (аргументи Суду полягали в тому, що обставини справи мали розвиток до того, як держава стала фактичним членом Союзу). Така позиція Суду очевидно мала вплив на підхід держав до звернень до Суду ЄС в цілому.

Серед інших проаналізованих автором факторів, які можуть впливати на різницю у кількості звернень, є наступні: розмір держави та розмір населення держави-члена; бажання ініціювати судовий розгляд у різних державах-членах; дотримання державою-членом законодавства ЄС; транскордонна активність. Однак, жодний з факторів до кінця не пояснив розбіжності, відповідно, пропонується ці фактори розглядати у сукупності або виявляти певний додатковий взаємозв'язок між різними їх комбінаціями.

Тим не менш, автор вважає, що основним показником, що вказує на згоду держав-членів на юрисдикцію Суду ЄС і визнання його авторитету, є процедура преюдиціального провадження. При цьому, держави та національні суди зокрема, не можуть не враховувати позитивні аспекти такої кооперації з Судом ЄС: суди нижчої інстанції і їх судді отримують спосіб взаємодіяти з органом, наділений найвищою юрисдикцією в ЄС, і таким чином, де-факто брати участь у судовому перегляді законодавства (ці суди не наділені таким привілеєм на рівні національної правової системи); їх рішення отримують додаткове «підсилення» і гарантії від відміни судами вищих інстанцій.

### Список використаної літератури

1. Remy E. The Preliminary Reference Procedure: the National Judge and the Application of the European Law [Electronic resource] / E. Remy. – Academia.edu. – Mode of access: [https://www.academia.edu/5536656/PRELIMINARY\\_REFERENCE\\_PROCEDURE](https://www.academia.edu/5536656/PRELIMINARY_REFERENCE_PROCEDURE). – Title from the screen.
2. Tridimas G., National courts and the European Court of Justice: a public choice analysis of the preliminary references procedure / G. Tridimas, T. Tridimas // International Review of Law and Economics. – 2004. – Vol. 24. – P. 125-145.

3. Annual Report 2013 [Electronic resource] / European Court of Justice. – Mode of access: <http://www.curia.europa.eu>. – Title from the screen.
4. Press release 14/08 of 7 march 2008 [Electronic resource] / European Court of Justice. – Mode of access: <http://curia.europa.eu/en/actu/communiques>. – Title from the screen.
5. Справа C-302/06 Frantisek Koval'sky v. Mesto Presov // European Court Reports. – 2007. – P. 86-110.
6. Справа O'Byrne v Aventis Pasteur SA // UKHL. – 2008. – 34 p.
7. Vink M. Explaining the Use of Preliminary References by Domestic Courts in EU Member States: A Mixed-Method Comparative Analysis / M. Vink, M. Claes, C. Arnold. – Paper presented at the 11th Biennial Conference of the European Studies Association. – 2009. – P. 15-28.
8. Bobek M. The Binding Force of Babel: The Enforcement of EC Law Unpublished in the Languages of the New Member States / M. Bobek // C.Y.E.L.S. – Vol. 9. – 2007. – P. 43-80.
9. Broberg M. The Preliminary Reference Procedure and Questions of International and National Law / M. Broberg // Yearbook of European Law. – 2009. – 28 p.
10. Graver H. P. The Effects of EFTA Court Jurisprudence on the Legal Orders of the EFTA States' in C. Baudenbacher, P. Tresselt and T. Orlygsson / H. P. Graver. – The EFTA Court – ten years on. – 2005. – P. 79-84.
11. Blank J. Bench Marking in an International Perspective – An International Comparison of the Mechanisms and Performance of the Judiciary System [Electronic resource] / J. Blank, M. van der Ende, B. van Hulst, R. Jagtenberg. – Ecorys-Nei. – Labour and Social Policy. – Vol. 93. – Available at <http://siteresources.worldbank.org/INTLAWJUSTINST/Resources/Benchmarking.pdf>. – Title from the screen.
12. Kilpatrick C. Community or Community of Courts in European Integration? Sex Equality Dialogues between UK Courts and the ECJ / C. Kilpatrick // European Law Journal. – Vol. 4 (2). – 1998. – P. 133-136.
13. Справа 247/87 Sear Fruit // European Court Reports. – 1989. – 291 p.
14. Naome C. EU Enlargement and the European Court of Justice / C. Naome // The institutions of the enlarged European Union. – 2008. – P. 100, 112.
15. Prechal S. The coherence of EU law: the search for unity in divergent concepts / S. Prechal, M. van Roermund. – Oxford: OUP. – 2009. – 500 p.
16. General report on the colloquium subject «The Preliminary Reference to the Court of Justice of the European Communities» [Electronic resource] / Association of the Councils of State and Supreme Administrative Jurisdictions of the European Union. – Mode of access: [http://juradmin.eu/colloquia/2002/gen\\_report\\_en.pdf](http://juradmin.eu/colloquia/2002/gen_report_en.pdf). – Title from the screen.
17. Burca G. The European Court of Justice / G. Burca, J. H. H. Weiler. – NY : Oxford University Press. – 2001. – 260 p.
18. Consolidated Version of the Treaty on the Functioning of the European Union. – Official Journal of the European Union, 2012. – C 326/47 – [Electronic resource]. – P. 47-390. Available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:12012E/TXT>.

## **OVEREVIEW OF THE FACTORS AFFECTING THE NUMBER OF PRELIMINARY REFERENCES TO THE ECJ BY THE EU MEMBER STATES**

### **Fastovets A.**

Senior lecturer in International and European Law, Kyiv National Economic University.

**Abstract.** *The article provides the analysis of such a unique process as EU Courte of Justice preliminary ruling procedure, the article underlines special aspects of its national implementa-*

tion, with the view to the theory of national sovereignty, in accordance with which the European Court of Justices' supranationality is not the matter of its legal essence, but is the result of an authority specifically delegated to it through the national Constitutions. There is also given an overview of the factors that may affect the number of preliminary references to the European Court of Justice by national courts or tribunals of the Member States. Among the main factors reviewed are the size and the population of the Member State; willingness to initiate proceedings in different Member States; Member State compliance with EU legislation; an additional factor is 'cross-border activity'. Special attention is paid to the analyses of the new EU Member States reference to preliminary ruling and to the reasons why EU Court declined its jurisdiction to answer the questions raised by the national courts in a number of cases (Ynos cases). The author reaches the conclusion that the system of EU constitutional pluralism, in which the European Court of Justice and the Member States' Constitutional Courts co-exist, can only be functional if based on mutual cooperation. To summarize it all the author underlines that despite the fact that the above factors are based on statistics, they are still relative. The author also notes a tendency of increase of preliminary references to the ECJ application number, demonstrating the willingness of national courts to cooperate. Such cooperation contributes to the improvement of the legal system of the EU.

**Key words:** *Prejudicial procedure, the Court of Justice, Member States, jurisdiction, right, factor.*

### References

1. Remy E. The Preliminary Reference Procedure: the National Judge and the Application of the European Law [Electronic resource] / E. Remy. – Academia.edu. – Mode of access: [https://www.academia.edu/5536656/PRELIMINARY\\_REFERENCE\\_PROCEDURE](https://www.academia.edu/5536656/PRELIMINARY_REFERENCE_PROCEDURE). – Title from the screen.
2. Tridimas G., National courts and the European Court of Justice: a public choice analysis of the preliminary references procedure / G. Tridimas, T. Tridimas // *International Review of Law and Economics*. – 2004. – Vol. 24. – P. 125-145.
3. Annual Report 2013 [Electronic resource] / European Court of Justice. – Mode of access: <http://www.curia.europa.eu>. – Title from the screen.
4. Press release 14/08 of 7 march 2008 [Electronic resource] / European Court of Justice. – Mode of access: <http://curia.europa.eu/en/actu/communiques>. – Title from the screen.
5. Справа C-302/06 Frantisek Koval'sky v. Mesto Presov // *European Court Reports*. – 2007. – P. 86-110.
6. Справа O'Byrne v Aventis Pasteur SA // *UKHL*. – 2008. – 34 p.
7. Vink M. Explaining the Use of Preliminary References by Domestic Courts in EU Member States: A Mixed-Method Comparative Analysis / M. Vink, M. Claes, C. Arnold. – Paper presented at the 11th Biennial Conference of the European Studies Association. – 2009. – P. 15-28.
8. Bobek M. The Binding Force of Babel: The Enforcement of EC Law Unpublished in the Languages of the New Member States / M. Bobek // *C.Y.E.L.S.* – Vol. 9. – 2007. – P. 43-80.
9. Broberg M. The Preliminary Reference Procedure and Questions of International and National Law / M. Broberg // *Yearbook of European Law*. – 2009. – 28 p.
10. Graver H. P. The Effects of EFTA Court Jurisprudence on the Legal Orders of the EFTA States' in C. Baudenbacher, P. Tresselt and T. Orlygsson / H. P. Graver. – *The EFTA Court – ten years on*. – 2005. – P. 79-84.
11. Blank J. Bench Marking in an International Perspective. – An International Comparison of the Mechanisms and Performance of the Judiciary System [Electronic resource] / J. Blank, M. van der Ende, B. van Hulst, R. Jagtenberg. – *Ecorys-Nei – Labour and Social Policy*. – Vol. 93. – Available at <http://siteresources.worldbank.org/INTLAWJUSTINST/Resources/Benchmarking.pdf>. – Title from the screen.
12. Kilpatrick C. Community or Community of Courts in European Integration? Sex Equality Dialogues between UK Courts and the ECJ / C. Kilpatrick // *European Law Journal*. – Vol. 4 (2). – 1998. – P. 133-136.
13. Справа 247/87 Sear Fruit // *European Court Reports*. – 1989. – 291 p.
14. Naome C. EU Enlargement and the European Court of Justice / C. Naome // *The institutions of the enlarged European Union*. – 2008. – P. 100, 112.
15. Prechal S. The coherence of EU law: the search for unity in divergent concepts / S. Prechal, M. van Roermund. – Oxford: OUP. – 2009. – 500 p.

16. General report on the colloquium subject «The Preliminary Reference to the Court of Justice of the European Communities» [Electronic resource] / Association of the Councils of State and Supreme Administrative Jurisdictions of the European Union. – Mode of access: [http://juradmin.eu/colloquia/2002/gen\\_report\\_en.pdf](http://juradmin.eu/colloquia/2002/gen_report_en.pdf). – Title from the screen.
17. Burca G. The European Court of Justice / G. Burca, J. H. H. Weiler. – NY : Oxford University Press. – 2001. – 260 p.
18. Consolidated Version of the Treaty on the Functioning of the European Union. – Official Journal of the European Union, 2012. – C 326/47. – [Electronic resource]. – P. 47-390. – Available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:l2012E/TXT>.

## ОБЗОР ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА КОЛИЧЕСТВО ПРЕЮДИЦИАЛЬНЫХ ИСКОВ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕС В СУД ЕС

**Фастовец А. С.**

Старший преподаватель кафедры международного и европейского права Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана.

**Аннотация.** В статье проанализированы особенности такого уникального явления, каким является преюдициальная процедура Суда ЕС, выделены некоторые особенности ее применения на национальном уровне, а именно, рассмотрена теория «государственного суверенитета», в соответствии с которой наднациональный характер полномочий Суда ЕС не вытекает из его собственной природы, а делегируется ему в соответствии с национальными конституциями. Также приводится обзор факторов, которые могут влиять на количество преюдициальных дел, переданных в Суд ЕС национальными судами или трибуналами государств-членов ЕС. Среди основных таких факторов определены размер государства и размер населения государства-члена; желание инициировать судебное разбирательство в разных государствах-членах; соблюдение государством-членом права ЕС; также дополнительно рассмотрен такой фактор как «трансграничная активность». Особое внимание уделяется анализу статистики преюдициальных исков новых государств-членов ЕС. В статье рассматриваются причины многочисленных отказов Суда ЕС в рассмотрении преюдициальных исков новых государств-членов ЕС (дела *Ynos*). Автор приходит к выводу о негативном влиянии такой практики на готовность национальных судов к сотрудничеству. Резюмируя, автор отмечает, что, несмотря на то, что приведенные факторы основываются на статистике, все же, они имеют относительный характер. Кроме того, наблюдается стойкая тенденция к увеличению количества преюдициальных обращений в Суд ЕС, что демонстрирует готовность судов к сотрудничеству и способствует совершенствованию правовой системы ЕС.

**Ключевые слова:** преюдициальная процедура, Суд ЕС, государства-члены, юрисдикция, дело, фактор.

УДК 341.1/8

## ІНСТИТУЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ МІЖНАРОДНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ГЛОБАЛЬНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

**Кирилюк О. В.**

Аспірантка кафедри міжнародного права Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: доктор юридичних наук, доцент М. О. Медведєва.

**Анотація.** У статті досліджуються існуючі інституційні механізми глобального інформаційного суспільства та їх нормотворча спроможність, встановлюється їх ефективність та рівень взаємодії між собою, а також надаються рекомендації щодо удосконалення інституційної структури в аспекті міжнародно-правового регулювання процесів управління Інтернетом.

Проводиться порівняльний аналіз міждержавної та багатосторонньої моделей інституціоналізації глобального інформаційного суспільства. Надається характеристика ролі та функцій зацікавлених сторін в структурі різних інституційних механізмів. Стаття містить комплексний аналіз універсальних та регіональних інституційних ініціатив та їх значення у процесах нормотворення з питань глобального інформаційного суспільства. Автор приходять до висновку, що множинність інституційних механізмів може зрештою призвести до небажаної фрагментації екосистеми Інтернету. Натомість єдина глобальна інституційна структура повинна представляти інтереси усіх країн та усіх зацікавлених сторін. Інтернет став технологічною інновацією, що наразі потребує інноваційного підходу до інституційної та регуляторної сфер.

**Ключові слова:** глобальне інформаційне суспільство, інституційний механізм, багатостороння участь, Міжнародний союз електрозв'язку, Всесвітній саміт інформаційного суспільства, ICANN, Форум з управління Інтернетом, NetMundial.

**Постановка проблеми.** Високий ступінь взаємозалежності усіх суб'єктів міжнародних відносин та видозміни самої міжнародної системи визначають динаміку розвитку інформаційного суспільства на локальному та універсальному рівнях. Відбувається поступовий перехід від державоцентричного до поліцентричного світу, де ключова роль належить глобальним структурам та утворенням. Наразі інформаційно-комунікаційні технології (надалі – «ІКТ») відіграють настільки вагому роль у всіх сферах життя людини та функціонування державних механізмів, що можна з впевненістю говорити про виникнення на глобальному рівні нової інформаційної парадигми. Так, М. Ребой зазначає, що Всесвітній саміт інформаційного суспільства сформував нову парадигму у глобальному управлінні, де інформація та комунікація відіграють ключову роль та спостерігається зростаюче залучення до процесів управління громадянського суспільства [1, с. 131].

Публічний вимір набуває рис транснаціональності, а суб'єкти, що взаємодіють у його межах, все частіше починають говорити про необхідність вироблення інституційних механізмів та надання нормативних гарантій, які б дозволили їм брати повноправну участь не лише у напрацюванні норм та стратегій розвитку, але й входити до конкретних структур, відповідальних за глобальне управління [2, с. 83]. Чим більше питання розвитку ін-

формаційного суспільства набувають глобального окрасу та чим швидше зростає роль транснаціональних суб'єктів у цих процесах, тим сильніше відчувається потреба у створенні такого масиву міжнародно-правового регулювання, що б заклав нормативну основу універсального механізму управління Інтернетом із залученням усіх зацікавлених сторін (держав, приватного сектору, громадянського суспільства, технічних спільнот).

**Актуальність** даної статті пояснюється появою множинних інституційних механізмів, що подекуди задають протилежні напрямки розвитку кіберпростору. Це, у свою чергу, створює загрозу фрагментації технічної інфраструктури і міжнародно-правового регулювання та загострення протистоянь між різними групами країн. Деякі наразі існуючі інституційні механізми володіють нормотворчим потенціалом та закладають основи міжнародно-правового регулювання глобального інформаційного суспільства. Як правило, це ті з них, де держави відіграють провідну роль. У той же час, інші механізми більше сконцентровані на підвищенні репрезентативності та демократизації процесів управління кіберпростором за участі усіх зацікавлених сторін. З огляду на глобальний та інклюзивний характер інформаційного суспільства в основі його інституційного механізму повинні бути принципи відкритості, транспарентності та рівних можливостей. У його структурі повинні бути представлені усі зацікавлені сторони (держави, приватний сектор, громадянське суспільство, технічні спільноти) як з розвинутих країн, так і з країн, що розвиваються.

Все більшої популярності на глобальному рівні набуває питання багатосуб'єктності. Держави, які традиційно були основними акторами у міжнародних відносинах, нині вимушені ділити свої регуляторні повноваження з громадянським суспільством та приватним сектором. Наразі невиробленими залишаються інституційні рамки участі кожного із суб'єктів у сучасній міжнародній системі.

Саме тому **метою даної статті** є аналіз існуючих інституційних механізмів глобального інформаційного суспільства та їх нормотворчої спроможності, встановлення їх ефективності та рівня взаємодії між собою, а також надання рекомендацій щодо удосконалення інституційної структури в аспекті міжнародно-правового регулювання процесів управління Інтернетом.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** У зарубіжній літературі питання управління Інтернетом досліджували В. Кляйнвехтер, Й. Курбалія, У. Карлссон, К. Норденстренг, К. Падовані, А. Туцці, Л. Бігрейв, Дж. Бінг, М. Кіттіманн, Д. Пост, П. Поланскі. Серед вітчизняних вчених інституційну складову міжнародно-правового регулювання інформаційної сфери розглядали А. В. Пазюк, І. М. Забара, Н. В. Герасимчук. Однак, інституційні аспекти глобального інформаційного суспільства досі не були предметом детального вивчення з боку юристів-міжнародників, а тому потребують більш комплексного аналізу.

**Основні результати дослідження.** На думку автора, основу інституційного механізму глобального інформаційного суспільства повинен становити багатосторонній діалог усіх зацікавлених суб'єктів, що передбачає участь кожного, від кого залежить прийняття рішень та на кого такі рішення мають чи потенційно можуть мати вплив. В умовах розбудови суспільства нового типу право голосу при прийнятті суспільно важливих рішень повинно перестати бути виключно правом держав та міжурядових організацій. Громадянське суспільство, приватний сектор та технічні спільноти (напр., *IETF* – Цільова інженерна група Інтернету) повинні отримати реальну можливість впливати на рішення, що безпосередньо зачіпають їх інтереси та встановлюють принципи правовідносин між ними в кіберпросторі.

Як зазначає В. Кляйнвехтер, з наукової точки зору політика управління Інтернетом є багаторівневою за своєю структурою. Так, на найнижчому рівні управління здійснюється в односторонньому порядку, на середньому рівні – шляхом міждержавних переговорів та на найвищому рівні – на основі багатосторонньої участі зацікавлених сторін. При цьому при застосуванні останньої моделі дві попередні вступають з нею в органічний взаємозв'язок. Автор проводить аналогію з традиційною російською іграшкою – матрьошкою, де відбувається поступовий перехід від механізму багатосторонньої участі до міждержавної договірної системи та далі до національних юрисдикцій, що у своїй сукупності утворюють екосистему управління Інтернетом [3].

Нижче розглянемо спроби інституціоналізації глобального інформаційного суспільства та проведемо оцінку їх ефективності. На глобальному рівні співіснують дві інституційні моделі, в рамках яких відбувається формування політики та стандартів управління інформаційним суспільством. Перша з них ґрунтується на традиційному міждержавному механізмі, прикладом якого може бути співпраця в рамках ООН та МСЕ. В основі іншої моделі – принцип багатосторонньої участі, що передбачає залучення різноманітних недержавних суб'єктів. На даному принципі побудована діяльність ICANN та IGF. В основу концепції багатосторонньої участі покладена ідея про те, що кожен зацікавлений суб'єкт повинен мати право глосу при вирішенні питань, пов'язаних з розвитком інформаційного суспільства. З цією метою повинні бути передбачені відповідні процедури та створені необхідні інституційні механізми.

Той факт, що концепція багатосторонньої участі передбачає розширене представництво зацікавлених сторін у процесах управління Інтернетом, ще, однак, не означає, що відбулися сутнісні зміни в контексті розглядуваних питань та проблематики. Фактично, спостерігається надлишкове представництво суб'єктів з боку західних високорозвинених країн у всіх категоріях учасників. У той же час країнам, що розвиваються бракує незалежних організацій громадянського суспільства та впливових приватних бізнес-структур, що могли б виступити з власними ініціативами на глобальних форумах з питань інформаційного суспільства.

Традиційно розпочнемо інституційний аналіз із міждержавних механізмів, де інші суб'єкти подекуди можуть мати статус спостерігача, однак із вкрай обмеженими повноваженнями. Так, *Міжнародний союз електрозв'язку* (надалі – «МСЕ») є спеціалізованою установою ООН, що відповідає за розробку стандартів у сфері телекомунікацій. МСЕ здійснює свою діяльність за трьома основними напрямками – радіокомунікації, стандартизація та розвиток. Роль МСЕ у питаннях управління Інтернетом є спірною. Недостатня транспарентність та міжурядовий характер діяльності МСЕ не дозволяють говорити про розширення його мандату. Втім, наприклад, Росія послідовно відстоює ідею визнання лідируючої ролі МСЕ у сфері управління Інтернетом з огляду на те, що саме ця організація має достатні представницькі функції та засвідчила свою ефективність у регулюванні міждержавних відносин. Розширення мандату МСЕ можливе також за рахунок розширювального тлумачення базових понять, які містяться в документах організації. Одним з таких термінів є «інформаційно-комунікаційні технології».

МСЕ долучається до обговорення питань, пов'язаних з кіберпростором, через надання платформи для проведення Повноважної конференції, Всесвітньої конференції з міжнародних телекомунікацій, Всесвітнього форуму з політики у сфері електрозв'язку та Всесвітньої конференції з розвитку електрозв'язку.

У грудні 2012 року МСЕ провів Всесвітню конференцію з міжнародних телекомунікацій в Дубаї, у ході якої було переглянуто Регламент міжнародного електрозв'язку у ре-

дакції 1988 року. Найбільш дискусійним стало питання про доцільність поширення дії Регламенту на сферу управління Інтернетом та передачі Інтернет-трафіку. Ідею зробити Інтернет підконтрольним МСЕ активно підтримували Росія, Китай, Саудівська Аравія, Алжир та Судан. США послідовно витупали проти розширення функцій МСЕ та за збереження відкритого Інтернету.

Компромiсним рішенням стало включення до фінального тексту Регламенту юридично необов'язкової Резолюції № 3 «Забезпечення сприятливого середовища для більш активного розвитку Інтернету». Відповідно до Резолюції, усі держави повинні мати однакові повноваження та зобов'язання у сфері управління Інтернетом. Крім того, державам-членам пропонується виробити власну позицію щодо питань міжнародного характеру, пов'язаних з Інтернетом, зокрема технічних аспектів, напрямків розвитку та державної політики в рамках мандату МСЕ та його форумів [4]. Ще одним контроверсійним моментом стало включення до Регламенту статті 5В, якою державам надається право вживати необхідні заходи для попередження поширення спаму та мінімізації його негативного впливу на послуги міжнародного електров'язку. Критики даної статті вказували на те, що вона може стати першим кроком на шляху встановлення державного контролю над контентом. І, хоча, у Регламенті прямо не йдеться про регулювання Інтернету, однак спам традиційно є характерним саме для кіберпростору.

Негативним моментом є те, що наразі сформувалося дві групи держав, одні з яких дотримуються положень Регламенту у редакції 2012 року, а інші користуються версією 1988 року. За результатами конференції почали говорити про початок холодної війни у кіберпросторі.

Наприкінці 2014 року у м. Пусан (Республіка Корея) відбулася 19-та Повноважна конференція МСЕ, що проходить кожні чотири роки. Одним з її головних здобутків стало затвердження Плану дій «*Connect 2020*» – нової глобальної програми співпраці щодо розбудови інклюзивного інформаційного суспільства. План дій розроблявся на основі багатостороннього діалогу та включає 4 загальні та 17 спеціальних цілей, які повинні бути досягнуті до 2020 року у контексті інклюзивності ІКТ, їх сталого розвитку, ролі інновацій та партнерства [5].

У вересні 2015 року держави-члени ООН погодили 17 цілей сталого розвитку на період до 2030 року. Серед зазначених цілей – суттєве підвищення доступу до ІКТ та в ідеалі забезпечення універсального та фінансово необтяжуючого доступу до Інтернету у найменш розвинених країнах до 2020 року (9с) [6].

Цікавим є той факт, що ідея створення першого багатостороннього механізму була озвучена саме на Повноважній конференції МСЕ в Мінеаполісі у 1998 році. Так, *Все-світній саміт інформаційного суспільства* (надалі – «ВСІС») було проведено МСЕ за підтримки Генерального Секретаря ООН Кофі Аннана та у співпраці з главами держав і установ ООН. Вперше за всю історію проведення самітів під егідою ООН право висловити свою позицію отримали представники приватного сектору та громадянського суспільства. ВСІС став важливою відповіддю на ті фундаментальні зміни, що відбувалися у суспільстві та були пов'язані з трансформацією останнього в контексті нової інформаційної ери. Саміт повинен був виробити універсальне розуміння інформаційного суспільства та окреслити план дій щодо формування такого суспільства. ВСІС став поштовхом до співпраці на міжнародному рівні усіх зацікавлених суб'єктів з метою формування глобального інклюзивного інформаційного суспільства. Проведення Саміту у два етапи теж стало відмінною рисою цієї ініціативи. Такий підхід передбачав переоцінку цілей та аналіз досягнень з тим, щоб максимально повно реагувати на зміни, що відбуваються у суспільстві.



WSIS став чи не найпершим політично нейтральним форумом для обговорення ключових питань глобального значення в інформаційну еру. Застосування принципу багатосторонньої участі виявилось непростим завданням. Оскільки самі представники громадянського суспільства не мали єдиної думки щодо питань, які вони хотіли б бачити в порядку денному. Так, одні з них наголошували на важливості прав людини, у той час як інші віддавали перевагу питанням сучасних медіа та комунікацій. Була й група, яку більше цікавив соціально-економічний потенціал ІКТ для країн, що розвиваються. Громадянське суспільство так само не мало єдиної позиції щодо того, яку роль слід відводити державам у механізмі глобального управління. Одні розглядали державу як ворога, інші – як ключового партнера. Громадянське суспільство під час WSIS було настільки неоднорідним, що так і не змогло виступити єдиним фронтом та продемонструвати свою згуртованість [7, с. 876].

Туніська програма для інформаційного суспільства 2005 року містить компромісне рішення щодо управління Інтернетом. Проблема полягає у тому, що для кожної групи зацікавлених сторін було передбачене власне місце у системі управління. Так, повноваження щодо розробки державної політики залишалися за державами та міжурядовими організаціями. У віданні приватного сектору зберігалися питання розвитку Інтернету в технічній та економічній сферах [8]. Таким чином, відбулося штучне та непрактичне розподілення взаємопов'язаних політичних і технічних питань. При цьому держави опинилися на чолі механізму прийняття рішень, що абсолютно не відповідає їх ролі в інституційній структурі глобального інформаційного суспільства. Натомість нормативне закріплення функцій громадянського суспільства звелось всього лише до виконання важливої суспільної ролі.

Крім того, у фінальних документах WSIS не було передбачено чіткого інституційного механізму, до відання якого належали б питання, пов'язані з управлінням Інтернетом та інформаційним суспільством. Прийняття цього важливого рішення було відкладене. Своєрідним пробним механізмом став Форум з управління Інтернетом (надалі – «IGF»), що був створений як форум для багатостороннього діалогу, однак без будь-яких реальних можливостей для прийняття юридично обов'язкових рішень.

Туніська програма для інформаційного суспільства передбачала перегляд досягнень WSIS по завершенню 10-річного періоду з метою визначення подальших напрямків діяльності. У липні 2014 року Генеральна Асамблея ООН прийняла Резолюцію 68/302, відповідно до якої у грудні 2015 року буде проведено дводенне засідання на вищому рівні у Нью-Йорку.

У контексті управління Інтернетом Фінальний документ WSIS+10 не містить жодних новітніх ідей. У ньому визнається багатостороння модель управління Інтернетом, однак завжди міститься застереження про те, що зацікавлені сторони повинні діяти відповідно до своїх функцій та обов'язків. Такий стиль написання документу вкотре підтверджує верховенство держав поміж нібито рівних суб'єктів.

Так, у пункті 57 Фінального документу WSIS+10 зазначається, що управління Інтернетом включає багатосторонні (*multilateral*), транспарентні, демократичні процеси за участі зацікавлених сторін, зокрема урядів, приватного сектору, громадянського суспільства, міжнародних організацій, технічних та академічних спільнот тощо, відповідно до їх функцій та обов'язків.

На включенні в текст документу поняття «*multilateral*» наполягав Китай, оскільки при усій своїй позитивній конотації воно передбачає керівну роль саме держав у процесі нормотворення. При цьому поняття «*multilateral*» використовується у тексті всього один раз, натомість «*multistakeholder cooperation*» з'являється втричі частіше. Однак, дивним виг-

лядає подібне поєднання непоєднаних принципів. Крім того, була визнана керівна роль держав у сфері кібербезпеки у контексті національної безпеки.

Слід також зазначити, що відповідно до Фінального документу WSIS+10 (п. 31) державам при розбудові інформаційного суспільства рекомендується утримуватися від односторонніх дій, які б суперечили міжнародному праву та Статуту ООН. Втім, у фінальний текст не увійшли пропозиції щодо посилення звітності та підвищення репрезентативності, особливо по відношенню до країн, що розвиваються [9].

У сфері кібербезпеки було визнано керівну роль держав з питань, що стосуються національної безпеки. Зміцнення довіри та безпеки у кіберпросторі повинно бути сумісним з дотриманням прав людини. Наголошується на необхідності посилення співпраці держав щодо боротьби з кіберзлочинністю та створення ефективних механізмів протидії.

Здобутком WSIS+10 стало продовження мандату IGF на наступні 10 років. У документі підкреслюється ключова роль ІКТ для досягнення цілей сталого розвитку. Подолання цифрового розриву, розширення доступу до Інтернету та формування культури кібербезпеки утворюють своєрідну тріаду розвитку та продовжують залишатися на порядку денному WSIS+10.

В цілому, мова Фінального документу WSIS+10 витримана у компромісному дусі та обережних формулюваннях. Наступний перегляд здобутків WSIS заплановано на 2025 рік, що в подальшому стане частиною оціночного процесу щодо досягнення цілей сталого розвитку у 2030 році.

Іншим елементом міждержавного інституційного механізму глобального інформаційного суспільства є ЮНЕСКО, яка відповідно до Женевського Плану дій 2003 року визначена відповідальною за доступ до інформації та знань, е-навчання, е-науку, культурне різноманіття та ідентичність, лінгвістичне розмаїття і місцевий контент, медіа та етичний вимір інформаційного суспільства.

У рамках ЮНЕСКО була розроблена концепція «Універсальності Інтернету», що відображає позицію організації в межах її мандату щодо питань, пов'язаних з Інтернетом, на період до 2021 року. Вона також засвідчує роль Інтернету у розбудові суспільств знань та досягнення цілей сталого розвитку ООН. В основу даної концепції покладено чотири ключові принципи, що наразі відомі як принципи R.O.A.M. – орієнтованість на права людини, відкритість, доступність та багатостороння участь [10].

Комісія ООН з науки і техніки у цілях розвитку є допоміжним органом в структурі ЕКОСОП. З 2006 року проводить щорічну оцінку результатів імплементації здобутків WSIS на міжнародному і регіональному рівнях та визначає рівень їх відповідності цілям WSIS. Комісія є міжурядовим органом, а її рішення не мають обов'язкової сили [11].

Відповідно до Фінального документу WSIS+10 на Комісію покладається завдання провести аналіз поняття «посилена співпраця», що вперше було використане у 2005 році для позначення компромісу між тими, хто наполягав на державному механізмі управління Інтернетом, та прихильниками статусу-кво. Втім, яке саме значення вкладалося в дане поняття досі залишається невизначеним. З цією метою не пізніше липня 2016 року повинна бути створена нова робоча група щодо визначення способів реалізації посиленої співпраці (перша робоча група була створена у березні 2013 року). Оскільки, у Фінальному документі WSIS+10 вперше згадується про необхідність об'єднання в механізмі управління Інтернетом міждержавного та багатостороннього підходів, результати роботи нової робочої групи можуть стати одним з ключових показників ефективності процесів WSIS при підведенні підсумків у 2025 році.

Починаючи з 2004 року у структурі Першого комітету ГА ООН чотири рази створювалися групи урядових експертів щодо досягнень у сфері інформації та комунікацій в кон-

тексті міжнародної безпеки. Влітку 2015 року четверта Група урядових експертів опублікувала доповідь, в якій вперше було запропоновано конкретні рекомендаційні норми відповідальної поведінки держав у кіберпросторі [12]. Генеральна Асамблея схвалила доповідь та постановила про необхідність створення нової групи урядових експертів, що повинна провести своє перше засідання у серпні 2016 року в Нью-Йорку.

Всесвітня організація інтелектуальної власності (надалі – «ВОІВ»), у свою чергу, слідкує за дотриманням так званих Інтернет-договорів 1996 року – Договору про авторське право та Договору про виконання та фонограми. Так, обидва договори передбачають обов'язок держав-членів надавати належний рівень правової охорони та ефективні засоби правового захисту, які б унеможливили обхід технологічних обмежень, використаних для захисту об'єкту інтелектуальної власності. ВОІВ робила невдалі спроби зафіксувати на нормативному рівні положення щодо веб-мовлення та трансляції в Інтернеті, а також розширення прав телерадіокомпаній у кіберпросторі.

У 1999 році ICANN затвердив Єдину політику вирішення спорів щодо доменних імен, що початково була запропонована ВОІВ у вигляді режиму вирішення спорів щодо торговельних марок. Більшість таких спорів вирішується через Центр арбітражу та медіації ВОІВ. Свою роль організація відіграла й у створенні відкритої бази даних «WHOIS», що викликає справедливе занепокоєння у контексті захисту приватності у кіберпросторі [13].

У 2003-2005 роках ВОІВ брала участь у ВСІС, втім її роль зводилася фактично до нагляду за тим, щоб питання інтелектуальної власності не стали предметом серйозних обговорень. Швидкий розвиток ІКТ вимагає лібералізації регулювання ВОІВ з метою встановлення розумного балансу між відкритим доступом до знань, інформації та захистом інтересів правоволодільців.

*«Партнерство «Відкритий уряд» (Open Government Partnership)* є багатосторонньою ініціативою, що була заснована у 2011 році та спрямована на забезпечення виконання зобов'язань урядів щодо підвищення транспарентності, розширення участі громадян у прийнятті рішень, боротьбу з корупцією, а також використання нових технологій для покращення управління. Щоб приєднатися до ініціативи, держава повинна підписати Декларацію відкритого уряду, представити план дій, розроблений у ході публічних консультацій, а в подальшому звітувати про досягнуті результати. Станом на кінець 2015 року до ініціативи приєдналися 69 держав. В Україні перший план дій з впровадження ініціативи було затверджено у 2012 році [14].

*Коаліція за свободу онлайн (Freedom Online Coalition)* – міжурядова організація, що була створена в Гаазі у грудні 2011 року з ініціативи Міністерства закордонних справ Данії та має своєю метою посилення співпраці держав щодо підтримання свободи в Інтернеті та сприяння індивідам у здійсненні ними своїх прав онлайн, зокрема свободи вираження поглядів, свободи об'єднання та права на приватність. Коаліція визнає принцип багатосторонньої участі та щорічно проводить конференції за участі зацікавлених сторін. Усі держави-члени підписали установчий документ «Свобода онлайн: спільні дії заради свободи вираження поглядів в Інтернеті», а також визнають принцип рівного захисту прав людини офлайн та онлайн. Станом на кінець 2015 року до складу коаліції входить 29 держав [15]. Україна наразі не приєдналася.

*Глобальна конференція з кіберпростору*, що більше відома як Лондонський процес, була започаткована в Лондоні у листопаді 2011 року. Відтоді вона щорічно збирає разом представників урядів, приватного сектору, технічної спільноти та громадянського суспільства для вироблення спільного розуміння поведінки у кіберпросторі [16]. У ході другої конференції, що пройшла у Будапешті в жовтні 2012 року, обговорювалося питання взаємозв'язку між правами онлайн та кібербезпекою. Втретє конференція відбулася у

жовтні 2013 року в Сеулі. Її результатом стало затвердження «Сеульського рамкового плану та зобов'язання щодо відкритого та безпечного кіберпростору», у якому закріплюються принципи універсального доступу до Інтернету, рівного захисту прав людини офлайн та онлайн. Під час четвертої конференції в Гаазі у квітні 2015 року обговорювалися питання практичної співпраці у кіберпросторі з метою розвитку кіберпотенціалу та вироблення норм відповідальної поведінки держав у кіберпросторі. Особливий акцент було зроблено на питаннях кібербезпеки. За результатами конференції було засновано Глобальний форум з кіберекспертизи.

Спроби інституціоналізації правовідносин у кіберпросторі мають місце і в азіатському регіоні. Так, у грудні 2015 року в м. Учжен (Китай) відбудеться друга *Всесвітня Інтернет-конференція*, що зібрала представників 120 країн світу. Фінальним документом другої конференції стала Учженська ініціатива, у якій зазначається, що Інтернет перетворив світ на глобальне село та спільноту зі спільною долею. В Ініціативі наголошується на важливості дотримання державного суверенітету у кіберпросторі, захисту критичної інформаційної інфраструктури, забезпечення приватності та гарантування прав інтелектуальної власності, а також об'єднання зусиль з метою боротьби з кіберзлочинністю та кібертероризмом. Окремим пунктом виділено питання покращення глобального управління Інтернетом. Зазначається про необхідність вироблення спільного підходу щодо міжнародних норм та правил, покликаних регулювати кіберпростір, захищати базові права та законні інтереси в Інтернеті, а також перетворити кіберпростір на мирне, безпечне, відкрите та універсальне середовище. Цікавим є той факт, що у тексті Ініціативи йдеться про формування багатосторонньої системи управління Інтернетом із залученням зацікавлених сторін відповідно до їх функцій [17].

Правда у тому, що просуваючи доволі непопулярну ідею кіберсуверенітету, Китай не втрачає своєї привабливості серед представників найбільших західних компаній. Так, *LinkedIn* погодився здійснювати цензуру контенту в обмін на доступ до китайського ринку. Той же *Facebook* не виключає можливості компромісу з китайською владою [18]. Наразі усі великі держави намагаються контролювати Інтернет. Різниця у тому, що хтось робить це під більш привабливими лозунгами.

Далі перейдемо до аналізу інституційних механізмів, в основу яких покладена класична багатостороння модель управління глобальним інформаційним суспільством. Так, *Інтернет-корпорація з присвоєння імен та номерів* (надалі – «ICANN») є приватною, неприбутковою, глобальною корпорацією, що управляє системою доменних імен та IP-адрес. Корпорація була створена у 1998 році в Лос-Анджелесі відповідно до законодавства штату Каліфорнія на основі Меморандуму взаєморозуміння між ICANN та Департаментом торгівлі США. Система прийняття рішень в ICANN побудована на основі класичної багатосторонньої моделі. Хоча ICANN займається виключно технічними питаннями, держави з метою посилення своєї ролі в процесах управління Інтернетом неодноразово заявляли про те, що діяльність корпорації впливає на такі важливі сфери національного регулювання як інтелектуальна власність, приватність, кібербезпека та правозастосування.

14 березня 2014 року Національне управління США з телекомунікацій та інформації (надалі – «NTIA») оголосило про передачу координуючої ролі у здійсненні функцій Агентства з розподілу номерів Інтернету (надалі – «IANA») міжнародній спільноті зацікавлених сторін. Ключовою умовою була абсолютна відмова від передачі координуючої ролі державам чи міжурядовій організації. Така передача повинна також базуватися на чотирьох основних принципах: багатостороння модель, безпека, стабільність та стійкість системи доменних імен Інтернету; відповідність потребам та очікуванням партнерів та користу-

вачів послуг IANA у всьому світі; відкритість Інтернету. Обговорення нової моделі управління відбувається в контексті двох ключових напрямків – передачі координуючих функцій IANA та посилення підзвітності ICANN.

У серпні 2015 року NTIA заявило про продовження строку дії контракту з ICANN та перенесення кінцевої дати з 30 вересня 2015 року на 30 вересня 2016 року [19]. Усі події, що відбуваються у сфері управління Інтернетом, є надзвичайно взаємопов'язаними. Рішення, прийняті в рамках одних форумів, неминуче матимуть вплив на договірний процес в рамках інших інституційних механізмів. Наразі важливо розуміти чим завершиться реформування IANA та процес перегляду моделі внутрішнього контролю за діяльністю ICANN.

Іншим показовим прикладом є те, як світова спільнота підійшла до створення в рамках ООН нового майданчику для багатостороннього діалогу з питань формування політики у сфері Інтернету. *Форум з управління Інтернетом* (надалі – «IGF») створювався як відкрита платформа для участі усіх зацікавлених сторін, що повинні були спільно визначати формат його діяльності та структуру, а також самостійно вирішувати, які питання належать до сфери його компетенції. Відкритість Форуму для всіх бажаючих та відсутність будь-яких процедурних правил щодо прийняття рішень значною мірою сприяли налагодженню конструктивного діалогу між учасниками.

Форуму вдалося заповнити той інституційний вакуум, що існував у сфері управління Інтернетом. Вперше вдалося створити рівні умови для участі в обговоренні актуальних питань всіх зацікавлених сторін, особливо представників громадянського суспільства, які отримали реальну можливість впливати на формування політики в Інтернет-сфері. Втім, IGF ще належить подолати чимало труднощів, доки він зможе стати по-справжньому впливовим механізмом управління на міжнародній арені. Причинами для критики часто стають відсутність реальних важелів впливу через прийняття юридично необов'язкових рішень. Наразі Форум швидше нагадує платформу для обміну думками та ведення дискусій. Розвинені країни продовжують надавати перевагу випробуванню часом та надійним механізмам прийняття рішень на міжурядовому рівні. Однак, IGF принаймні дозволяє сформувати єдине бачення та розуміння ключових питань розвитку суспільства в інформаційну еру.

Європейським аналогом Форуму з управління Інтернетом став заснований у 2008 році щорічний *Європейський діалог з управління Інтернетом – EuroDIG*. Заключні рішення EuroDIG передаються для обговорення на IGF.

Важливим етапом еволюції інституційної системи глобального інформаційного суспільства стало проведення *Глобальної багатосторонньої зустрічі щодо майбутнього управління Інтернетом*, що відбулася 23-24 квітня 2014 року в бразильському Сан-Паулу. Конференція зібрала 1480 учасників з 97 країн світу та стала вагомим подією в контексті формування альтернативної ООН екосистеми управління Інтернетом. Підсумковим документом стала Багатостороння декларація NetMundial, перша частина якої присвячена принципам управління Інтернетом, а друга – містить перелік заходів, які слід вжити задля того, щоб забезпечити участь усіх зацікавлених сторін відповідно до їх функцій та обов'язків.

Наприкінці червня 2015 року у тому ж Сан-Паулу відбулося установче засідання Координаційної ради *Ініціативи NetMundial*, на якому було визначено сферу повноважень останньої. Так, Ініціатива повинна стати платформою для співпраці усіх зацікавлених сторін з метою приведення в дію спільних рішень, що приймаються за принципом «знизу-догори» в рамках екосистеми розподіленого управління Інтернетом.

Крім того, було розглянуто та схвалено два перші напрямки діяльності Ініціативи NetMundial. Зокрема, вдалося досягти згоди щодо пробних версій Карти рішень NetMundial, призначеної для полегшення співпраці щодо обміну інформацією з питань управління Інтернетом, та Платформи для співробітництва NetMundial, що покликана акумулювати пропозиції щодо активізації спільних зусиль у сфері управління Інтернетом [20]. Оцінка ефективності діяльності Ініціативи NetMundial буде проведена наприкінці червня 2016 року.

Член Ради директорів ICANN Себастьян Башолє порівнює NetMundial з чемпіонатом світу з футболу, акцентуючи увагу на тій лише відмінності, що в умовах першого виграє кожен учасник, а останній передбачає перемогу лише найсильнішого гравця [21].

**Висновки.** У глобальному інформаційному суспільстві усі суб'єкти отримують право участі у процесах управління Інтернетом [9], втім модель їх взаємодії залишається невідзначеною та незбалансованою. Постає питання про створення глобальних, а не міжнародних організацій. Кожен суб'єкт глобального інформаційного суспільства повинен бути відповідальним перед кінцевими Інтернет-користувачами, без яких існування самого Інтернету було б неможливим. Це свідчить про людиноцентричний характер мережевого суспільства, у якому державам відводиться другорядна роль.

У зв'язку з цим виникає потреба розробки ефективної моделі глобального управління мережевим суспільством за принципом багатосторонньої участі. Фактично, розвиток глобального інформаційного суспільства впродовж тривалого часу відбувався в умовах міжнародно-правового вакууму. Згодом виникло чимало колізій, пов'язаних зі спробами держав застосувати до Інтернету різні національні юрисдикції та обмежити його регулювання державними кордонами. Ще й досі ми стаємо свідками випадків, коли держави на законодавчому рівні закріплюють відповідальність провайдерів за передачу контенту, перехоплюють повідомлення приватних компаній, відбувається масове розповсюдження спаму та блокування поштових розсилок, мають місце зловживання, пов'язані з розподілом критичних IP-адрес та доменних імен, обмежується поширення політичного контенту. Проблеми виникають також у зв'язку із захистом приватного життя онлайн та охороною об'єктів інтелектуальної власності в Інтернеті. Нові загрози з'являються настільки швидко, що держави не просто не встигають регулювати їх на нормативному рівні, але навіть своєчасно ідентифікувати їх появу. З огляду на це чимало вчених та практиків визнають потребу створення глобальної моделі управління інформаційним суспільством.

Проведений аналіз засвідчив розгалужений характер інституційної структури глобального інформаційного суспільства. Існування множинних платформ для співпраці зацікавлених сторін може бути пояснене надзвичайною актуальністю питань, пов'язаних з управлінням Інтернетом та використанням кіберпростору в цілому. Крім того, різні держави та групи держав відстоюють подекуди протилежні позиції щодо базових принципів взаємодії у кіберпросторі. Позитивним моментом є певна взаємодія між різними інституційними механізмами, що, однак, повинна бути значно інтенсифікована найближчим часом з метою вироблення уніфікованого бачення системи управління Інтернетом. Поява нових дискусійних платформ пов'язана також з бажанням продемонструвати власну інституційну спроможність певних зацікавлених сторін та засвідчити свою впливовість у нормотворчих та управлінських процесах з питань кіберпростору.

Ключовою проблемою усіх багатосторонніх моделей управління інформаційним суспільством є рекомендаційний характер документів та відсутність контролюючих механізмів. За існуючих обставин у найбільш виграшному положенні знаходяться розвинуті західні країни, що володіють правами на найновіші технологічні досягнення та диктують

правила поведінки у кіберпросторі. Єдина глобальна інституційна структура повинна представляти інтереси усіх країн та усіх зацікавлених сторін.

Інтернет став технологічною інновацією, що наразі потребує інноваційного підходу до інституційної та регуляторної сфер. Надмірна політизація питання управління Інтернетом та нормативних основ розвитку кіберпростору знижують ефективність інституційних платформ, що наразі діють у цій сфері. У зв'язку з цим невирішеними залишаються питання кібершпиунства, ідентифікації суб'єктів у кіберпросторі, мережевої нейтральності, юрисдикції в Інтернеті тощо. Крім того, множинність інституційних механізмів може зрештою призвести до небажаної фрагментації екосистеми Інтернету. Останнім часом намітилася стійка тенденція до регіоналізації обговорень з питань управління Інтернетом, розвитку кіберпростору та розбудови інформаційного суспільства. Така тенденція є доволі небезпечною, оскільки може зумовити відповідні зміни на найнижчому інфраструктурному рівні, коли держави будуть створювати власні закриті, обмежені державними кордонами мережі та системи управління. Отже, проведений аналіз дає підстави стверджувати, що інституційний механізм розвитку глобального інформаційного суспільства повинен бути настільки ж універсальним, транснаціональним та відкритим до змін, як і саме суспільство, що повинно стати об'єктом його регулювання.

#### Список використаної літератури

1. Raboy M. Globalization and Information Society / Daniel Stauffacher, Wolfgang Kleinwächter // The World Summit on the Information Society: Moving from the Past into the Future. – New York, United States: United Nations ICT Task Force, 2005. – P. 131-134.
2. Nye J., Donahue J. Governance in a Globalizing World / Joseph S. Nye, John D. Donahue. – Brookings Institution Press, 2000. – 368 p.
3. Kleinwächter W. IGF, WSIS 10+ & WIC: Three World Conferences for One Internet / Wolfgang Kleinwächter [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.circleid.com/posts/20151221\\_igf\\_wsis\\_10\\_wic\\_three\\_world\\_conferences\\_for\\_one\\_internet/](http://www.circleid.com/posts/20151221_igf_wsis_10_wic_three_world_conferences_for_one_internet/).
4. Final Acts of the World Conference on International Telecommunications (Dubai, 2012) [Електронний ресурс] // International Telecommunication Union. – Режим доступу: <http://www.itu.int/en/wcit-12/Documents/final-acts-wcit-12.pdf>.
5. Connect 2020 Agenda for Global Telecommunication / ICT Development [Електронний ресурс] // ITU. – Режим доступу: <http://www.itu.int/en/connect2020/Pages/default.aspx>.
6. Resolution A/RES/70/1 «Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development», General Assembly, 25 September 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.un.org/ga/search/view\\_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E](http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E).
7. Singh P. J., Gurumurthy A. Framing a Global Information Society Discourse / Parminder Jeet Singh, Anita Gurumurthy // Economic and Political Weekly. – Vol. 41. – No. 10. – Mar. 11-17, 2006. – P. 876-878.
8. Tunis Agenda For The Information Society, WSIS, 18 November 2005 [Електронний ресурс] // ITU. – Режим доступу: <http://www.itu.int/net/wsis/docs2/tunis/off/6rev1.pdf>.
9. GA Resolution A/RES/70/125 «Outcome document of the high-level meeting of the General Assembly on the overall review of the implementation of the outcomes of the World Summit on the Information Society» [Електронний ресурс] // United Nations General Assembly. – Режим доступу: <http://digitalwatch.giplatform.org/printpdf/4428>.
10. Keystones to foster inclusive Knowledge Societies. Access to information and knowledge, Freedom of Expression, Privacy, and Ethics on a Global Internet [Електронний ресурс] // UNESCO. – 2015. – Режим доступу: [http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/HQ/CI/CI/pdf/Events/internet\\_draft\\_study\\_simple\\_version.pdf](http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/HQ/CI/CI/pdf/Events/internet_draft_study_simple_version.pdf).

11. The Commission on Science and Technology for Development (CSTD). Mandate and Institutional Background [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unctad.org/en/Pages/CSTD/CSTD-Mandate.aspx>.
12. Group of Governmental Experts on Developments in the Field of Information and Telecommunications in the Context of International Security, Note by the Secretary-General A/70/174, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.un.org/ga/search/view\\_doc.asp?symbol=A/70/174&referer=http://www.un.org/disarmament/topics/informationsecurity/&Lang=E](http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/70/174&referer=http://www.un.org/disarmament/topics/informationsecurity/&Lang=E).
13. Gross R. World Intellectual Property Organisation (WIPO) / Robin Gross [Электронный ресурс] // GISWatch. – 2007. – Режим доступа: <https://www.giswatch.org/institutional-overview/civil-society-participation/world-intellectual-property-organisation-wipo>.
14. What Is The Open Government Partnership? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.opengovpartnership.org/about>.
15. Freedom Online Coalition. About Us [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.freedomonlinecoalition.com/about/>.
16. London Conference on Cyberspace – Chairman’s summary, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.gccs2015.com/sites/default/files/documents/London%20Conference%20on%20Cyberspace%20-%20Chair%27s%20Summary%20-%201-2%20Nov%202011%20\\_1\\_.pdf](https://www.gccs2015.com/sites/default/files/documents/London%20Conference%20on%20Cyberspace%20-%20Chair%27s%20Summary%20-%201-2%20Nov%202011%20_1_.pdf).
17. The 2nd WIC Organizing Committee proposes the Wuzhen Initiative [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.wuzhenwic.org/2015-12/18/c\\_48241.htm](http://www.wuzhenwic.org/2015-12/18/c_48241.htm).
18. Mozur P., Goeloct V. To Reach China, LinkedIn Plays by Local Rules / Paul Mozur, Vindu Goeloct [Электронный ресурс] // New York Times. – October 5, 2014. – Режим доступа: [http://www.nytimes.com/2014/10/06/technology/to-reach-china-linkedin-plays-by-local-rules.html?\\_r=0](http://www.nytimes.com/2014/10/06/technology/to-reach-china-linkedin-plays-by-local-rules.html?_r=0).
19. Передача координирующей роли NTIA в осуществлении функций IANA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.icann.org/ru/stewardship>.
20. Принципы NETmundial [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.netmundial.org/ru/%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D1%86%D0%B8%D0%BF%D1%8B-netmundial>.
21. Remark by member of ICANN Board of Directors Sébastien Bachollet at Third International Forum «Media for information society», Kyiv, Ukraine, October 02, 2014.

## **INSTITUTIONAL MECHANISM FOR INTERNATIONAL LEGAL REGULATION OF GLOBAL INFORMATION SOCIETY**

**Kyryliuk O. V.**

DoctPhD Student of International Law Department, Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Scientific Supervisor: Doctor of Legal Sciences, Assistant Professor Medvedeva M. O.

**Abstract.** *The article provides overview of actual institutional mechanisms of global information society (GIS), rule-making-potential, efficiency and interaction thereof, as well as contains recommendations with regard to improvement of institutional structure in the light of international legal regulation of Internet governance processes. The author conducts the analysis of multilateral and multistakeholder models for GIS institutionalization. Role and functions of all stakeholders within the structure of various institutional mechanisms are being characterized. The article contains comprehensive analysis of universal and regional institutional initiatives, as well as their value for the rule-making processes with a view to GIS-related issues.*



*It concludes that multiplicity of institutional mechanisms may finally lead to undesirable fragmentation of Internet ecosystem. To the contrary, universal global institutional structure should represent the interests of all countries and all stakeholders. Internet became a technological innovation that currently requires innovative approach to institutional and regulatory spheres.*

**Key words:** *global information society, institutional mechanism, multistakeholder participation, International Telecommunications Union, World Summit on the Information Society, ICANN, Internet Governance Forum, NetMundial.*

### References

1. Raboy M. Globalization and Information Society / Daniel Stauffacher, Wolfgang Kleinwächter // The World Summit on the Information Society: Moving from the Past into the Future. – New York, United States: United Nations ICT Task Force, 2005. – P. 131-134.
2. Nye J., Donahue J. Governance in a Globalizing World / Joseph S. Nye, John D. Donahue. – Brookings Institution Press, 2000. – 368 p.
3. Kleinwächter W. IGF, WSIS 10+ & WIC: Three World Conferences for One Internet / Wolfgang Kleinwächter [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.circleid.com/posts/20151221\\_igf\\_wsis\\_10\\_wic\\_three\\_world\\_conferences\\_for\\_one\\_internet/](http://www.circleid.com/posts/20151221_igf_wsis_10_wic_three_world_conferences_for_one_internet/).
4. Final Acts of the World Conference on International Telecommunications (Dubai, 2012) [Electronic resource] // International Telecommunication Union. – Access mode: <http://www.itu.int/en/wcit-12/Documents/final-acts-wcit-12.pdf>.
5. Connect 2020 Agenda for Global Telecommunication / ICT Development [Electronic resource] // ITU. – Access mode: <http://www.itu.int/en/connect2020/Pages/default.aspx>.
6. Resolution A/RES/70/1 «Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development», General Assembly, 25 September 2015 [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.un.org/ga/search/view\\_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E](http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E).
7. Singh P. J., Gurumurthy A. Framing a Global Information Society Discourse / Parminder Jeet Singh, Anita Gurumurthy // Economic and Political Weekly. – Vol. 41. – No. 10. – Mar. 11-17, 2006. – P. 876-878.
8. Tunis Agenda For The Information Society, WSIS, 18 November 2005 [Electronic resource] // ITU. – Access mode: <http://www.itu.int/net/ws/is/docs2/tunis/off/6rev1.pdf>.
9. GA Resolution A/RES/70/125 «Outcome document of the high-level meeting of the General Assembly on the overall review of the implementation of the outcomes of the World Summit on the Information Society» [Electronic resource] // United Nations General Assembly. – Access mode: <http://digitalwatch.giplatform.org/print-pdf/4428>.
10. Keystones to foster inclusive Knowledge Societies. Access to information and knowledge, Freedom of Expression, Privacy, and Ethics on a Global Internet [Electronic resource] // UNESCO. – 2015. – Access mode: [http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/HQ/CI/CI/pdf/Events/internet\\_draft\\_study\\_simple\\_version.pdf](http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/HQ/CI/CI/pdf/Events/internet_draft_study_simple_version.pdf).
11. The Commission on Science and Technology for Development (CSTD). Mandate and Institutional Background [Electronic resource]. – Access mode: <http://unctad.org/en/Pages/CSTD/CSTD-Mandate.aspx>.
12. Group of Governmental Experts on Developments in the Field of Information and Telecommunications in the Context of International Security, Note by the Secretary-General A/70/174, 2015 [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.un.org/ga/search/view\\_doc.asp?symbol=A/70/174&referer=http://www.un.org/disarmament/topics/informationsecurity/&Lang=E](http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/70/174&referer=http://www.un.org/disarmament/topics/informationsecurity/&Lang=E).
13. Gross R. World Intellectual Property Organisation (WIPO) / Robin Gross [Electronic resource] // GISWatch. – 2007. – Access mode: <https://www.giswatch.org/institutional-overview/civil-society-participation/world-intellectual-property-organisation-wipo>.
14. What Is The Open Government Partnership? [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.opengovpartnership.org/about>.
15. Freedom Online Coalition. About Us [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.freedomonlinecoalition.com/about/>.
16. London Conference on Cyberspace – Chairman’s summary, 2011 [Electronic resource]. – Access mode: [https://www.gccs2015.com/sites/default/files/documents/London%20Conference%20on%20Cyberspace%20-%20Chair%27s%20Summary%20-%202011-2%20Nov%202011%20\\_1\\_.pdf](https://www.gccs2015.com/sites/default/files/documents/London%20Conference%20on%20Cyberspace%20-%20Chair%27s%20Summary%20-%202011-2%20Nov%202011%20_1_.pdf).
17. The 2nd WIC Organizing Committee proposes the Wuzhen Initiative [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.wuzhenwic.org/2015-12/18/c\\_48241.htm](http://www.wuzhenwic.org/2015-12/18/c_48241.htm).

18. Mozur P., Goeloc V. To Reach China, LinkedIn Plays by Local Rules / Paul Mozur, Vindu Goeloc [Electronic resource] // New York Times. – October 5, 2014. – Access mode: [http://www.nytimes.com/2014/10/06/technology/to-reach-china-linkedin-plays-by-local-rules.html?\\_r=0](http://www.nytimes.com/2014/10/06/technology/to-reach-china-linkedin-plays-by-local-rules.html?_r=0).
19. Peredacha koordiniruyushey roli NTIA v osuschestvlenii funktsiy IANA [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <https://www.icann.org/ru/stewardship>.
20. Printsipi NETmundial [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <https://www.netmundial.org/ru/%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D1%86%D0%B8%D0%BF%D1%8B-netmundial>.
21. Remark by member of ICANN Board of Directors Sébastien Bachollet at Third International Forum «Media for information society», Kyiv, Ukraine, October 02, 2014.

## ИНСТИТУЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

**Кирилюк О. В.**

Аспирантка кафедры международного права Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Научный руководитель: доктор юридических наук, доцент М. А. Медведева.

**Аннотация.** *В статье рассматриваются существующие институционные механизмы глобального информационного общества и их нормотворческий потенциал, устанавливается их эффективность и уровень взаимодействия между собой, а также даются рекомендации касательно усовершенствования институционной структуры в аспекте международно-правового регулирования процессов управления Интернетом. Проводится сравнительный анализ межгосударственной и многосторонней моделей институционализации глобального информационного общества. Дается характеристика роли и функций заинтересованных сторон в структуре разных институционных механизмов.*

*Статья содержит комплексный анализ универсальных и региональных институционных инициатив и их значения в процессах нормотворчества касательно вопросов глобального информационного общества. Автор приходит к выводу, что множественность институционных механизмов может в итоге привести к нежелательной фрагментации экосистемы Интернета. В свою очередь, универсальная, глобальная институционная структура должна представлять интересы всех стран и всех заинтересованных сторон. Интернет стал технологической инновацией, требующей инновационного подхода к институционной и регуляторной сферам.*

**Ключевые слова:** *глобальное информационное общество, институционный механизм, Международный союз электросвязи, Всемирный саммит информационного общества, ICANN, Форум по управлению Интернетом, NetMundial.*

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МЕН

УДК 330. 658: 005. 5

### **СУЧАСНІ ПІДХОДИ ТА МОДЕЛІ В МЕНЕДЖМЕНТІ БЕЗПЕРЕРВНОСТІ БІЗНЕСУ**

**Якубовський В. В.**

Доктор технічних наук, професор кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету ім. Тараса Шевченка.

**Анотація.** *В рамках виконаного аналізу показана актуальність проведення робіт з системного підходу до менеджменту безперервності бізнесу. Продемонстрована ефективність застосування стохастичних уявлень при опису поведінки організаційних систем під впливом комплексу імовірнісних зовнішніх та внутрішніх факторів.*

*При застосуванні такого підходу реакція системи на збурюючі фактори описується комплексом стохастичних диференціальних рівнянь, аналітичне або числове рішення яких для лінійного та близького до нього випадків значних складнощів не зустрічає.*

*Формування переліку факторів впливу, які мають бути враховані при математичному моделюванні поведінки організаційних систем здійснюється на підставі класичної методології ризик менеджменту. В рамках цього підходу враховуються не тільки імовірнісні характеристики збурюючих факторів, але також і рівень їхнього впливу на систему, що є рішеннями відповідних стохастичних диференціальних рівнянь.*

*Показана необхідність врахування в системі менеджменту безперервності бізнесу різних стадій розвитку надзвичайних ситуацій, включаючи попередню розробку та впровадження обґрунтованого плану дій при виникненні такої ситуації. Підкреслена необхідність застосування принципу економічної доцільності як при підготовці такого плану, так і при впровадженні системи менеджменту безперервності бізнесу в цілому.*

**Ключові слова:** *безперервність бізнесу, система менеджменту, зовнішні фактори, внутрішні фактори, загрози, збурюючі фактори, ймовірнісна природа, стохастичні рівняння, менеджмент ризиків, надзвичайні події, принцип економічної доцільності.*

**Постановка проблеми.** Сучасному стану розвитку бізнесу притаманні все більш складні умови існування, які формуються під впливом зростаючої кількості викликів та загроз, пов'язаних із зовнішніми та внутрішніми чинниками. Крім того, роль окремих з них поступово посилюється, що вимагає урахування відповідного зростання ризиків їхнього безпосереднього впливу не тільки на результативність та ефективність існуючих процесів господарсько-підприємницької діяльності, але взагалі на постійність здійснення цих процесів, тобто на їх безперервність.

Стосовно зовнішніх чинників досить очевидною постає необхідність урахування всієї їхньої сукупності включаючи не тільки все більш загрозливі фактори природного та техногенного характеру, але також такі, що пов'язані з соціальними та політичними явищами, в тому числі з військово-політичними конфліктами, які, на жаль, є проявами сьогодення.

Втрати, які підприємства можуть зазнати в наслідок призупинення або перерви в процесах господарсько-підприємницької діяльності є досить суттєвими, а в найбільш критичних випадках вони навіть можуть набути ознак катастрофічності. Тому все більше підприємств та організацій приходять до розуміння необхідності віднесення питання забезпечення безперервності бізнесу до стратегічних, тобто таких які мають суттєве значення для забезпечення їхньої довгостроковій стійкій життєдіяльності. Саме тому формування найбільш ефективних методологічних підходів до забезпечення стійкого функціонування організацій та підприємств в умовах прояву факторів негативного впливу на їхню життєдіяльність набуває все більшої актуальності в сучасному менеджменті.

**Мета статті** – Виконати узагальнюючий аналіз сучасного стану існуючих принципів, підходів та практики забезпечення безперервності бізнесу в умовах негативного прояву все більш складного комплексу зовнішніх та внутрішніх чинників. З урахуванням цього аналізу обґрунтувати застосування апарату імовірнісних уявлень в рамках системи менеджменту безперервності бізнесу.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Саме поняття «безперервність бізнесу» виникло в другій половині 90-х років минулого століття. Воно прийшло на заміну терміну «аварійне поновлення», який до того часу вже досить широко використовувався в комп'ютерних інформаційних мережах та пов'язаних з ними інформаційних технологіях.

В 1994 році у Великій Британії був заснований Інститут безперервності бізнесу (Business Continuity Institute, BCI) як некомерційна організація, діяльність якої спрямована на об'єднання зусиль фахівців та розробки єдиних принципів та підходів в цієї галузі.

Значним кроком стала поява першого історії стандарту аварійного управління і програм забезпечення безперервності діяльності, яким став документ NFPA 1600 американської протипожежної асоціації, що побачив світ в 2000 році [1]. В цьому документі вперше були визначені загальні вимоги таких розділів програм забезпечення безперервності діяльності як оцінка ризиків, аналіз впливу на бізнес, зменшення втрат та тестування. Даний галузевий стандарт був прийнятий американським інститутом стандартів ANSI в якості національного стандарту, що надало додаткового поштовху його широкого розповсюдження та використання при розробці інших ключових документів цього напрямку.

Наступним значним кроком стала поява в 2002 році першої версії «Керівництв з найкращих практик» («Good Practice Guidelines») британського інституту безперервності бізнесу та підготовленої на їх основі спільно з Британським інститутом стандартів в наступному 2003 році загальнодоступної специфікації PAS 56 [2]. В цьому документі загального призначення надано термінологію, принципи та процеси менеджменту безперервності бізнесу, описані критерії та техніки оцінки відповідно до стадій до і після прояви інцидентів. Найголовнішим є те, що в даному документі вперше запропоновано загальну 5-ти ланкову схему проведення замкненого кола послідовних робіт з менеджменту безперервності діяльності.

Поява британської специфікації PAS 56 значно активізувала розробку подібних документів в інших регіонах світу. Так, в 2003 році об'єднаний комітет стандартів Австралії і Нової Зеландії опублікував першу версію «Довідника з управління безперервністю бізнесу» («Business Continuity Management Handbook»), в якому розглядаються такі загрози стабільності бізнесу як стихійні лиха, можливість банкрутства, військові дії та тероризм [3].

Наступного, 2004 року Федеральна канцелярія Австрії видала «Довідник з інформаційної безпеки» з початку для впровадження в урядових установах та з наступним більш

широким застосуванням [4]. Ще через рік бізнес-конфедерація Сінгапура спільно з Радою по стандартах, продуктивності та інновацій Сінгапуру ввела в дію національний стандарт з управління безперервністю бізнесу TR19: 2005, в якому зведені вимоги щодо попередження виникнення позаштатних ситуацій, а також підтримки готовності реагування на виникнення надзвичайних ситуацій [5].

Відповідаючи на постійні загрози природного і техногенного характеру уряд Японії наприкінці того ж 2005 року видав першу редакцію «Керівництва з забезпечення безперервності бізнесу» («Business Continuity Guidelines») [6]. Якщо лідери в галузі забезпечення безперервності бізнесу Англія та США в якості основної загрози розглядали тероризм, головна увага японських бізнес-кіл була надана найбільш відчутним для регіону Південно-Східної Азії стихійним лихам, характерною ознакою яких є значний масштаб.

З метою забезпечення стабільного функціонування міжнародної банківської системи Базельський комітет по банківському нагляду в 2006 році також видав спеціальний документ рекомендуючого характеру під назвою «Принципи високого рівня для забезпечення безперервності діяльності» («High-level Principles for Business Continuity») [7].

Багато в чому узагальнюючи накопичений до того часу міжнародний досвід, наприкінці 2006 року Британський інститут стандартів опублікував першу версію стандарту BS 25999-1 «Business Continuity Management – Code of Practice», який містив в собі загальні рекомендації з управління безперервністю бізнесу в державних установах та комерційних структурах [8].

Певним підсумком такої інтенсивної міжнародної діяльності з методологічного обґрунтування підходів до забезпечення стійкої діяльності в умовах існуючого спектру викликів та загроз стала поява в 2012 році першої пари міжнародних стандартів з менеджменту безперервності бізнесу: ISO 22301: 2012 «Соціальна безпека – системи менеджменту безперервності бізнесу – вимоги» [9] та ISO 22313: 2012 «Соціальна безпека – системи менеджменту безперервності бізнесу – керівництво» [10]. Перший з них орієнтований на визначенні вимог до систем менеджменту безперервності бізнесу, тоді як другий більшою мірою призначений для надання стислих роз'яснень та коментарів з розробки та впровадження таких систем менеджменту.

**Основні результати дослідження.** Розгляд основних тенденцій в розвитку підходів до забезпечення безперервності бізнесу свідчить про наявність спрямування до системного підходу, як найбільш виправданого, з урахуванням комплексності проблеми, що розглядається, при її формуванні під впливом великої кількості зовнішніх та внутрішніх чинників. Виходячи з цього, а також враховуючи той факт, що виклики та загрози, які можуть вплинути на стабільність функціонування господарської структури, мають яскраво виражену ймовірнісну природу, в загальному випадку опис таких систем може будуватись на підставі теорії випадкових процесів [11, с.419].

Якщо в загальному випадку прийняти, що загроза стабільності функціонування описується імовірнісною функцією  $X(t)$ , а відповідний результат її впливу на господарську структуру, як на систему, також імовірнісною функцією  $Y(t)$ , тоді взаємозв'язок між ними встановлюється через деякий математичний оператор  $A$ :

$$y(t)=Ax(t) \tag{1}$$

При цьому математичний оператор  $A$  має відображати повну реакцію системи, що розглядається, на вплив збурюючого фактору  $X(t)$  через відповідну зміну параметрів цієї системи.

В найбільш загальному випадку реакція систем на вплив як зовнішніх, так і внутрішніх факторів носить нелінійний характер, тому з метою пошуку прийнятних для практичного застосування рішень застосовують низку досить широко розповсюджених методів лінеаризації операторів  $A$  [11, с. 472]. Такі методи значно спрощують проведення аналізу поведінки систем і отримання кінцевого результату в лінійній формі.

Для лінійного випадку коли на систему впливає сукупність загроз  $X(t)$ , яка є лінійною комбінацією випадкових функцій  $x_1(t), \dots, x_n(t)$ :

$$x(t) = \sum_{k=1}^n c_k x_k(t) \quad (2)$$

вихідна перемінна системи  $Y(t)$  представляє собою таку ж саму лінійну комбінацію у вигляді:

$$y(t) = \sum_{k=1}^n c_k y_k(t), \quad (3)$$

Вихідні перемінні даної системи  $y_1(t), \dots, y_n(t)$  відповідають діючим окремо випадковим збуренням  $x_1(t), \dots, x_n(t)$ . При цьому узагальнюючи вираз (1) маємо:

$$y_k(t) = A_k x_k(t) \quad (k=1, \dots, n), \quad (4)$$

де  $A_k$  – оператор системи, який відображає її реакцію на вплив збурюючого фактору  $x_k(t)$ .

За своєю природою діючи на господарські структури зовнішні і внутрішні збурюючі фактори мають різну природу, тому їх вплив не може описуватись одним і тим же оператором, що відображено в формулі (4).

Варто зазначити, що отриманий на підставі принципу суперпозиції вираз (2) є справедливим для лінійних операторів при будь-яких видах функцій, які описують збурюючі фактори  $x_k(t)$ , включаючи їх інтегральну або диференціальну форми.

Якщо оператори лінійної системи задані рівняннями, які описують її поведінку та відомі кореляційні і взаємнокореляційні функції випадкових збурювань, тоді для визначення вихідних параметрів системи можливо застосовувати принципи лінійних перетворень випадкових функцій [11, с. 426].

Так, у випадку лінійної системи, поведінка якої описується в досить загальному вигляді диференціальними рівняннями, кореляційна функція вихідній змінної  $Y(t)$  описується лінійним диференціальним рівнянням:

$$F_\tau K_y(t, \tau) = H_\tau K_{yx}(t, \tau), \quad (5)$$

де  $K_y, K_{yx}$  – кореляційна та взаємна кореляційна функції відповідно, тоді як  $F_\tau, H_\tau$  – поліноми оператора диференціювання:

$$F_\tau = \sum_{k=0}^n a_k(\tau) d^k/d\tau^k, \quad H_\tau = \sum_{k=0}^n b_k(\tau) d^k/d\tau^k \quad (6)$$

При цьому математичне сподівання  $m_y$  реакції системи встановлюється лінійним диференціальним рівнянням типу:

$$F_\tau m_y = H_\tau m_x \quad (7)$$

Таким чином, на підставі співвідношень (5), (7) реакція системи на вплив випадкових збурюючих факторів будь-якого походження є повністю описаною.

Слід зазначити, що рівняння (5), (7) наведені для випадку дії окремого фактору впливу. В дійсності, при розгляді функціонування організаційних структур ми маємо справу з комплексом різних за своєю природою діючих факторів, що призводить до необхідності формування або системи диференціальних рівнянь або проведення незалежного аналізу для кожного з таких випадкових факторів окремо.

При сучасному рівні розвитку математичного апарату розв'язання лінійних диференціальних рівнянь типу (5) великих проблем на зустрічає, тим більше, що при складнощах отримання точних аналітичних рішень завжди залишається можливість використання методів кінцево-елементної апроксимації або інших споріднених числових методів [12, с. 432].

Це тим більш важливо, що за своїм характером збурюючі фактори досить різноманітні і мають описуватись різними випадковими функціями. Наприклад, для природних явищ і подій техногенного спрямування більш прийнятними можуть бути пуасонівські розподіли, тоді як для поступового розвитку загальних економічних криз – розподіли типу «білого шуму».

Але в будь-якому випадку одним з першочергових кроків утворення системи менеджменту безперервності бізнесу під впливом комплексу збурюючих зовнішніх та внутрішніх факторів є саме аналіз цих факторів і їхнього впливу на найбільш критичні для діяльності процеси функціонування організації. Тому цей етап має включати формування реєстру потенційних загроз для безперервності бізнесу, які мають бути враховані та розглядатися в якості факторів збурювання.

Аналіз цих факторів в своїй основі зводиться до застосування методології ризик менеджменту, оскільки необхідно отримати не тільки імовірнісні характеристики кожного з реєстру факторів впливу  $x_k(t)$  по (2), але також їхній вплив на систему що розглядається, тобто реакцію системи  $y_k(t)$  по (3), або можливі наслідки впливу на систему відповідного збурюючого фактору, параметри яких встановлюються на підставі рішення рівнянь (5), (7).

Слід зазначити, що окрім прямого аналітичного рішення в менеджменті ризиків застосовують також низку інших експертних, емпіричних, напівемпіричних та напіваналітичних методів, загальна характеристика яких надана, наприклад, в роботі [13, с. 505].

Ще одна особливість застосування аналітичного підходу в методології менеджменту безперервності бізнесу пов'язана з вибором комплексу вихідних параметрів  $y_k(t)$ , які мають характеризувати відгук системи на відповідні збурюючі фактори. При здійсненні такого вибору треба спиратися, перш за все, на параметри процесів, які є критичними для функціонування організації та досягнення цілей її діяльності. Тому при проведенні робіт з менеджменту безперервності бізнесу треба визначити такі критичні для діяльності організації бізнес-процеси та параметри, що їх характеризують.

Наступним методологічним кроком має бути порівняння величин реакції системи на збурювання при прийнятому рівні імовірності або рівня ризику з їх допустимими значеннями. В випадку, коли рівень ризику для даного збурюючого фактору не перевищує допустимого рівня потреби в додаткових діях не потрібно, оскільки реакція системи не є критичною для її функціонування. При цьому здійснюється подальший моніторинг та прогнозування поведінки цього збурюючого фактору з метою встановлення потенційних загроз його подальшої ескалації.

Зовсім інша справа в разі перевищення ризику від збурюючого фактору, який розглядається, його прийнятого критичного рівня. В таких ситуаціях потрібно впровадження

додаткових засобів спрямованих на зниження рівня ризиків від відповідних загроз або збурюючих факторів. Оскільки в прикладних задачах рівень ризику  $R_k$  встановлюється добутком ймовірності  $P(x_k)$  прояву збурюючого фактору  $X_k(t)$  на рівень його впливу на систему  $Y_k(t)$ , тобто:

$$R_k = P(x_k)Y_k(t), \quad (8)$$

увесь комплекс можливих засобів зниження ризиків може бути поділений на дві основні групи. Перша з них спрямована на зниження імовірності прояву збурюючого фактору, друга – на зменшення рівня його впливу на діяльність організації.

До першої групи засобів відносяться всі ті з них, які зорієнтовані на попередження виникнення загроз, наприклад шляхом використання більш надійних засобів транспортування. До другої групи відносяться насамперед засоби, які забезпечують більш надійні захисні функції самої системи, що забезпечує їй більш високу стійкість функціонування. Важливість цієї групи засобів зниження ризиків підкреслюється тим фактом, що організація не має можливості впливати на деякі загрози і збурюючі фактори. Це, насамперед, загрози глобального характеру, до яких можна віднести стихійні лиха, економічні кризи, політичні явища тощо. Безумовно, там де існує така можливість можуть бути застосовані комбіновані підходи, в яких використовуються обидві з означених групи засобів.

Розглянуті вище методологічні аспекти стосуються попередньої фази системи менеджменту безперервності бізнесу, яка відбувається до прояву самих загроз в вигляді можливих надзвичайних подій або катастроф. Системність підходу до менеджменту безперервності бізнесу, безумовно, вимагає необхідність проведення робіт з планування та попередньої підготовки до оперативного реагування на такі події в разі їх прояву.

Ефективність таких робіт досить наочно було продемонстровано результатами дослідження Оксфордського університету, в якому економічні втрати від надзвичайних подій було порівняно для двох груп підприємств [14]. Підприємства першої групи не мали заздалегідь відпрацьованого плану дій в надзвичайних ситуаціях, тоді як підприємства другої групи керувались в своїх діях таким попередньо розробленим планом дій.

Виконаний аналіз показав, що у випадку наявності розробленої програми дій повне відновлення діяльності підприємства в середньому відбувалось через 50 діб після надзвичайної події, тоді як при відсутності такої програми цей термін складав близько півроку, а в окремих випадках і більше року. При цьому різниця у впливі надзвичайних явищ на рівень капіталізації компаній в період післякризового відновлення діяльності для цих двох груп компаній склав не менше ніж 15% його докризового рівня.

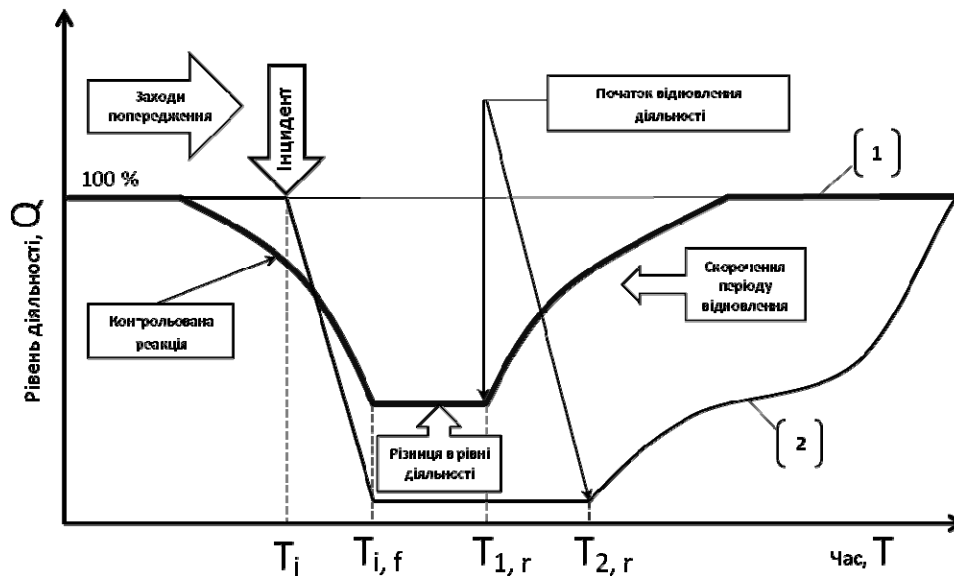
Виходячи з цього план дій в надзвичайних ситуаціях має бути зорієнтований не тільки на максимальне зниження негативного впливу надзвичайної ситуації на рівень операційної діяльності підприємства, але також і на максимальне скорочення терміну відновлення його нормального функціонування (рис. 1).

При цьому головною метою такого плану дій в надзвичайних ситуаціях є забезпечення максимально можливих оперативності та ефективності дій в умовах розвитку таких ситуацій, мінімізації втрат від них та скорочення терміну повного відновлення діяльності. Виходячи з цього основні компоненти плану мають включати:

- Процедури та інструкції, які встановлюють порядок діяльності в умовах виникнення надзвичайних ситуацій;
- Розподіл ролей, повноважень та відповідальностей персоналу різного рівня організаційної ієрархії;



- Ресурси, необхідні для здійснення оперативних дій, включаючи засоби зв'язку та транспорту;
- Проведення навчання персоналу діям в надзвичайних ситуаціях, в тому числі шляхом їхнього моделювання.



**Рис. 1.** Схематичне зображення впливу надзвичайних явищ на операційну діяльність підприємств, які керуються підготовленим планом дій (1) і при відсутності у підприємств такого плану (2).

Одним з критичних факторів успішності та ефективності реагування на надзвичайну ситуацію є термін прийняття обґрунтованих рішень та їх виконання. Це багато в чому залежить від організації оперативного збору та обміну інформацією, що потребує готовності необхідної інфраструктури та засобів комунікацій, навчання персоналу та набуття ним практичних навичок дій в критичних ситуаціях.

Суттєвим етапом, який безпосередньо слідує за стадією розвитку надзвичайного стану, є проведення детального аналізу корінних причин його виникнення. Проведення такого детального аналізу та розробка на його основі заходів які унеможливають повторення виникнення надзвичайної події є не тільки необхідним елементом всієї системи менеджменту безперервності бізнесу, але й ще виконує функцію першого етапу нового циклу її подальшого удосконалення.

Як бачимо розробка та впровадження повноцінної системи безперервності бізнесу вимагає значних зусиль та ресурсів. При цьому необхідно розуміти, що враховуючи ймовірнісну природу збурюючих факторів, навряд чи можливо забезпечити в повній мірі попередження їхнього переростання в надзвичайні ситуації. Звідси виникає проблема необхідної та достатньої глибини проведення аналізу і урахування всього комплексу імовірних зовнішніх та внутрішніх факторів.

В якості прикладного принципу, на підставі якого можуть прийматися рішення про ступінь глибини системи менеджменту безперервності бізнесу може бути застосування принципу економічної доцільності. Його сутність полягає в тому, що витрати на розробку та впровадження системи менеджменту безперервності бізнесу не мають перевищувати можливих втрат від надзвичайних ситуацій в разі відсутності такої системи менеджменту. Застосування цього принципу в практичному плані не викликає особливих труднощів, оскільки потенційні втрати від можливих надзвичайних подій є складовою оцінки ризиків

згідно виразу (8), а витрати від впровадження відповідних заходів з системи менеджменту встановлюються при їхньому плануванні.

**Висновки.** В сучасних умовах все більш зростаючого числа збурюючих чинників різного плану значною мірою зростає актуальність проведення робіт з системного підходу до менеджменту безперервності бізнесу. Враховуючи суттєво імовірнісний характер факторів впливу ефективним є застосування стохастичних уявлень при опису поведінки організаційних систем під впливом комплексу діючих випадкових зовнішніх та внутрішніх факторів. Реакція системи на дію цих збурюючих факторів описується стохастичними диференціальними рівняннями, аналітичне або числове рішення яких для лінійного та близького до нього випадків значних складнощів не зустрічає.

При побудові системи менеджменту безперервності бізнесу необхідним є урахування різних стадій розвитку надзвичайних ситуацій, включаючи попередню розробку та впровадження обґрунтованого плану дій при виникненні такої ситуації. Застосування принципу економічної доцільності може виступати в якості критерію при обґрунтуванні та підготовці такого плану, як і системи менеджменту безперервності бізнесу в цілому.

### Список використаної літератури

1. NFPA 1600. Standard on Disaster/Emergency Management and Business Continuity Programs. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nfpa.org/assets/files/About-TheCodes/1600/1600-10-PDF.pdf>.
2. BSI PAS 56: Guide to Business Continuity Management. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pas56.com>.
3. NB 292 Set 2003. Business Continuity Management Handbook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infostore.saiglobal.com/EMEA/Details.aspx?ProductID=568882>.
4. Austrian IT-security Handbook. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.enisa.europa.eu/activities/risk-management/current-risk/risk-management-inventory/rm-ramethods/m\\_au\\_it\\_security\\_handbook.html](https://www.enisa.europa.eu/activities/risk-management/current-risk/risk-management-inventory/rm-ramethods/m_au_it_security_handbook.html).
5. Technical Reference on Business Continuity Management TR 19:2005. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.singaporestandardseshop.sg/product/product.aspx?id=dc58a215-2e62-4fef-a318-045aa499b606>.
6. BusinessContinuityGuidelines. 1-st ed./ Japan Central Disaster Management Council, Tokyo, August, 1, 2005. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bousai.go.jp/kyoiku/kigyoun/minkan/pdf/guideline01e.pdf>.
7. Basel Committee for Banking Supervision. High-level Principles for Business Continuity, Basel, Geneva, 2006. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dnb.nl/binaries/Joint%20Forum%20High%20Level%20Principles%20for%20Businss%20Continuity\\_tcm46-145518.pdf](http://www.dnb.nl/binaries/Joint%20Forum%20High%20Level%20Principles%20for%20Businss%20Continuity_tcm46-145518.pdf).
8. BS 25999-1. Business Continuity Management. – Code of Practice. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.standardsuk.com/withdrawn\\_standards.php](https://www.standardsuk.com/withdrawn_standards.php).
9. ISO 22301: 2012. Societal Security. – Business Continuity Management Systems – Requirements. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.pea.co.th/BCM/DocLib/ISO\\_22301\\_2012.pdf](https://www.pea.co.th/BCM/DocLib/ISO_22301_2012.pdf).
10. ISO 22313: 2012. Societal Security Management Systems – Guidance. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.iso.org/iso/catalogue\\_detail?csnumber=50050](http://www.iso.org/iso/catalogue_detail?csnumber=50050).
11. Пугачев В. С., Сеницын И. К. Стохастические дифференциальные системы. Изд.2-е, доп. 1990. – 642 с.
12. Кузнецов Д. Ф. Стохастические дифференциальные уравнения: теория и практика численного решения. 4-е изд. – СПб. : Изд-во политехн.ун-та, 2010. – 786 с.

13. Якубовский В. В. Системные методы менеджмента в международном бизнесе. – К. : «Освіта України», 2014. – 740 с.
14. Knight R. F., Pretty D. J. The Impact of Catastrophes on Shareholder Value. The Oxford Executive Research Briefings.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.b-c-training.com/user\\_uploaded/files/The-Impact-of-Catastrophes-on-Shareholder-Value.pdf](http://www.b-c-training.com/user_uploaded/files/The-Impact-of-Catastrophes-on-Shareholder-Value.pdf).

## MODERN APPROACHES AND MODELS IN BUSINESS CONTINUITY MANAGEMENT

**Yakubovsky V. V.**

Doctor of technical sciences, professor of international business chair, of the Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University.

**Abstract.** *Within the scope of analysis fulfilled topicality of research activities on systematic approach to business continuity management is shown. Efficiency of stochastic approach for description of organizational structures behavior influenced by variety of random external and internal factors is demonstrated. In this case system reaction on disturbing factors is described by set of stochastic differential equations, analytical or numerical solution of these equations for linear or close to linear cases could not face any serious problems.*

*Listing of influencing factors which should be taken into consideration during modelling of organizational systems behavior is to be done on the basis of classical risk management approach. In this approach not only probabilistic characteristics of influencing factors are considered but also level of their impact on system performance which are solutions of respective differential equations.*

*Necessity of consideration in system of business continuity management of different stages of emergency events is also underlined including preliminary development and implementation of well grounded emergency plan of action to be used when such events would happen. Stressed also is necessity of implementation of principle of economical expediency when preparing such plan as well as during preparation of business continuity management system in general.*

**Key words:** *business continuity, management system, external factors, internal factors, threats, disturbing factors, probabilistic nature, stochastic equations, risk management, extraordinary events, economical expediency principle.*

## References

1. NFPA 1600. Standard on Disaster/Emergency Management and Business Continuity Programs. [Elektronnyi resurs]. – Rejym dostypu: <http://www.nfpa.org/assets/files/AboutTheCodes/1600/1600-10-PDF.pdf>
2. BSI PAS 56: Guide to Business Continuity Management. [Elektronnyi resurs]. – Rejym dostypu: <http://www.pas56.com>.
3. HB 292 Set 2003. Business Continuity Management Handbook. [Elektronnyi resurs]. – Rejym dostypu: <http://infostore.saiglobal.com/EMEA/Details.aspx?ProductID=568882>.
4. Austrian IT-security Handbook. [Elektronnyi resurs]. – Rejym dostypu: [https://www.enisa.europa.eu/activities/risk-management/current-risk/risk-management-inventory/rm-ra-methods/m\\_au\\_it\\_security\\_handbook.html](https://www.enisa.europa.eu/activities/risk-management/current-risk/risk-management-inventory/rm-ra-methods/m_au_it_security_handbook.html).
5. Technical Reference on Business Continuity Management TR 19:2005. [Elektronnyi resurs]. – Rejym dostypu: <http://www.singaporestandardseshop.sg/product/product.aspx?id=dc58a215-2e62-4fef-a318-045aa499b606>.
6. Business Continuity Guidelines. 1-st ed. / Japan Central Disaster Management Council, Tokyo, August, 1, 2005. [Elektronnyi resurs]. – Rejym dostypu: <http://www.bousai.go.jp/kyoiku/kigyuu/minkan/pdf/guideline01e.pdf>.
7. Basel Committee for Banking Supervision. High-level Principles for Business Continuity, Basel, Geneva, 2006. [Elektronnyi resurs]. – Rejym dostypu: [http://www.dnb.nl/binaries/Joint%20Forum%20High%20Level%20Principles%20for%20Businss%20Continuity\\_tcm46-145518.pdf](http://www.dnb.nl/binaries/Joint%20Forum%20High%20Level%20Principles%20for%20Businss%20Continuity_tcm46-145518.pdf).
8. BS 25999-1. Business Continuity Management. – Code of Practice. [Elektronnyi resurs]. – Rejym dostypu: [https://www.standardsuk.com/withdrawn\\_standards.php](https://www.standardsuk.com/withdrawn_standards.php).

9. ISO 22301: 2012. Societal Security – Business Continuity Management Systems – Requirements. [Elektronnyi resurs]. – Rejym dostupu: [https://www.pea.co.th/BCM/DocLib/ISO\\_22301\\_2012.pdf](https://www.pea.co.th/BCM/DocLib/ISO_22301_2012.pdf).
10. ISO 22313: 2012. Societal Security Management Systems – Guidance. [Elektronnyi resurs]. – Rejym dostupu: [http://www.iso.org/iso/catalogue\\_detail?csnumber=50050](http://www.iso.org/iso/catalogue_detail?csnumber=50050).
11. Pugachov V. S., Sinitsyn I. K. Stokhasticheskie differentsialnye sistemy, 1990. – 642 p. (in Russian).
12. Kuznetsov D. F. Stokhasticheskie differentsialnye uravneniya: teoriya i praktika chislenного resheniya. 4-e izd.-SPrgb.: Iz-vo Politeh. Univ-ta, 2010. – 786 p. (in Russian).
13. Yakubovsky V.V. Sistemnyie metody menedzhmenta v mezhdunarodnom biznese. – Kyiv. : «OsvitaUkrainy», 2014. – 740 p. (in Russian).
14. Knight R. F., Pretty D. J. The Impact of Catastrophes on Shareholder Value. The Oxford Executive Research Briefings. [http://www.b-c-training.com/user\\_uploaded/files/The-Impact-of-Catastrophes-on-Shareholder-Value.pdf](http://www.b-c-training.com/user_uploaded/files/The-Impact-of-Catastrophes-on-Shareholder-Value.pdf).

## СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И МОДЕЛИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ НЕПРЕРЫВНОСТИ БИЗНЕСА

### Якубовский В. В.

Доктор технических наук, профессор кафедры международного бизнеса Института международных отношений Киевского национального университета им. Тараса Шевченко.

**Аннотация.** *В рамках выполненного анализа показана актуальность проведения работ по системному подходу к менеджменту непрерывности бизнеса. Продемонстрирована эффективность применения стохастических представлений для описания поведения организационных систем под влиянием комплекса вероятностных внешних и внутренних факторов.*

*При реализации данного подхода реакция системы на возмущающие факторы описывается комплексом стохастических дифференциальных уравнений, аналитическое или численное решение которых для линейных либо близких к ним дифференциальных уравнений существенных трудностей не встречает.*

*Формирование перечня влияющих факторов, которые подлежат учету в ходе математического моделирования поведения организационных систем, осуществляется на основе классической методологии менеджмента рисков. В рамках данного подхода учитываются не только вероятностные характеристики воздействующих факторов, но также и уровень их влияния на систему, что является решениями соответствующих дифференциальных уравнений.*

*Показана необходимость учета в системе менеджмента непрерывности бизнеса различных стадий развития чрезвычайных ситуаций, включая предварительную разработку и внедрение обоснованного плана действий при возникновении таких ситуаций. Подчеркнута необходимость применения принципа экономической целесообразности как при подготовки такого плана, так и при разработки системы менеджмента непрерывности бизнеса в целом.*

**Ключевые слова:** *непрерывность бизнеса, система менеджмента, внешние факторы, внутренние факторы, угрозы, возмущающие факторы, вероятностная природа, стохастические уравнения, менеджмент рисков, чрезвычайные происшествия, принцип экономической целесообразности.*

УДК 339.9:620.9

## ВИКОРИСТАННЯ ДОСВІДУ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ НІМЕЧЧИНИ У ПІДВИЩЕННІ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

**Казакова Н. А.**

Кандидат географічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна.

**Азаренкова О. В.**

Здобувач кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна.

**Анотація.** *Перші десятиліття ХХІ століття характеризуються глибокими змінами поглядів на найбільш ефективні та раціональні джерела енергетичних ресурсів. Наразі визначальним є пошук оптимального співвідношення можливостей за існуючих в енергетичній політиці, що є складною проблемою і викликом для сучасної цивілізації.*

*Сучасна епоха змушує переглядати структурні пропорції енергетичних балансів країн – імпортерів енергоресурсів, а також коригувати енергетичну політику в бік максимального підвищення рівня енергоефективності, збільшення частки альтернативних енергоресурсів і диверсифікації енергопостачання.*

*Україна переживає складний етап незалежного соціально – економічного розвитку, в якому вирішальну роль відіграє реальний сектор економіки держави. При цьому, задекларована пріоритетність політики енергозбереження тривалий час не була підкріплена ефективною формою та механізмами взаємодії влади, бізнесу та наукового потенціалу у питаннях впровадження інноваційних енергозберігаючих технологій. Необхідність адаптації національної економіки до ринкових цін на енергоносії стала каталізатором проблеми ефективного використання енергоресурсів. У цьому контексті потенціал енергоефективності може стати реальним ресурсом подолання кризових явищ, стабілізації та подальшого зростання економіки держави на інноваційній основі.*

**Ключові слова:** *енергоефективність, енергетична криза, енергетична політика, сталий розвиток, енергозбереження.*

**Постановка проблеми.** Серед найважливіших умов сталого та пропорційного розвитку держави є вирішення проблем енергоємності виробництва та енергозабезпечення економіки, які протягом останніх років залишаються загрозою економічній, а відтак і національній безпеці. Структурні та цінові диспропорції енергетичного балансу України надзвичайно посилюють ризики стабільного енергозабезпечення країни. Успішність політики енергоефективності, у цьому контексті, залежатиме від науково обґрунтованого економічного аналізу, прогнозування та оптимізації енергетичного балансу держави [1]. Найбільш адекватною реакцією на сучасні виклики та загрози в енергетичній сфері для України мають стати радикальні структурні реформи одночасно по всіх напрямках енергетичної політики: енергоефективність, формування конкурентних енергетичних ринків, диверсифікація енергопостачання, збільшення в енергетичному балансі частки альтернативних джерел енергії та видів палива. Лише за таких умов країна матиме необхідний для стабільного соціально-економічного розвитку рівень національної енергетичної безпеки.

**Мета статті** – проаналізувати основні тенденції енергетичного розвитку Німеччини та дослідити можливості використання її досвіду у енергетичній політиці України.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Оцінці ефективності використання альтернативних паливно-енергетичних ресурсів присвячено ряд наукових праць провідних науковців: Байкова Н. М., Бойка Є. М., Гелетухи Г. Г., Долішнього М., Дрозда К., Железної Т. А., Жовміра М., Калетніка Г. М., Конеченкова А. Є., Коньшина Є. В., Коробко Б. П., Кудрі С. О., Матвеева Ю. Б., Морозової А., Олейник Є., Побурко Я., Сухіна Є. І., та ін.

Проблемам енергозбереження, формування економічних та техніко-технологічних умов зростання енергоефективності економічних систем присвячені праці як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, зокрема, І. Башмакова, Е. Вайцзеккера, С. П. Денисюка, М. П. Ковалка, Е. та Л. Ловинсів, А. Мастепанова, С. Сиваєва, О. М. Суходолі, А. К. Шидловського, А. В. Праховника, С.В. Федоренка, П. Хокена та ін. Водночас повністю не вирішеними залишаються питання визначення оптимальних шляхів та напрямків реалізації енергозберігаючих заходів в економіці України з урахуванням як техніко-економічних, так і екологічних факторів.

**Основні результати дослідження.** Німеччина, як один з найбільших нетто-імпортерів, першою стала надавати особливого значення енергетичній сфері в загальноєвропейському контексті. Зростання масштабів світової торгівлі енергетичними ресурсами неминуче веде до ускладнення географії міжнародних транзитних систем, надійність яких залежатиме від технологічних, політичних і економічних ризиків. В силу свого положення в системі міжнародних координат і політичної ваги Німеччина несе особливу відповідальність за збереження миру і стабільності на європейському континенті [2; 3].

На порядку денному в енергетичній сфері Німеччини стоїть завдання – зробити Німеччину першою країною в світі, яка до 2050 р. повністю перейде на енергію, що отримується з екологічно чистих джерел (ВДЕ) [4; 5].

Програма згортання атомної енергетики дала потужний імпульс розвитку ВДЕ. Поворот до них закономірний з наступних причин: відносна екологічність, практична невичерпність, інфраструктурні переваги, незалежність від імпорту енергоносіїв.

Важливим документом в реалізації завдань формування енергетичної політики ЄС стала «Зелена» книга «До Європейської стратегії надійності постачання енергії», що позначила пріоритети в енергетичній політиці ЄС на перспективу до 2020 р. В рамках цієї політики була поставлена мета, відповідно до якої до 2013 р. повинні бути створені додаткові можливості по імпорту газу в обсязі до 100 млрд. м<sup>3</sup> [5; 6].

Основний акцент в енергетичній політиці робиться на необхідності розвитку енергозберігаючих технологій та переходу до альтернативних джерел енергії та видів палива [7].

Політика диверсифікації поставок спрямована на забезпечення додаткових потужностей з імпорту нафти і газу з Росії, регіону Каспійського моря, Північної Африки і Близького Сходу. У проведенні переговорів з даних питань і у виробленні спільного бачення збалансованості поставок по регіонах Євросоюзу, як організація, грає ключову роль [8].

Значна частина зовнішньополітичних зусиль з боку Німеччини спрямована на подолання фрагментарності місцевих ринків палива та усунення бар'єрів на шляху вільної конкуренції [2].

Звідси випливає ще один пріоритет енергетичної програми Німеччині - підвищення ефективності використання енергії. Надзавдання полягає в тому, щоб протягом 10-15 років змінити тенденцію постійного збільшення споживання енергії [2].

В рамках програми допомоги іншим країнам по підвищенню енергетичної ефективності необхідно відзначити економічне співробітництво Німеччини з країнами Африки,

Карибського басейну і Тихоокеанського регіону. Мета такої політики – підтримати ці держави в розширенні використання відновлюваної енергії та підвищення енергетичної ефективності для їх подальшого економічного розвитку і скорочення відставання від розвинених країн. Надана урядом Німеччини допомога країнам, що розвиваються, пояснюється зацікавленістю в створенні світового конкурентного енергетичного ринку, а також в стабільних стратегічних партнерів. Дані заходи дозволять створити ринок іншої якості, що представляє широкий спектр джерел енергії (а не тільки їх традиційні види), а також сприятимуть підвищенню екологічної безпеки та поліпшення (або, принаймні, збереження) якості навколишнього середовища. Кооперація з партнерами необхідна в тому числі і тому, що ефект від використання відновлюваної енергії в регіональному і глобальному вимірах буде тим вище, чим більша кількість країн буде використовувати поновлювану енергію [2].

Основні цілі Енергетичної Стратегії Німеччини до 2050 р. представлені в табл. 1. Закон про ВДЕ 2012 року (EEG 2012) визнав ці цілі обов'язковими. У 2050 році внесок відновлюваних джерел енергії в загальне кінцеве енергоспоживання повинен становити 60%, в споживання електроенергії – 80%. При цьому споживання первинної енергії зменшиться на 20% в 2020 р. і на 50% в 2050 р. від рівня 2008 р.

**Таблиця 1.**  
**Основні показники Енергетичної Стратегії Німеччини до 2050 року [9]**

<b>Показники</b>	<b>2012</b>	<b>2020</b>	<b>2030</b>	<b>2040</b>	<b>2050</b>
Частка ВДЕ в загальному кінцевому споживанні енергії	10%	18%	30%	45%	60%
Частка ВДЕ у споживанні електроенергії	20%	35%	50%	65%	80%
Скорочення споживання первинної енергії (у порівнянні з 2008 р.)	-5%	-20%	-30%	-40%	-50%
Скорочення споживання електроенергії (у порівнянні з 2008 р.)	-1%	-10%	н. д.	н. д.	-25%
Скорочення кінцевого енергоспоживання на транспорті (у порівнянні з 2008 р.)	н. д.	-10%	н. д.	н. д.	-40%
Скорочення викидів парникових газів (у порівнянні з 1990 р.)	-27%	-40%	-55%	-70%	-80%

н. д. – немає даних

Результати дослідження [10] вказують на значний наявний потенціал енергозбереження в Україні. Досягнення Україною середнього значення енергоефективності для країн ЄС дозволить скоротити енергоспоживання на 32,3 мтне, що відповідає близько 40 млрд. кубометрів природного газу. Цей показник, в свою чергу, дорівнює обсягу його споживання і вдвічі перевищує його імпорт у Україну у 2014 р. Найбільший потенціал енергозбереження зосереджено у житловому секторі (11,0 мтне, або 34%) та в промисловості (9,2 мтне, або 28%). П'ята частина потенціалу енергозбереження зосереджена в секторі трансформації електроенергії на ТЕС (21%). На сектор послуг і сільське господарство припадає, відповідно, 12% та 4% потенціалу енергозбереження, а на будівництво, що є найменш ефективним сектором – лише 1% сукупного енергозбереження через порівняно незначний обсяг енергоспоживання [10].

Німецький досвід в сфері реалізації високих стандартів енергоефективності виявився вельми успішним і навіть став моделлю для наслідування для країн-учасниць ЄС. Завдяки

постанові про енергозбереження, а також іншим заходам, спрямованим на підвищення енергоефективності житлового сектора, в Німеччині вдалося збільшити запаси енергії і скоротити викиди парникових газів CO<sub>2</sub>. Серед основних переваг німецького стандарту енергоефективності є наступні:

- Доступне фінансування. Позики під низькі відсотки для будівництва (модернізації) будівель відповідно до стандартів енергоефективності.
- Забезпечення необхідною інформацією. Інформація з питань енергоефективності широко поширена і легко доступна. Більш того, різні агенції надають консультаційні послуги та комплексні рішення щодо впровадження стандартів енергоефективності в сфері будівництва.
- Створення бази для ефективної співпраці на регіональному рівні. Уряд працює зі споживчими асоціаціями, консалтинговими організаціями, і регіональними енергетичними агентствами для досягнення кращих результатів в сфері енергозбереження.
- Особлива увага приділяється досягненню стандартів енергоефективності за мінімальних витрат. З метою зниження витрат, Німеччина використовує інтегрований (комплексний) підхід щодо впровадження стандартів енергоефективності.
- Значна увага також приділяється використанню відновлюваних джерел енергії. ВДЕ в даний момент займають значне місце в структурі енергетичного балансу країни.

**Висновки.** Провівши аналіз німецького досвіду в сфері енергоефективності, можна сказати наступне про можливість застосування німецького підходу в Україні:

по-перше, Україна може розробити інноваційну систему фінансування енергоефективності на зразок німецької KfW. Як показує німецький досвід, ефективна система фінансування сприяє реалізації енергоефективних проектів, дозволяє осилити істотні початкові витрати, пов'язані з впровадженням стандартів енергоефективності. Також, важливо зазначити, що система фінансування сприяє широкому використанню енергетичних сертифікатів (без енергетичного сертифіката в Німеччині, як правило, неможливо отримати KfW кредит). Таким чином, система KfW не тільки допомагає фінансувати проекти в галузі енергоефективності, а й забезпечує облік і контроль за енергетичними сертифікатами. У разі успішної розробки системи фінансування, Україна може значно підвищити інтерес громадськості до використання енергії та енергозбереження.

по-друге, наявність загальнодоступної інформації з питань енергоефективності часто грає важливу роль в реалізації стандартів і вимог енергозбереження. Як відомо, Німеччина домоглася значних успіхів в інформуванні суспільства про переваги енергозберігаючих будівель і будинків. Грунтуючись на німецькому досвіді, Україна може також розробити ефективні інформаційні кампанії та акції, на зразок тих, що використовуються в Німеччині.

### Список використаної літератури

1. Енергоефективність як ресурс інноваційного розвитку: Національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008 році / С. Ф. Єрмілов, В. М. Геєць, Ю. П. Яценко, В. В. Григоровський, В. Е. Лір та ін. – К. : НАЕР, 2009. – 93 с.
2. Глушкова И. В. / Место и роль Германии в энергетической политике ЕС / Глушкова И. В. // Новый взгляд. Международный научный вестник. – № 3 / 2014. – С. 30-39.
3. Міжнародні економічні відносини : підручник/ за ред. А. П. Голіков, О. А. Довгаль, Н. А. Казакова. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 464 с.
4. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації: колективна монографія / кол. авт.; за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль, Н. А. Казакова. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 316 с.



5. Национальный план развития ВДЕ (National Renewable Energy Action Plan) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.unendlich-viel-energie.de/de/detailansicht/article/226/ergebnisse-desbundeslaendervergleichs-erneuerbare-energien-2013.pdf](http://www.unendlich-viel-energie.de/de/detailansicht/article/226/ergebnisse-desbundeslaendervergleichs-erneuerbare-energien-2013.pdf).
6. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologien: Die wirtschaftliche Entwicklung des Bergbaus in der Bundesrepublik Deutschland im Jahr 2010, 2011, 2012, 2013. Bergwirtschaft und Statistik. Dokumentation.
7. Diekman J., Kemfert C., Neuhoff K., Schill W.-P., Traber T. Erneuerbare Energien: Quotenmodelle keine Alternative zum EEG // DIW Wochenbericht. – 2012. – № 45. – P. 15-20.
8. Das aktuelle Energieprogramm für die anstehende Legislaturperiode. Rede des Bundesministers Rainer Brüderli anlässlich der 17. Handelsblatt Jahrestagung Energiewirtschaft 2010 in Berlin [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bmwi.de>.
9. Energy Policies of IEA Countries. Germany 2013 Review [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/Germany2013\\_free.pdf](https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/Germany2013_free.pdf).
10. Моніторинг енергоефективності України 2015 / Б. Додонов. – К., 2015. – 18 с.
11. Новая Энергетическая стратегия Украины: безопасность, энергоэффективность, конкуренция, 07. 08.2 015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.

## USING THE EXPERIENCE OF GERMANY'S ENERGY POLICY IN IMPROVING THE ENERGY EFFICIENCY OF UKRAINE'S ECONOMY

**Kazakova N. A.**

PhD (Candidate of Geogr. Sciences), Prof., International Economic Relations Department, V. N. Karazin Kharkiv National University.

**Azarenkova O. V.**

PhD Student, International Economic Relations Department, V. N. Karazin Kharkiv National University.

**Abstract.** *The beginning of the XXI century is characterized by profound changes in perceptions of public opinion on the most effective and efficient energy sources. Search of optimal configuration possibilities for the existing economic, environmental and social constraints in energy policy is a complex issue and challenge for modern civilization that goes far beyond even the global energy crisis of the 70s of the last century.*

*The current global financial-economic crisis has exacerbated the problem of extremely energy for sustainable human development.*

*Ukraine is going through a difficult phase of the independent socio - economic development in which crucial real economy of the state. However, the declared priority of energy saving policy has not been supported for a long time by efficient forms and mechanisms of cooperation between government, business and scientific potential issues in implementing innovative energy saving technologies. The need of the national economy adaptation to market energy prices has become a catalyst for efficient use of energy. In this context, the energy potential can be a real resource for overcoming the crisis, stabilization and further growth of the state economy on an innovative basis.*

**Key words:** *energy efficiency, energy crisis, energy policy, sustainable development, energy saving.*

### References

1. Енергоефективність як ресурс інноваційного розвитку: Національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008 році / С. Ф. Yermilov, В. М. Geyets', Y. P. Yashchenko, V. V. Grygorovsky, V. E. Lir та ін. – К., NAER, 2009. – 93 с.

2. Glushkova I. V. / Mesto I rol' Germanii v energeticheskoy politike ES / Glushkova I. V. // Novy vzgliad. Mezhdunarodny nauchny vestnik. – № 3 / 2014 – S. 30-39.
3. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny: pidruchnyk/ za red. A. P. Golikov, O. A. Dovgal, N. A. Kazakova. – Kh. : KhNU imini V. N. Karazina, 2015. – 464 s.
4. Transformatsiya mizhnarodnyh ekonomichnyh vidnosyn v epohu globalizatsii: kolektyvna monografiya/ kol.avt.; za red. A. P. Golikov, O. A. Dovgal, N. A. Kazakova. – Kh. : KhNU imini V. N. Karazina, 2015. – 316 s.
5. Natsionalny plan rozvytku VDE (National Renewable Energy Action Plan) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [www.unendlich-viel-energie.de/de/detailansicht/article/226/ergebnisse-desbundeslaendervergleichs-erneuerbare-energien-2013.pdf](http://www.unendlich-viel-energie.de/de/detailansicht/article/226/ergebnisse-desbundeslaendervergleichs-erneuerbare-energien-2013.pdf).
6. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologien: Die wirtschaftliche Entwicklung des Bergbaus in der Bundesrepublik Deutschland im Jahr 2010, 2011, 2012, 2013. Bergwirtschaft und Statistik. Dokumentation.
7. Diekman J., Kemfert C., Neuhoff K., Schill W.-P., Traber T. Erneuerbare Energien: Quotenmodelle keine Alternative zum EEG // DIW Wochenbericht. – 2012. – № 45. – P. 15-20.
8. Das aktuelle Energieprogramm für die anstehende Legislaturperiode. Rede des Bundesministers Rainer Brüderli anlässlich der 17. Handelsblatt Jahrestagung Energiewirtschaft 2010 in Berlin [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.bmwi.de>.
9. Energy Policies of IEA Countries. Germany 2013 Review [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: [https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/Germany2013\\_free.pdf](https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/Germany2013_free.pdf).
10. Monitoryng energoefektyvnosti Ukrainy 2015 / B. Dodonov. – K., 2015. – 18 s.
11. Novaya energeticheskaya strategiya Ukrainy: bezopasnost', energoefektivnost', konkurentsyya, 07. 08. 2015. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?curDir=50358>.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЫТА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГЕРМАНИИ В ПОВЫШЕНИИ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

**Казакова Н. А.**

Кандидат географических наук, профессор, заведующая кафедрой международных экономических отношений Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина.

**Азаренкова О. В.**

Соискатель кафедры международных экономических отношений Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина.

**Аннотация.** *Начало XXI века характеризуется глубокими трансформациями представлений общественного мнения о наиболее эффективных и рациональных источниках энергетических ресурсов. Поиск оптимальной конфигурации возможностей при существующих экономических, экологических и социальных ограничениях в энергетической политике является сложной проблемой и вызовом для современной цивилизации, далеко выходящим за пределы даже глобального энергетического кризиса 70-х годов прошлого века.*

*Современная эпоха заставляет пересматривать структурные пропорции энергетических балансов стран – импортеров энергоресурсов, а значит и корректировать энергетическую политику в сторону максимального повышения уровня энергоэффективности, увеличения доли альтернативных энергоресурсов и диверсификации энергоснабжения. На фоне таких глобальных тенденций, современный мировой финансово-экономический кризис чрезвычайно обострил проблему энергообеспечения устойчивого развития человечества.*

*Украина переживает сложный этап независимого социально-экономического развития, в котором решающую роль играет реальный сектор экономики государства. При этом, задекларированная приоритетность политики энергосбережения длительное время не была подкреплена эффективной формой и механизмами взаимодействия власти, бизнеса и научного потенциала в вопросах внедрения инновационных энергосберегающих технологий. Необходимость адаптации национальной экономики к рыночным*

*ценам на энергоносители стала катализатором проблемы эффективного использования энергоресурсов. В этом контексте потенциал энергоэффективности может стать реальным ресурсом преодоления кризисных явлений, стабилизации и дальнейшего роста экономики государства на инновационной основе.*

**Ключевые слова:** *энергоэффективность, энергетический кризис, энергетическая политика, устойчивое развитие, энергосбережение.*

УДК 330.322.2:631.1

## ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

**Однорог М. А.**

Кандидат економічних наук, завідувачий економічним відділенням Технологічно-економічного коледжу Білоцерківського національного аграрного університету.

**Анотація.** У самому широкому сенсі інвестиції забезпечують механізм, необхідний для фінансування, росту і розвитку економіки країни. Якщо держава зацікавлена в стабільній і сильній економіці, то воно повинна на законодавчому та виконавчому рівнях створити сприятливий інвестиційний клімат. Аналіз показує, що у всіх розвинених країнах сільськогосподарська галузь економіки користується державною підтримкою. Адже дана галузь безпосередньо впливає на продовольчу безпеку країни, що само по собі є потужним політичним аргументом на світовій арені.

Різка скорочення державного фінансування, відсутність ефективної та обґрунтованої кредитної системи в сільському господарстві, жорстка податкова політика, збільшення імпорту сільськогосподарської продукції сприяли тому, що вітчизняні сільськогосподарські товаровиробники позбулися всіх джерел утворення та накопичення капіталу, що, в свою чергу, негативно відбилося на функціонуванні галузей, технологічно пов'язаних із сільським господарством.

Сучасний стан інвестиційного клімату в Україні іноземними інвесторами оцінюється як незадовільний. Сектор кредитних і банківських послуг також не виявляє активного інтересу до проектів інвестицій у сільськогосподарське виробництво, що в умовах слабкорозвиненого лізингу призвело до ситуації, коли основним джерелом фінансування інвестицій є власні кошти підприємств та організацій.

Значний внесок у формування інвестиційного потенціалу вносять фактори, накопичені в процесі багаторічної господарської діяльності: інфраструктурна освоєність території, інноваційний потенціал та інтелектуальний потенціал населення. Відзначається стійка тенденція зростання обсягу інвестицій в основний капітал за рахунок усіх джерел фінансування. Інвестиції в сільське господарство є недостатніми. Інвестиційна непривабливість в аграрній галузі, на наш погляд, виходить з наступних об'єктивних причин. По-перше, занадто великий ризик природних аномалій, які можуть повністю або частково ліквідувати всі правильні кроки в реалізації тих чи інших інновацій. По-друге, в сільському господарстві немає коротких періодів повернення вкладених коштів і дивідендів. По-третє, дивіденди, як правило, не порівняти з тими, які отримують у всіх сільськогосподарських галузях.

**Ключові слова:** інвестиції, інвестиційна діяльність, сільське господарство, сільськогосподарська галузь, аграрний сектор.

**Постановка проблеми.** За роки реформ в аграрному секторі суттєво погіршилися фінансові результати виробничої діяльності, знизилася прибутковість галузі. Скорочення бюджетної підтримки сільського господарства в умовах гострого дефіциту власних коштів у більшості аграрних підприємств призвело до різкого падіння обсягів інвестицій, руйнування виробничого потенціалу, зниження технічної оснащеності сільськогосподарського виробництва, погіршення соціального становища села.

Незважаючи на те, що в сільському господарстві після тривалого і глибокого спаду відзначалася деяка позитивна динаміка виробничої та інвестиційної активності, обсяги інвестування аграрного сектора недостатні. Продовжує погіршуватися матеріально-технічне забезпечення сільського господарства, наростає зношеність основних фондів. Практика показала, що сукупність чинників інвестиційної динаміки велика і різноманітна і вплив кожного з них на інвестиційну діяльність не однозначний. Це результат слабкої вивченості питань теорії та методології інвестування аграрного сектору, відсутності науково обґрунтованої стратегії інвестиційного розвитку агропромислового виробництва, що враховує регіональні особливості функціонування господарюючих суб'єктів в сучасних ринкових умовах України.

У системі заходів з розвитку аграрного сектора найважливіше значення має нарощування обсягів інвестицій. Без інвестиційних накопичень і відповідних виробничо-технічних ресурсів позитивні зрушення неможливі.

**Мета статті** – дослідження теоретичних та практичних аспектів інвестиційної діяльності в аграрному секторі.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідження різноманітних аспектів теорії та практики інвестицій, інвестиційної діяльності, що мають важливе значення для визначення пріоритетних напрямів в аграрному секторі, досліджували як зарубіжні вчені Колеман Д., Фуллер Б., Херстейн Р., Джоргенсон Д., Крелле В., Лернер Д., Мегінсон І. О. Бланк, В. П. Горьовий, С. О. Гуткевич, А. А. Задоя, О. В. Захарчук, М. І. Кісіль, М. Ю. Коденська, В. Г. Чабан, І. В. Ліпсіц, І. І. Лукінов, П. І. Юхименко, Г. М. Підлісецький, М. М. Кропивко, П. Т. Саблук та інші.

Водночас, питання інвестиційного забезпечення ресурсами, особливостей ефективного їх використання, формування та обґрунтування напрямів і джерел залучення, а також їх раціонального використання в аграрному секторі потребують подальшого вивчення.

**Основні результати дослідження.** Про стан справ в економіці аграрного сектора можна судити за характером процесів, що відбуваються в інвестиційній сфері. Вона є певним індикатором, що вказує на загальне положення всередині країни.

Інвестиції – це об'єкти цивільних прав, що мають грошову оцінку, призначені (виділені) для внесення в будь-який об'єкт діяльності, що не носить протиправного характеру з метою отримання позитивного соціального ефекту [7, с. 24-27]. Будь-яка держава регулює свою інвестиційну діяльність законодавчо. На кожному рівні законодавчої влади є нормативні акти, що в тій чи іншій мірі регулюють інвестиційну діяльність: Конституція України, закони, постанови Уряду, регіональні законодавчі акти, місцеві законодавчі акти.

У самому широкому сенсі інвестиції забезпечують механізм, необхідний для фінансування, росту і розвитку економіки країни. Якщо держава зацікавлена в стабільній і сильній економіці, то воно повинна на законодавчому та виконавчому рівнях створити сприятливий інвестиційний клімат. Аналіз показує, що у всіх розвинених країнах сільськогосподарська галузь економіки користується державною підтримкою. Адже дана галузь безпосередньо впливає на продовольчу безпеку країни, що само по собі є потужним політичним аргументом на світовій арені. Попит на продукцію АПК є нееластичним.

Сільське господарство – основоположна галузь будь-якої економіки, яка спочатку є малоприбутковою і малопривабливою для інвестицій, але від розвитку сільського господарства залежить розвиток всієї економіки. Сьогодні питання про вкладення інвестицій в сільське господарство є ключовим у розвитку економіки України. До 1992 р агропромисловий комплекс України був державною, регульованою галуззю зі значними обсягами щорічних капіталовкладень, велика частина яких здійснювалася за рахунок коштів державного бюджету [11, с. 72-73].

Від стійкого функціонування аграрного сектора в значній мірі залежить рівень життя населення, але такий капіталомісткий сектор, яким є агропромисловий комплекс (далі АПК), не може функціонувати без високих темпів і значних масштабів накопичення капіталу. У зв'язку з цим інвестиційна проблема стає ключовою для аграрної економіки не тільки на найближчі роки, а й на перспективу. Різке скорочення державного фінансування, відсутність ефективно та обґрунтованої кредитної системи в сільському господарстві, жорстка податкова політика, збільшення імпорту сільськогосподарської продукції сприяли тому, що вітчизняні сільськогосподарські товаровиробники позбулися всіх джерел утворення та накопичення капіталу, що, в свою чергу, негативно відбилося на функціонуванні галузей, технологічно пов'язаних із сільським господарством.

Сьогодні обсяг інвестицій в сільське господарство нижче середнього рівня інвестицій в економіці. Після відомих подій 1991 скоротилася присутність держави на ринку капіталу, і частка інвестицій в сільське господарство України значно зменшилася. Крім того, незначні і закордонні інвестиції в АПК [3, с. 10-13]. Масштаби іноземних інвестицій, інтенсивність їх потоку залежать від цілого комплексу чинників – «інвестиційного клімату», який включає в себе стан економіки, соціально-економічну стабільність, розвиток інфраструктури, рівень розвитку підприємництва і т. д., які оцінюються іноземними інвесторами при ухваленні рішення, що стосується масштабів і напрямів інвестицій.

Сучасний стан інвестиційного клімату в Україні іноземними інвесторами оцінюється як незадовільний [4, с. 71-73]. Сектор кредитних і банківських послуг також не виявляє активного інтересу до проектів інвестицій у сільськогосподарське виробництво, що в умовах слабкорозвиненого лізингу призвело до ситуації, коли основним джерелом фінансування інвестицій є власні кошти підприємств та організацій. Масштабне зростання інвестицій можлива тоді, коли у інвесторів з'явиться впевненість у тому, що регіональна влада розуміє необхідність розробки цілеспрямованої інвестиційної політики, пов'язаною із адекватної правовою базою, і робить серйозні заходи, спрямовані на поліпшення інвестиційного клімату та збільшення притоку інвестицій в сільське господарство через розширення пільг і гарантій.

Пожвавлення інвестиційної активності є неодмінною умовою виходу підприємств АПК на стійку траєкторію економічного зростання. Світовий досвід, а також українська дійсність свідчать, що без активізації ролі держави, органів місцевого самоврядування в інвестиційному процесі відновлення і зростання економічного потенціалу України та її регіонів неможливі [10, с. 120-124]. Аналіз рівня припливу інвестиційних ресурсів в сільськогосподарське виробництво показує, що він продовжує залишатися низьким. Це пов'язано з тим, що сільське господарство – це галузь економіки, підвладна більшій кількості ризиків, ніж промисловість або сфера послуг, що певною мірою позначається на рівні інвестиційної привабливості.

Практика і досвід ринкових перетворень дозволяють зробити висновок, що запуск інвестиційного процесу, що створює основу для стійкого зростання вітчизняного виробництва, може і повинен початися з галузей орієнтованих на кінцевий споживчий попит, і в першу чергу, як це не парадоксально, з сільськогосподарського виробництва, з тієї галузі, яка сьогодні відчуває найбільший спад. Особливе значення сільського господарства для стимулювання інвестиційної діяльності зумовлено, по-перше, низькою капіталоємністю і найменшими термінами окупності капітальних вкладень; по-друге, для продукції цієї галузі характерний масовий і стійкий попит на внутрішньому ринку. Крім того, сільське господарство має сильні міжгалузеві зв'язки, внаслідок чого інвестиції в його розвиток створюють найбільший кумулятивний ефект, стимулюючи попит на продукцію суміжних галузей і формуючи в них власний інвестиційний потенціал.

Дефіцит бюджетних асигнувань у загальному обсязі інвестицій в АПК породив масове банкрутство агропромислових товаровиробників [5, с. 14-19]. Перехід до ринкової економіки, розвиток різноманітних форм власності, необхідність активізації товарно-грошових відносин, демократизація інвестиційної діяльності вимагають сьогодні вироблення нових, адекватних ринковим умовам підходів до інвестування та обслуговування аграрного сектора. В даний час в результаті аграрних перетворень радикально змінилися відносини інвесторів і сільськогосподарських товаровиробників [6, с. 26-37].

Проведені дослідження показують, що інвестиційні відносини у сфері сільського господарства не повною мірою відповідають вимогам ринкової економіки: недостатньо відпрацьований механізм інвестування; відсутня державна підтримка сільського господарства, забезпечує ефективне функціонування аграрного виробництва: збиткова діяльність сільськогосподарських підприємств не дозволяє забезпечувати повернення отриманих інвестицій.

Серед головних причин низької віддачі використовуваних бюджетних коштів слід назвати такі: недостатній розвиток ефективних механізмів державного регулювання; витрати в господарському управлінні; недооцінка ролі внутрішньогосподарських відносин та маркетингу для підвищення результативності виробництва [1, с. 19-23]. На наш погляд, саме від рішення названого комплексу завдань буде залежати швидкість формування інвестиційного простору в агропромисловому комплексі різних регіонів.

Крім цього, велике значення для підвищення привабливості інвестицій в українській економіці відіграє зміцнення української банківської системи, тобто створення ефективних джерел акумулювання заощаджень і перетворення їх в інвестиції. Активізація інвестиційної діяльності є не тільки основною умовою виведення сільського господарства з глибокої кризи, але й стає найважливішим визначальним фактором подальшого його розвитку. Інвестицій сьогодні гостро потребують практично всі сфери і галузі АПК, чи то сільське господарство, переробна промисловість, фондovиробничі галузі або житлова сфера села. Тому створення передумов для масового припливу інвестицій в аграрний сектор має стати найважливішим елементом стратегії державної аграрної політики на сучасному етапі. Наболілою точкою народного господарства країни і більшості регіонів залишається продовольча проблема. На ринку вітчизняних продуктів харчування як і раніше зберігається значна напруженість [8]. У зв'язку з цим у багатьох суб'єктах України розроблені програми стабілізації та розвитку АПК, відповідно нової аграрної політики, націленої на вирішення продовольчої проблеми і прискорення соціально-економічного розвитку села.

Сезонність надходження сільськогосподарської продукції і, відповідно, доходів від її реалізації вимагає виділення галузям АПК на пільгових умовах короткострокових і довгострокових кредитів [9, с. 27-29].

В якості основної форми державної підтримки АПК повинні одержати широке поширення регіональні цільові програми, що стимулюють товарне виробництво тих видів продукції, які необхідні для насичення продовольчого ринку і досить конкурентоспроможні.

Забезпечення стійкості продовольчого забезпечення потребує державного регулювання ринків продовольчих товарів, що дозволить при виникненні з різних причин дефіциту окремих видів продовольства та підвищення на них цін здійснювати товарні інтервенції. Ціни закупівель та інтервенцій повинні визначатися на базі ринкових, але при їх падінні до рівня, при якому не забезпечується мінімально необхідна прибутковість сільських товаровиробників, повинні встановлюватися гарантовані захисні ціни.

Для підвищення стійкості фінансового становища товаровиробників слід застосовувати забезпечену державою заставу сільськогосподарської продукції, укладення форвардних, ф'ючерсних контрактів. Важливою умовою руху товарів від виробників до споживачів є створення ефективної ринкової інфраструктури.

Значні перспективи також встановлення довготривалих продовольчих зв'язків між виробничими і регіонами, що споживають продукцію. Їх дієюю формою може стати залучення коштів.

Зважаючи на обмежені можливості інвестиційного забезпечення аграрного сектора необхідно вишукувати нові способи вирішення даної проблеми. Один з них – відтворення в країні сільськогосподарської кредитної кооперації. В Україні кредитна кооперація має тривалу історію, а не виникає як щось абсолютно нове в інвестиційній системі обслуговування сільськогосподарських виробників і сільського населення. Як показує проведений історико-економічний аналіз, в періоди фінансово-економічних криз в Україні саме вона грала ключову роль в системі антикризових заходів фінансового оздоровлення аграрної економіки.

Значний внесок у формування інвестиційного потенціалу вносять фактори, накопичені в процесі багаторічної господарської діяльності: інфраструктурна освоєність території, інноваційний потенціал та інтелектуальний потенціал населення [2, с. 67]. Відзначається стійка тенденція зростання обсягу інвестицій в основний капітал за рахунок усіх джерел фінансування. Інвестиції в сільське господарство є недостатніми. Інвестиційна неприязливість в аграрній галузі, на наш погляд, виходить з наступних об'єктивних причин. По-перше, занадто великий ризик природних аномалій, які можуть повністю або частково ліквідувати всі правильні кроки в реалізації тих чи інших інновацій. По-друге, в сільському господарстві немає коротких періодів повернення вкладених коштів і дивідендів. По-третє, дивіденди, як правило, не порівняти з тими, які отримують у всіх несільськогосподарських галузях.

**Висновки.** Проведений аналіз показав, що інвестиційну політику в аграрному секторі слід здійснювати на основі наступних принципів:

- послідовне збільшення частки власних коштів підприємств у загальному обсязі капітальних вкладень;
- розширення практики спільного державно-комерційного фінансування проектів;
- посилення контролю з боку держави за цільовим витрачанням коштів державного бюджету, спрямованих на інвестиції;
- розширення практики страхування і гарантування підтримуваних державою інвестиційних проектів;
- стимулювання іноземних інвестицій.

Разом з тим потрібно розмежувати функції управління інвестиціями на державному, регіональному та місцевому рівнях, забезпечуючи повноваження кожного з них надійними, а головне, стабільними джерелами фінансування, закріпленими законодавчим шляхом.

### **Список використаної літератури**

1. Артиш В. І. Особливості органічного агровиробництва в концепції сталого розвитку АПК України / В. І. Артиш // Економіка України. – 2012. – № 7. – С. 19-23.
2. Білошкурський М.В. Методологія оцінки ефективності господарської діяльності в антикризовому управлінні підприємствами : моногр. / М. В. Білошкурський ; приват. ВНЗ «Європ. ун-т». – Умань : Сочінський, 2010. – 180 с.



3. Бондарчук В. Д. Функціонування механізмів державного управління інвестуванням інноваційної діяльності регіону / В. Д. Бондарчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 5. – С. 10-13.
4. Жила І. В. Організація обліку інвестиційної діяльності інститутів спільного інвестування / І. В. Жила // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 11 (черв.). – С. 71-73.
5. Захарін С. В. Перспективи фінансування інвестиційної інноваційної діяльності у галузях промисловості споживчого сектору економіки / С. В. Захарін // Проблеми науки. – 2012. – № 2. – С. 14-19.
6. Крупка М. І. Аналіз формування й використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в Україні / М. І. Крупка, Н. Б. Демчишак // Фінанси України. – 2012. – № 2. – С. 26-37.
7. Литовченко М. В. Удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання з урахуванням активізації процесів злиття і поглинання підприємств в Україні / М. В. Литовченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 24 (груд.). – С. 24-27.
8. Макаров М. О. Особливості реалізації інноваційної політики на регіональному рівні / М. О. Макаров // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 8 (квіт.). – С. 27-29.
9. Музика П. М. Суть та особливості форм господарювання у сільському господарстві в ринкових умовах / П. М. Музика, О. Р. Жидяк // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.1. – С. 120-124.
10. Резнік Н. П. Особливості лізингового інвестування сільського господарства // Вісник аграрної науки. – 2011. – № 11. – С. 72-73.

## FEATURES OF INVESTMENT IN THE AGRICULTURAL SECTOR

**Odnorog M. A.**

Candidate of Economic Sciences, Head of the Economic Department of the Bila Tserkva Technological and Economic College National Agrarian University.

**Abstract.** *In the broadest sense, investments provide a mechanism to finance growth and economic development. If the state is interested in a stable and strong economy, it should be at the legislative and executive levels to create a favorable investment climate. The analysis shows that in all developed countries, the agricultural sector of the economy enjoys public support. After all, this industry has a direct impact on food security, which in itself is a powerful political argument in the world.*

*The sharp decline in state funding, the lack of effective and reasonable credit system in agriculture tight fiscal policy, the increase in agricultural imports contributed to domestic agricultural producers have lost all sources of generation and accumulation of capital, which in turn have a negative impact on the industry, technology related to agriculture.*

*The current state of the investment climate in Ukraine foreign investors rated as unsatisfactory. Sector credit and banking services and does not show active interest in investment projects in agricultural production that in a lease underdeveloped led to a situation where the main source of investment financing are own funds of enterprises and organizations.*

*A significant contribution to make to its investment potential factors accumulated during many years of economic activity: cultivation area infrastructure, innovation potential and intellectual potential of the population. There is a steady trend of growth of investment in fixed assets from all sources of funding. Investment in agriculture is insufficient. Unattractive investment in the agricultural sector, in our opinion, based on the following objective reasons. First, too much risk of natural anomalies which may fully or partially eliminate all the right steps in the*

implementation of various innovations. Second, agriculture is no short periods of return on investment and dividends. Thirdly, dividends are generally not comparable to those obtained in all non-agricultural sectors.

**Key words:** investing, investment, agriculture, agricultural industry, the agricultural sector.

### References

1. Artysh V. I. Osoblyvosti orhanichnoho ahrovyrobnystva v kontseptsii staloho rozvytku APK Ukrainy / V. I. Artysh // Ekonomika Ukrainy. – 2012. – № 7. – S. 19-23.
2. Biloshkurs'kyj M.V. Metodolohiia otsinky efektyvnosti hospodars'koi diial'nosti v antykryzovomu upravlinni pidpriemstvamy : monohr. / M. V. Biloshkurs'kyj; pryvat. VNZ «Yevrop. un-t». – Uman' : Sochins'kyj, 2010. – 180 s.
3. Bondarchuk V. D. Funktsionuvannia mekhanizmiv derzhavnogo upravlinnia investuvanniam innovatsijnoi diial'nosti rehionu / V. D. Bondarchuk // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2010. – № 5. – S. 10-13.
4. Zhyla I. V. Orhanizatsiia obliku investytsijnoi diial'nosti instytutiv spil'noho investuvannia / I. V. Zhyla // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2012. – № 11(cherv.). – S. 71-73.
5. Zakharin S. V. Perspektyvy finansuvannia investytsijnoi innovatsijnoi diial'nosti u haluziakh promyslovosti spozhyvchoho sektoru ekonomiky / S. V. Zakharin // Problemy nauky. – 2012. – № 2. – S. 14-19.
6. Krupka M. I. Analiz formuvannia j vykorystannia finansovoho potentsialu investytsijnoi diial'nosti v Ukraini / M. I. Krupka, N. B. Demchyshak // Finansy Ukrainy. – 2012. – № 2. – S. 26-37.
7. Lytovchenko M. V. Udoskonalennia derzhavnogo rehuliuвання investytsijnoi diial'nosti sub'iektiv hospodarivannia z urakhuvanniam aktyvizatsii protsesiv zlyttia i pohlynannia pidpriemstv v Ukraini / M. V. Lytovchenko // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2011. – № 24 (hrud.). – S. 24-27.
8. Makarov M. O. Osoblyvosti realizatsii innovatsijnoi polityky na rehional'nomu rivni / M. O. Makarov // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2009. – № 8 (kvit.). – S. 27-29.
9. Muzyka P. M. Sut' ta osoblyvosti form hospodariuvannia u sil's'komu hospodarstvi v rynkovykh umovakh / P. M. Muzyka, O. R. Zhydiak // Nauk. visn. NLTU Ukrainy. – 2010. – Vyp. 20.1. – S. 120-124.
10. Reznik N. P. Osoblyvosti lizynhovooho investuvannia sil's'koho hospodarstva // Visnyk aharnoї nauky. – 2011. – № 11. – S. 72-73.

## ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

**Однорог М. А.**

Кандидат экономических наук, заведующий экономического отделения Технологического-экономического колледжа Белоцерковского национального аграрного университета.

**Аннотация.** В самом широком смысле инвестиции обеспечивают механизм, необходимый для финансирования, роста и развития экономики страны. Если государство заинтересовано в стабильной и сильной экономике, то оно должно на законодательном и исполнительном уровнях создать благоприятный инвестиционный климат. Анализ показывает, что во всех развитых странах сельскохозяйственная отрасль экономики пользуется государственной поддержкой. Ведь данная отрасль непосредственно влияет на продовольственную безопасность страны, что само по себе является мощным политическим аргументом на мировой арене.

Резкое сокращение государственного финансирования, отсутствие эффективной и обоснованной кредитной системы в сельском хозяйстве, жесткая налоговая политика, увеличение импорта сельскохозяйственной продукции способствовали тому, что отечественные сельскохозяйственные товаропроизводители лишились всех источников образования и накопления капитала, что, в свою очередь, негативно отразилось на функционировании отраслей, технологически связанных с сельским хозяйством.

Современное состояние инвестиционного климата в Украине иностранными инвесторами оценивается как неудовлетворительное. Сектор кредитных и банковских услуг

*также не проявляет активного интереса к проектам инвестиций в сельскохозяйственное производство, что в условиях слаборазвитого лизинга привело к ситуации, когда основным источником финансирования инвестиций являются собственные средства предприятий и организаций.*

*Значительный вклад в формирование инвестиционного потенциала вносят факторы, накопленные в процессе многолетней хозяйственной деятельности: инфраструктурная освоенность территории, инновационный потенциал и интеллектуальный потенциал населения. Отмечается устойчивая тенденция роста объема инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования. Инвестиции в сельское хозяйство недостаточны. Инвестиционная непривлекательность в аграрной отрасли, на наш взгляд, базируется на следующих объективных причинах. Во-первых, слишком велик риск природных аномалий, которые могут полностью или частично ликвидировать все правильные шаги в реализации тех или иных инноваций. Во-вторых, в сельском хозяйстве нет коротких периодов возврата вложенных средств и дивидендов. В-третьих, дивиденды, как правило, не сравнить с теми, которые получают во всех несельскохозяйственных отраслях.*

**Ключевые слова:** *инвестиции, инвестиционная деятельность, сельское хозяйство, сельскохозяйственная отрасль, аграрный сектор.*

УДК 331.556.4 [1-925.53]

## РЕГІОНАЛЬНІ АСИМЕТРІЇ В ЄС ТА НОВІ ІНСТРУМЕНТИ ПОЛІТИКИ ВИРІВНЮВАННЯ

**Поліщук Л. С.**

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

**Анотація.** *Регіональні диспропорції в Європейському Союзі поглибилися з останніми розширеннями. В статті аналізуються відмінності у економічному розвитку окремих регіонів і країн ЄС. Велика увага зосереджена на нових інструментах політики регіонального розвитку, основною метою яких є соціально-економічне вирівнювання в країнах та регіонах ЄС, зроблено висновки щодо її дієвості.*

*В статті аналізуються країни і регіони ЄС з різним рівнем соціально-економічного розвитку, який з останніми розширеннями лише диференціюється. Зроблена спроба ранжувати країни ЄС відносно показника ВВП на душу населення. В роботі підкреслюється збільшення кількості держав з різкими внутрішніми контрастами, особливо між столицею, столичними і периферійними регіонами.*

*Акцентовується на нововведеннях політики економічного і соціального згуртування ЄС, котра розрахована на період 2014-2020 рр., відповідно до якої введені жорсткіші правила фінансування соціально-економічного розвитку, встановлена пряма залежність між наданням коштів з європейських фондів та виконанням країнами-членами вимог щодо скорочення бюджетних дефіцитів і розмірів державного боргу. Найпомітнішим нововведенням наднаціональної регіональної політики ЄС є виділення за рівнем розвитку не двох, а трьох груп регіонів для розподілу асигнувань із Структурних фондів, що відповідають за політику згуртування.*

**Ключові слова:** *регіональні асиметрії, диспропорції, регіональний розвиток, інструменти політики вирівнювання, макрорегіональні стратегії ЄС.*

**Постановка проблеми.** Європейський Союз, об'єднавши 28 країн з різним рівнем соціально-економічного розвитку, витрачає величезні кошти через Структурні фонди та інші механізми вирівнювання для усунення країнових та регіональних асиметрій. Вивчення цих питань може бути корисним в контексті європейської інтеграції України, великої різниці у економічному розвитку вітчизняних регіонів, формування нової регіональної політики в країні.

**Мета статті** – дослідження регіональних асиметрій в ЄС та оцінка нових інструментів політики згуртування на період 2014-2020 рр.

Щодо реалізації поставленої мети в статті вирішені такі завдання:

- за даними Євростату проаналізовано регіональні асиметрії в країнах та регіонах ЄС;
- розкрито взаємозв'язок політики економічного і соціального згуртування із стратегією «Європа 2020», основою якої є економічне зростання та побудова справжнього єдиного європейського ринку;
- охарактеризовано нові інструменти політики згуртування в умовах реалізації нової стратегії економічного і соціального розвитку ЄС.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питанням регіональної політики і розвитку в ЄС, проблемам економічної конвергенції та політиці згуртування присвячені численні роботи зарубіжних та вітчизняних фахівців.

Вагомий внесок у дослідження регіональної політики та розвитку внесли такі відомі західні вчені як А. Вебер, У. Ізард, Ф. Перру, Г. Мюрдаль, Й. Тюнен, А. Хіршман, Дж. Фрідмен, К. Уівер, Т. Хегерстрендта інші. Політиці регіонального розвитку, узагальненню досвіду її здійснення у країнах Європейського Союзу присвятили свої праці Ю. Батлер, Г. Горжелак, В. Волес і Г. Волес, В. Ніжнінські, Т. Потканські, П. Сегварі, Д. Юлл та ін.

У теоретичних та практичних розробках щодо концепцій регіональної політики та регіонального розвитку, оцінки регіональної політики ЄС та регіональних диспропорцій знайшли своє відображення погляди вітчизняних вчених та експертів, зокрема, О. І. Амоші, З. С. Варналія, А. П. Голікова, М. І. Долішнього, І. І. Лукінова, Ю. В. Макогона, А. Ф. Мельник, І. Р. Михасюка, А. І. Мокія, С. Г. Писаренко, В. К. Симоненка, М. Г. Чумаченка, В. І. Чужикова та інших. В їх працях аналізуються тенденції і процеси розвитку територій, визначаються напрями і пріоритети розвитку регіональної економіки та досліджуються проблеми формування регіональної політики й політики сприяння на рівні регіонів в ЄС та окремих країнах.

**Основні результати дослідження.** Серед країн і регіонів ЄС існує значна відмінність стосовно рівня життя та економічного розвитку, які з кожною фазою розширення лише поглиблюються. З останнім розширенням на 10% збільшилися об'єми виробництва, на 22% кількість населення, на 57% – кількість зайнятих у сільському господарстві і зросла чисельність безробітних на 30%. Населення, що проживає в регіонах з ВВП на душу населення менш, ніж третину середнього показника по ЄС, зросло з 24 до 62 мільйонів (20% населення ЄС). Отже, подвоїлась важливість проблем економічно слабких територій. Це підкреслює важливість проведення політики регіонального розвитку та зближення в Європейському Союзі [5].

Не дивлячись на в цілому досить високий рівень соціально-економічного розвитку, Євросоюз характеризується значними регіональними диспропорціями. За рівнем ВВП на душу населення (розрахованому за ПКС) можна виділити чотири групи країн ЄС:

- 10 порівняно забезпечених країн Західної та Північної Європи (до котрих відносять Ірландію) з ВВП на душу населення більше 110% від середнього по ЄС;
- Італію та Німеччину, де при ВВП на душу населення вище середньоєвропейського рівня є високорозвинені регіони та «проблемні» території (відповідно на півдні та сході);
- 7 малих та середніх середземноморських країн (включаючи Іспанію та Словенію), в котрих ВВП на душу населення нижче середньоєвропейського рівня, але розрив не перевищує 30%;
- 9 східноєвропейських держав, в яких ВВП на душу населення за останні роки коливався від 30 до 70% від середнього рівня по ЄС.

Відставання країн Південної та Східної Європи за цим показником ЄС не в змозі ліквідувати в найближчі 15 років, однак економічна динаміка в них свідчить про явні тенденції згладжування диспропорцій на національному рівні. Не слід переоцінювати високих темпів зростання у країнах ЦСЄ та Південної Європи, адже їх стабільність можлива лише при кардинальній модернізації економіки, причому на основі розвитку передових наукоємних виробництв, зорієнтованих на зовнішні ринки. Однак, поки що поліпшення позицій цих країн у напрямі інноваційного розвитку не спостерігається. За включенням Чехії та Словенії (а в окремі роки Угорщини), видатки на НДДКР в «нових» членах ЄС, а також в Греції, Португалії (а іноді і в Іспанії) менше 1% ВВП, тоді як у Фінляндії і Швеції цей показник перевищує 3%, в Данії, Німеччині та Австрії – 2%, у Вели-

кій Британії, Бельгії та Нідерландах наближається до цього значення. Проблема ускладнюється тим, що ріст витрат на НДДКР в «бідних» країнах йде переважно за рахунок нарошування державного фінансування, тоді як приватний бізнес орієнтується на науковий потенціал провідних країн ЄС. Також слід зазначити, що 43% обсягів інноваційного виробництва в ЄС припадає лише на 14% території ЄС – географічний п'ятикутник, де виробляється продукція з високою доданою вартістю, який утворюють Лондон, Гамбург, Мюнхен, Мілан та Париж (де проживає близько третини населення цієї території). Люксембург, котрий є найбагатшою країною-членом за рівнем ВВП на душу населення, зараз у сім разів багатший найбіднішої країни, Румунії, а на регіональному рівні ці відмінності ще сильніші.

У Європейському Союзі продовжує зберігатися велика економічна диспропорція між регіонами. Обсяг ВВП на душу населення різниться від 343% від середнього по ЄС (внутрішній Лондон) до 28% від середнього по ЄС (регіон «Северозападен» у Болгарії).

За даними Євростату, найбагатшими регіонами Союзу є Внутрішній Лондон (343% від середнього рівня ВВП на душу населення у ЄС), Велике герцогство Люксембург (279%), Брюссель (216%), Тронінген (198%) та Прага (172%) [5].

З 40 регіонів, у яких обсяг ВВП на душу населення складає понад 125% від середнього по ЄС, десять знаходяться у Німеччині, п'ять – у Нідерландах, по чотири – в Австрії та Сполученому Королівстві, по три – в Іспанії та Італії, по два – у Бельгії та Фінляндії, по одному – у Чехії, Данії, Ірландії, Франції, Словаччині, Швеції та Люксембургу.

Найбідніші регіони (28-29% від середнього по ЄС), як і раніше, знаходяться у Болгарії та Румунії. Серед 64 регіонів, де рівень ВВП на душу населення складає 75% від середнього по ЄС, переважна більшість знаходиться у нових державах Союзу, хоча тут є і чотири італійські та португальські регіони, три грецькі та французькі (заморські території), два британські та один іспанський [5].

Оскільки включення в ЄС менш розвинених східноєвропейських країн автоматично знизило середній показник по Союзу, 16 проблемних регіонів «старих» держав-членів покинули категорію бідних регіонів виключно внаслідок цього статистичного ефекту. В основному «постраждали» Східна Німеччина і райони Греції (хоча для них все-таки передбачений перехідний період).

Розширення ЄС на Схід супроводжувалося не тільки появою в його складі безлічі економічно відсталих регіонів, але і збільшенням числа держав з різючими внутрішніми контрастами. Примітно, що в «старих» членах ЄС міжрегіональні відмінності обумовлені в основному наявністю декількох макрорегіонів з різною історією економічного розвитку (зокрема, Західна і Східна Німеччина), різною спеціалізацією (наприклад, Північна, Центральна і Південна Італія), іноді ускладнюється ще й етнічної неоднорідністю. Так, у Бельгії на тлі процвітаючої столиці зі змішаним населенням (ВВП на душу населення склав 256% від середнього по ЄС) фламандська Фландрія помітно випереджає за рівнем економічного розвитку франкомовну Валлонію (128% проти 93% від середнього по ЄС).

Для чисто облікових цілей Євростат виділяє в політико-адміністративному поділі країн-членів три рівні територіальних утворень, які ієрархічно входять один в одного, так звана єдина система класифікації NUTS – *Статистична номенклатура територіальних одиниць* (Nomenclature of Territorial Units for Statistical Purposes). NUTS-1 (суб'єкти федерацій, агреговані та автономні регіональні утворення загальною кількістю 77), NUTS-II (провінції, департаменти, округи загальною кількістю 270) NUTS-III (графства, префектури загальною кількістю 1300).

Дана система класифікації знайшла своє застосування в соціально-економічному аналізі на регіональному рівні і, починаючи з 1988 року, формує основи для визначення регіо-

нальної відповідності в рамках Структурних Фондів і загальну базу для збирання, розвитку та гармонізації статистики на рівні ЄС.

Нижче перераховані основні принципи, якими керується Євростат у створенні та розвитку класифікації NUTS:

- NUTS скоріше забезпечує інституційне виділення, ніж функціональні регіони; це відображає практичний досвід доступу до даних і вимоги по впровадженню політики;
- NUTS утворює регіональні одиниці загального характеру, а не одиниці прив'язані до певних видів діяльності (наприклад, гірничодобувні регіони, с/г регіони);
- NUTS – трирівнева ієрархічна класифікація (три рівня регіональних); у більшості випадків два рівня (з перших трьох) відносяться до ареалів, що використовуються в національному контексті, третій рівень був створений для більшої можливості співставлення між країнами-членами.

Не дивлячись на намір отримати структуру, в рамках якої всі регіони приблизно однакових розмірів будуть знаходитися на одному рівні NUTS, очевидно, що кожний рівень включає регіони відмінні по площі, населенню, економічному значенню та адміністративній владі. Це, в свою чергу, безпосередньо впливає на вимір диспропорцій і, таким чином, на результати категоризації. Однак, для цілей Структурних Фондів, було прийнято вважати рівень NUTS-II прийнятним для категоризації в межах Цілі 1, а NUTS-III – в межах Цілі 2. При відсутності такої звичайної (хоча і недосконалої) класифікації регіонів було б неможливо використання поширених в ЄС критеріїв і системи категоризації регіонів у цілях Структурних Фондів.

У «нових» країнах ЄС величезний розрив у рівні розвитку окремих регіонів найчастіше позбавлений політичного забарвлення і пов'язаний з гіпертрофованим розвитком столиць, особливо в малих державах. Наприклад, у Празі, що утворює окремий регіон NUTS-2, ВВП на душу населення складає приблизно 92% від середнього по ЄС, що було лише трохи менше, ніж у бельгійської Валлонії чи Іспанії в цілому. У той же час в Північно-Західній області Чехії і в Середній Моравії цей показник не досягає навіть 35% від середнього по Євросоюзу. При розрахунку за ПКС валют ситуація висвічується ще яскравіше – Прага опиняється в числі найбільш благополучних регіонів (ВВП на душу населення з урахуванням ПКС перевищив середній по ЄС в 1,6 рази), тоді як всі інші області Чехії і при такому підході відносяться до бідних регіонів (60-70% від середнього по Євросоюзу). У Братиславському краї сусідньої Словаччини ВВП на душу населення дорівнює в середньому за останні роки 78% від середнього по ЄС (з урахуванням ППС – майже в 1,5 рази перевищував середній), а у Східній Словаччині (Кошицький і Прешовський краї) – перебуває на рівні 23% (з урахуванням ППС – 43%) [5].

Найбільш важливим показником для оцінки міжрегіональних контрастів зазвичай визнається розмір ВВП на душу населення.

Серед «старих» членів ЄС самим відсталим регіоном NUTS-2 вважається Західна Греція (Еллада), де ВВП на душу населення склав лише 49% від середнього по ЄС-28. При цьому в центральній частині Великого Лондона, яка також утворює регіон NUTS-2, ВВП на душу населення перевищив середній по Євросоюзу показник більш ніж у 4 рази. У той же час в Литві (яка в силу невеликого розміру країни не ділиться навіть на окремі регіони NUTS) ВВП на душу населення склав лише 27% від середнього, у Латвії – 25,3%. З приєднанням до ЄС в 2007 р Болгарії асиметрії стали ще більше зростати. В цілому ВВП на душу населення в цій країні в склав лише 12,7% від середнього по ЄС, а в таких регіонах NUTS-2, як Північно-Західний і Південно-Центральний райони Болгарії, – 9,6%.

Підвищення ВВП на душу населення в бідних регіонах є основним завданням ключового напрямку регіональної політики ЄС – «конвергенції» (до 2006 р. – так звана «мета

1»). Пороговим критерієм для отримання допомоги служить рівень 75% від середнього по ЄС. Хоча розрахунок ведеться з урахуванням регіональних відмінностей у рівні цін, тобто на основі паритетів купівельної спроможності (ПКС) валют (причому береться середнє значення за 3 роки), це змінює картину незначно. Наприклад, в найбідніших районах Болгарії ВВП на душу населення навіть при розрахунку таким способом не досягає 30% від середнього по Євросоюзу.

Дані Євростату показують, що вже в поточному десятиріччі більшість проблемних регіонів в Південній і Східній Європі демонструють випереджаюче зростання ВВП на душу населення. Однак у майбутньому загостряться міжрегіональні відмінності всередині окремих країн, особливо між великими міськими агломераціями та економічною периферією зі «старою» господарської спеціалізацією. Навіть хороша економічна динаміка деяких великих периферійних регіонів буде забезпечуватися в основному за рахунок локальних точок зростання [3].

Поточна підтримка відстаючих територій, створення загального сприятливого інвестиційного клімату для підприємств (найчастіше мають середню чи низьку наукоємність) не дає стійкого скорочення розриву в рівні регіонального розвитку. Ліквідувати в перспективі асиметрії між провідними економічними центрами ЄС і периферійними або депресивними територіями можна лише одним шляхом – створюючи можливості для нарощування в регіонах власного потенціалу інноваційного розвитку. І саме політика регіонального розвитку на наднаціональному рівні здатна допомогти країнам створити такі можливості.

Зміст реформи політики економічного і соціального згуртування, розрахованої на період з 2014 по 2020 рр., зводиться до виконання Європейським Союзом декількох постулатів:

- забезпечити спадкоємність цілей та інструментів регіональної політики;
- зберегти основні принципи фінансової підтримки держав-членів - загального охоплення, концентрації зусиль, програмного підходу, партнерства влади, додатковості участі ЄС;
- забезпечити зв'язок регіональної політики з більш широким порядком денним економічного управління ЄС, а також продовжити малопомітне зниження фінансових зобов'язань по відношенню до відстаючих країн і регіонів [3].

Для нового *програмного періоду (2014-2020 рр.)* введені нові, жорсткіші правила фінансування соціально-економічного розвитку. Зміни передбачають концентрацію зусиль на обмеженому наборі цілей в рамках діючої стратегії "Європа-2020": встановлення прямої залежності між наданням коштів з європейських фондів та виконанням країнами-членами зобов'язань щодо скорочення бюджетного дефіциту і розмірів державного боргу; збереження лише *двох цілей регіональної політики*:

- 1) *інвестиції в зростання і зайнятість;*
- 2) *європейське територіальне співробітництво.*

Найпомітнішим нововведенням наднаціональної регіональної політики стало виділення з 2014 р. за рівнем розвитку не двох, а трьох груп регіонів для розподілу асигнувань із структурних фондів ЄС, що відповідають за політику згуртування.

Найбільший обсяг фінансування регіональної політики ЄС напряму «Інвестиції для зростання та зайнятості», призначений для *найменш розвинених регіонів* (less developed regions) – з ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС) нижче 75% від середнього рівня по ЄС. Такі регіони розташовані в основному в країнах Центрально-Східної та Південної Європи.



У той же час деякий обсяг асигнувань отримують регіони *перехідного типу* (transition regions – з ВВП на душу населення від 75 до 90% від середнього по ЄС) і *більш розвинені* (more developed regions, де ВВП на душу населення перевищує 90% від середнього по ЄС) [2].

Поділ регіонів на три групи дозволив дещо обмежити число проблемних територій і сконцентрувати допомогу. В рамках сітки NUTS-2 до менш розвинутих регіонів віднесено – 71 регіон (з населенням близько 128 млн. чол., асигнування в розрахунку на одного жителя в середньому перевищать 200 євро на рік). Регіонами перехідного типу названа 51 територія (з населенням 68 млн. чол. та щорічними витратами за напрямом «Інвестиції для зростання та зайнятості» близько 75 євро на чол.), більш розвиненими регіонами – 151 територія (з населенням 307 млн. чол. та витратами в 25 євро на одного жителя).

Нововведенням в рамках програмного періоду 2014-2020 рр. регіональної політики вважають *макрорегіональні стратегії* – новий спосіб заохочення співробітництва регіонів Європи, незалежно від їх членства в Союзі. Європейська комісія просуває нову модель в житті з 2009 р. Першою була Стратегія для регіону Балтійського моря, за нею в 2011 р. послідувала Дунайська стратегія, потім в 2014 р. – Стратегія для регіону Адріатичного та Іонічного морів, до 2015 р. завершено формування контурів Альпійської стратегії. Флагманські проекти в рамках названих стратегій отримують стартове фінансування з Структурних фондів (розрахованих на членів ЄС), Інструменту допомоги вступу і Інструменту партнерства (розрахованих на нинішніх і потенційних кандидатів), після чого відкриваються для участі зовнішніх акторів (міжнародних фінансових організацій, субрегіональних угруповань, фондів держав-партнерів ЄС) [7].

Створена платформа послужить активізації національних адміністрацій, обміну інформацією, досвідом і найкращою практикою, а також призведе до спільних дій. Реалізація цілей стратегії – розвиток енергетики, транспорту, охорони навколишнього середовища, туризму – ключ до поліпшення повсякденному житті громадян макрорегіонів.

*Організаційно формування та реалізація політики сприяння регіональному розвитку здійснюється в чотири етапи.*

В їх основі (*перший етап*) лежать «Зелені книги», що час від часу випускає КЄС по окремих перспективних напрямках подальшого розвитку економіки та науки, а також періодичні дослідження порівняльного рівня розвитку регіонів країн-членів. Після консультацій по змісту цих книг і досліджень з офіційними та діловими колами КЄС кристалізує з них основні напрями, «Ініціативні програми», «Інноваційні заходи». Після консультацій з Європарламентом, Економічним і Соціальним комітетом ЄС та Комітетом регіонів такі напрями, програми й заходи затверджуються в загальній формі Радою ЄС.

На *другому етапі* країни-члени визначають у своїх національних операційних програмах регіонального розвитку сектори та сфери, що потребують сприяння ЄС. Після обговорення з КЄС ці національні заявки узагальнюються в Рамковій переліки сприяння та розподіляються пізніше на конкретні цільові програми, які після їх затвердження КЄС відкриваються для проектного наповнення.

*Проектне наповнення* затверджених програм відбувається на *третьому етапі*, причому, в підсумку в них потрапляє лише частина поданих проектів, що пояснюється досить складною процедурою їх відбору та оцінки.

Реалізація політики сприяння регіональному розвитку починається на *четвертому етапі* на основі чітко визначених принципів.

У відповідності з «Директивами ЄС по наданню допомоги національним регіонам» Комісія висуває такі вимоги:

- методологія визначення району повинна бути чіткою та об'єктивною, що дозволить Комісії оцінити її переваги;
- показники, що використовуються, повинні бути суттєвими та отриманими із надійних статистичних джерел;
- регіональна політика повинна проводитись по відношенню до відповідно цілісних територіальних одиниць.

Після того, як на основі певних критеріїв визначено, які території слід підтримувати, безпосередні учасники розробляють програмні документи та приходять до угоди про конкретні території, встановлюють цілі розвитку конкретно даного регіону і політику, за допомогою якої вони будуть досягнуті протягом декількох років діяльності програми, розробляють механізми їх реалізації. Тільки після того, як програма офіційно узгоджена Структурні Фонди можуть почати діяти в даному регіоні. Після узгодження програми представляють собою контрактну угоду про економічний розвиток між компетенцією макrorівня – ЄС – і «програмним органом» – організацією на рівні країни-члена або нижче, на який покладена кінцева відповідальність за здійснення програми на базі партнерства

**Висновки.** Проведений аналіз регіональних асиметрій та окремих інструментів політики економічного і соціального згуртування в Європейському Союзі дозволяє виділити такі важливі аспекти її впровадження.

*По-перше*, політика спирається на надійну законодавчу основу, оскільки передбачає вибір району, на економічний розвиток якого виділяються ресурси. Дуже важливо, щоб такий вибір здійснювався у відповідності з існуючим законодавством, яке забезпечує послідовність та прозорість такої політики.

*По-друге*, проведення регіональної політики вирівнювання – довготривалий процес. Хоча політика розглядається як спосіб вирішення невідкладних проблем (наприклад, безробіття), її основною ціллю є вирішення довгострокових структурних завдань. Одним із фундаментальних принципів регіональної політики є те, що доцільніше надавати допомогу регіонам, в яких відбуваються структурні зміни, ніж субсидіювати застарілі або пошкоджені галузі економіки чи виробництва, а також ті, котрі можуть стати локомотивами розвитку. Аналогічно акцент робиться на підтримку інвестицій, а не на тривале субсидювання.

*Третій аспект* пов'язаний із ринковою орієнтацією регіональної політики, націленою на створення таких умов, при яких ринкові відносини могли б розвиватися найбільш ефективно. Внаслідок цього ініціативи регіональної політики направлені на удосконалення структури ринкових відносин і не входять у протиріччя з ними.

Просторова направленість характеризує *четвертий аспект* регіональної політики. Бюджетні обмеження вимагають робити вибір між районами, куди будуть направлені ресурси. Це в свою чергу вимагає чітких та обґрунтованих критеріїв для вибору регіону. Нарешті, політика згуртування вимагає координованого підходу, оскільки природа регіональних проблем саме така, що вимагає участі в їх вирішенні цілого ряду національних міністерств та відомств, різних організацій регіонального рівня, а також приватного сектору економіки в партнерстві з наднаціональним.

### Список використаної літератури

1. Bachtler, J., Gorzelak, G. (2007). Reforming EU Cohesion policy: a reappraisal of the performance of the Structural Funds, Policy Studies 28 (4).

2. Regionalpolitik und Europa 2020. – [Electronic resource]. – Mode of access: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Regional\\_policies\\_and\\_Europe\\_2020/de](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Regional_policies_and_Europe_2020/de).
3. European Union (2013), Cohesion policy: Strategic report 2013 on programme implementation 2007-2013. COM (2013) 210 final Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Brussels, 18. 04. 2013. 2 European Commission (2013), Evaluations of the 2007-2013 programming period, Expert Evaluation Network – Analysis on the Cohesion Policy Performance. – [Electronic resource]. – Mode of access: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/information/evaluations/index\\_en.cfm#2](http://ec.europa.eu/regional_policy/information/evaluations/index_en.cfm#2).
4. The European Union explained: Regional policy. – Luxembourg: European Commission, 2014. P. 3.
5. Eurostat Regional Yearbook 2014. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2014. P. 120. – [Electronic resource]. – Mode of access: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/index.cfm/en/policy/cooperation/european-territorial](http://ec.europa.eu/regional_policy/index.cfm/en/policy/cooperation/european-territorial).
6. EU Regional policy. – [Electronic resource]. – Mode of access: [http://europa.eu/pol/reg/index\\_en.htm](http://europa.eu/pol/reg/index_en.htm).
7. Bericht der Kommission an das Europäische Parlament, den Rat, den Europäischen Wirtschafts und Sozialausschuss und Denausschuss der Regionen zur Governance makroregionaler Strategien Brüssel, den 20. 05. 2014 COM(2014) 284 final – [Electronic resource]. – Mode of access: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/cooperate/macro\\_region\\_strategy/pdf/gov\\_macro\\_strat\\_de.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/cooperate/macro_region_strategy/pdf/gov_macro_strat_de.pdf).

## REGIONAL ASYMMETRIES IN THE EU AND NEW POLICY INSTRUMENTS ALIGNMENT

**Polishchuk L. S.**

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

**Abstract.** *Regional disparities in the European Union have deepened with the latest enlargements. The article analyzes the differences in economic development of separate regions and countries of the EU. Much attention has been focused on new policy instruments for regional development, whose main aim is the social and economic alignment in the countries and regions of the EU. The paper provides conclusions regarding their effectiveness.*

*The article examines countries and regions of the EU with different levels of social and economic development, which has been more differentiated with the latest enlargements. An attempt is made to rank the EU countries regarding the GDP per capita. The author emphasizes the increase in the number of member states with serious internal contrasts, especially between the capital, Metropolitan and peripheral regions.*

*It stresses the importance of innovations in the EU economic and social cohesion policy for the period 2014-2020, introducing stricter rules for financing social and economic development. The direct correlation between the European funds allocation and the implementation by the member states of budget deficits and public debt reduction requirements is detected. The most notable innovation of the EU supranational regional policy is the way it distinguishes two, instead of three, groups of regions based on their level of development for allocations from the Structural funds responsible for the cohesion policy.*

**Key words:** *economic power, economic leadership, world economic centers, international trade, international investments.*

## References

1. Bachtler, J., Gorzelak, G. (2007). Reforming EU Cohesion policy: a reappraisal of the performance of the Structural Funds, Policy Studies 28 (4).
2. Regionalpolitik und Europa 2020. – [Electronic resource]. – Mode of access : [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Regional\\_policies\\_and\\_Europe\\_2020/de](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Regional_policies_and_Europe_2020/de).
3. European Union (2013), Cohesion policy: Strategic report 2013 on programme implementation 2007-2013. COM (2013) 210 final Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Brussels, 18.4.2013. 2 European Commission (2013), Evaluations of the 2007-2013 programming period, Expert Evaluation Network – Analysis on the Cohesion Policy Performance. – [Electronic resource]. – Mode of access: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/information/evaluations/index\\_en.cfm#2](http://ec.europa.eu/regional_policy/information/evaluations/index_en.cfm#2).
4. The European Union explained: Regional policy. – Luxembourg: European Commission, 2014. P. 3.
5. Eurostat Regional Yearbook 2014. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2014. P. 120. – [Electronic resource]. – Mode of acces : [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/index.cfm/en/policy/cooperation/european-territorial](http://ec.europa.eu/regional_policy/index.cfm/en/policy/cooperation/european-territorial).
6. EU Regional policy – [Electronic resource]. – Mode of access: [http://europa.eu/pol/reg/index\\_en.htm](http://europa.eu/pol/reg/index_en.htm).
7. Bericht der Kommission an das Europäische Parlament, den Rat, den Europäischen Wirtschafts und Sozialausschuss und Denausschuss der Regionen zur Governance makroregionaler Strategien Brüssel, den 20. 05. 2014 COM(2014) 284 final. – [Electronic resource]. – Mode of access: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/operate/macro\\_region\\_strategy/pdf/gov\\_macro\\_strat\\_de.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/operate/macro_region_strategy/pdf/gov_macro_strat_de.pdf).

## РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСИММЕТРИИ В ЕС И НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОЛИТИКИ ВЫРАВНИВАНИЯ

**Полищук Л. С.**

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

**Аннотация.** Региональные диспропорции в Европейском Союзе увеличились в связи с последними расширениями. В статье анализируются отличия в экономическом развитии регионов и стран ЕС. Большое внимание уделяется оценке новых инструментов политики регионального развития, целью которой является социально-экономическое выравнивание в странах и регионах ЕС, сделано выводы относительно ее действенности.

В статье анализируются страны и регионы ЕС с разным уровнем социально-экономического развития, которое с последними расширениями только дифференцируется. Сделана попытка ранжировать страны ЕС относительно показателя ВВП на душу населения. В работе подчеркивается увеличение количества государств с разительными внутренними контрастами, особенно между столицей, столичными и периферийными регионами.

Акцентируется на нововведениях политики экономического и социального сплочения, которая рассчитана на период 2014-2020 гг., в соответствии с которой введены более жесткие правила финансирования социально-экономического развития, устанавливается прямая зависимость между получением средств с европейских фондов и исполнением странами-членами требований сокращения бюджетных дефицитов и размеров государственного долга. Наиболее существенным нововведением наднациональной региональной политики ЕС считается выделение трех групп регионов для распределения средств Структурных фондов, которые финансируют политику сближения.

**Ключевые слова:** региональные асимметрии, диспропорции, региональное развитие, инструменты политики выравнивания, макрорегиональные стратегии ЕС.

УДК 339.56:330.55

## СТРУКТУРНІ ЕФЕКТИ ВЕЛИЧИНИ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ ДЛЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

**Чугасєв О. А.**

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

**Анотація.** Величина економіки розглядається як фактор структури зовнішньої торгівлі країни. В існуючих дослідженнях зазвичай аналізуються окремі ефекти впливу розміру країн за населенням або ВВП на міжнародну торгівлю. Тому ці ефекти потребують систематизації. Розмір економіки впливає на рівень товарної та географічної диверсифікації імпорту і особливо експорту. Часто великий розмір економіки дозволяє краще розвивати експортне виробництво високотехнологічних товарів. Інші ефекти включають структуру міжнародної торгівлі товарами за важливістю транспортних витрат, рівнем монополізації ринку, важливості ефекту масштабу у виробництві, а також роль внутрішньогалузевої торгівлі. Складовою міжнародної торгівлі є торгівля послугами, яка також залежить від величини економіки. Принаймні це стосується таких видів послуг, як туризм, фінанси та освіта.

**Ключові слова:** розмір країни, величина економіки, міжнародна торгівля, структура зовнішньої торгівлі, диверсифікація торгівлі.

**Постановка проблеми.** Міжнародний поділ праці є основою формування міжнародних торговельних відносин і різної зовнішньоторговельної структури країн. Така різниця залежить від багатьох чинників: наявність різних видів ресурсів, особливості уподобань споживачів, державна політика, рівень економічного і технологічного розвитку тощо. Серед цих факторів є й величина економіки, яка характеризує економічну потужність країни, обсяг ресурсів, розмір національного ринку, можливості користуватися перевагами масштабу, можливості розпоряджатися ресурсами та здійснювати транзакції без необхідності перетину державного кордону, адаптуватися до різного регуляторного та культурного середовища.

**Мета статті.** Ми маємо на меті визначити, яким чином розмір країни, її економіки, а відповідно і величина її економічної сили впливає на структуру міжнародної торгівлі.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вплив розміру країни на структуру міжнародної торгівлі досліджувався у ряді закордонних досліджень. У сфері ефектів для міжнародної торгівлі необхідно відзначити таких дослідників: Н. Халаф, Д. Хаммелс і П. Кленов, А. Партека і М. Тамбері, Л. Ху, К. Тянь, С. Ван і Цз. Чжан (диверсифікація торгівлі), М. Перрі, П. Браунерйельм і П. Тулін, Й. Фагерберг, Л. Піччі та Л. Савореллі (технологічна структура), Б. Баласса (структура за ступенем обробки), Д. Хаммелс, Д. Хансон і Ч. Сіан (структура за рівнем монопольної сили), Ле Дук Ньєм, Квок Тонг Соо (внутрішньогалузева торгівля), Цз. Ліу і К. Дженкінс, Р. Брау, А. Ланца і Ф. Пігліару (торгівля послугами).

Часто йдеться про дослідження окремих аспектів міжнародної торгівлі, де розмір країни, є лише одним з багатьох розглянутих факторів. Тому їх результати потребують комплексної систематизації. Але наявні й спеціалізовані дослідження вчених (наприклад,

П. Вуякович, С. Анклесарія Айар, К.Істер) або звіти міжнародних організацій (Світовий банк, Секретаріат Співдружності), які акцентують увагу на проблемах малих країн та їх відмінності від великих економік. У ряді досліджень аналізуються ефекти лише на прикладі розвинутих країн (Й. Фагерберг, П. Браунерхйельм і П. Тулін), країн окремого регіону (К. Тісдел) або торговельних відносин однієї країни (Ле Дук Ньєм).

**Основні результати дослідження.** *Диверсифікація торгівлі.* Цілком очікувано, що великі країни матимуть більш диверсифіковану торгівлю. Так, Н. Халаф вказує, що малі країни частіше концентрують свою зовнішню торгівлю, перш за все експорт, на небагатьох ринках збуту. Регресійний аналіз показує, що більший розмір країни (як за ВВП так і за населенням) зменшує товарну і географічну концентрацію її експорту, хоча не так сильно, як це передбачає теорія [1].

Ця закономірність підтверджується й в інших дослідженнях. Д. Хаммелс вказує, що великі країни виробляють більш різноманітний спектр товарів, але різноманітність товарів збільшується непропорційно менше із збільшенням виробництва [2, с. 42]. А. Партека і М. Тамбері розрахували, що розмір країни (і за ВВП і за населенням) суттєво впливає на рівень диверсифікації експорту продукції обробної промисловості: збільшення розміру країни на 1% збільшує експортну диверсифікацію на 0,2% [3, с. 20]. При цьому залежність рівня диверсифікації експорту сильніша від розміру країни ніж рівня диверсифікації імпорту. Так, Д. Хаммелс і П. Кленов розрахували, що експорт великих країн (за ВВП за ПКС) більший на  $\frac{2}{3}$  за рахунок більшого асортименту експортних товарів (екстенсивна маржа), а їх імпорт – на  $\frac{1}{3}$  за рахунок цього. Великі країни також торгують з більшою кількістю партнерів [4, с. 29]. Можна припустити, що і у великих і у малих країнах споживачі намагатимуться імпортувати широкий спектр товарів, а імпорт комплектуючих та експорт буде більш вузькоспеціалізованим у малих країнах внаслідок виробничої спеціалізації. Тому саме експортна диференціація сильніше буде залежати від розміру країни.

Нелінійний характер закономірності відзначають Л. Ху, К. Тіань, С. Ван і Цз. Чжан. Вони використовують дані за 1971-2000 рр. для дослідження залежності диверсифікованості експорту та імпорту (кількість категорій) та кількості фірм від розміром країни (ВВП). Залежність є прямою, але не лінійною, а S-подібною (логістична крива) [5, с. 2, 3]. Ними використовується така логістична функція:

$$y = \frac{A}{1 + e^{-k(x - X_M)}}, \quad (1)$$

де  $y$  – диверсифікованість, наприклад, експорту;

$x$  – логарифм ВВП;

$A$ ,  $X_M$  та  $k$  – параметри, що оцінюються емпіричним шляхом:

$A$  – верхня межа диверсифікованості експорту;

$k$  – нахил у точці перегину – максимальне відносне зростання диверсифікованості;

$X_M$  – логарифм ВВП у точці перегину [5, с. 4].

Нахил  $k$  різко зріс у 1980-х рр. імовірно як реакція на зміну середовища для міжнародної торгівлі [5, с. 15]. Крива має три ділянки, коли:

- зростання асортименту експортних товарів менше за зростання ВВП (за малого ВВП);
- зростання асортименту експортних товарів більше за зростання ВВП (за середнього ВВП);
- зростання асортименту експортних товарів знов менше за зростання ВВП (за великого ВВП) [5, с. 4-6].

Отже виявляється, що зусилля на диверсифікацію торгівлі в малих країнах мало-ефективні навіть при зростанні ВВП. Зокрема, навіть, якщо частка домінуючої галузі зменшується, вона зазвичай замінюється іншою домінуючою галуззю, а не призводить до диверсифікації [6, с. 11]. Отже, ми можемо сказати, що ефективну політику товарної диверсифікації торгівлі можуть проводити лише середні економіки (у великих країнах часто досягнутий необхідний рівень диверсифікації експорту). Тому Україна як середня економіка принципово здатна і буде диверсифікувати свою зовнішню торгівлю та виправляти диспропорції у експорті.

*Технологічна структура експорту.* М. Перрі з даними 1996 р. зазначає, що малі країни в середньому більше орієнтуються на низько технологічну промисловість [7, с. 175]. А. М. Тітс зазначає, що малі країни змушені купувати більшість нових технологій за кордоном, тому вони зрідка спеціалізуються на нових галузях [8]. Л. Піччі та Л. Савореллі на основі даних про патентні заявки вказують, що менші країни більш спеціалізовані на вузькому спектрі технологій [9, с. 2]. Відповідно ми можемо очікувати, що малі країни експортуватимуть менш широкий спектр високотехнологічних товарів, якщо тільки не будуть імпортувати технології.

З іншого боку, П. Браунерйельм та П. Тулін у виборці з 19 країн ОЕСР у 1981-99 рр. не знаходять підтвердження того, що розмір країни впливає на експорт високотехнологічних товарів, тобто ефекту домашнього ринку не спостерігається [10, с. 2]. Знання може бути настільки спеціалізованим, що воно може бути високо локалізованим, а економія на масштабі може досягатися завдяки прямим іноземним інвестиціям з боку фірм у малих країнах. Диференціація продуктів і вертикальна спеціалізація дозволяють малим країнам спеціалізуватися у певних нішах і етапах високотехнологічного виробництва. І це є досягненням торговельної лібералізації [10, с. 16].

Розглядаючи країни ОЕСР, Й. Фагерберг розглядає цю проблему в розрізі конкретних галузей і визначає високотехнологічні галузі, де доступ до великого внутрішнього ринку є важливим фактором конкурентоспроможності іноді у комбінації з високою часткою військових витрат у ВВП [11, с. 24]. Величина країни (за кількістю населення) важлива у виробництві літаків, комп'ютерів, напівпровідників, побутової електроніки, генеруючого обладнання та автомобілів. У цих галузях важливі нетарифні бар'єри, що збільшують витрати на торгівлю і створюють ефект масштабу [11, с. 20]. В решті високотехнологічних галузей такий ефект не спостерігається. Тому малі країни не повинні копіювати технологічну політику великих країн, а мусять сконцентрувати зусилля на технологіях, де ефект масштабу незначний [11, с. 26]. Відповідно Україна може дозволити собі експорт обмежено широкого діапазону високотехнологічних товарів, навіть в довгостроковій перспективі.

*Інші виміри структури торгівлі товарами.* К. Істер зазначає, що малі країни не можуть користуватися перевагами масштабу в сфері виробництва та експорту [12, с. 404]. Тому Г. Бекер вказує, що малі країни часто спеціалізуються на тих товарах та послугах, які занадто малі, щоб ці маркетингові ніші заповнили великі країни [13]. С. Анклесарія Айар вказує, що малі країни іноді навіть експортують більшою мірою товари, що зазвичай є неторговими. Наприклад, Бутан продає електроенергію Індії, Лесото – воду в Південну Африку і це становить вагому частину їх експорту [14].

Якщо розглядати структуру під кутом монополізації ринку, то Д. Хаммелс зазначає, що згідно неокласичних теорій міжнародної торгівлі зростаючі граничні витрати та великий внутрішній попит збільшують ціни, роблячи країну менш конкурентоспроможною на світових ринках. Протилежною є ситуація в моделях ефекту масштабу, коли країни з вели-

ким внутрішнім попитом є більш конкурентоспроможними. Це створює ефект внутрішнього ринку (home market effect), який особливо суттєвий за умов монополії чи олігополії [2, с. 40]. Тому, зважаючи на розмір економіки, можна сказати, що Україна більше схильна експортувати ті товари, у виробництві яких ефект масштабу невеликий або помірний. Д. Хансон і Ч. Сіан зазначають, що галузі з високими транспортними витратами та низькою еластичністю заміни (більше диференціації продуктів) концентруються переважно в більших країнах за ВВП [15, с. 27]. Тому малі країни будуть менше спеціалізуватися на експорті товарів, де фірми володіють достатньою монопольною силою. У випадку України експорт товарів, як дорого транспортувати, спрощує ситуацію близькість до великого ринку ЄС, але ускладнює недостатня якість транспортної інфраструктури. Також позиції України можуть бути відносно сильнішими на тих ринках товарів, які є високо конкурентними або слабо монополізованими.

Ще Б. Баласса зазначав, що малі країни мають більше порівняльних переваг у комплексуючих, а не кінцевих продуктах [16]. Ле Дук Ньєм на прикладі Китаю показує, що вертикальна внутрішньогалузева торгівля вища, якщо торгівля відбувається з країною схожого розміру за населенням і схожого рівня розвитку [17, с. 9, 11]. А Квок Тонг Соо вказує, що зважений на торгівлю індекс Грубеля-Ллойда внутрішньогалузевої торгівлі прямо залежить від розміру власної країни та обернено від розміру середнього торговельного партнера [18, с. 1]. Тому висновки по рівню внутрішньогалузевої торгівлі неоднозначні.

*Структура торгівлі послугами.* П. Вуякович зазначає, що малі країни (в її дослідження за площею) більш відкриті для торгівлі послугами [19, с. 13-14]. Особливо цьому сприяє розвиток інформаційно-телекомунікаційних технологій, який дозволяє перехід у категорію торгових все більшої кількості видів послуг [20, с. 78].

П. Вуякович також вказує, що для малих країн більшою мірою також характерний міжнародний туризм (частка прибуття і відправлення туристів відносно населення) [19, с. 13-14]. На нашу думку, це цілком очікуваний результат, так як у великих країнах внаслідок більшої території та туристичних ресурсів має бути більш розвинутий внутрішній туризм. Для малих країн, що спеціалізуються на туризмі навіть існує аббревіатура SITE (Small Island Tourism Economies) на протигагу малим країнам, що залежать від переказів мігрантів та допомоги – MIRAB (Migration, Remittances, Aid and Bureaucracy) [21]. Проблема значення міжнародного туризму підтверджується й іншими дослідженнями.

Цз. Ліу і К. Дженкінс, аналізуючи 200 незалежних країн, знаходили обернений зв'язок між кількістю населення країн і часткою доходів від туризму у ВВП, а також між логарифмами припливу туристів на квадратний метр та логарифмом розміру країни [22]. Р. Брау, А. Ланца і Ф. Пігліару провели дослідження, де серед 17 розглянутих країн, що значно залежали від туризму (більше 10% ВВП), 14 були малими [23, с. 4]. А з 29 малих країн половина значно залежали від туризму і вони демонстрували майже вдвічі вищі темпи зростання реального ВВП на душу населення у 1980-2003 рр. ніж решта малих країн [23, с. 5, 9]. А С. Анклесарія Айар додає, що переключення на туризм дозволяє зменшити волатильність експорту [14]. Тобто орієнтація на туризм виглядає виграною стратегією для малих країн.

Проте А. Ланса і Ф. Пігліару досліджуючи причини відносно швидшого зростання малих країн (за населенням), що спеціалізуються на експорті туристичних послуг, за даними за 1985-95 рр., приходять до висновку, що для спеціалізації на туризмі більш важливим є фактор забезпеченості природними ресурсами, а не малий розмір сам по собі [22, с. 1]. Країни, більше забезпечені належними природними ресурсами відносно кількості робочої сили, мають більше порівняльних переваг у туризмі, такі країни зростають швидше, ніж ті, що спеціалізуються на промисловості [22, с. 12].



Для малих країн привабливою також може бути спеціалізація на фінансових послугах, так як цей сектор генерує значну додану вартість на основі людського капіталу і ефект масштабу не залежить від розміру національного ринку [24]. Для малих країн, що спеціалізуються на фінансах, а також персональних уподобаннях місця проживання, перевагах юрисдикції, нішевому виробництві та транспорті існує своя аббревіатура PROFIT (Personal considerations affecting citizenship, residence and employment rights; Resource Management; Overseas engagement and ultra-national recognition; Finance and Transportation) [21].

Крім туризму та фінансів для деяких малих країн можуть бути важливими експорт специфічних видів послуг. Наприклад, С. Анклесарія Айар вказує, що малі країни, користуючись стратегічним розташуванням, іноді можуть надавати послуги з розміщення військових баз. Плата за ці послуги була значно відчутнішою, наприклад, для економік Мікронезії та Палау порівняно з Філіппінами. Або малі острівні країни користуються більшою мірою перевагами морського законодавства, продаючи права на використання навколишніх вод для рибальства чи видобутку корисних копалин [14]. Фактично тут йдеться про експорт факторних послуг у вигляді ренти.

З іншого боку, малі країни більш залежні від імпорту спеціалізованих освітніх послуг. Великі економіки мають більше можливостей забезпечити своїх громадян широким спектром освітніх послуг, тому більш мобільними є студенти з менших країн [25, с. 99]. Проте дистанційне навчання частково покращує ситуацію в малих країнах – не потрібно зайвий раз виїжджати на навчання закордон для спеціалізованого навчання [6, с. 17].

Щодо ролі вказаних вище послуг Україна схожа більше на помірно великі економіки. Ні туризм, ні фінансові послуги, ні рента внаслідок географічного положення не грають такої ролі як у малих країнах. Особлива ситуація в сфері освіти. Як і великі економіки Україна надає широкий спектр освітніх послуг за практично повним спектром спеціалізацій. Імпорт освітніх послуг відбувається швидше з міркувань пошуку якості. В деяких випадках це дозволяє одержати специфічні знання та навички, необхідні для роботи за кордоном. А за інтенсивністю міграції Україна більше схожа на невеликі економіки.

**Висновки.** Отже, зовнішня торгівля великих і економічно сильніших країн більш диверсифікована по товарах і регіонах. Особливо це стосується експортної диверсифікації, у той час як різниця з малими країнами у диверсифікованості імпорту менша. Для малих країн є фізичні обмеження, які не дають проводити ефективну політику диверсифікації торгівлі. Великі та сильні економіки часто є вже достатньо диверсифікованими. В результаті лише середні економіки можуть з часом суттєво диверсифікувати свою зовнішню торгівлю.

Великі країни мають кращі позиції у експорті високотехнологічних товарів ніж малі країни, але переваги ефекту масштабу проявляються лише у частині високотехнологічних галузей. У результаті малі країни можуть спеціалізуватися на обмеженому діапазоні високотехнологічних товарів.

Великі країни мають можливість експортувати товари, виробництво яких характеризується ефектом масштабу, ринки яких сильніше монополізовані та які дорожче транспортувати. А малі економіки змушені спеціалізуватися на нішевих товарах, при виробництві яких ефект масштабу не суттєвий, на ринках яких діє достатньо вільна конкуренція і транспортувати які достатньо дешево (або їх робоча сила змушена задовольнятися меншим рівнем зарплат).

Малі країни стають все більш відкритими для торгівлі послугами. Для багатьох з них важливе місце грає міжнародний туризм, спеціалізація на якому можливо дозволяє їм успішніше розвиватися. Інші малі країни мають можливість спеціалізуватися на фінансо-

вих послугах або наданні права на використання ресурсів чи розміщення військових баз. Проте малі економіки не мають можливість надати освіту в рамках широкого спектру спеціальностей, тому вони є більш залежними від імпорту освітніх послуг.

Україна як економіка середнього розміру має враховувати ці закономірності у своїй зовнішньоекономічній стратегії. З часом, по мірі подолання кризових процесів і особливо у разі приєднання до ЄС, для неї можуть все більш притаманними ставати закономірності, характерні для помірно великих економік. Але існує й протилежна тенденція: зважаючи на демографічну кризу частка України у світовому господарстві буде скорочуватися у довгостроковій перспективі (або не змінюватися, що буде швидше за оптимістичного сценарію). Тісніша інтеграція з ЄС та можливо відкриття ринків інших країн може суттєво це компенсувати, але ймовірно все ж частково.

Подальші дослідження можуть детальніше розглянути питання, яка структура зовнішньої торгівлі є більш вигідною для економік різної величини.

### **Список використаної літератури**

1. Khalaf N. G. Country Size and Trade Concentration / Nadim G. Khalaf // *Journal of Development Studies*. – 1974. – № 11 (1). – P. 81-85.
2. Hummels D. The Role of Geography and Size : Occasional Paper № 35 / David Hummels. – Buenos Aires: American Development Bank; Integration and Regional Programs Department; Institute for the Integration of Latin America and the Caribbean IDB-INTAL; Integration Trade, and Hemispheric Issues Department, 2006. – 55 p.
3. Parteka A., Tamberi M. Export Diversification and Development – Empirical Assessment : Quaderni di Ricerca № 359 / Aleksandra Parteka, Massimo Tamberi. – Ancona: Università Politecnica delle Marche, Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali, 2011. – 38 p.
4. Hummels D. The Variety and Quality of a Nation's Trade : Working Paper No. 8712 / David Hummels, Peter J. Klenow. – Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2002. – 32 p.
5. Hu L. The «S» Curve Relationship between Export Diversity and Economic Size of Countries [Electronic resource] / Lunchao Hu, Kailan Tian, Xin Wang, Jiang Zhang. – Beijing: Beijing Normal University, 2011. – 17 p. – Mode of access: <http://arxiv.org/pdf/1105.5891.pdf>.
6. Small States: Meeting Challenges in the Global Economy: Report of the Commonwealth Secretariat / World Bank Joint Task Force on Small States. – London, Washington, D. C. : Commonwealth Secretariat, World Bank, 2000. – 127 p.
7. Perry M. Shared Trust in Small Countries. The limits to Borrowing Model / Martin Perry // *New Economy*. – 2001. – Vol. 8. – № 3. – P. 175-177.
8. Tiits M. Technology-intensive FDI and economic development in a small country—the case of Estonia / Marek Tiits // *Trames*. – 2007. – Vol. 11. – № 3. – P. 324-342.
9. Picci L. The Technological Specialization of Countries: An Analysis of Patent Data : SIRE Discussion paper № SIRE-DP-2013-24 / Lucio Picci, Luca Savorelli. – Edinburg: Scottish Institute for Research in Economics, 2013. – 11 p.
10. Braunerhjelm P. Can Countries Create Comparative Advantages? R&D-expenditures, high-tech exports and country size in 19 OECD-countries, 1981-1999: CESIS Electronic Working Paper № 61 / Pontus Braunerhjelm, Per Thulin. – Stockhol: The Royal Institute of technology, Centre of Excellence for studies in Science and Innovation, 2006. – 31 p.

11. Fagerberg J. Is There a Large-country Advantage in High-tech? [Electronic resource] / Jan Fagerberg. – Oslo: Norwegian Institute of International Affairs, 1995. – 39 p. – Mode of access: [https://www.researchgate.net/publication/23546914\\_Is\\_there\\_a\\_large-country\\_advantage\\_in\\_high-tech](https://www.researchgate.net/publication/23546914_Is_there_a_large-country_advantage_in_high-tech).
12. Easter Ch. Small States Development: A Commonwealth Vulnerability Index / Christopher Easter // *The Round Table: The Commonwealth Journal of International Affairs*. – 1999. – Vol.88. – № 351. – P. 403-422. DOI: 10.1080/003585399107947.
13. Becker G. S. Why So Many Mice are Roaring [Electronic resource] / Gary S. Becker // *Businessweek*. – 1994. – November 7. – Mode of access: <http://www.bloomberg.com/bw/stories/1994-11-06/why-so-many-mice-are-roaring>.
14. Anklesaria Aiyar S. S. Small States: Not Handicapped and Under-Aided, but Advantaged and Over-Aided / Swaminathan S. Anklesaria Aiyar // *Cato Journal*. – 2008. – Vol. 28. – № 3. – P. 449-478.
15. Hanson G. H. The Home Market Effect and Bilateral Trade Patterns: Working Paper № 9076 / Gordon H. Hanson, Chong Xiang. – Cambridge, MA : National Bureau of Economic Research, 2002. – 45 p. DOI: 10.3386/w9076.
16. Balassa, B. Country Size and Trade Patterns: Comment / Bela Balassa // *The American Economic Review*. – 1969. – Vol. 59. – № 1. – P. 201-204. – Cited by: Nyamtseren L. Challenges and Opportunities of Small Countries for Integration into the Global Economy, as a Case of Mongolia : Dresden discussion paper in economics, № 13/04 / Lhamsuren Nyamtseren. – Dresden: Dresden University of Technology, 2004. – 45 p.
17. Le D. N. Linder Hypothesis and Vertical Intra-industry Trade: An Empirical Case of Cosmetic Industry in China : Working Paper No. 2012/17 / Le Duc Niem. – Hanoi: DEPOCEN, 2012. – 14 p.
18. Soo K. T. Intra-industry Trade: A Krugman-Ricardo Model and Data : Economics Working Paper № 2013/006 / Kwok Tong Soo. – Lancaster : Lancaster University, 2013. – 26 p.
19. Vujakovic P. How to Measure Globalisation? A New Globalisation Index (NGI) : Working paper № 343 / Petra Vujakovic. – Wien: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, 2009. – 35 p.
20. The Growth Report. Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development. – Washington, DC: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, the Commission on Growth and Development, 2008. – 183 p.
21. Baldacchino G., The Beak of the Finch: Insights into the Economic Development of Small Economies / Godfrey Baldacchino, Geoffrey Bertram // *The Round Table: The Commonwealth Journal of International Affairs*. – 2009. – Vol. 98. – № 401. – P. 141-160. DOI: 10.1080/00358530902757867.
22. Lanza A. Why Are Tourism Countries Small and Fast-Growing? [Electronic resource] / Alessandro Lanza, Francesco Pigliaru, 1999. – 18 p. – Mode of access: <http://crenos.unica.it/crenos/sites/default/files/wp/99-6.pdf>.
23. Brau R. How Fast are Small Tourist Countries Growing? The 1980-2003 evidence : Working paper № 2006/14 / Rinaldo Brau, Alessandro Lanza, Francesco Pigliaru – Cagliari, Sassari: Centro Ricerche Economiche Nord Sud, Università di Cagliari, Università di Sassari, 2006. – 20 p.
24. Brandi L. The Economy of Small States [Electronic resource] / Luca Brandi, 2004. – Mode of access: <http://www.rivistapoliticaeconomica.it/2004/nov-dic/BrandiING.pdf>.
25. Trends in International Migration. Continuing Reporting System on Migration: Annual Report. – OECD, 2001. – 368 p.

**STRUCTURAL EFFECTS OF THE ECONOMY SIZE ON INTERNATIONAL TRADE****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.** *Size of economy is a factor of foreign trade structure of a country. Existing works usually analyze detached effects of country size by population or GDP on international trade. Therefore these effects need systematization. Economy size affects commodity and geographic diversification of imports and especially exports. Often larger economies can easier develop export production of high-tech goods. Other effects include international trade structure by importance of transport costs, market monopolization, importance of the economies of scale in production, and the role of intra-industry trade. International trade also includes trade in services, which depends on size of economy too. At least it concerns tourism, financial, and education services.*

**Key words:** *country size, size of economy, international trade, structure of foreign trade, trade diversification.*

**References**

1. Khalaf N. G. Country Size and Trade Concentration / Nadim G. Khalaf // *Journal of Development Studies*. – 1974. – № 11 (1). – P. 81-85.
2. Hummels D. The Role of Geography and Size : Occasional Paper № 35 / David Hummels. – Buenos Aires: American Development Bank; Integration and Regional Programs Department; Institute for the Integration of Latin America and the Caribbean IDB-INTAL; Integration Trade, and Hemispheric Issues Department, 2006. – 55 p.
3. Parteka A., Tamberi M. Export Diversification and Development – Empirical Assessment : Quaderni di Ricerca № 359 / Aleksandra Parteka, Massimo Tamberi. – Ancona: Università Politecnica delle Marche, Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali, 2011. – 38 p.
4. Hummels D. The Variety and Quality of a Nation's Trade: Working Paper No. 8712 / David Hummels, Peter J. Klenow. – Cambridge, MA : National Bureau of Economic Research, 2002. – 32 p.
5. Hu L. The «S» Curve Relationship between Export Diversity and Economic Size of Countries [Electronic resource] / Lunchao Hu, Kailan Tian, Xin Wang, Jiang Zhang. – Beijing: Beijing Normal University, 2011. – 17 p. – Mode of access: <http://arxiv.org/pdf/1105.5891.pdf>.
6. Small States: Meeting Challenges in the Global Economy: Report of the Commonwealth Secretariat / World Bank Joint Task Force on Small States. – London, Washington, D. C. : Commonwealth Secretariat, World Bank, 2000. – 127 p.
7. Perry M. Shared Trust in Small Countries. The limits to Borrowing Model / Martin Perry // *New Economy*. – 2001. – Vol. 8. – № 3. – P. 175-177.
8. Tiits M. Technology-intensive FDI and economic development in a small country—the case of Estonia / Marek Tiits // *Trames*. – 2007. – Vol. 11. – № 3. – P. 324–342.
9. Picci L. The Technological Specialization of Countries: An Analysis of Patent Data : SIRE Discussion paper № SIRE-DP-2013-24 / Lucio Picci, Luca Savorelli. – Edinburg : Scottish Institute for Research in Economics, 2013. – 11 p.
10. Braunerhjelm P. Can Countries Create Comparative Advantages? R&D-expenditures, high-tech exports and country size in 19 OECD-countries, 1981-1999: CESIS Electronic Working Paper № 61 / Pontus Braunerhjelm, Per Thulin. – Stockhol : The Royal Institute of technology, Centre of Excellence for studies in Science and Innovation, 2006. – 31 p.
11. Fagerberg J. Is There a Large-country Advantage in High-tech? [Electronic resource] / Jan Fagerberg. – Oslo: Norwegian Institute of International Affairs, 1995. – 39 p. – Mode of access: [https://www.researchgate.net/publication/23546914\\_Is\\_there\\_a\\_large-country\\_advantage\\_in\\_high-tech](https://www.researchgate.net/publication/23546914_Is_there_a_large-country_advantage_in_high-tech).
12. Easter Ch. Small States Development: A Commonwealth Vulnerability Index / Christopher Easter // *The Round Table: The Commonwealth Journal of International Affairs*. – 1999. – Vol.88. – № 351. – P. 403-422. DOI: 10.1080/003585399107947.
13. Becker G. S. Why So Many Mice are Roaring [Electronic resource] / Gary S. Becker // *Businessweek*. – 1994. – November 7. – Mode of access: <http://www.bloomberg.com/bw/stories/1994-11-06/why-so-many-mice-are-roaring>.

14. Anklesaria Aiyar S. S. Small States: Not Handicapped and Under-Aided, but Advantaged and Over-Aided / Swaminathan S. Anklesaria Aiyar // Cato Journal. – 2008. – Vol. 28. – № 3. – P. 449-478.
15. Hanson G. H. The Home Market Effect and Bilateral Trade Patterns : Working Paper № 9076 / Gordon H. Hanson, Chong Xiang. – Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2002. – 45 p. DOI: 10.3386/w9076.
16. Balassa, B. Country Size and Trade Patterns: Comment / Bela Balassa // The American Economic Review. – 1969. – Vol. 59. – № 1. – P. 201-204. – Cited by: Nyamtseren L. Challenges and Opportunities of Small Countries for Integration into the Global Economy, as a Case of Mongolia : Dresden discussion paper in economics, № 13/04 / Lhamsuren Nyamtseren. – Dresden: Dresden University of Technology, 2004. – 45 p.
17. Le D. N. Linder Hypothesis and Vertical Intra-industry Trade: An Empirical Case of Cosmetic Industry in China: Working Paper No. 2012/17 / Le Duc Niem. – Hanoi : DEPOCEN, 2012. – 14 p.
18. Soo K. T. Intra-industry Trade: A Krugman-Ricardo Model and Data: Economics Working Paper № 2013/006 / Kwok Tong Soo. – Lancaster : Lancaster University, 2013. – 26 p.
19. Vujakovic P. How to Measure Globalisation? A New Globalisation Index (NGI) : Working paper № 343 / Petra Vujakovic. – Wien: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, 2009. – 35 p.
20. The Growth Report. Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development. – Washington, D. C. : The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, the Commission on Growth and Development, 2008. – 183 p.
21. Baldacchino G., The Beak of the Finch: Insights into the Economic Development of Small Economies / Godfrey Baldacchino, Geoffrey Bertram // The Round Table: The Commonwealth Journal of International Affairs. – 2009. – Vol. 98. – № 401. – P. 141-160. DOI: 10.1080/00358530902757867.
22. Lanza A. Why Are Tourism Countries Small and Fast-Growing? [Electronic resource] / Alessandro Lanza, Francesco Pigliaru, 1999. – 18 p. – Mode of access: <http://crenos.unica.it/crenos/sites/default/files/wp/99-6.pdf>.
23. Brau R. How Fast are Small Tourist Countries Growing? The 1980-2003 evidence : Working paper № 2006/14 / Rinaldo Brau, Alessandro Lanza, Francesco Pigliaru – Cagliari, Sassari: Centro Ricerche Economiche Nord Sud, Università di Cagliari, Università di Sassari, 2006. – 20 p.
24. Brandi L. The Economy of Small States [Electronic resource] / Luca Brandi, 2004. – Mode of access: <http://www.rivistapoliticaeconomica.it/2004/nov-dic/BrandiING.pdf>.
25. Trends in International Migration. Continuing Reporting System on Migration : Annual Report. – OECD, 2001. – 368 p.

## СТРУКТУРНЫЕ ЭФФЕКТЫ ВЕЛИЧИНЫ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

**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.** *Величина экономики рассматривается как фактор структуры внешней торговли страны. В существующих исследованиях обычно анализируются отдельные эффекты влияния размера страны по населению или ВВП для международной торговли. Поэтому эти эффекты требуют систематизации. Размер экономики влияет на уровень товарной и географической диверсификации импорта и особенно экспорта. Часто большой размер экономики лучше позволяет развивать экспортное производство высокотехнологических товаров. Другие эффекты включают структуру международной торговли товарами по важности транспортных затрат, уровню монополизации рынка, важности эффекта масштаба в производстве, а также роль внутриотраслевой торговли. Составляющей частью международной торговли является торговля услугами, которая тоже зависит от величины экономики. По крайней мере, это касается таких видов услуг, как туризм, финансы и образование.*

**Ключевые слова:** *размер страны, величина экономика, международная торговля, структура внешней торговли, диверсификация торговли.*

УДК: 339.543.622

## МОДАЛЬНОСТІ УЧАСТІ УКРАЇНИ У СУЧАСНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ

**Шворак Л. О.**

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

**Анотація.** *Розвиток міжнародних економічних відносин в кінці ХХ та на початку ХХІ ст. відзначається, в тому числі, зростанням ролі та значення міжнародних торговельних угруповань. Сучасний стан розвитку світового господарства і міжнародних економічних відносин передбачає появу нових форм та механізмів інтеграційних угруповань. Крім того, країни, що є учасниками таких об'єднань мають більш широке коло цілей при реалізації інтеграційних проектів, ніж передбачалось теоріями інтеграції.*

*Сучасний економічний та політичний стан розвитку України визначив європейський вектор провідним серед традиційно сформованих інтеграційних векторів. В той же час, переорієнтація торгівлі України зі сходу та її бажання розширити свій експортний потенціал визначає необхідність диверсифікації інтеграційних прагнень України. В статті розглянуті провідні сучасні вектори інтеграції України поза ЄС, а саме зона вільної торгівлі України та Канади та прагнення України створити зони вільної торгівлі з Туреччиною, Ізраїлем та Сінгапуром, а також переваги та ризики які Україна може отримати від такої інтеграції.*

*В статті також проаналізовані економічні механізми інтеграції України з Канадою, інструменти лібералізації взаємної торгівлі, основні напрями регуляторної конвергенції та визначені економічні ефекти поглибленої та розширеної зони вільної торгівлі.*

**Ключові слова:** *інтеграційні процеси, зона вільної торгівлі, Україна, Канада, Туреччина, Сінгапур.*

**Постановка проблеми.** Ефективний розвиток національної економіки у сучасному світовому господарстві, в тому числі, обумовлений необхідністю участі країни у світових інтеграційних процесах. Україна, визначивши для себе європейський вектор провідним інтеграційним вектором, зіштовхнулася із необхідністю повної економічної переорієнтації торговельних потоків від своїх східних партнерів. Це, в свою чергу, зумовило необхідність пошуку Україною нових торговельних партнерів.

Наразі уряд України встановив нові вектори інтеграції країни крім ЄС. До таких векторів відноситься Угода про вільну торгівлю України та Канади, а також прагнення укласти угоди про вільну торгівлю з Туреччиною, Ізраїлем, Радою співробітництва арабських держав Перської затоки (РСАДПЗ), Економічним співтовариством держав Західної Африки (ЕКОВАС), Сінгапуром, тощо. Відповідно механізми нових угод про вільну торгівлю України та переваги та ризики, які вони можуть мати є актуальними та вимагають дослідження.

**Мета статті** – проаналізувати механізми сучасних угод про зону вільної торгівлі України та визначити їх переваги та ризики.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Передумови, ефекти та наслідки інтеграційних процесів досліджувались у роботах багатьох зарубіжних економістів, серед яких

Байер С., Берstrand Дж., Brenton П. та ін. Питання інтеграції України та наслідків такої інтеграції для національної економіки також аналізувались у роботах відомих українських вчених, таких як Шнирков О., Філіпенко А., Бураковський І. тощо.

**Основні результати дослідження.** Питання економічної інтеграції у сучасному світі набуло глибшого змісту, ніж його відображали класичні постулати економічної теорії інтеграції. На кінець 2015 року СОТ нотифіковано 619 регіональних торговельних угод (враховуючи окремо товари, послуги та приєднання), з яких 413 є чинними. Такі дані кореспондують з існуванням 452 регіональних торговельних угод різних форм (які враховують товари, послуги та приєднання), з яких чинними є 265 [3]. Відслідковуючи тенденцію поширення діяльності та впливу регіональних торговельних угод, можна зробити висновок, що світове господарство дедалі більше стає залежним не лише від процесів глобалізації, а і від економічних ефектів інтеграційних угруповань.

Крім збільшення кількості та впливу регіональних торговельних угод, змінилась їх якість та мотиви. Класична теорія, що описує механізми та ефекти створення інтеграційних угруповань, передбачає першочерговим мотивом вступу країн до них класичні статичні та динамічні ефекти інтеграції, до яких, безумовно, відносяться ефекти створення та відхилення торгівлі, ефект умов торгівлі, інвестиційний ефект, ефекти конкуренції, тощо. В той же час, аналізуючи сучасні інтеграційні об'єднання, можна зробити висновок, що їх створення часто зумовлене бажанням країн отримати додаткові конкурентні переваги від одержання доступу до найбільших світових ринків, таких як наприклад ЄС чи США. Крім того, зважаючи на втрату певних регуляторних важелів СОТ, створення між-регіональних та мегарегіональних інтеграційних об'єднань дає можливість їх лідерам створювати вигідні для себе умови торгівлі.

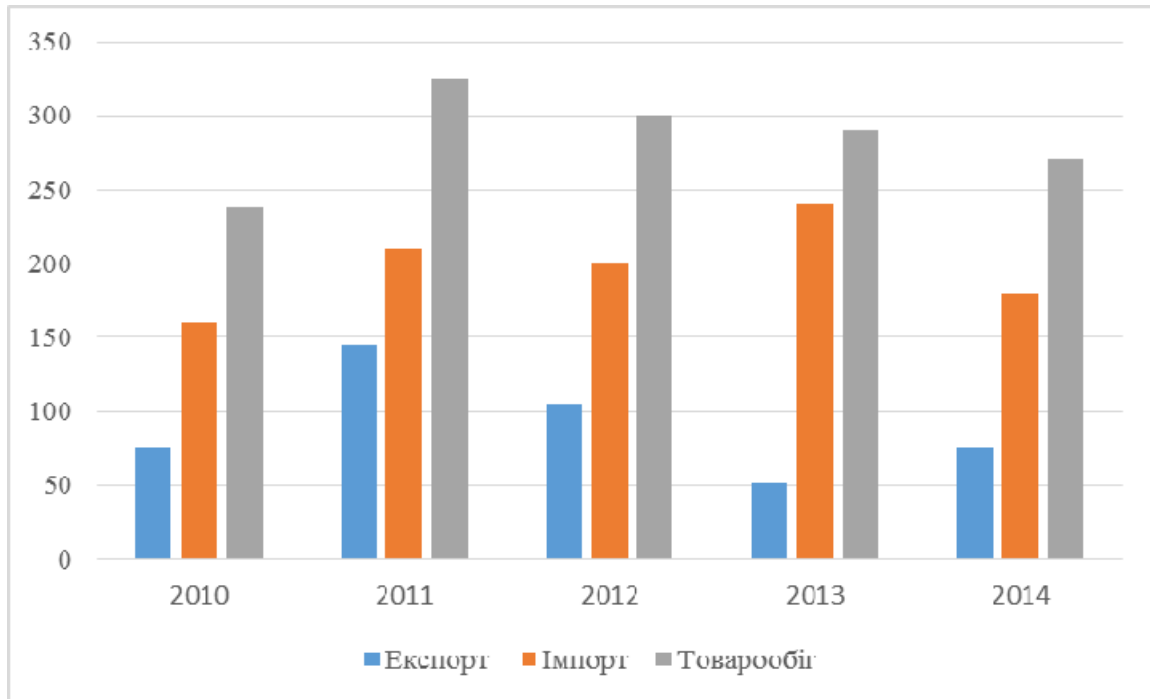
Україна, як і інші країни світу, для збільшення ефективності свого національного виробництва має інтегрувати з іншими країнами. Довгий час питання вибору вектору інтеграції України було наріжним каменем суперечок. В той же час останні події в Україні визначили її шлях до євроінтеграції як остаточно пріоритетний. Питанню аналізу механізмів, ефектів та наслідків інтеграції України з ЄС присвячено велику кількість наукових та аналітичних робіт. Однак незважаючи на те, що поглиблена та розширена зона вільної торгівлі з ЄС є провідним напрямком інтеграції для України, інтеграційні прагнення України не завершуються лише нею.

Програма діяльності Кабінету Міністрів України на 2015-2016 рр. передбачає збільшення удвічі обсягів експорту товарів вітчизняного виробництва до 2019 року [4]. Це, відповідно до Програми, планується зробити шляхом захисту національного ринку та активним просуванням експорту, зокрема шляхом підписання до 2018 року, з урахуванням національних інтересів, угод про створення зони вільної торгівлі з Канадою, Туреччиною, Ізраїлем, Радою співробітництва арабських держав Перської затоки (РСАДПЗ), Економічним співтовариством держав Західної Африки (ЕКОВАС). До того ж наразі ведуться переговори щодо укладення зони вільної торгівлі з Сінгапуром. За деякими оцінками, підписання договорів про вільну торгівлю з цими країнами матиме наслідком ймовірне збільшення обсягу експорту українських товарів і послуг на 7-10% [1]. Крім того, підписання таких угод визначатиме нові модальності інтеграції України у світову економіку. Розглянемо ці інтеграційні вектори більш детально.

Угоду про вільну торгівлю між Україною та Канадою, після проведення шести раундів переговорів, було парафоровано у липні 2015 року. Після ринку ЄС, ринок Канади є другим за обсягом ринком, з яким в Україні діятиме лібералізований режим торгівлі.

Протягом 2010-2014 рр. обсяг двосторонньої торгівлі товарами між Україною та Канадою складав близько 280 млн. дол. США на рік, в тому числі Україна імпортувала то-

варів та послуг обсягом у 214 млн. дол. США та експортувала товарів та послуг обсягом у 86 млн. дол. США [8] (рис. 1).



**Рис. 1.** Загальний обсяг товарообороту між Україною та Канадою (млн. дол. США).

Джерело: [2].

В товарній структурі експорту з України переважали: мідь і вироби з неї (27,8%), палива мінеральні (12%); нафта і продукти її перегонки (12%), чорні метали (9,5%), екстракти дубильні (8,9%). Імпорт в Україну з Канади представлений наступними товарами: палива мінеральні (31,8%); нафта і продукти її перегонки (31,8%), фармацевтична продукція (22,2%), риба і ракоподібні (11,8%), реактори ядерні, котли, машини (7,4%) (рис. 2) [8].



**Рис. 2.** Товарна структура торгівлі з Канадою за 2014 рік.

Джерело: [2].

З моменту набуття чинності Угода відкриє для українських експортерів 98% канадського ринку товарів. Угода передбачає введення преференційних умов для сільськогосподарських товарів, а саме з моменту набирання чинності Угодою відбудеться повна лібералізація доступу до ринку Канади. Лібералізація стосуватиметься всіх сільськогос-



подарських товарів за винятком тих, до яких застосовується система квотування імпорту. Будуть встановлені тарифні квоти до 22 груп товарів: пшениця, ячмінь і продукція їх переробки, молочні продукти, курятина і субпродукти з курятини, індичка та субпродукти з індички, яйця інкубаторних курей та курчат, яйця і яєчні продукти, яловичина та телятина, маргарин, свинина, арахісове масло.

Також з моменту набрання чинності Угодою відбудеться лібералізація доступу до ринку України. Повна лібералізація стосуватиметься риби та морепродуктів, зернових, арахісу, олійного насіння та плодів інших олійних культур, шоколаду, хлібобулочних та кондитерських виробів, фруктових соків, мінеральної води, пива та вина. Також матиме місце поетапне скасування ввізних мит: через 3 роки – на живих вівець та птицю, яловичину, баранину, горіхи, продукцію борошномельної-круп'яної промисловості, соусів, супів і заготовок; через 5 років – на окремі субпродукти свиней, плоди та насіння олійних культур, інші жири та рослинну олію; через 7 років – на свіжу або охолоджену свинину, субпродукти та птицю свіжу або охолоджену, молоко та вершки, яйця птиці, мед, овочі, ковбаси. Будуть встановлені тарифні квоти на морожену свинину, субпродукти та сало. А також діятиме вилучення з режиму вільної торгівлі що стосуватиметься 8 позицій цукру.

Преференційні умови, відповідно до положень Угоди, будуть також введені для промислових товарів. Доступ до ринку Канади буде повністю лібералізовано (крім окремих позицій по легким автомобілям). Щодо України, з моменту набуття чинності Угодою відбудеться повна лібералізація доступу до ринку для таких товарів: текстиль, вироби з заліза та сталі, обладнання та запчастин до нього, електричної апаратури, тощо. Також встановлено перехідні режими до повної лібералізації: 3 роки – для будматеріалів, ручних інструментів, промислового обладнання, частин літальних апаратів; 5 років – для електричної апаратури, променевих трубок, мотоциклів, причепів, суден, фотокамер; 7 років – для автомобілів, тракторів та запчастин до них.

В цілому, під час переговорів, Україні вдалось відстояти асиметричну лібералізацію ринків, що допоможе захистити найбільш уразливе національне виробництво. Відповідно до умов лібералізації ринків можна визначити товарні позиції, які матимуть можливість до розширення експорту. До них можна віднести шоколад та продукти з вмістом какао, хлібобулочні, борошняні кондитерські вироби, солодові екстракти, готові харчові продукти з борошна, крупки, крупів, крохмалю, етиловий спирт та спиртні напої, соки, овочі приготовлені або консервовані, готова або консервована риба, ікра, олія соняшникова.

Перевагами від безмитного доступу на канадський ринок відразу зможуть також скористатись виробники продукції хімічної та легкої промисловості, машинобудування, аерокосмічної галузі. За оцінками експертів у довгостроковій перспективі Угода може сприяти поживавленню кооперації в сфері авіабудування. Передбачається можливість збільшення експорту обладнання з високою доданою вартістю.

Крім переваг, набуття чинності Угоди, може мати і недоліки. До таких варто віднести прогнозоване зменшення доходної частини державного бюджету України. Відповідно до результатів експертних розрахунків такий ефект матиме місце у середньостроковому бюджетному періоді. При цьому, на думку експертів, негативний вплив поступово підсилуватиметься (в перший рік очікується зменшення доходної частини бюджету на 8 млн. грн., а вже у наступний – на 8,8 млн. грн.).

Ще одним сучасним вектором інтеграції для України є Туреччина. Наразі переговорний процес щодо створення зони вільної торгівлі між країнами ще триває. Однак учасники переговорів вже досягли домовленостей з приводу великого обсягу питань і переговори перейшли на завершальну стадію [9]. Зважаючи на територіальну близькість, економічні

відносини України та Туреччини є історично тісними, та разом із зменшенням обсягів експорту України до СНД у останні роки український експорт до Туреччини помітно зріс (за даними Держкомстату на близько 20%).

За результатами проведених переговорів сторони досягли домовленостей щодо більшості положень угоди, серед яких торгівля товарами, послугами, врегулювання спорів, захист прав інтелектуальної власності, положення щодо визначення походження товарів. Сторони також визначили правила конкуренції у торгівлі, і Туреччина погодилась визначити ринковий статус України. Такий крок є важливим для цілей антидемпінгових розслідувань. Відповідно до прогнозів представників уряду України закріплені в угоді умови мають сприяти взаємній торгівлі сторін, а також мають привести до позитивних ефектів для таких сфер як авіабудування, машинобудування, хімічна промисловість, а також збільшення постачань ядерних реакторів, котлів, машин, суден, електричних машин. Україна має можливість у значній мірі збільшити поставки до Туреччини таких товарів як кукурудза, зерно та масло [9].

В той же час сторонами не визначені умови застосування експортних мит і субсидій у взаємній торгівлі, а також залишаються неузгодженими умови доступу до ринків товарів сторін. Останнє є важливим для експорту сільськогосподарської продукції України, оскільки середній рівень тарифу Туреччини на сільськогосподарську продукцію становить 50%.

В основу митного союзу Туреччина – ЄС покладено умови, за якими між сторонами відбувається лібералізація мит на промислові товари (на певну номенклатуру встановлений перехідний період). В той же час, такий митний союз не передбачає лібералізацію мит на сільськогосподарську продукцію. Для такої продукції встановлюються лише взаємні поступки сторін. Такий самий механізм Туреччина хоче застосувати і в угоді з Україною. Відповідно, якщо Україна та Туреччина не досягнуть компромісу з цього питання, структура українського експорту до Туреччини не зміниться і переважно складатиметься з сировинних матеріалів з низькою доданою вартістю.

Переговори про створення угоди про вільну торгівлю між Україною та Ізраїлем розпочалися у 2013 році і досі перебувають на початковій стадії. Середньоарифметична ставка митного тарифу Ізраїлю перевищує аналогічний показник для України (майже на 2%), а отже можна говорити про те, що лібералізація торгівлі між сторонами сприятиме посиленню конкурентних позицій України.

За даними Державної служби статистики України обсяг торгівлі товарами між Україною та Ізраїлем за 9 місяців 2015 р. становив 582,1 млн. дол. США та зменшився, у порівнянні з відповідним періодом 2014 р., на 16,3% або на 113,4 млн. дол. США (у 2014 р. – 695,5 млн. дол. США). При цьому, експорт становив 438,2 млн. дол. США та збільшився на 1% (у 2014 р. – 433,9 млн. дол. США), а імпорт склав 143,9 млн. дол. США та зменшився на 45% (у 2014 р. – 261,6 млн. дол. США). Позитивне для України сальдо зовнішньої торгівлі товарами з Ізраїлем за 9 місяців 2015 р. становило 294,3 млн. дол. США.

Основними експортними товарними групами з України до Ізраїлю були: зернові культури (44,3% від загального експорту); чорні метали (29% від загального експорту); залишки і відходи харчової промисловості (10,6% від загального експорту); насіння і плоди олійних рослин (4% від загального експорту); електричні машини (1,8% від загального експорту), продукція борошномельно-круп'яної промисловості (1,6% від загального експорту).

Структура ізраїльського експорту до України виглядала наступним чином: палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки (46% від загального експорту); різноманітна хи-

мічна продукція (19,9% від загального експорту); пластмаси, полімерні матеріали (6% від загального експорту); товари, придбані в портах (5,1% від загального експорту); фармацевтична продукція (3,5% від загального експорту); реактори ядерні, котли (2,5% від загального експорту), машини електричні машини (1,4% від загального експорту) [6].

Аналізуючи ці дані, можна дійти висновку, що Україна здебільшого експортує до Ізраїлю сировину, а Ізраїль до України – товари з вищим ступенем доданої вартості. Ізраїль значно випереджає Україну за обсягом конкурентних переваг по більшості товарних груп, перш за все тих, що мають вищий ступінь обробки та технологічності. Тому, попри відносно позитивні прогнози від підписання угоди про вільну торгівлю, Україна для Ізраїлю може стати зручним постачальником сировини.

Нарешті, варто розглянути прагнення України утворити зону вільної торгівлі із Сінгапуром. Переговори про створення такої зони вільної торгівлі ведуться між сторонами з початку 2000-х років і наразі знаходяться на проміжній стадії, в тому числі, через те, що Сінгапур призупинив активну діяльність в Україні до стабілізації внутрішньої кризи, спричиненою анексією Криму та дестабілізацією на сході України.

З України до Сінгапуру здебільшого експортується продукція хімічної та металургійної промисловості, з Сінгапуру в Україну – переважено побутова техніка та напівфабрикати для харчової промисловості. У торгівлі між двома країнами помітна частка належить сфері послуг [7].

На даному етапі переговорного процесу з боку Сінгапуру передбачається повне скасування митних тарифів на всі українські товари. В свою чергу, Україна зобов'язується скасувати митні тарифи на всі товари, що походять з Сінгапуру, за винятком усіх видів цукру. З моменту проведення останнього раунду переговорів зарезервовано можливість зберегти тарифний захист певних товарних груп.

Дослідження вітчизняних фахівців свідчать, що позитивні наслідки для України від укладання угоди про вільну торгівлю з Сінгапуром очікуються лише у сфері зростання вітчизняного експорту (на 8 млн. грн.). Натомість запровадження режиму вільної торгівлі (за умови скасування митних ставок до нульового рівня) незначно та негативно позначиться на таких макроекономічних показниках України, як номінальний ВВП (зменшення на 129,0 млн. грн.) і доходи державного бюджету України (зниження обсягу на 4,5 млн. грн.) [1].

Разом із цим слід розуміти, що на сьогодні до 99,9% товарної номенклатури ввізних мит Сінгапуру застосовується нульова ставка. Відповідно, доступ до ринку Сінгапуру за тарифними ознаками є вже зараз. Але ж у практичному аспекті торговельна політика Сінгапуру переважно формується з використанням нетарифних методів регулювання доступу до ринку. Таким чином, укладення угоди з одним із найпотужніших світових фінансових центрів не передбачатиме фактичного збільшення товарообігу між країнами, однак може стати свого роду сигналом активізації інвестиційної співпраці, яка наразі є важливою для України.

**Висновки.** Однією з пріоритетних цілей, встановлених урядом України є збільшення обсягів експорту. В умовах економічної та політичної дестабілізації, яка має місце зараз та зумовила необхідність переорієнтації торгівлі України від східних партнерів, пошук нових партнерів та створення зон вільної торгівлі є важливим кроком до досягнення такої цілі.

Крім основного вектору інтеграції ЄС, всеохоплююча та поглиблена зона вільної торгівлі з яким набула чинності 1 січня 2016 року, Україна підписала угоду про зону вільної торгівлі з Канадою та продовжує вести переговорний процес щодо укладення ще ряду

угод про зони вільної торгівлі. Йдеться про зону вільної торгівлі з Туреччиною, Ізраїлем та Сінгапуром.

В цілому, Україна матиме певні переваги від створення таких зон вільної торгівлі. Прогнозується певне зростання експорту та посилення співробітництва між країнами. В той же час, Україна для всіх вищезгаданих партнерів є в першу чергу постачальником сировини та імпортером продуктів з доданою вартістю. Таке виробництво не є ефективним для України та в цілому може призупинити розвиток країни. А отже при створенні зон вільної торгівлі Україні варто приділяти належну увагу як позитивним, так і негативним ефектам, які можуть виникнути після лібералізації торгівлі та знаходити найбільш ефективні шляхи розвитку свого виробництва, в тому числі, шляхом збільшення виробництва з доданою вартістю або залученням інвестицій у інноваційні сектори економіки.

### Список використаної літератури

1. Гужва І. Зворотний бік угод про вільну торгівлю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/zvorotniy-bik-ugod-pro-vilnu-torgivlyu.html>.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Перелік регіональних торговельних угод світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/region\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm).
4. Програма діяльності Кабінету Міністрів України на 2015-2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/26-19>.
5. Статистичні дані ЮНКТАД (ЮНКТАДСТАТ) [Електронний ресурс]: Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/>.
6. Торговельно-економічне співробітництво між Ізраїлем та Україною [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://israel.mfa.gov.ua/ua/ukraine-il/trade>.
7. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Сінгапуром [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://singapore.mfa.gov.ua/ua/ukraine-sg/trade>.
8. Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою: нові горизонти для українського бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua).
9. Україна – Туреччина: переговори щодо створення ЗВТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroconf.org/content/ukrayina-turechchina-peregovori-shchodo-stvorennya-zvt>.
10. Економічна асоціація України з Європейським Союзом: монографія / О. І. Шнирков, В. І. Муравйов, Р. О. Заблоцька та ін.; за ред. О. І. Шниркова, В. І. Муравйова. – К: ВПЦ «Київський університет», 2015 – 415 с.
11. Trade and economic relations between Ukraine and Canada [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://canada.mfa.gov.ua/en>.

### MODES OF UKRAINE'S PARTICIPATION IN MODERN INTEGRATIONAL PROCESSES

**Shvorak L. O.**

PhD in Economics, Teaching Assistant at the Chair of World Economy and International Economic Relations of Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

**Abstract.** *The development of international economic relations in the end of XX and beginning of XXI centuries is characterized by the increase of role and meaning of regional trade agreements. Modern condition of the development of world economy and international economic relations foresees the appearance of new forms and mechanisms of integrational agree-*

ments. Moreover, countries which become the participants of such agreements have wider circle of aims to achieve within the integrational projects than if was foreseen by classical theories of integration.

Modern economic and political condition of Ukraine determined European vector as main within traditionally formed integrational vectors. However, reorientation of Ukraine's trade from eastern partners and its desire to widen export potential determines the necessity to diversity integrational processes of Ukraine. The article deals with main modern vectors of Ukraine's integration excluding the EU. Namely – free trade area between Ukraine and Canada and negotiations on creation of free trade areas between Ukraine and Turkey, Ukraine and Israel and Ukraine and Singapore. As well as benefits and risks which Ukraine may get from such integration.

The article also provides the analyses of economic mechanisms of Ukraine-Canada integration, tools of mutual trade liberalization, main directions of regulatory convergence as well as determination of economic effects of deep and comprehensive free trade area.

**Key words:** integrational processes, free trade area, Ukraine, Turkey, Israel, Singapore.

### References

1. Guzhva I. Zvorotniy bik ugod pro vilnu torgivliu [Electronic recourse]. – Mode of access: <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/zvorotniy-bik-ugod-pro-vilnu-torgivlyu.html>.
2. State statistics service of Ukraine [Electronic recourse]. – Mode of access: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. List of RTAs in force (WTO) [Electronic recourse] – Mode of access: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/region\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm).
4. Programma diyalnosti Kabinetu Ministriv Ukraini na 2016-2016 [Electronic recourse] – Mode of access: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/26-19>.
5. Statistical data of UNCTAD (UNCTADSTAT) [Electronic recourse]: Official site. – Mode of access: <http://unctadstat.unctad.org>.
6. Torgovno-ekonomichne spivrobitniztvo mizh Izrailem ta Ukrainoyu [Electronic recourse] – Mode of access: <http://israel.mfa.gov.ua/ua/ukraine-il/trade>.
7. Torgovno-ekonomichne spivrobitniztvo mizh Ukrainoyu ta Singapurom [Electronic recourse]. – Mode of access: <http://singapore.mfa.gov.ua/ua/ukraine-sg/trade>.
8. Ugoda pro vilnu torgivlu mizh Ukrainoyu ta Kanadoyu: novi gorizonti dlia Ukainskogo biznesu [Electronic recourse]. – Mode of access: [www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua).
9. Ukraina – Tureccina: peregovori pro stvorennia ZVT [Electronic recourse]. – Mode of access: <http://agroconf.org/content/ukrayina-turechchina-peregovori-shchodo-stvorenniya-zvt>.
10. Ekonomichna asociacia Ukraini z Evropeiskim Souzom: monografia / O. I. Shnyrkov, V. I. Muraviev, R. O. Zablotska ta in.; za red. O. I. Shnyrkova, V. I. Muravieva. – K: VPZ «Kyivskiy universitet», 2015 – 415 p.
11. Trade and economic relations between Ukraine and Canada – [Electronic recourse]. – Mode of access: <http://canada.mfa.gov.ua/en>.

## МОДАЛЬНОСТИ УЧАСТИЯ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ ИНТЕРГАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ

**Шворак Л. О.**

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

**Аннотация.** Развитие международных экономических отношений в конце XX и в начале XXI столетия характеризуется, в том числе, ростом роли и значения международных торговых соглашений. Современное состояние развития мирового хозяйства и международных экономических отношений предусматривает появление новых форм и механизмов интеграционных соглашений. Кроме этого, страны, которые являются

участниками таких соглашений имеют более широкий круг целей при реализации интеграционных проектов чем предусматривалось теориями интеграции.

Современное экономическое и политическое состояние развития Украины определяет европейский вектор основным среди традиционно сформированных интеграционных векторов. В то же время, переориентация торговли Украины от восточных партнеров и желание расширить свой экспортный потенциал определяет необходимость диверсификации интеграционных намерений Украины. В статье рассмотрены основные современные вектора интеграции Украины вне ЕС, то есть зона свободной торговли Украины и Канады и переговоры по созданию зоны свободной торговли с Турцией, Израилем и Сингапуром, а также преимущества и риски, которые Украина может получить от такой интеграции.

В статье также проанализированы экономические механизмы интеграции Украины с Канадой, инструменты либерализации взаимной торговли, основные направления регуляторной конвергенции и определены экономические эффекты углубленной и расширенной зоны свободной торговли.

**Ключевые слова:** интеграционные процессы, зона свободной торговли, Украина, Канада, Турция, Сингапур.

УДК 336.74.02:330.342

## ОСОБЛИВОСТІ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В ПРОЦЕСІ ПЕРЕХОДУ ДО РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

**Корнєєва Ю. В.**

Кандидат економічних наук, асистент кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

**Анотація.** У перехідних економіках впровадження монетарної політики – складніший процес, ніж для розвинутих ринкових економічних систем. Країнам з перехідною економікою властиві певні особливості, які важливо залучити до аналізу. Нижче окреслено ці особливі умови роботи трансформаційних економік, а також їхній вплив на запровадження і функціонування монетарної політики. Однією з найголовніших проблем для пострадянських країн з перехідною економікою була відсутність досвіду у регулюванні новостворених валютних та фінансових ринків. Незважаючи на поступовий розвиток фінансових ринків та монетарних інструментів, перехідним економікам не вистачало відповідного інституціонального середовища для ефективного впровадження певної монетарної стратегії. Через специфічні трансформаційні умови для перехідної економіки не може використовуватися та сама стабілізаційна політика, що і для ринкової, оскільки вирішення таких короткострокових проблем, як інфляція, незбалансованість державного бюджету, безробіття, потребує негайних та одночасних дій з боку уряду. Через брак довіри до центральних банків, деякі з інструментів монетарної політики не могли використовуватися, а ті, що застосовувалися, не діяли ефективно для контролювання монетарної бази. Недостатній рівень розвитку грошово-кредитної сфери виявив себе після розпаду Радянського Союзу, коли стало зрозуміло, що відсутня ринкова конкуренція між комерційними банками, що ринок державних цінних паперів недорозвинутий, а надійна система кредитування майже відсутня. Тож грошово-кредитна політика проводилася з урахуванням досвіду адміністративно-командної економіки, і відповідно, разом зі створенням валютного, фінансового ринків, не могла ефективно працювати в ринкових умовах. На початкових етапах трансформації перед країнами з перехідною економікою виникла проблема не лише розробити та застосувати ефективну монетарну політику, але й запровадити необхідні інструменти та створити інституції для цього.

**Ключові слова:** монетарна політика, перехідна економіка, монетарний трансмісійний механізм, інструменти монетарної політики, процентна ставка.

**Постановка проблеми.** Проблеми, з якими зіткнулися економіки країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) на початку шляху трансформації, досить схожі, а саме: глибока макроекономічна незбалансованість, великий зовнішній борг, низький рівень валютних резервів; постійне зростання рівня цін; існування бюджетного дефіциту, який протягом тривалого періоду часу фінансувався за рахунок грошової емісії чи шляхом надлишкових зовнішніх позик; зростання частки імпорту, що погіршувало платіжний баланс країни і вело до знецінення національної валюти; недовіра населення до національної грошової одиниці, і, як наслідок, значна доларизація економіки; а для колишніх країн СРСР ще й величезна залежність від радянського експорту й імпорту. Початковий спад у реальному виробництві, що супроводжується значною нестачею бюджетних коштів, призводив до

акумулювання великих дефіцитів. Через те, що ринок капіталу країн з перехідною економікою недорозвинений, уряди певною мірою були змушені фінансувати дефіцит державного бюджету за рахунок нової емісії. Також вагомою проблемою, з якою зіткнулися усі перехідні економіки, була лібералізація внутрішніх цін одночасно з лібералізацією зовнішньої торгівлі. Швидка лібералізація ринків у пострадянських країнах не призвела до припливу іноземних інвестицій через неправильну політику уряду на початкових етапах, задля стабілізації грошово-кредитного ринку, корисною була б жорстка монетарна політика протягом короткострокового періоду на початкових етапах трансформації. Також необхідною була не девальвація національної грошової одиниці (як робилося у більшості випадків для підтримки конкурентоспроможності експортерів), а ревальвація національної грошової одиниці для підтримання платоспроможності населення і розвитку національного виробництва орієнтованого на внутрішній ринок, також для залучення іноземних інвестицій. Тож важливим кроком була заміна нереалістичного офіційного валютного курсу на реальний ринковий курс. Як результат, стандартні макроекономічні моделі розвитку важко запроваджувати у такій ситуації.

**Мета статті** – проаналізувати особливості запровадження монетарної політики в процесі переходу до ринкової економіки.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемам аналізу ефективності запровадженої монетарної політики знайшли відображення та набули подальшого розвитку завдяки працям таких видатних зарубіжних дослідників, як О. Бленчард, М. Дабровські, Р. Дорнбуш, П. Кеннен, В. Ключев, Р. Манделл, Ф. Мишкін, Дж. Острі, М. Флемінг та ін. Серед українських вчених ключові аспекти ролі монетарної політики у макроекономічному регулюванні досліджували такі вчені: Ю. Біленко, А. Мельник, С. Ніколайчук, О. Петрик, А. Стасишин, В. Стельмах, Н. Тушницький, С. Циганов, та ін.

Д. Кауфман зазначав, що незважаючи на те, що всі макроекономічні показники в нормі, тобто простежувалося зменшення дефіциту бюджету, зниження рівня інфляції та стабілізація валютного курсу, загальний рівень зростання транзитивних економік був незадовільний. За Д. Кауфманом, головними проблемами у пострадянських країнах був брак лібералізації економіки на мікрорівні, надмірне оподаткування, неефективне регулювання виробничої та фінансової сфери, та всюдисуще хабарництво, які паралізують розвиток економічної діяльності [1, с. 2]. У більшості перехідних економік політики та бюрократи намагалися контролювати приватний сектор, встановлюючи численні адміністративні обмеження та регулятивні норми. Підвищуючи норми обов'язкових платежів, уряди намагаються поповнити бюджет країни, проте така політика призводить лише до зростання тіньового сектора економіки, оскільки підприємці ухиляються від сплати непомірних податків та різних платежів. Тож важливим чинником впливу на ефективність монетарної політики є інституційний, оскільки відбувається спотворення ринкових механізмів, тож запроваджуючи ту чи іншу стабілізаційну політику, варто враховувати особливості тієї чи іншої економічної системи. Серед вітчизняних вчених аналізом диспропорцій у розвитку пострадянських країн займається Ю. Біленко, він зазначає, що лібералізм в економічній сфері породжує монополізм при авторитарній політичній владі, а нерівновага на ринках праці та капіталу зумовлена інституційною складовою, зокрема директорським корпусом, який отримав свободу дій, агресивно та безконтрольно поглиблює деформації цих ринків з метою отримання надприбутків та створення олігархічних структур в промисловому, банківському, політичному середовищі (фінансово-політичні) олігархії [2, с. 89].

**Основні результати дослідження.** Одними з головних напрямів у структурних реформах країн з перехідною економікою можна вважати запровадження монетарної політики, яка б базувалася на ринкових засадах, та розвиток ефективної банківської системи.



Оскільки досвіду застосування ринкових інструментів монетарної політики у перехідних економіках фактично не було, на початкових етапах трансформації використовували лише окремі заходи монетарного контролю, запозичені ще з часів функціонування системи центрального планування та регулювання, коли пряме кредитування було основним фінансовим інструментом.

На початкових етапах переходу на ринкові засади Дж. Брада визначає монетарну політику як таку, що проводилася у рамках неортодоксальних стабілізаційних програм з використанням багатьох якорів. Більш успішні у питаннях трансформації країни швидко відійшли від такої політики, наприклад Польща, Угорщина та Чехія [3, с. 17-18].

Однією з найважливіших частин трансформаційної стратегії для перехідних економік є запровадження нових інструментів монетарної політики, головною метою яких є розвиток ринково-орієнтованих або непрямих методів монетарного контролю. Однак швидкому пристосуванню непрямих інструментів монетарної політики заважав ряд чинників, таких як невідповідна інфраструктура фінансового ринку, слабкість банківського сектора та загальна макроекономічна незбалансованість. Економіка має бути досить реформованою для застосування непрямих інструментів монетарної політики, оскільки їх ефективність наряду залежить від ефективності організації банківської системи, фінансових інституцій та злагодженої роботи ринку капіталу. Різниця між прямими та непрямими методами монетарного контролю полягає у тому, що непрямі інструменти, такі як зміна ставки рефінансування, облікової ставки, операції на відкритому ринку, зміна резервних вимог, застосовуються загалом для впливу на кредитні умови, прямі інструменти впливають на ціну та обсяги кредитування [4, с. 102]. Тож зважаючи на те, що у перехідних економіках бракувало фінансових інституцій, які б працювали на ринкових засадах, та беручи до уваги нестабільне макроекономічне середовище, процес запровадження непрямих методів монетарного контролю мав відбуватися поступово.

Фінансова криза, з якою зіткнулися країни у 1996-1997 рр., виявила слабкі місця у стабілізаційних програмах більшості країн ЦСЄ, таких як Албанія, Болгарія, Румунія, Чехія, Польща, Хорватія, Естонія, Угорщина, Україна тощо. Послаблена монетарна політика, яка проводилася з 1995 р. у Албанії, Болгарії та Румунії, виявилася неефективною та призвела до зростання фінансового розбалансування, поглибивши кризу. Фінансування дефіциту державного бюджету, нагромадження великої кількості невиплачених кредитів, наданих державою комерційним банкам, фінансування сільськогосподарського сектора та надання значних позик бізнесу у скрутних фінансових умовах посилило слабкість монетарної політики цих країн.

З метою придушення інфляції в цей час більшість країн застосовували жорстку монетарну політику, проте у кожному окремому випадку стабілізаційні програми працювали по-різному, оскільки валютні режими, інструменти та цілі монетарної політики значно відрізнялися. Для покращення ситуації, наприклад у Хорватії та Угорщині, проводили часткову стерилізацію припливу капіталу, Словенія контролювала рівень депозитів в іноземній валюті та активно застосовувала у якості інструменту регулювання ринку резервні вимоги комерційним банкам, у Росії та в Україні жорстка монетарна політика сприяла зниженню інфляції, у Росії, наприклад, ставка рефінансування центробанку у вересні 1996 р. становила 80% [5]. Інтенсивність та тривалість інфляційних процесів протягом кризового періоду призвела до демонетизації та значного послаблення банківського сектора. Водночас низький рівень банківського посередництва значною мірою обмежує можливості економічного зростання, оскільки розвинута банківська система дозволяє ефективно розподіляти ресурси між галузями та стимулювати рівень інвестування у країні.

Проте помилки того часу можна списати на відсутність досвіду в застосуванні ринкових методів монетарного контролю. Проблеми у фіскальному секторі значно впливали на ефективність монетарної політики, а слабкість банківського сектора була однією з головних причин кризових явищ у країнах ЦСЄ протягом 1995-1998 рр. Хоча варто зазначити, що наявний на той період високий рівень доларизації та обмежена роль банківського посередництва у Балтійських країнах пом'якшили дестабілізуючий вплив кризи на макроекономічну ситуацію, особливо характерна така ситуація для Латвії та Литви.

На ефективність стабілізаційних заходів монетарної політики значною мірою впливає валютний режим, який фактично діє у країні. На початкових етапах трансформації на ринкові засади деякі з країн ЦСЄ, такі як Чехія, Словаччина і Польща обрали фіксовані режими валютних курсів, та вже з середини 90-х років надали перевагу гнучкішим режимам. Наприклад, Чехія обрала режим керованого плавання без наперед оголошеного руху валютного курсу у 1997 р., в Польщі використовувався режим незалежного плавання, який полягає у визначенні та встановленні валютного курсу на основі ринкових механізмів, що давало змогу проводити незалежну та ефективну монетарну політику. Румунія 1992 р. і Словенія 1991 р. також надали перевагу гнучким режимам валютного курсу, проте, варто зазначити, що на практиці Словенія значно обмежувала коливання валютного курсу. Угорщина використовувала повзучий коридор з 1995 р., Болгарія (з 1997 р.), Боснія (з 1998 р.), Естонія (з 1992 р.), Литва (з 1994 р.) та Латвія (з 1994 р.) використовували валютні режими з жорсткими прив'язками.

Політика монетарної експансії, що проводилася за умов існування фактично фіксованого валютного режиму, призводила до інфляційного вибуху у країні. Це була помилка багатьох країн ЦСЄ з перехідною економікою, таких як Словаччина, Словенія, Румунія, Чеська Республіка, Угорщина, Хорватія, Україна тощо. Загалом для всіх перехідних економік на початкових етапах трансформації характерним є так званий феномен «страху плаваючого курсу» (*fear of floating*). Досліджували це питання Г. Кальво та К. Рейнхарт. Вони говорили про те, що уряди країн з перехідною економікою бояться застосовувати плаваючий валютний курс через його значний вплив на зовнішню торгівлю та інфляцію. І дуже часто центральні банки юридично оголошували режим плаваючого валютного курсу, а фактично в країні була фіксована система, і Хорватія, Словаччина, Словенія, Румунія, Чехія, Угорщина, Україна – яскраві приклади таких країн [6].

Тож уряди не ризикували встановлювати режим плаваючого валютного курсу, очікуючи на значну інфляцію. І тому для придушення інфляції були застосовані режими фіксованого валютного курсу чи керованого плавання (з дуже незначною амплітудою коливання валютних курсів). Це значно обмежувало застосування монетарних інструментів, оскільки за фіксованих курсів монетарна політика позбавляється своєї гнучкості. А валютний курс, своєю чергою, перетворюється на своєрідний «якір» економіки. Однак, варто зазначити, що використання валютного курсу у якості якоря для боротьби з інфляцією не завжди відбувається без проблем, оскільки рівень інфляції не впаде відразу до рівня торговельних партнерів.

Політика монетарної експансії корисна за умови плаваючого валютного режиму, а не фіксованого. А обмежувальна монетарна політика має позитивні наслідки за умови обмеження бюджетних видатків та в режимі фіксованого валютного курсу, оскільки у цьому випадку плаваючий курс знівелював би дію монетарної політики. Проте варто пам'ятати, що фіксовані валютні режими можна застосовувати лише у короткостроковому періоді, на початку трансформації на ринкові засади, а згодом переходити на систему гнучкішого курсоутворення. Зростати реальні валютні курси у країні з перехідною економікою мають

лише тоді, коли будуть підвищуватися реальні доходи економіки й продуктивність виробництва загалом.

Нижче наведено результати дослідження взаємодії між монетарною та валютною політиками у перехідних економіках, а саме – як впливає той чи інший валютний режим на проведення монетарної політики в умовах вільного руху капіталів між країнами. Щоб спростити аналіз використовується узагальнена класифікація валютних режимів – гнучкі валютні режими та фіксовані.

**Таблиця 1.**  
**Взаємодія монетарної і валютної політики в перехідних економіках**

Монетарна політика	Валютні режими		
	Фіксований	Вільне плавання	Кероване плавання
Експансія	Неефективна політика, яка призводить до виснаження валютних резервів. Така політика на початкових етапах призводить до швидкого зниження інфляції, проте, згодом стрімко зростає грошова маса та дефіцит бюджету, що з часом спричинює інфляційний вибух та девальвацію національної валюти. Ситуація характерна для таких країн ЦСЄ, як Україна, також спостерігалася на початкових етапах трансформації у Боснії і Герцеговині, Болгарії, Естонії, Латвії, Словенії, Білорусії, Хорватії, Чехії, Словаччині	Вдале поєднання, бо плаваючий курс на певний час збільшує обсяги експорту й сукупний попит. Також супроводжується девальвацією національної валюти для покращення платіжного балансу, зниженням процентної ставки й зростанням ВВП. (Дуже ефективно для великої закритої економіки, також пропонується країнам, що зазнали кризи. Таку модель пропонували і для пострадянських країн, проте на заваді стала недостатня гнучкість валютного курсу (курс був плаваючий лише юридично)	Вдала політика для початкових етапів переходу на ринкові відносини. Проте стрімке нарощення грошової маси, характерне для країн з перехідною економікою, у супроводі з незначними коливаннями валютного курсу спричиняє значний інфляційний вибух. (Така ситуація спостерігалася у таких країнах ЦСЄ, як Хорватія, Словаччина, Словенія, Румунія, Чехія, Угорщина. Така політика має позитивні наслідки для економіки країни лише у поєднанні зі стратегією таргетування інфляції або таргетування валютного курсу)
Рестрикція	Призводить до зростання процентної ставки, зниження пропозиції грошей, сукупного попиту, а отже, і інфляції. Ситуація, характерна для України, коли у 90-х роках рестрикція чергувалася з експансією. Придушення грошової маси адміністративними методами призводило до придушення купівельної спроможності населення. Також поєднувалося з відсутністю бюджетних обмежень. Дуже хибна й помилкова політика. Стимує економічне зростання країни	Невдале поєднання, оскільки плаваючий курс знівелює дію монетарної політики щодо подолання інфляції, економіка не ізольована від зовнішніх шоків (інфляційних імпульсів), навіть у разі застосування жорсткої монетарної політики (особливо у випадках гіперінфляції, характерної для перехідних економік)	Може ефективно працювати в умовах значної координації та узгодженості у діях уряду та центрального банку. Проте прорахунки матимуть негативні наслідки загалом для економіки країни. (Наприклад, завищений курс у поєднанні з жорсткою монетарною політикою негативно впливатиме на економічне зростання. Прикладом може бути економіка Польщі у 2000 р.)

Джерело: авторська розробка.

Тож можна зробити висновок, що за режиму плаваючого валютного курсу монетарна політика більш гнучка та ефективна в перехідній економіці, і тому може сприяти покращенню загального економічного зростання в країні, а саме – впливати на зростання ВВП та збалансовувати рівень внутрішніх цін. Плаваючий валютний режим у країнах з перехідною економікою дає можливість скоротити дефіцит платіжного балансу, залучити нові інвестиції, розширити експорт тощо, тобто значно сприяє економічному зростанню країни. Проте водночас негативним наслідком впровадження такого режиму є можливість виникнення чи прискорення інфляції або девальвації національної грошової одиниці.

Тож для стимулювання економічного зростання та зниження рівня безробіття буде застосовуватися політика монетарної експансії, центральний банк буде проводити інтервенції на валютному ринку. Збільшення надлишкових резервів банківської системи сприятиме зростанню пропозиції грошей, зниженню відсоткових ставок і збільшенню інвестицій в економіку. Тому центральний банк купуватиме державні цінні папери та інші боргові зобов'язання у комерційних банків, збільшуючи, при цьому їх надлишкові резерви. Унаслідок всіх цих дій в економіці зростає пропозиція грошей, що сприяє зниженню валютного курсу. Так звану політику дешевих грошей проводять, коли треба стимулювати виробництво та зайнятість, збільшення пропозиції грошей знижує процентну ставку. Це, своєю чергою, стимулює зростання інвестицій та інших видатків, чутливих до процентних ставок. Як результат – зростає сукупний попит, рівень зайнятості населення та рівень загального виробництва у країні. Проте варто пам'ятати, що якщо економіка працює близько до межі своїх потенційних можливостей, така монетарна політика чинитиме незначний вплив на обсяг реального ВВП та призведе до зростання рівня цін.

Навпаки, з метою зниження рівня інфляції застосовується більш жорстка монетарна політика, коли продаж центральним банком державних цінних паперів знижує рівень надлишкових резервів у комерційних банків та пропозицію грошей в економіці, що спричинює зростання процентних ставок, відповідно, інвестиції скорочуються, а економічне зростання гальмується. Зазвичай внаслідок жорсткої монетарної політики зростає валютний курс, (внаслідок зниження пропозицій грошей на ринку), проте водночас зменшує доходи, обсяг виробництва та рівень зайнятості. Варто пам'ятати, що застосування жорсткої монетарної політики протягом тривалого періоду часу може призвести до зменшення резервів комерційних банків до рівня, за якого банки змушені зменшити обсяги кредитів до небезпечного для економіки рівня. М'якша монетарна політика, навпаки, може збільшувати надлишкові резерви комерційних банків, проте це не гарантує, що рівень кредитування зросте, оскільки населення і підприємницький сектор можуть порушити плани центрального банку, якщо не братимуть додаткових надлишкових кредитів.

Важливою умовою для проведення монетарної політики є достатня кількість офіційних валютних резервів. Приріст валютних резервів, вільних від зовнішніх зобов'язань, дає змогу центральному банку проводити незалежну монетарну політику, а це – необхідна умова стабілізації національної грошової системи. Якщо в країні зростають видатки, це може бути покрито зростанням податкових надходжень до бюджету (зростанням податків), або/і зростанням внутрішньої відсоткової ставки. Покриття дефіциту бюджету за рахунок зовнішніх запозичень дає змогу лише тимчасово замінити звичне емісійне фінансування державних видатків. І коли валютні резерви поповнюються за рахунок зовнішніх запозичень, а продаються на внутрішньому ринку для підтримки валютного курсу, натомість грошова маса від реалізації валюти спрямовується на покриття дефіциту бюджету, не можна говорити про ефективне функціонування монетарної політики країни. У довготерміновій перспективі курс зростатиме [7].

До основних стримуючих факторів на шляху до запровадження ефективної системи макроекономічного регулювання у країнах з трансформаційною економікою відносимо: високий рівень корумпованості суспільства та пов'язаний з цим значний сектор тіньової економіки; високий рівень доларизації економіки, який виник через недовіру населення до національної грошової одиниці; високий рівень залежності центрального банку країни від урядових установ; високий рівень інфляції; підпорядкування державної політики окремим провладним колам та як наслідок недовіра населення до стабілізаційної політики уряду; слабкість банківської системи; значні обсяги припливів іноземного капіталу, і пов'язані з цим великі обсяги зовнішньої заборгованості; втрата незалежності у запровадженні монетарної та валютної політики у контексті інтеграційних процесів. А зараз детальніше розкриємо зміст цих факторів.

Однією з основних причин неефективності монетарної політики є значний рівень корумпованості суспільства. І найгірший вплив корупції на економічну систему – зростання тіньового сектора економіки. На початкових етапах перетворень однією з найбільших проблем була тіньова економіка і пов'язана з нею корупція. Цьому сприяли такі фактори, як зростаючий адміністративний контроль з боку регулюючих органів, створення численних бюрократичних перепон на шляху до формування нових підприємств та для розвитку вже наявних, недосконала законодавча база тощо. Саме на цьому етапі було зародження корумпованості у перехідних економіках, оскільки хабарі значною мірою спрощують бюрократичні перепони. На сьогодні проблема тіньової економіки та корумпованості суспільства, на жаль, не вирішена і досягла загальнонаціонального рівня, спотворюючи ринкові механізми регулювання економіки. Корупція створює значні перешкоди для розвитку національного виробництва, відвертає потенційних інвесторів та блокує реформування в країні. Саме через корумпованість вищих гілок влади законотворчий процес підпорядкований не загальнонаціональному економічному розвитку, а лобіює інтереси окремих секторів економіки, окремих виробничих галузей. Рішення щодо перерозподілу ресурсів приймають не на основі ринкової конкуренції, а внаслідок втручання певних зацікавлених впливових кіл.

Багато економістів приділяли увагу проблемі корупції у перехідних економіках та її впливу на перехідний процес. Зокрема, Л. Карасюк у своєму дослідженні впливу корупції на макроекономічний стан Молдови зазначає, що є певна взаємозалежність між рівнем корумпованості та економічним зростанням. З одного боку, низький рівень доходів стимулює зростання корупції, а з іншого, – корупція порушує макроекономічну рівновагу і стимулює розвиток тіньової економіки шляхом неефективного використання бюджетних коштів, нераціонального використання іноземних кредитів, проведення приватизації, коли державна власність продається не за ринковими цінами, і, відповідно, кошти від такої приватизації надходять не у бюджет, а осідають на закордонних рахунках зацікавлених сторін [8, с. 5]. Також аналогічні дослідження проводили інші економісти, наприклад, П. Мауро пише про взаємозв'язки між впливом корупції на рівень інвестування та зростання економіки. Він виявив, що спад рівня корупції на 2,4% зумовлює зростання рівня інвестування на 4% і зростання економіки на 0,5% [9].

Іншою серйозною проблемою на шляху до запровадження ефективної монетарної політики для країн з перехідною економікою є недовіра суб'єктів економічної діяльності та населення загалом до національної грошової одиниці. На поширення доларизації у перехідних країнах вплинуло те, що в період трансформаційних змін відбувалися інфляційні вибухи, значна девальвація національної валюти, грошово-кредитна система була на етапі становлення. Тож цілком природно, що для зменшення ризиків втрати заощаджень населення надавало перевагу більш надійній іноземній валюті. Також варто згадати про роль

тіньового сектора економіки, який на початкових етапах трансформації сягав значних розмірів, і, відповідно, основні операції та розрахунки проводили в іноземній валюті. Це спричинило значне зростання рівня доларизації у країнах з перехідною економікою, коли населення тримає основну частину своїх збережень в іноземній валюті, а ціни на більшість товарів і послуг встановлюються з урахуванням обмінного курсу. Тож основною причиною доларизації вважається стрімке зростання інфляції та значна девальвація національної валюти, а обидві ці ознаки властиві перехідній економіці. Доларизація відображає порушення макроекономічної рівноваги в країні та проблеми у роботі фінансових ринків. Також залежність рівня доларизації від балансу зовнішньої торгівлі, властива для перехідних економік, свідчить про недорозвиненість фінансових ринків. Високий рівень доларизації значною мірою збільшує ризикованість макроекономічного середовища та певною мірою ускладнює фінансування дефіциту державного бюджету. Рівень доларизації наприклад в Україні у 1994 р. становив 32%, у Польщі в той самий час – 28,6%, Болгарії – 32,6%, Хорватії – 48,4%, Угорщині – 20,4%, тож цифри свідчать про те, що проблема спільна для перехідних економік країн ЦСЄ [5].

З метою зниження рівня доларизації у країні можна застосовувати політику зміни процентної ставки, а саме – високі ставки на депозити в національній валюті. Проте, водночас зі зниженням рівня доларизації високі процентні ставки призводять до затримання розвитку реальної економіки. Питанням дослідження рівня доларизації в країнах з перехідними економіками займався Р. Піонтковський, який пропонує як найоптимальніший режим для боротьби з доларизацією пряме таргетування інфляції. Використовуючи модель балансування портфеля активів Л. Томаса, в якій описано про те, що при ідеальних фінансових ринках і високій мобільності капіталу рівень доларизації залежить від відносної дохідності активів у різних валютах, від зміни рівня ризику, що виникає внаслідок зміни цін у середині країни і закордоном, Р. Піонтковський провів емпіричне дослідження статистичних даних таких країн ЦСЄ, як Україна, Росія, Литва, Латвія, Польща, Чехія, Румунія, Словенія, Хорватія. Він аналізував залежність рівня доларизації від порівняльної дохідності активів (банківських депозитів у національній валюті відносно депозитів в іноземній валюті), зміни інфляції та ступеня розвитку фінансових ринків. І головний висновок дослідження полягав у тому, що «...рівень доларизації вищий, коли є вищою відносна дохідність фінансових інструментів, деномінованих у іноземній валюті, та коли є більш мінлива та непередбачувана внутрішня інфляція...» [10]. Рівень доларизації знижуватиметься за умови одночасного зниження рівня інфляції та зростання довіри населення до національної валюти, розвитку банківської системи. Ці фактори дозволятимуть тримати активи, виражені у національній валюті, за привабливими процентним ставкам. Також цікавим був висновок про те, що доларизація у перехідних економіках взаємопов'язана з відносною дохідністю активів (а саме – депозитів у різних валютах) та зміною рівня інфляції незалежно від монетарного режиму, який діє у країні. Оскільки для різних країн (наприклад, у Чехії та Польщі – режими прямого таргетування інфляції, у Литві – таргетування валютного курсу, валютна рада) результати дослідження виявилися такими самими.

Варто зазначити, що дуже важливою умовою ефективності роботи монетарної системи є незалежність центрального банку від уряду країни. Проте в перехідних економіках національний банк дуже часто втягнений в політичний процес, а саме – фінансує потреби уряду, що погано впливає на ефективність роботи грошово-кредитної сфери. Вивченням цієї теми займалося багато провідних світових економістів, дослідження свідчать про те, що рівень інфляції у країнах з більш незалежним центральним банком був значно нижчий порівняно з тими країнами, в яких простежувалась значна залежність від уряду.

А оскільки, як вже було зазначено, для трансформаційних економік є характерним активне втручання уряду в діяльність центрального банку, ефективність роботи монетарної системи значно погіршується.

Вкрай важливою проблемою, яка стоїть на шляху транзитивних країн до процвітання, є недовіра населення до стабілізаційної політики уряду. Ефективність монетарної політики значною мірою залежать від того, чи повірять люди у здійснення поставлених цілей. Одним з головних аргументів ефективності шокової терапії у Польщі була цілковита довіра населення до запровадженої політики, люди знали, заради чого вони терплять тимчасові скрутні умови. У перехідних країнах така проблема вкрай актуальна, оскільки суспільство не має належного ступеня довіри до дій політиків і урядовців, що частково зумовлено високим рівнем корумпованості суспільства.

За М. Олсоном, на формування монетарної політики значною мірою впливає стан суспільної думки. Тобто, політична партія, яка перемагає на виборах, формує економічну політику згідно з власними ідеологічними переконаннями. Коли невелика група людей при владі намагається задовольнити свої власні економічні інтереси, їх менше всього цікавлять загальнонаціональні втрати держави, їх не стосуються проблеми, які виникають у більшості населення, оскільки ті проблеми не впливають на загальний рівень їх власного добробуту [11, с. 24]. Теорія економічної політики і розвитку, яку розробив М. Олсон та доповнив Л. Саммерсом, акцентує, що коли економічна політика визначається загальнонаціональними інтересами, простежується тенденція вибору відносно ефективної політики, яка приносить позитивні економічні результати. Втім, коли економічна політика країни обслуговує вузькі інтереси окремих провладних кіл, вона перетворюється на соціально неефективну і породжує бідність. Поки певна вузька група заробляє лише невеликий процент загального доходу держави, вони втрачатимуть дуже мало від деформації економіки, проте, лобіюючи власні інтереси, досягнуть значного перерозподілу доходів на свою користь: нація втратить, але вони збагатяться. Існування політичних сил, зацікавлених у розвитку конкретних галузей економіки, конкретних підприємств, спотворює ринкові механізми, порушуючи загальну макроекономічну рівновагу. Такий процес М. Олсон називає деградацією економіки [11, с. 27].

Труднощі банківського сектора значною мірою впливають на трансмісійний механізм монетарної політики. Надмірна пропозиція банківських послуг, що виникла внаслідок фінансової лібералізації та впровадження новітніх технологій, негативно вплинула на банківський сектор розвинутих індустріальних країн. Проблеми у банківському секторі тиснуть на центральний банк, потребуючи збільшення рівня кредитування та підтримки слабких банків, водночас знижуються можливості для зміцнення ліквідності та погіршуються кредитні умови, відбувається зростання відсоткових ставок, що загалом дуже негативно впливає на здійснення монетарного контролю.

Пострадянські країни успадкували фінансову систему, яка складалася з центрального банку та кількох спеціалізованих державних банків. У процесі трансформації відбулися переорієнтування цих банків, а також поява нових фінансових установ. Проте для створення ефективної банківської системи трансформації старих інституцій та дозволу на створення нових замало. У багатьох випадках колишні державні спеціалізовані банківські установи слугували посередниками у програмах субсидіювання збиткових державних підприємств, надавали кредити за відсотковими ставками, нижчими від ринкових, значною мірою порушуючи ринкову рівновагу. Відсутність ефективної ринкової банківської системи значно ускладнювало впровадження ефективної монетарної політики, спотворюючи трансмісійний механізм.

До 1998 р. у країнах колишнього Радянського Союзу, окрім Балтійських країн, уся банківська система була зосереджена навколо кількох найбільших банків, які раніше були державною власністю. Ці фінансові установи контролювали до 70% ринку банківських послуг, проте продовжували обслуговувати державні проблеми, фінансуючи збиткові державні підприємства, нарощуючи обсяги так званих «безнадійних» кредитів [4, с. 106]. Якщо частка невиконаних банківських позик значно зростає, це створює проблеми у банківському секторі, що переносяться згодом у реальну економіку. Така ситуація особливо загострилася під час світової фінансової кризи. Проблеми у банківському секторі, які виникають унаслідок збільшення відсотку неповернутих позик, мають негативний вплив на рівень кредитування та інвестування в країні, та можуть обмежувати ефективність монетарної політики та впливати на вартість національної валюти. Ефективність фінансового посередництва знижується, коли значна кількість банків закривається, або коли, намагаючись втриматися на плаву, вони знижують рівень кредитування та закривають інвестиційні проекти. Протягом багатьох років банківська система не була ефективним фінансовим посередником, валютні ринки лише починали розвиватися і працювати, економічні суб'єкти використовували різноманітні не грошові засоби для здійснення трансакцій, такі як бартер, взаємозаліки тощо. Це є однією з причин, чому рівень тіньової економіки в перехідних економіках значно зростає. Проблеми у банківському секторі знижують ефективність монетарної політики, оскільки проблемні банки не адекватно реагують на зміну процентної ставки, а також через те, що центральні банки поводяться дуже обережно у проведенні жорсткої політики, аби ще більше не нашкодити банківському сектору. Слабкість банківського сектора руйнує ефективну роботу трансмісійного механізму, оскільки, коли банки не в стані контролювати свої балансові звіти, в них стає менше можливостей для змін обсягів резервів та відсоткових ставок. Велика різниця між кредитною та депозитною ставками свідчить про існування значних проблем у банківському секторі. Запобігти проблемам легше, ніж згодом їх вирішувати, тож урядовцям потрібно дуже уважно ставитися до виникнення можливих проблем у банківському секторі. Нажаль, цьому питанню свого часу не приділили належної уваги, що поставило банківську систему в кризовий період у скрутне становище, тож дуже важливим аспектом є контроль над діяльністю банківського сектора. Відповідно, оскільки ця галузь має прямий вплив на економічну діяльність фірм, інтереси яких відрізняються від цілей, що перед собою ставить монетарна політика, між урядовцями та підприємцями завжди буде присутнє певне напруження. З одного боку, необхідним є зниження ризикованості банківської діяльності й водночас забезпечення бізнесу фінансовим капіталом, розвиток інвестиційної діяльності. Наприклад, якщо для підтримки банківської галузі необхідно проводити м'якшу монетарну політику, це може погано вплинути на цінову стабільність. А з іншого боку, досягнення цінової стабільності, ймовірно дасть змогу монетарній політиці легше подолати наслідки кризи у банківському секторі й не похитне довіри до антиінфляційної політики уряду. Проте водночас обмежувальна монетарна політика може спровокувати банкрутства деяких банків, які зіткнулися з певними труднощами, тож їхні проблеми ляжуть тягарем на всю фінансову систему країни.

Якщо банківський кредитний канал звужується, рівень інвестування та кредитування у країні теж знижується, ріст ВВП уповільнюється, і, відповідно, рівень інфляції теж знижується. Низький рівень інфляції дозволяє проводити м'якшу монетарну політику, яка дає змогу підтримати рентабельність та підвищити дохідність банків, відповідно розширюючи кредитний канал. Тож зниження короткострокових відсоткових ставок сприяє відновленню банківського сектора. Також більш м'яка монетарна політика дозволить покра-



щити корпоративні балансові звіти, що також впливатиме на відновлення економічного зростання.

Саме проблеми у фіскальному секторі та слабкість банківської системи були головними причинами виникнення кризи, яка охопила країни пострадянського простору в 1995-1998 рр. Проте, нажаль за десятиріччя ситуація кардинально не змінилася, це засвідчила сучасна світова фінансова криза, яка виявила неготовність банківського сектора протистояти проблемам, що виникають. Досвід 1995-1998 рр. дає підстави зазначити, що політика підтримки банків, які перебувають у скрутному становищі, через надання дешевих кредитів центральним банком у кризові часи є в цілому неефективною та призводить до зростання рівня інфляції та падіння курсу національної валюти.

Натомість, саме сильна банківська система країн Балтії дала змогу економікам вистояти у скрутні кризові часи, незважаючи на наявність неефективного механізму взаємодії монетарної та валютної політики, що базується на фіксованих валютних режимах. Тож для забезпечення роботи ефективного трансмісійного механізму монетарної політики, а саме – для гнучкості процентної політики, необхідною умовою є сильна банківська система, що належно забезпечить механізм посередництва між суб'єктами економічної діяльності, також важливою умовою є стійкість банківського сектора до фінансових та валютних криз.

Ще однією загрозою, що постала перед країнами ЦСЄ після приєднання до ЄС, є втрата незалежності у проведенні монетарної політики. Уніфікована монетарна політика не дає змоги ефективно реагувати на зміни економічної активності, адже у деяких країнах ЦСЄ було встановлено процентні ставки, які не відповідали реальним потребам економіки. Процентні ставки було встановлено на занадто низькому рівні, тож деколи виникала ситуація з негативними реальними процентними ставками протягом 2005-2008 рр. у таких країнах, як Естонія, Латвія та Литва. Політика нульових процентних ставок (ПНПС), яка застосовували багато центральних банків для відновлення економічної системи після впливу кризи, останніми роками активно піддається критиці. Останні дослідження засвідчують, що політика нульових відсоткових ставок покликана поліпшити економічну ситуацію, проте водночас створює інші проблеми, серед яких економісти виділяють створення значних інвестиційних ризиків у довгостроковому періоді, підвищення волатильності фінансових ринків. Втім, така політика змушує центральні банки інших країн знижувати свої процентні ставки, порушуючи ринкові механізми. Як приклад автори наводять вплив, що його чинить процентна ставка Федеральної Резервної Системи США на процентні ставки по всіх країнах, оскільки долар США використовують як міжнародну резервну валюту, монетарні урядовці у Штатах мають вплив на монетарну політику інших країн, цей феномен називають «Triffin dilemma» [12, с. 3].

Саме небажання застосовувати заходи фіскальної політики провокує уряди країн до зловживання інструментами монетарної політики, тоді, коли для вирішення проблем треба долучати реальний сектор економіки, а не покладатися винятково на монетарну політику нульової процентної ставки. Важкість у відмові від застосування такої монетарної політики полягає у тому, що країни, які використовували подібну практику, мають відмовлятися від нульових процентних ставок одночасно, оскільки країни, які це запровадять першими, найімовірніше, постраждають найбільше в умовах вільних рухів капіталів, що лише посилить пастку ліквідності, яку створює ПНПС.

Головною перепоною на шляху до стабілізації фінансових ринків можна вважати проблему забезпечення ліквідності, що виникла внаслідок зловживання транскордонними кредитними операціями і запозиченнями. Звичайно, що для підтримки ліквідності у сві-

товій практиці часто використовують запозичені ззовні кошти, проте на сьогодні зовнішні кредити дуже дорогі, а перехідні економічні системи зазвичай не в такому положенні, аби диктувати свої умови.

Підтримання облікової ставки на досить високому рівні порівняно з високо розвинутими країнами свідчить про антиінфляційний характер монетарної політики, проте висока процентна ставка не лише стримує інфляцію, але й пригнічує розвиток економіки загалом. Саме тому всі провідні країни світу на фоні кризи знижували офіційні ставки центробанків, створюючи стимули для розвитку своїх економік. Згідно з дослідженнями працівників науково-дослідного центру НБУ, ставки кредитування на сьогодні в країнах колишнього Радянського Союзу вищі за середній рівень рентабельності підприємств [13]. Тобто малий та середній бізнес не може залучати кредитний капітал на вигідних умовах, рівень технологічного розвитку та стан виробничих потужностей не дозволяє не те, що заробляти, а навіть сплачувати відсотки по кредитах. Тож постає цілком логічне запитання, як розвиватися підприємництву, якщо залучати кредитні кошти для впровадження сучасних технологій та на інноваційні розробки, адже це занадто дорого та економічно не вигідно. А на шляху залучення прямих іноземних інвестицій в реальну економіку є політична нестабільність, невизначеність щодо основного напрямку державної економічної політики, відсутність гарантій з боку держави стосовно інвестиційних ризиків тощо.

**Висновки.** У класичних теоріях монетарна політика покликана забезпечити цінову стабільність в країні. І якщо головної мети не досягнуто, наслідком є призупинення зростання економіки загалом і зростання безробіття зокрема. Проте, функції монетарної політики не полягають винятково у збільшенні рівня короткострокової відсоткової ставки для запобігання потенційної інфляції. Якщо говорити в загальному, то в умовах зростання ризику щодо зростання інфляції має проводитися більш жорстка монетарна політика, а за умови послаблення очікувань інфляційної хвилі, відповідно, більш м'яка. І монетарна політика, що спрямована лише на досягнення певного рівня економічного зростання, проте не враховує інфляційних очікувань, в кінцевому підсумку буде неефективною.

Для країн особливо тяжким виявився початковий період переходу на ринкові засади, який затягнувся аж до середини, а для деяких країн і до кінця 1990-х років. На початкових етапах стабілізації уряди новоутворених країн фактично встановлювали фіксовані режими валютних курсів. А стрімке нарощення грошової маси для фінансування дефіциту державного бюджету створювало додатковий інфляційний тиск. Підтримка фіксованого курсу національної валюти виснажувала офіційні валютні резерви, а придушення грошової маси адміністративними методами знизило купівельну спроможність населення. Проте, нажаль деякі країни ЦСЄ не звернули увагу на негативний досвід такого регулювання економіки, не відмовилися від практики використання фіксованих валютних режимів для забезпечення макроекономічної стабілізації, проте ця система дає підстави для створення видимості стабілізації у короткостроковому періоді, а у довгостроковому періоді призводить до виникнення значної внутрішньої та зовнішньої розбалансованості.

Процес глобалізації передбачає перетік фінансових капіталів, тобто надлишок капіталу, який характерний для найбагатших розвинутих країн, надходить до країн-реципієнтів, зазвичай країн з перехідною економікою або країн, що розвиваються. Якщо фінансові капітали надходять до країн у вигляді прямих іноземних інвестицій, то це позитивно впливає на розвиток реальної економіки, проте, якщо капітали надходять у вигляді кредитів та цінних паперів, що характерно для перехідних економік, є загроза значного розбалансування економіки, зростає залежність країни від зовнішнього фінансування, відбувається переоцінка реальних фінансових можливостей економічної системи, тобто відбувається

перегрів економіки. Дану ситуацію можна порівнювати зі створенням фінансової піраміди, але в глобальних загальнодержавних масштабах. До такої ситуації у перехідних економіках призводить непродумана монетарна та валютна політика, тобто неефективний механізм їхньої взаємодії, коли фіксовані валютні режими обмежують ефективність інструментів монетарної політики, коли на передній план у трансмісійному механізмі виходить канал валютного курсу, коли вся економіка працює для підтримки стабільного валютного курсу, коли нехтуються інші важливі механізми регулювання економіки. Така політика дає змогу у короткостроковому періоді створити видимість стабільності економічної системи, оскільки сприяє зниженню інфляції, збільшує довіру населення до національної грошової одиниці, проте у довгостроковій перспективі та в умовах впливу зовнішніх шоків, є вкрай небезпечною, оскільки лише поглиблює кризові явища, спотворюючи ринкові механізми регулювання економіки.

Тож можна зробити висновок, що механізм взаємодії монетарної та валютної політики, що ґрунтується на системі фіксованих валютних курсів та монетарній стратегії таргетування інфляції, є неефективним через те, що фіксовані валютні режими обмежують незалежність монетарної політики, це створює передумови для припливів капіталів та не дозволяє протистояти зовнішнім шокам, що спричинює значне макроекономічне розбалансування та перегрів економіки, а отже, створює умови для подальшого поглиблення кризового стану. Механізм взаємодії монетарної та валютної політики, що ґрунтується на монетарній стратегії таргетування інфляції та гнучкому валютному режимі, є оптимальним для забезпечення успішного економічного розвитку перехідної економіки. Натомість проміжні варіанти, які поєднують у собі ознаки інфляційного таргетування та монетарного таргетування, можуть бути використані у короткостроковому періоді для стабілізації розбалансованих економічних систем.

Головною метою на сьогодні є розробка ефективних стабілізаційних програм з урахуванням реальних потреб економіки. Оскільки фінансова система пострадянських країн протягом останніх років працювала в основному на споживання, а не на нагромадження, необхідно є переорієнтація державної економічної політики, яка б забезпечувала ефективне функціонування та сталий розвиток реального сектора економіки.

### Список використаної літератури

1. Kaufmann D. Why is Ukraine's Economy – and Russia's – not growing [Електронний ресурс] / Daniel Kaufmann // The World Bank Transition Review. – 1997. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/wbi/governance>.
2. Біленко Ю. І. Сучасні проблеми економічного розвитку країн центральної та східної Європи / Юрій Іванович Біленко // Міжнародні відносини: політичні, правові, економічні, лінгвокраїнознавчі аспекти: звітна наук. конф. факультету міжн. відносин, 8-9 лют. 2011 р. / Збірник матеріалів. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2011. – С. 88-90.
3. Брада Дж. Монетарная политика в странах с переходной экономикой: сработает ли установление целевого уровня инфляции [Електронний ресурс] / Джозеф К. Брада, Али М. Кутан // Трансформация. – 1999. – № 2. – С. 17-18. – Режим доступу: <http://www.icps.kiev.ua/publications.htm>.
4. IMF World Economic Outlook Oct. 1997 Chapter V Monetary and Financial Sector Policies in Transition Countries [Електронний ресурс] // IMF Report. – 1997. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/weo1097/pdf/octweo05.pdf>.
5. Статистичні дані Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.statistics.org>.

6. Мельник О. М. Інфляція в період трансформації економічної системи України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О. М. Мельник. – К., 2002. – 31 с.
7. Calvo G. Fear of Floating / G. A. Calvo, C. M. Reinhart // NBER Working Paper. – Cambridge : Massachusetts National Bureau of Economic Research, 2000. – № 7993. – 43 р.
8. Тушницький Н. О. Застосування монетарних та фіскальних інструментів для фінансової стабілізації економіки України / Назар Орестович Тушницький // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – Львів : Коопосвіта, 2008. – Вип. 4. – С. 204-207.
9. Carasciuc L. Corruption in Moldova: Macroeconomic Impact [Електронний ресурс] / Lilia Carasciuc // Center for Strategic Studies and Reforms. – Режим доступу: [http://www.transparency.md/Docs/cor\\_macro\\_impact\\_en.pdf](http://www.transparency.md/Docs/cor_macro_impact_en.pdf).
10. Mauro P. The Effects of Corruption on Growth, Investments [Електронний ресурс] / Paolo Mauro // IMF Working Paper. – WP 96/98. – 1996. – Режим доступу: <http://www.imf.org>.
11. Пионтковский Р. В. Долларизация, изменчивость инфляции и неразвитые финансовые рынки в переходных экономиках [Електронний ресурс] / Руслан Викторович Пионтковский // Консорциум экономических исследований и образования. Сер. «Научные доклады». – № 03/02. – М. : EERC, 2003. – Режим доступу: [http://riac.volsu.ru/Makro/WP\\_03-02r.pdf](http://riac.volsu.ru/Makro/WP_03-02r.pdf).
12. Olson M. The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies / Mankur Olson // The American Economic Review. – 1995. – Vol. 85. – № 2. – P. 22-27.
13. Pomerleano M. Zero interest rate policy : Treatment may be expensive as the crisis [Електронний ресурс] / Michael Pomerleano, Andrew Sheng // A commentary in the VoxEU Debate on the Global Crisis. – 2009. – 6 р. – Режим доступу: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/5226>.

## FEATURES OF MONETARY POLICY DURING TRANSITION

### Kornieieva I. V.

PhD (Economics), Assistant Professor, Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv.

**Abstract.** *The process of implementing of monetary policy in transition economies is more complex than for developed market economies. Countries in transition are characterized by certain important features which should be included into the analysis. Below we outline the special conditions of these transitional economies and their impact on the implementation and functioning of monetary policy. One of the main challenges for the post-Soviet transition countries was the lack of experience in regulating of newly created foreign exchange and financial markets. Despite the gradual development of financial markets and monetary instruments, the transition economies lacked appropriate institutional environment for the effective implementation of a monetary strategy. For transition economy cannot be used the same stabilization policy as for market-oriented economy because of the specific transformational conditions, and solving of short-term problems such as inflation, unbalanced state budget, unemployment needs immediate and simultaneous actions of the government. A lack of confidence to central banks leads to the situation when some of the tools of monetary policy cannot be used, and those that were used, did not act effectively to control the monetary base. Lack of development of the monetary sphere found itself after the collapse of the Soviet Union, when it became clear that there was no market competition between commercial banks, government securities market was underdeveloped, and reliable system of credit was almost absent. The monetary policy based on the ex-*

*perience of command economy together with the creation of foreign exchange and financial markets weren't able to work effectively in market conditions. At the initial stages of transformation before transition countries there was a problem not only to develop and implement effective monetary policy, but also to introduce the necessary tools and create institutions for this.*

**Key words:** *monetary policy, transition economy, monetary transmission mechanism, monetary policy instruments, the interest rate.*

### References

1. Kaufmann D. Why is Ukraine's Economy – and Russia's – not growing [Електронний ресурс] / Daniel Kaufmann // The World Bank Transition Review. – 1997. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/wbi/governance>.
2. Bilenko Iu. I. Suchasni problemy ekonomichnoho rozvytku krain tsentralnoi ta skhidnoi Yevropy / Yurii Ivanovych Bilenko // Mizhnarodni vidnosyny: politychni, pravovi, ekonomichni, linhvokrainoznavchi aspekty: zvitna nauk. konf. fakultetu mizhn. vidnosyn, 8-9 liut. 2011 r. : zbirnyk materialiv. – Lviv : LNU imeni Ivana Franka, 2011. – S. 88-90.
3. Brada Dzh. Monetarnaya politika v stranah s perehodoyn ekonomikoy: srabotaet li ustanovlenie tselevogo urovnya inflyatsii [Elektronniy resurs] / Dzhozef K. Brada, Ali M. Kutan // Transformatsiya. – 1999. – № 2. – S. 17-18. – Rezhim dostupu: <http://www.icps.kiev.ua/publications.htm>.
4. IMF World Economic Outlook Oct. 1997 Chapter V Monetary and Financial Sector Policies in Transition Countries [Електронний ресурс] // IMF Report. – 1997. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/weo1097/pdf/octweo05.pdf>.
5. Statystychni dani Mizhnarodnoho valiutnoho fondu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.imf.statistics.org>.
6. Melnyk O. M. Inflitsiia v period transformatsii ekonomichnoi systemy Ukrainy : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.05.01 «Svitove hospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny» / O. M. Melnyk. – K., 2002. – 31 s.
7. Calvo G. Fear of Floating / G. A. Calvo, C. M. Reinhart // NBER Working Paper. – Cambridge : Massachusetts National Bureau of Economic Research, 2000. – № 7993. – 43 p.
8. Tushnytskyi N. O. Zastosuvannia monetarnykh ta fiskalnykh instrumentiv dlia finansovoi stabilizatsii ekonomiky Ukrainy / Nazar Orestovych Tushnytskyi // Visnyk Lvivskoi komertsiiinoi akademii. Seriia ekonomichna. – Lviv : Kooposvita, 2008. – Вып. 4. – S. 204-207.
9. Carasciuc L. Corruption in Moldova: Macroeconomic Impact [Електронний ресурс] / Lilia Carasciuc // Center for Strategic Studies and Reforms. – Режим доступу: [http://www.transparency.md/Docs/cor\\_macro\\_impact\\_en.pdf](http://www.transparency.md/Docs/cor_macro_impact_en.pdf).
10. Mauro P. The Effects of Corruption on Growth, Investments [Електронний ресурс] / Paolo Mauro // IMF Working Paper. – WP 96/98. – 1996. – Режим доступу: <http://www.imf.org>.
11. Piontkovskiy R. V. Dollarizatsiya, izmenchivost inflyatsii i nerazvityie finansovye ryinki v perehodnykh ekonomikah [Elektronniy resurs] / Ruslan Viktorovich Piontkovskiy // Konsortsium ekonomicheskikh issledovaniy i obrazovaniya. Ser. «Nauchnyie dokladyi». – № 03/02. – M. : EERC, 2003. – Rezhim dostupu : [http://riac.volsu.ru/Makro/WP\\_03-02r.pdf](http://riac.volsu.ru/Makro/WP_03-02r.pdf).
12. Olson M. The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies / Mankur Olson // The American Economic Review. – 1995. – Vol. 85. – № 2. – P. 22-27.
13. Pomerleano M. Zero interest rate policy : Treatment may be expensive as the crisis [Електронний ресурс] / Michael Pomerleano, Andrew Sheng // A commentary in the VoxEU Debate on the Global Crisis. – 2009. – 6 p. – Режим доступу: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/5226>.

## ОСОБЕННОСТИ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ В ПРОЦЕССЕ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

**Корнеева Ю. В.**

Кандидат экономических наук, ассистент кафедры международных финансов Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

**Аннотация.** *В переходных экономиках внедрение монетарной политики более сложный процесс, чем для развитых рыночных экономических систем. Странам с переходной эко-*

номикой присущи определенные особенности, которые важно учесть в анализе. Ниже обозначены эти особые условия работы трансформационных экономик, а также их влияние на внедрение и функционирование монетарной политики. Одной из главных проблем для постсоветских стран с переходной экономикой было отсутствие опыта в регулировании валютных и финансовых рынков. Несмотря на постепенное развитие финансовых рынков, и монетарных инструментов, переходным экономикам не хватало соответствующей институциональной среды для эффективного внедрения определенной монетарной стратегии. Из-за специфических трансформационных условий для переходной экономики не может использоваться та же стабилизационная политика, что и для рыночной, поскольку решение таких краткосрочных проблем, как инфляция, несбалансированность государственного бюджета, безработица, требует немедленных и одновременных действий со стороны правительства. Из-за нехватки доверия к центральным банкам, некоторые из инструментов монетарной политики не могли использоваться, а те, что применялись, не действовали эффективно для контроля монетарной базы. Недостаточный уровень развития денежно-кредитной сферы проявил себя после распада Советского Союза, когда стало понятно, что отсутствует рыночная конкуренция между коммерческими банками, рынок государственных ценных бумаг недоразвит, а надежная система кредитования почти отсутствует. Поэтому денежно-кредитная политика, которая проводилась с учетом опыта административно-командной экономики, и соответственно, вместе с созданием валютного, финансового рынков, не могла эффективно работать в рыночных условиях. На начальных этапах трансформации перед странами с переходной экономикой возникла проблема не только разработать и применить эффективную монетарную политику, но и ввести необходимые инструменты и создать институты для этого.

**Ключевые слова:** монетарная политика, переходная экономика, монетарный трансмиссионный механизм, инструменты монетарной политики, процентная ставка.

УДК 336.14:339.9

## THEORETICAL PRINCIPLES OF BUDGET PLANNING IN THE CONTEXT OF THE DIMENSIONS OF WORLD CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

**Medvetskyi I. A.**

Postgraduate of Finance Department of Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman.

Scientific supervisor: Doctor of Economics, Professor Fedosov V. M.

**Abstract.** *Budget planning of any state has its individual character. The efficiency and effectiveness of its implementation is rather important. Today, the world is facing quite a number of complex challenges and with the purpose of overcoming them the General Assembly of the United Nations (UNGA) has made a decision on a worldwide basis to implement the concept of sustainable development and to do that according to its economic, social and ecological dimensions. In September 2015 the UN General Assembly Resolution adopted 17 Goals for the implementation of sustainable development by 2030, which are positioned in the document as The Millennium Development Goals. One of the next steps should be their implementation domestically by the countries in planning their development. Research of «sustainable economic development» and «sustainable financial development» are highly important for the implementation of this global concept and its economic dimension. In its turn, one of the ways of effective implementation of these Goals is their introduction into the budget planning of all countries. One of the priorities of the present research is to focus on budget planning as one of the real tools of implementing the concept of sustainable development and its ideas worldwide and domestically. Budget planning in any country should be based on the principles of world concept of sustainable development, taking into account features of national economy.*

**Key words:** *budget, budget planning, sustainable development, the concept of sustainable development, dimensions of sustainable development, sustainable economic development, sustainable financial development, The Millennium Development Goals.*

**Problem statement.** The modern world challenges force the international community to search concepts of overcoming them. The concept of sustainable development can practically help with overcoming a number of global challenges. Therefore, the General Assembly of the United Nations (UNGA) adopted the Resolution [1] according to which the concept of sustainable development is the future global vector. In its turn, the budget planning of the state can be one of the tools for the implementation of the global concept of sustainable development and, accordingly, The Millennium Development Goals approved by the Resolution of the UNGA on the national and local levels. But it is necessary to have dimensions of sustainable development concept integrated into the budget planning of all countries.

**The objective of the article** implies the research of theoretical principles of implementation of the global concept of sustainable development in the context of «budget planning» on the macroeconomic level, as a fundamental position of public finance.

**Analysis of recent research and publications.** The international legal basis for implementation of the concept of sustainable development is UNGA Resolution № A/RES/70/1 «Transforming our World: the 2030 Agenda for Sustainable Development» on 25 September 2015 [1].

The fundamental science-based role in the history of the concept of sustainable development was played by the Report of The Club of Rome presented to the world in 1972 «The Limits to Growth» [2].

Research in the field of financial science of the budget and budget planning involved a number of Ukrainian scientists: Andrushchenko V. L. [4], Demianishin V. G. [5], Lunina I. O. [6], Lyutiy I. O. [7], Ogon Ts. Gr. [8], Oparin V. M. [3; 4], Pavlyuk K. V. [3; 9], Savchuk N. V. [3; 10], Fedosov V. M. [3; 4], Yuriy S. I. [3] and others.

**Main results of the research.** The humankind is living in a time of the challenges, the precedents of which we have never seen. Such challenges are, primarily, the following: (1) environmental and climatic; (2) food supply; (3) excessive rate of global natural resources extraction; (4) the problems of poverty and famine existing in the world; (5) the discrepancy between the proportion of population of the planet and the level of food supply possible with the use of modern production technology. The evolution capable of overcoming these challenges is an important global challenge. Some of these challenges have become recognizable only recently. Giving a chance for the humankind to survive means to overcome challenges and it should be the subject to long-term planning.

One of the fundamental tools for long-term development planning is the state budget. The fact of controversial views and opinions of various groups of the population on budget planning of the state is logical. In its turn, this fact has both: positive and negative effects. Positive effect lies in the fact that controversial aspects are known as the engine of progress: it stimulates improvements in budget planning of the state according to the specific time challenges. And negative aspects may lead to the situation when contradictions can destabilize and gradually destroy the society from the inside: the people should be unanimous in taking important for the state strategic issues. Public interests of various social strata should be balanced. That is why «*budget planning*» should be seen as a way of balancing public interests.

Revising historical events, we can state that in the 1970s only the contribution of international scientific community assisted the materialization of the concept of «sustainable development». Today, this concept corresponds to some extent to the challenges facing the mankind. It plays an important role in balancing the public interests and overcoming modern global challenges. Overcoming global challenges is its main task. Since then, the world has witnessed a significant number of works devoted to the concept of sustainable development. But, nevertheless, the report of the Club of Rome «The Limits to Growth» (1972) [2] is one of the most popular research of this concept during the whole period of its development. As we know, the concept of sustainable development has three fundamental dimensions: *firstly*, economic prosperity; *secondly*, social justice; *thirdly*, environmental protection. And an integral part of sustainable development is cultural diversity of the world. The balance of these three fundamental dimensions is of some significant value, and also of a significant positioning: it is cultural diversity. One of the resultative dominants required for the implementation of the global concept of sustainable development is *the change of mentality of the whole population in the context of postulates of this concept for the comprehensive environmental conservation of the planet and its transfer to future generations*.

But in order to practically implement the global concept of sustainable development it is necessary to include its positions in the long-term strategy of global planning, consisting of «*international level*» → «*national level*» → «*local level*» (from general to specific). So, the decisions taken by the UNO are in line with international (global) level and, ideally, should be implemented worldwide.

The 70th General Assembly of the United Nations (UNGA), conducted in September 2015, was dedicated to the global concept of sustainable development, and it marked the importance



and role of this concept worldwide. It made itself evident in the adoption of the UNGA Resolution № A/RES/70/1 «Transforming our World: the 2030 Agenda for Sustainable Development» on 25 September 2015, which consolidated 17 Goals for their implementation under the name of The Millennium Development Goals and the Resolution presented it to the world [1]. That is, we can assume that some long-term fundamental solutions are already internationally taken.

It is necessary to understand a legal value of the decisions taken internationally. According to the official records of the United Nations, Resolutions of the General Assembly have no binding legal force, but are rather advisory: «While the decisions of the Assembly have no legally binding force for governments, they carry the weight of world opinion and the moral authority of the world community» [11, P. 7]. Therefore, the Resolutions of the UNGA can direct and recommend, but they are not legally binding.

It should be noted that the UNO is working and moving towards the improvement of sustainable development and Goals for its implementation. This is evidenced by a number of UN reports, one of them is «The Millennium Development Goals Report» [13], published in July 2015, which presented 8 Millennium Development Goals. And in September 2015 the Resolution of UNGA approved 17 Millennium Development Goals [1].

To understand the scope of the work performed, and the tasks, which still need its accomplishment let us consider the implementation of the global concept of sustainable development internationally, nationally and locally. At international (universe) level UNGA Resolution № A/RES/70/1 «Transforming our World: the 2030 Agenda for Sustainable Development» on 25 September 2015 [1] it was decided to implement the concept of sustainable development. But then it must be put into practice at national and local levels. To implement the concept of sustainable development at national level countries need to plan their medium and / or long-term development and accordingly their state budgets in the context of economic, social and environmental dimensions of this concept. The community, using budget planning for their regions, should contribute to the implementation of the dimensions of global concept of sustainable development at local levels.

Consider The Millennium Development Goals, which, in our opinion, are most relevant to economic dimensions of the concept of sustainable development (table 1). It should be noted that some Goals are covered by two or all three dimensions (economic, social and environmental) of the concept of sustainable development.

The adoption of the Millennium Development Goals by the UNGA Resolution is an important, but only the first step towards the implementation of the concept of sustainable development in the whole world. The above-mentioned decision of the UNGA is the initial phase in the implementation of sustainable development concept and its dimensions in the world planning. The next step on the way towards realization of the Goals is their implementation at national level, i.e in development plans of all countries. Therefore, one can assume that such an important position of public finance as «budget planning» can perform one of the fundamental tools in the implementation of economic, social and environmental dimensions of the global concept of sustainable development at national level.

But first, let us characterize the economic dimension of the concept of sustainable development in order to understand it clearly. To characterize the economic dimension of sustainable development concept we consider it is necessary to review definitions «sustainable economic development» and «sustainable financial development» and try to explain them. Let us place some definitions of sustainable development concept in sequence from general to specific: «sustainable development» → «sustainable economic development» → «sustainable financial develop-

ment»; thus, sustainable financial development concept is a part of sustainable economic development, and in its turn it is a part of sustainable development. Sustainable economic development, in our opinion, to some extent corresponds to the Millennium Development Goals submitted in table 1.

**Table 1.**  
**The Millennium Development Goals Adopted by the UNGA Based on the Economic Dimension of the Concept of Sustainable Development**

Number and name of Goals	Dimensions of the concept of sustainable development (economic, social and environmental)
4. «Ensure inclusive and equitable quality education and promote lifelong learning opportunities for all»	Economic and social
8. «Promote sustained, inclusive and sustainable economic growth, full and productive employment and decent work for all»	Economic and social
9. «Build resilient infrastructure, promote inclusive and sustainable industrialization and foster innovation»	Economic
11. «Make cities and human settlements inclusive, safe, resilient and sustainable»	Economic, social and environmental
12. «Ensure sustainable consumption and production patterns»	Economic
16. «Promote peaceful and inclusive societies for sustainable development, provide access to justice for all and build effective, accountable and inclusive institutions at all levels»	Economic and social
17. «Strengthen the means of implementation and revitalize the Global Partnership for Sustainable Development»	Economic, social and environmental

Note: compiled by the author based source [1].

In order to explain the role of definitions «sustainable economic development» and «sustainable financial development», in the global concept of sustainable development, let us interpret them. «*Sustainable economic development*» is one of the dimensions of the global concept of sustainable development directed at economic prosperity of the state and its population, and the focus is obvious at all levels of the economic system of the country; sustainable economic development is one of the dimensions and a part of sustainable development.

It should be noted that «*sustainable financial development*» is a specific direction of sustainable development. «Sustainable financial development» is a direction in the global concept of sustainable development, a part of dimension of sustainable economic development, covering all levels of public finance, corporate finance and household finance and the population as a whole; in its turn, the attention is focus on all levels and sectors of the financial system of the country; «sustainable financial development» is a part of «sustainable economic development» and a direction of the global concept of «sustainable development». Let us consider that «sustainable economic development» and «sustainable financial development» have real scientific and practical perspectives for further research.

A fundamental role in the implementation of sustainable development, sustainable economic development and sustainable financial development is played by budget planning of the state. Budget planning acts as effective and resultative tool in the implementation of long-term governmental policy in all areas of social life. This tool regulates the development of sectors of national economy, plans and implements macroeconomic and macro-financial stabilization of public finance and carries out economic growth of all countries.

Budget priorities are of great value for the development of national economy and finance. The global concept of sustainable development balances public interests of the population through its economic, social and environmental dimensions as priority vectors of development. Ideally, the dimensions of global concept of sustainable development should be strategic budget priorities of all countries. The fundamental task «of the concept of «sustainable development» is supply of future generations with the national wealth in the same amount (certainly not less), received from past generation» [14, P. 46]. For worldwide implementation of the concept of sustainable development, its dimensions to some extent should become real priorities of the long-term planning of the development of the state.

The revenue side of the budget of all countries of the world is formed and filled including the national wealth of this country. Using some part of the national wealth, which is renewable for the formation of budget revenues, we take the decision, justifying itself in the future. But if to use the part of the national wealth, which is not renewable, it is not a far-sighted state strategy, which directly contradicts the postulates of the global concept of sustainable development.

In most countries of the world taxes are the basis for filling budget revenues at both: national and local levels. This tendency, which historically formed, is rather characteristic for modern financial science. Taxation has a number of directions, one of which is ecological taxation. Of course, ecological taxation overwhelmingly cannot form the basis for filling budget revenues of the state, but it can motivate and stimulate the society to protect the environment. It should be noted that the main tasks, which are put before environmental taxation are, first of all, connected with environmental protection. Therefore, let us believe that it is necessary to improve environmental taxation as one of the effective and resultative tools of environmental protection for the development of the state and implementation of the environmental dimension of the concept of sustainable development.

In modern financial science we can observe a recent direction, if to compare it with the known ones, and it is already fully valid, it is a direction of «*environmental finance*». «*Environmental taxation*» has its own place and role in this direction. It can be assumed that in environmental finance the model of interrelationship and mutual importance is as follows, placing it from general to specific: «*finance*» → «*environmental finance*» → «*environmental taxation*»; that is, «*environmental finance*» is a part of «*finance*», and in its turn «*environmental taxation*» is a specific direction as in «*finance*» in general and «*environmental finance*» in particular. In our opinion, «*environmental finance*» and «*environmental taxation*» has a direct relationship with the environmental dimension of the concept of sustainable development. Environmental taxation can act as one of the tools for practical implementation of the environmental dimension of the concept of sustainable development in the state.

Taking into consideration the UNGA Resolution № A/RES/70/1 «Transforming our World: the 2030 Agenda for Sustainable Development» on 25 September 2015 [1] the expenditure side of the budget of every state should be used in the context of provision of financing economic, social and environmental dimensions of the global concept of sustainable development. An important task of expenditure side of budget is a balanced use of the funds for financing and implementation of these dimensions. So, economic, social and environmental dimensions should be built-in in the functional classification of expenditure side of the budget of every state. This

will improve effectiveness of the usage of funds in the context of dimensions of concept of sustainable development in budget planning. The built-in dimensions of the functional classification of expenditure side of the budget allow implementing a sustainable development at a higher level.

Functional classification of expenditure side of the budget is sufficiently specific systematization of the expenditure side of state budget for pre-approved legal and regulatory functions. The distribution of funds of the expenditure side of the budget is of greater attention if to compare with other functions. Most funds allocated for implementation of each function in the expenditure side of the budget characterize the role and place of this function in budget planning of the state. It is possible to assume that more financed functions of the expenditure side of budget can be budget priorities of the state. Integration of sustainable economic development and sustainable financial development in the functional classification of expenditure side of the budget practically can increase implementation of the economic dimension of sustainable development at both: national and local levels by allocated funds.

Budget planning can be one of the tools in the implementation of the global concept of sustainable development at the following two levels of global planning: «national» and «local». Therefore, the implementation of the above-mentioned Resolution of the General Assembly of the UNO at all levels is the basis for overcoming all global challenges and construction of a successful future of the mankind.

**Conclusions.** Thus, the world is facing challenges, which put into question its further development. The concept of sustainable development and, accordingly, of its economic, social and environmental dimensions came into existence as a way of overcoming these global challenges and it happened with the assistance of the international scientific community. The Resolution of the General Assembly of the United Nations in September 2015 approved the Millennium Development Goals directed at the implementation of the conceptual dimensions. The introduction of these Goals in long-term planning of the development of all countries should be the next step. The concepts of «sustainable economic development» and «sustainable financial development» of the state should be paid a lot of attention as they are of great significance to the practical implementation of economic dimensions. In its turn, the budget and budget planning that really affect all vectors of the development of society are of a fundamental role for «sustainable economic development» and «sustainable financial development». Budget and budget planning of the state have a significant influence on the balance of public interests. The implementation of the global concept of sustainable development enables society to balance its interests and overcome global challenges of modern age.

Budget planning of the state can act as one of the tools for implementation of global concept of sustainable development at the following two levels of world planning: «national level» and «local level». That is, the implementation of the above-mentioned Resolution of the General Assembly of the United Nations at all levels of world planning is the foundation for overcoming global challenges and building a successful future of mankind.

### References

1. Resolution № A/RES/70/1 on the topic of «Transforming our World: the 2030 Agenda for Sustainable Development» adopted by the General Assembly of the United Nations on 25 September 2015. The site on the Internet. [Electronic resource] – Access mode: [http://www.un.org/en/ga/search/view\\_doc.asp?symbol=A/RES/70/1](http://www.un.org/en/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1).
2. Meadows, D. H., Meadows, D. L., Randers, J. & Behrens III, W. W. *The Limits to Growth (A Report for The Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind)* : Universe Books

- [Text] / D. H. Meadows, D. L. Meadows, J. Randers, W. W. Behrens III. – New York, US., 1972. – 205 p. – ISBN 0-87663-165-0.
3. Fedosov V. M., Yuriy S. I. Budget System : Textbook / Scientific Editors: V. M. Fedosov, S. I. Yuriy. – K. : The centre of Academic literature ; Ternopil : Econ. dumka, 2012. – 871 [1] p. – ISBN 978-617-674-08-0.
  4. Fedosov V. Budget Management : Textbook / V. Fedosov, V. Oparin, L. Safonova and oth.; Ed. by V. Fedosov. – Kyiv : KNEU, 2004. – 864 p. – ISBN 966–574–637–5.
  5. Demianishin V. G. Teoretychna kontseptualizatsiya y praktychna realizatsiya byudzhetnoyi doktryny Ukrainy [Text] : monograph / V. G. Demianishin. – Ternopil : Econ. dumka, 2008. – 496 s. – ISBN 978-966-654-226-0.
  6. Lunina I. O. Rozvytok derzhavnykh finansiv Ukrainy v umovakh hlobalizatsiyi [Text] : collective monograph / [Lunina I. O., Bulana O. O., Frolova N. B. and oth.]; Ed. by I. O. Lunina ; The National Academy of Sciences of Ukraine, State Organization «Institute for Economics and Forecasting». – K., 2014. – 296 s. – ISBN 978-966-02-7365-8.
  7. Lyutiy I. O. Teoretyko–metodolohichni zasady byudzhetnoyi polityky derzhavy [Text] / I. O. Lyutiy // Finance of Ukraine. – 2009. – № 12. – P. 13-19.
  8. Ogon Ts. Gr. Budget: Interdependence of Liabilities and Financial Capabilities of the State [Text] / Ts. Gr. Ogon // Finance of Ukraine. – 2014. – № 2. – P. 7-18.
  9. Pavlyuk K. V. Byudzhet y byudzhetnyy protses v uslovyyakh tranzitivnoyi ekonomiky Ukrainy [Text] : monograph / K. V. Pavlyuk – K.: SRFI, 2006. – 584 s. – ISBN 966-7675-31-9.
  10. Savchuk N. V. Bjudzhetni prioritety Ukrainy u konteksti suspil'nogo viboru [Text] : monograph / N. V. Savchuk. – K. : KNEU, 2014. – 325, [3] s. – ISBN 978-966-483-944-7.
  11. United Nations Department of Public Information «Basic Facts about the United Nations» (2014). [Text] / United Nations Department of Public Information. – New York, US., 2014. – 273 p. – ISBN 978-92-1-101279-8.
  12. The United Nations System. The site on the Internet. – [Electronic resource] Access mode: [http://www.un.org/en/aboutun/structure/pdfs/UN\\_System\\_Chart\\_2015\\_Rev.4\\_ENG\\_11x17\\_colour.pdf](http://www.un.org/en/aboutun/structure/pdfs/UN_System_Chart_2015_Rev.4_ENG_11x17_colour.pdf).
  13. The Millennium Development Goals Report (July 2015). The site on the Internet. – [Electronic resource] Access mode: [http://www.un.org/millenniumgoals/2015\\_MDG\\_Report/pdf/MDG%202015%20rev%20\(July%201\).pdf](http://www.un.org/millenniumgoals/2015_MDG_Report/pdf/MDG%202015%20rev%20(July%201).pdf).
  14. Medvetskyi I. A. Budget Resolution of Ukraine in the Context of Solidarity Model of the Economy. «Alternative Economic System: Solidarity Economy for Ukraine» : Proceedings of the 3rd International Scientific Conference. [Text] / I. A. Medvetskyi. – Kyiv : Institute of International Relations of the Taras Shevchenko National University of Kyiv, 2015. – P. 46-51.

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ВИМІРІВ СВІТОВОЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

**Медвецький І. А.**

Аспірант кафедри фінансів ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».

Науковий керівник: доктор економічних наук, професор Федосов В. М.

**Анотація.** Бюджетне планування кожної держави має індивідуальний характер. Важливим є ефективність та результативність його здійснення. Сьогодні, світ переживає ряд достатньо складних викликів, для подолання яких на міжнародному рівні Генеральною Асамблеєю Організації Об'єднаних Націй (ГА ООН) було прийнято рішення реалізо-

увати концепцію сталого розвитку та відповідно її економічний, соціальний та екологічний виміри. У вересні 2015 року ГА ООН Резолюцією затвердила 17 Цілей для реалізації концепції сталого розвитку до 2030 року, які в документі позиціонуються Цілями розвитку тисячоліття. Одним з наступних кроків має бути їх імплементація на національному рівні планування розвитку країн. Для реалізації цієї світової концепції та її економічного виміру важливе значення мають наукові дослідження «сталого економічного розвитку» та «сталого фінансового розвитку». У свою чергу, одним із способів ефективної імплементації цих Цілей є їх введення у бюджетне планування кожної держави. Одним з пріоритетів представленого дослідження є фокусування уваги на бюджетному плануванні як одному з реальних інструментів реалізації концепції сталого розвитку та її ідей на національному та місцевому рівнях. Бюджетне планування кожної країни має будуватися на засадах світової концепції сталого розвитку, враховуючи особливості національної економіки.

**Ключові слова:** бюджет, бюджетне планування, сталий розвиток, концепція сталого розвитку, виміри сталого розвитку, сталий економічний розвиток, сталий фінансовий розвиток, Цілі розвитку тисячоліття.

### Список використаної літератури

1. Resolution № A/RES/70/1 on the topic of «Transforming our World: the 2030 Agenda for Sustainable Development» adopted by the General Assembly of the United Nations on 25 September 2015. The site on the Internet. [Electronic resource] – Access mode : [http://www.un.org/en/ga/search/view\\_doc.asp?symbol=A/RES/70/1](http://www.un.org/en/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1)
2. Meadows, D. H., Meadows, D. L., Randers, J. & Behrens III, W. W. The Limits to Growth (A Report for The Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind) : Universe Books [Text] / D. H. Meadows, D. L. Meadows, J. Randers, W. W. Behrens III. – New York, US., 1972. – 205 p. – ISBN 0-87663-165-0.
3. Fedosov V. M., Yuriy S. I. Budget System : Textbook / Scientific Editors : V. M. Fedosov, S. I. Yuriy. – К. : The centre of Academic literature ; Ternopil : Econ. dumka, 2012. – 871 [1] p. – ISBN 978-617-674-088-0.
4. Fedosov V. Budget Management : Textbook / V. Fedosov, V. Oparin, L. Safonova and oth.; Ed. by V. Fedosov. – Kyiv : KNEU, 2004. – 864 p. – ISBN 966-574-637-5.
5. Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України [Текст] : монографія / В. Г. Дем'янишин. – Тернопіль : Екон. думка, 2008. – 496 с. – ISBN 978-966-654-226-0.
6. Луніна І. О. Розвиток державних фінансів України в умовах глобалізації [Текст] : колективна монографія / [Луніна І. О., Булана О. О., Фролова Н. Б. та ін.] ; за ред. І. О. Луніної; НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – К., 2014. – 296 с. – ISBN 978-966-02-7365-8.
7. Лютий І. О. Теоретико-методологічні засади бюджетної політики держави [Текст] / І. О. Лютий // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 13-19.
8. Ogon Ts. Gr. Budget: Interdependence of Liabilities and Financial Capabilities of the State [Text] / Ts. Gr. Ogon // Finance of Ukraine. – 2014. – № 2. – P. 7-18.
9. Павлюк К. В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України [Текст] : монографія. / К. В. Павлюк – К. : НДФІ, 2006. – 584 с. – ISBN 966-7675-31-9.
10. Савчук Н. В. Бюджетні пріоритети України у контексті суспільного вибору : монографія / Н. В. Савчук. – К. : КНЕУ, 2014. – 325, [3] с. – ISBN 978-966-483-944-7.
11. United Nations Department of Public Information «Basic Facts about the United Nations» (2014). [Text] / United Nations Department of Public Information. – New York, US., 2014. – 273 p. – ISBN 978-92-1-101279-8.
12. The United Nations System. The site on the Internet. [Electronic resource] – Access mode : [http://www.un.org/en/aboutun/structure/pdfs/UN\\_System\\_Chart\\_2015\\_Rev.4\\_ENG\\_11x17colour.pdf](http://www.un.org/en/aboutun/structure/pdfs/UN_System_Chart_2015_Rev.4_ENG_11x17colour.pdf).
13. The Millennium Development Goals Report (July 2015). The site on the Internet. [Electronic resource] – Access mode : [http://www.un.org/millenniumgoals/2015\\_MDG\\_Report/pdf/MDG%202015%20rev%20\(July%2015\).pdf](http://www.un.org/millenniumgoals/2015_MDG_Report/pdf/MDG%202015%20rev%20(July%2015).pdf).
14. Medvetskiy I. A. Budget Resolution of Ukraine in the Context of Solidarity Model of the Economy. «Alternative Economic System: Solidarity Economy for Ukraine» : Proceedings of the 3rd International Scientific Conference. [Text] / I. A. Medvetskiy. – Kyiv : Institute of International Relations of the Taras Shevchenko National University of Kyiv, 2015. – P. 46-51.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ИЗМЕРЕНИЙ МИРОВОЙ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

**Медвецкий И. А.**

Аспирант кафедры финансов ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана».

Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор Федосов В. М.

**Аннотация.** *Бюджетное планирование каждого государства имеет индивидуальный характер. Важным есть эффективность и результативность его осуществления. Сегодня, мир переживает ряд достаточно сложных вызовов, для преодоления которых на международном уровне Генеральной Ассамблеей Организации Объединенных Наций (ГА ООН) было принято решение реализовывать концепцию устойчивого развития и соответственно ее экономический, социальный и экологический измерения. В сентябре 2015 года ГА ООН Резолюцией утвердила 17 Целей для реализации концепции устойчивого развития до 2030 года, которые в документе позиционируются Целями развития тысячелетия. Одним из следующих шагов должна быть их имплементация на национальном уровне планирования развития стран. Для реализации этой мировой концепции и ее экономического измерения важное значение имеют научные исследования «устойчивого экономического развития» и «устойчивого финансового развития». В свою очередь, одним из способов эффективной имплементации этих Целей является их введение в бюджетное планирование каждого государства. Одним из приоритетов представленного исследования есть фокусирование внимания на бюджетном планировании как одному из реальных инструментов реализации концепции устойчивого развития и ее идей на национальном и местном уровнях. Бюджетное планирование каждой страны должно строиться на основах мировой концепции устойчивого развития, учитывая особенности национальной экономики.*

**Ключевые слова:** *бюджет, бюджетное планирование, устойчивое развитие, концепция устойчивого развития, измерения устойчивого развития, устойчивое экономическое развитие, устойчивое финансовое развитие, Цели развития тысячелетия.*

УДК 327 (073:470+571)

## УЧАСТЬ МАЛОГО БІЗНЕСУ У ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНО-ОСВІТНІХ КЛАСТЕРАХ (ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД)

**Волга В. О.**

Фінансовий аналітик ТОВ «Фінансова компанія № 1».

Науковий керівник: кандидат економічних наук, професор Ступницький О. І.

**Анотація.** У статті систематизований розвиток територіальних інноваційно-освітніх кластерів (ІОК) промислово розвинених країн, відмінності функціонування яких визначаються історичними, демографічними, географічними особливостями. Технологічний розрив у розвитку галузей різних держав не впливає на конкурентоспроможність кластерів, які розвиваються на інноваційній основі. Доведено, що диференціація ІОК включає їх загальне порівняння, оскільки, наприклад, у Німеччині розвиваються спеціалізовані машинобудівні кластери, які не можуть конкурувати із кластером по виробництву лікарських препаратів у Ізраїлі. Тобто, кластери визначають лише крапкові переваги одних країн над іншими. У статті проаналізовані роль підприємств малого і середнього бізнесу (МСБ) у формуванні кластерних структур, державні програми їх підтримки в залежності від мети діяльності ІОК, регулювання і стимулювання діяльності, нормативно-правове забезпечення кластеризації економіки. Розглядається поняття університету як освітнього і наукового центру, що включає механізм «створення й поширення» знань, а також впровадження інновацій спільних з бізнесом дослідницьких програм. Доведено, що зважена промислова політика держави на основі кластерного підходу забезпечує національну конкурентоспроможність. Визначені основні галузеві напрямки провідних кластерів розвинених країн світу, моделі промислових кластерів та їх особливості, типи кластерної політики та практика використання кластерної концепції в Україні для забезпечення інтенсифікації механізмів державно-приватного партнерства, генерації інновацій, сталого економічного розвитку.

**Ключові слова:** малий бізнес, кластер, інноваційно-освітній кластер, інновація, інноваційна діяльність, інтеграція, кластерний підхід, кластерна політика.

**Постановка проблеми.** У сучасній світовій практиці набула розвитку ефективна тенденція ведення бізнесу, за якої компанії, концентруючись на визначальних напрямках комерційної діяльності, делегують виробництво проміжних продуктів і надання широкої низки послуг іншим фірмам (аутсорсинг), у тому числі підприємствам малого бізнесу, що в умовах створення кластерів впливає на особливості та форми його розвитку. За наявності суттєвої мотивації до об'єднання у кластери, для багатьох малих і середніх фірм організація такого співробітництва є надзвичайно важливим завданням, яке потребує креативності, завзятості і нестандартності у прийнятті рішень, тісного співробітництва з конкурентами, постачальниками. У свою чергу створення оптимальних форм співробітництва вимагає від МСБ досить високого рівня стратегічного мислення, знань і технологій їх впровадження, професійного аналізу, проектної культури та високого рівня внутрішньої організації. Сьогодні у багатьох промислово розвинених країнах цілі галузі взаємодіють усередині кластерів, сприяючи мультиплікативному ефекту щодо збільшення робочих місць і обміну технологіями у національних економіках. Основою цього процесу є інтег-



рація науки, освіти, бізнесу і підготовки кадрів для інноваційного розвитку, що перетворилася у сучасний глобальний тренд, при цьому кожна країна з урахуванням особливостей своєї економіки, рівня розвитку знаходить власну нішу у глобальній інноваційній економіці. Якщо спочатку термін «кластеризація» застосовувався, головним чином, у дослідженнях проблем конкурентоспроможності, то на сучасному етапі він використовується для рішення широкого кола завдань, зокрема, як основа стимулювання інноваційної діяльності (як правило, найбільш успішні кластери створюються там, де здійснюється або очікується «прорив» у сфері техніки і технології з наступним виходом на нові «ринкові ніші»). Кластер як особлива форма інновації «сукупного інноваційного продукту» формує не спонтанну концентрацію різноманітних нововведень, а певну систему поширення нових знань і технологій, комерційних зв'язків і координації зусиль його учасників.

**Мета статті** – аналіз формування та генези територіальних інноваційно-освітніх кластерів сучасних промислово розвинених країн та ролі малого бізнесу у їх функціонуванні та розвитку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Кластерна теорія знайшла відображення у працях Е. Лимера, І. Толенадо і Д. Соље, Е. Дахмена, А. Фукс-Уильямса та інших. За останні роки досить глибоко досліджені чинники і проблеми активізації створення інноваційних продуктів і технологій у межах країн, галузей і регіонів, що призвело до виникнення концепцій, які описують національні і регіональні інноваційні системи (К. Фримен, Б.-А. Лундвалл, Р. Нельсон), концепцій технологічних систем на основі використання системного підходу (Дж. Досі, Н. Розенберг), інноваційних кластерів (М. Портер, Л. Мителка й інші), парадигми «підприємницького університету» і моделі «потрійної спіралі» (Л. Люсдорфф, Г. Етцковіц, Б. Мартін). Серед праць вітчизняних вчених, що присвячені проблемам «кластеризації» економіки можна виділити роботи О. Варяниченка [1], М. Дмитренка [2], М. Кизима, В. Хаустової [3; 4], В. Підвисоцького [5], Л. Федулової [6]. Однак, ці дослідження присвячені загалом проблемам організації та становлення технологічних та інноваційно-освітніх кластерів, залишаючи поза увагою роль та місце малого бізнесу у цих процесах.

**Основні результати дослідження.** Американський економіст М. Портер, що вважається теоретиком і практиком «кластеризації» економічних систем, вважає, що конкурентоспроможність країни необхідно розглядати через призму міжнародної конкурентоспроможності не окремих її фірм, а кластерів – об'єднань фірм різних галузей. При цьому принципове значення має здатність кластерів ефективно використовувати внутрішні ресурси [7; 8]. Найбільш конкурентоспроможні ТНК зазвичай не «розпорошені» по різних країнах безсистемно, а мають тенденцію концентруватися в одній країні, а часом навіть в окремому регіоні країни. Це пояснюється тим, що одна або кілька фірм поширює свій позитивний вплив на найближче оточення (постачальників, споживачів і конкурентів), а успіх оточення, у свою чергу, впливає на подальше зростання конкурентоспроможності даної компанії і утворення нових кластерів, що сприяє зростанню міжнародної конкурентоспроможності країни в цілому. Тобто, кластер – це сукупність взаємозалежних, проте успішно конкурують фірм, які, по-перше, утворюють «золотий перетин» (у західній інтерпретації «diamond – «діамант») усієї економічної системи держави і забезпечують конкурентні позиції на галузевому, національному і світовому ринках, по-друге, пов'язані синергетичними відносинами, які дозволяють зменшувати транзакційні витрати, по-третє, виконують роль «відліків зростання» внутрішнього ринку, що є результатом дії другого закону термодинаміки (упорядкованість у системі може зростати тільки за рахунок збільшення ентропії навколишнього середовища).

У сучасній економічній літературі поняття «інноваційний територіальний кластер» включає організації регіональної інноваційної системи, яка може обслуговувати кілька кластерів, однак містить у собі більше компонентів «ланцюга цінностей», ніж регіональна інноваційна система і відрізняється від останньої у частині результатів діяльності кластера. Так, результатом діяльності інноваційного територіального кластера є інноваційні товари і послуги, а результатом діяльності регіональної інноваційної системи – патенти, дослідні зразки продукції, кадри для підприємств і організацій, що обслуговують кілька кластерів регіону [9]. Інноваційно-технологічний кластер розглядається як цілісна система нових продуктів і технологій, взаємозалежних між собою і сконцентрованих на певному відрізку часу та у певному економічному просторі, що генерує нові знання. Заслугує на увагу визначення А. Міграяна, який класифікує інноваційний кластер як об'єднання різних організацій, що надає можливість використовувати переваги двох способів координації економічної системи – внутрішньофірмової ієрархії та ринкового механізму, швидко і ефективно розподіляти нові знання, наукові відкриття та винаходи [10]. Відмінною рисою кластера є те, що він об'єднує велику кількість учасників, що виконують різні функції, мають різні форми власності, проте системоутворюючим чинником є напрямок діяльності. У кластер входять наукові підрозділи, лабораторії і центри, мережі виробників, постачальників, споживачів, промислова інфраструктура, взаємозалежні в процесі створення та експорту інноваційної продукції, бізнес-інкубатори, технопарки, центри колективного користування науковим устаткуванням і кластерного розвитку, фінансові інститути. Окремо необхідно зауважити, що до інноваційного кластера обов'язковою складовою входить освітня установа, яка може бути учасником навіть декількох кластерів.

Інноваційне середовище, що генерує сталий розвиток інноваційно-освітньої діяльності на основі інтеграції освіти і науки, міжнародного співробітництва, соціального партнерства з підприємствами та бізнес-асоціаціями, а також «скупчення» проектів, досліджень, розробок і публікацій, виконаних разом з колегами, створення, розвиток і трансфер нових знань і освітніх послуг – визначає нову структуру в галузі освіти: інноваційно-освітній кластер (ІОК). У зв'язку з необхідністю підтримки високого рівня комерційної привабливості науково-освітньої складової інноваційної діяльності, до ІОК залучаються кращі викладачі, вчені та студенти з різних регіонів і країн. Створення ІОК не лише сприяє зміцненню іміджу вищих і середніх професійних навчальних закладів, але й дозволяє:

а) зменшувати ступінь їх ризиків і невизначеності (додаткова підтримка з боку організацій-учасників кластера),

б) впроваджувати технологічні і організаційні інновації (активний обмін і використання нових професійних і виробничих технологій, на основі цільових договорів на надання методичної, консультаційної і консалтингової допомоги),

в) домагатися високої якості продукції і послуг (наявність сучасної інфраструктури, у тому числі інформаційної),

г) поліпшувати умови праці і підвищувати інвестиційну привабливість організацій-учасників (гармонізація освітньої, промислової і торговельної регіональної політики) [11].

Здійснення разом з підприємствами-партнерами по кластеру моніторингу потреб ринку праці у спеціалізованих кадрах за конкретними спеціалізаціями сприяють створенню на базі вищих і середньо-професійних навчальних закладів структур, що здійснюють маркетинг соціально значимих інноваційних освітніх продуктів і послуг, забезпечують економічні умови виробництва інновацій і їх просування на регіональному

ринку, залучають додаткові позабюджетні кошти, сприяють заснуванню і розвитку малих підприємств у своїй структурі. Створення ІОК також підвищує конкурентоспроможність ВНЗу (за рахунок поліпшення якості освіти на основі реалізації принципів безперервності та багаторівневості), збільшує кар'єрні перспективи фахівців, що закінчили ВНЗ-учасник кластера, що у свою чергу підвищує привабливість освіти для абітурієнтів, для фахівців, що планують отримати додаткову освіту, а також для підприємств, що бажають підвищити кваліфікацію своїх працівників. Наразі одною з важливих переваг сучасної діяльності ІОК є те, що фахівець ВНЗ може одночасно і паралельно працювати у дослідницькій лабораторії, викладати, працювати в корпорації або створювати своє власне мале інноваційне підприємство, тобто у нього з'являється повна свобода вибору (можливість всебічної реалізації своїх зусиль і умінь). Особливо важливим є також можливість появи і розвитку малих інноваційних підприємств у кластері – стартапів, які створюються «з нуля» або «відгалужуються» від існуючих середніх фірм [12]. Так, прикладами успішно функціонуючих ІОК за кордоном є сьогодні шведський освітній кластер, створений на базі Університету Упсала і кластер Research Triangle у штаті Північна Кароліна (США), до яких входять інноваційні компанії цих регіонів, а верховенство у освітній діяльності залишається за місцевими університетами [13, с. 40-41].

Згідно міжнародних критеріїв, повноцінно функціонуючим ІОК можна вважати кластер, який, по-перше, активно взаємодіє з великими корпораціями – замовниками інновацій, органами державної влади, фінансовими інституціями (при цьому особливого значення у розвитку такого кластера набуває венчурне фінансування); по-друге, органічно входить у регіональну економіку, підсилюючи завойовані ним пріоритети на ринку, по-третє, перебуває у тісній взаємодії з іншими кластерами у регіоні; по-четверте, комплексно вирішує завдання трудової мотивації, залучення підприємств МСБ у сферу інноваційного підприємництва. За характеристиками ІОК функціонують як регіональні, горизонтальні (входять кілька ВНЗ одного рівня), вертикальні (поєднуються ВНЗ різних рівнів), латеральні (різнопрофільні та різнорівневі ВНЗ, підприємства і організації), галузеві (сукупність ВНЗ, підприємств і організацій одного профілю) і фокусні (ВНЗ зосереджуються навколо одного центру, підприємства, НДІ). З одного боку, їх розвиток ґрунтується на принципах системності, координації, симбіозу і корпоративності, з іншого – інноваційності і реінноваційності, що припускає як постійне відновлення інтеграційної системи відповідно до досягнень науки, техніки й технологій, так і визнання факту, що будь-яка саморозвинена система, досягаючи свого найвищого рівня у певний період часу, руйнується завдяки власній неспроможності пошуку нових форм розвитку, створюючи на основі цього нову систему з іншими вимогами і, відповідно, іншим змістовим наповненням [14, с. 32-33]. Практика реалізації державної кластерної політики у провідних промислово розвинених країнах свідчить про її високу ефективність і результативність. Застосовується широкий спектр механізмів і інструментів підтримки ІОК та стимулювання розвитку МСБ у їх межах, включаючи створення спеціалізованих координаційних, консультативних і робочих органів, забезпечення організаційної і експертно-аналітичної підтримки, пряме державне софінансування реалізації програм і проектів.

*США.* Хоча промислово-інноваційні кластери (центри) історично сформувалися на території США за останні кілька десятиліть, до цього часу відсутня єдина модель, що дозволяє з високим ступенем точності визначити всі необхідні характеристики кластерів різних видів. Сьогодні дослідження кластерних комплексів у США для визначення доцільності їх створення, інтенсивності взаємозв'язків між галузями, кластерами, секторами кластерів, виділено 23 виробничі кластерні групи, об'єднані у 4 блоки, які у свою

чергу об'єднані у 116 секторів, до яких відповідно входять від 80 до 102 тис. підприємств із кількістю зайнятих від 38 тис. до 4,5 млн. чол. (додана вартість деяких підприємств-учасників кластера досягає понад 300 млрд. дол.). Для виявлення сильних і слабких сторін майбутніх кластерів на початковому етапі аналізують ситуацію за наступними напрямками:

а) визначають кількість учасників (працівників, організацій), задіяних у даному секторі кластера, що створюється;

б) розраховують співвідношення витрат і доходів за низкою технологічних процесів: від постачання сировини до реалізації кінцевої продукції;

в) виявляють питому вагу локальних секторів у кластері, регіоні, країні;

г) прогнозують темпи зростання кластера [15].

За даними Інституту регіональних досліджень США (Regional Research Institute), ідентифіковано 123 такі структури на території країни. Провідним центром залишається Силіконова долина (кількість зайнятих – 2 млн. чол.), на частку якої припадає  $\frac{1}{3}$  всіх венчурних капіталовкладень у США і яка характеризується високою щільністю високотехнологічних компаній, пов'язаних з розробкою і виробництвом мікропроцесорів, програмного забезпечення, обладнання мобільного зв'язку та іншої продукції сфери інформаційних технологій. Іншими великими інноваційними кластерами США є конгломерати міст Сіетл, Такома, Олімпія (шт. Вашингтон) – аерокосмічна техніка, інформаційні технології; Мінеаполіс (шт. Міннесота), Джексонвіль (шт. Флорида) – медичне обладнання; Піттсбург, Акрон, Клівленд (шт. Огайо і Пенсільванія) – технології «чистої» енергетики; Канзас-Сіті (шт. Канзас) – біотехнології і сучасна хімія; Бостон (шт. Массачусетс) – біотехнології; Остін і Даллас (шт. Техас) – напівпровідники. Продукція цих кластерів експортоорієнтована, пропозиції виробників усередині кластерів визначають лідируючі позиції суб'єктів економіки США у високотехнологічних галузях промисловості на світових ринках, основна маса підприємств кластера розташована у одному регіоні і максимально використовує його природний і кадровий потенціал. Сьогодні у структурі розвитку зазначених кластерів (хоча й існують загальні способи здійснення досліджень і економічного аналізу території локалізації) відбувається інтенсивний процес об'єднання діючих систем з новими програмами і стратегіями залучення МСБ у діяльність кластерів [16].

Характерною особливістю американських кластерів є те, що вони беруть активну участь у глобальній конкуренції. Тому наразі США розглядає розвиток регіональних кластерів у якості одного з найважливіших чинників підвищення конкурентоспроможності американської економіки і активізації підприємницьких ініціатив, у тому числі МСБ. В 2010 р. федеральним урядом США з метою координації діяльності різних федеральних органів виконавчої влади у сфері кластерної політики була створена спеціальна комісія з територіальних інноваційних кластерів (The Federal Task Force on Regional Innovation Clusters), яка бере участь у розподілі часток учасників кластерів, допомагає долати різні бюрократичні і фінансові труднощі. Підтвердженням цьому є також прийняття у 2014 р. закону «Про створення в Америці можливостей для значного сприяння у питаннях технологій, освіти і науки» (America Creating Opportunities to Meaningfully Promote Excellence in Technology, Education and Science), розділ IV якого присвячений питанням інноваційних досліджень і поширення інформації, які покликані сприяти розвитку інноваційних стратегій, включаючи підтримку інноваційних кластерів, наукових і дослідницьких парків, діяльності МСБ у цих сферах. Підтримка малого бізнесу передбачена на основі надання грантів на конкурсній основі, фінансування за якими спрямовано на поліпшення інноваційної інфраструктури регіонів, включаючи механізми доведення інформації про суть розробок до потенційних споживачів інновацій, подолання інформаційних

бар'єрів між окремими інноваційними кластерами на регіональному та федеральному рівні [17].

Концепція, що в умовах «нової економіки» основним пріоритетом для успіху функціонування ІОК є залучення і утримання творчих людей, що генерують ідеї та починаючих підприємців, сьогодні у США є беззаперечною. Завдання по залученню «творчого класу» актуальна як для кластерів, що формуються, так і для вже функціонуючих (що входять до списку Deloitte Technology – швидко зростаючі компанії або «газелі» і винятково швидко зростаючі фірми, або «супер-газелі»). При цьому визначальний мотив розвитку ІОК полягає у нематеріальних активах, особливо у знаннях працівників компаній і механізмах, що дозволяють здійснювати швидкий обмін ними. Однак, сьогодні для більш ефективного розвитку ІОК необхідно безперервне підвищення кваліфікації працівників при зміні технологій, а у цій сфері компанії США наразі відстають від своїх іноземних конкурентів (роботодавці США інвестують у навчання у перерахунку на одного працівника менше, ніж кожна з інших шести основних промислово розвинених країн, і приблизно 2/5 того, що вкладає наразі Китай). [18].

Щодо ЄС, то активне здійснення політики по створенню і розвитку кластерів (спочатку інноваційних, а потім і інноваційно-освітніх) розпочалося у другій половині 90-х рр. минулого століття у контексті популяризації і поширення термінів «економічний кластер» та «інноваційний кластер». Країни ЄС прийняли шотландську модель кластера, за якої ядром такої спільної структури є велике підприємство, що поєднує навколо себе невеликі фірми і ВНЗ. Сьогодні у межах державної кластерної політики більшості провідних європейських країн здійснюється пряме державне фінансування реалізації програм і проєктів розвитку територіальних кластерів. За підтримки ЄК створена низка організацій, які здійснюють інформаційну, освітню, консультативну і маркетингову підтримку територіальним кластерам – Європейська кластерна обсерваторія (European Cluster Observatory, нараховує близько 1200 кластерних організацій з 204 регіонів ЄС), Європейська група по кластерній політиці (European Cluster Policy Group), Європейський кластерний альянс (European Cluster Alliance), Кластерна інноваційна платформа (Cluster Innovation Platform). З метою забезпечення організаційної і експертно-аналітичної підтримки розвитку кластерів за підтримки ЄК регулярно виконуються науково-дослідні роботи у цій сфері, моніторинг їх функціонування (наприклад, з використанням бази даних Erawatch-inno-policy Trendchart), причому як на рівні окремих держав, так і рівні ініціатив ЄС. Так, у 2009 р. створена спеціальна онлайн платформа співробітництва для організацій-кластерів і їх членів для підвищення ефективності управління кластерами. [18].

У Німеччині функціонують 3 з 7 світових територіальних ІОК високих технологій, які розташовані навколо міст Гамбург, Мюнхен і Дрезден. Сьогодні ІОК Німеччини є одними з лідерів у створенні високих технологій та інноваційних систем ЄС. Враховуючи, що територіально країна поділена на федеративні землі, кожна з яких формує власну економічну політику розвитку і створення кластерів, а ринок праці, взаємодія підприємців і представників наукових організацій регулюється законодавством, кластерні інноваційні розробки орієнтовані, насамперед, на високопродуктивні галузі з високою доданою вартістю, такі як енергетика, транспорт, хімія, машинобудування, авіа- і автомобілебудування. Основним інститутом, що генерує розвиток промислових і ІОК на федеральному рівні, є Союз німецьких інженерів (Verein Deutscher Ingenieure) – приватне некомерційна організація, яка здійснює експертизу так званих «мереж компетенцій» та їх селекцію у відповідності із заданими критеріями. Попередні експертиза і відбір погоджуються з об'єднаним комітетом представників федеральних земель, міст, федеральних міністерств, підприємств і дослідницьких організацій [9]. Німецька модель характеризується особли-

вою роллю держави у розвитку кластерів – втручання на загальнофедеральному рівні обмежується лише підтримкою «мереж компетенцій» у вигляді досить чітких пропозицій по встановленню зв'язків між ними та регіонами їх розміщення. Ці «мережі компетенцій», по суті, і є кластерами, про що свідчать чіткі державні критерії: дотримання компаніями-учасниками кластера єдиного стратегічного підходу до розвитку кластера; взаємозалежність усіх членів інноваційного виробничого ланцюжка (включаючи освітні і дослідницькі установи, малі та середні підприємства сфери послуг та різних стадій виробничого процесу); міждисциплінарний і кооперативний характер взаємодії учасників кластера [20, с. 264].

Наразі у різних федеральних землях Німеччини діють близько 100 «мереж компетенцій» з біо- і нанотехнологій, розробки медичного устаткування, інформаційно-комунікаційних технологій, охорони навколишнього середовища. Значна увага приділяється ІОК високотехнологічних виробництв, у яких важливу роль відіграють науково-дослідні організації МСБ, що одержують фінансування із федеральних і місцевих джерел. Так, у межах програми «Біорегіо» (Bioregio) виділено протягом останніх семи років (2008-2014 рр.) 90 млн. євро на підтримку реалізації проектів розвитку 4 ІОК, у межах програми «Іннорегіо» (Innoregio) 253 млн. євро на підтримку 23 ІОК; за програмою «Кращі кластери Німеччини» (Spitzencluserwettbewerb) протягом 2015-2020 рр. планується профінансувати 5 кластерів у розмірі 200 млн. євро. У результаті реалізації програми «Біорегіо» відбулося збільшення на 300% кількості біотехнологічних компаній МСБ, що дозволило створити більш 9 тис. робочих місць у даній галузі, а розрив між Великобританією і Німеччиною у біотехнологічній сфері суттєво скоротився (наразі Німеччина є європейським лідером у сфері біотехнологій, локалізуючи на своїй території приблизно п'ятсот компаній, оборот яких досяг 2,19 млрд. дол., а кількість зайнятих досягла 14,5 тис. чол. У результаті реалізації програми «Іннорегіо» 44% інноваційних компаній МСБ подали заяви на реєстрацію патентів, а 40% навіть розпочали виробництво нових високотехнологічних продуктів [21].

У Франції традиційна політика у сфері технологій і інновацій (заснована на програмному фінансуванні НДДКР у державному секторі) за останні роки зазнала суттєвих змін, пов'язаних із пріоритетністю управління ІОК національної інноваційної системи («науково-інноваційна політика територіально-регіональних кластерів»). Основною ідеєю розвитку таких територій є «інноваційне середовище», що пристосовується до місцевого «економічного анклаву» з метою сприяння розвитку інновацій, нових компаній МСБ та «переселення» зрілих компаній у ці географічні області [22]. Поряд із виключно економічними агентами, освітні і дослідницькі установи перетворюються у ключовий чинник швидкого розвитку і поширення знань, а також підготовки компетентних кадрів відповідно до потреб ринкових агентів. Ця концепція формує «територіальну синергетичну структуру» разом із промисловою, дослідницькою, інноваційною і територіальною політиками розвитку.

Основні елементи «органічної основи для комерціалізації наукових досліджень» містять у собі державну політику, поінформованість про ім'я дослідника або групи дослідників, гнучку організаційну структуру університету і знання економічної ситуації (грошовий попит на результати праці). Тобто, сьогодні у Франції університети та інститути у межах ІОК розглядаються як одні з найважливіших учасників «кластерів конкурентоспроможності» («Rôle de compétitivité»), а окремі території і автономні регіони продовжують розвиватися відповідно до власних стратегій. Хоча розвиток кластерів у цілому і ІОК зокрема починався із простого копіювання американських підходів у цій сфері, проте у сучасних умовах французький досвід свідчить про обов'язковість врахування специфіки країни і регіонів (територій) для ефективного функціонування кластерів. Так, у

Франції створений власний організаційно-правовий механізм підтримки кластерів за рахунок співробітництва між локальними промисловими групами, університетами і науковими інститутами. Під егідою Урядового комітету з підвищення конкурентоспроможності створені і розвиваються так звані «полюси конкурентоспроможності», що одержують фінансові (субсидії, податкові пільги) і соціальні (полегшення соціального тягаря) переваги, а також підтримку з боку Національного агентства стимулювання наукових розробок МСБ разом з Банком розвитку малого і середнього бізнесу. Створення ІОК на базі «полюсів конкурентоспроможності» орієнтоване в основному на високотехнологічну промисловість, на забезпечення інтеграції між виробництвом, інноваціями і наукою в масштабах окремих регіонів, а у перспективі на мережу промислово-наукових партнерських інститутів національного рівня. Наразі у Франції інноваційна програма «Конкурентоспроможні полюси» (Competitiveness poles) передбачає виділення протягом 2013-2018 рр. 3 млрд. євро на підтримку 71 кластера [23].

У *Великобританії* наразі діє національна технологічна програма розвитку регіонів на основі змішаного секторально-кластерного підходу. Результатом програми є успішна діяльність ІОК, що спеціалізуються на виробництві медичного устаткування та електроніки (кластер інформаційних технологій і телекомунікацій Уельсу та «електронний кластер» м. Ньюпорт, у які увійшли великі іноземні компанії з Японії, США) [24]. Розвиток кластерів відбувається на основі вирішення трьох ключових завдань: підвищення кваліфікації працівників, взаємодія промислових підприємств із університетами, підвищення конкурентоспроможності підприємств МСБ. В Англії, у районі Кембриджу функціонує ІОК, у якому працює понад 1,5 тис. компаній (чисельність працівників близько 40 тис. чол.), що випускають широкий спектр устаткування, необхідного для здійснення наукових досліджень (вимірвальна техніка, медичне обладнання, програмне забезпечення) і співпрацюють з Оксфордським технологічним центром та його венчурними компаніями. Спільні наукові розробки університету Оксфорда координує корпорація Isis, акції якої високо котируються на біржі, чому сприяє держава, стимулюючи прибутковість університету за рахунок реалізації інновацій і розвитку підприємств МСБ.

В Італії формою інтеграції підприємств є індустриальні округи (ІО), а італійська кластерна модель – це найбільш гнучке і ефективне співробітництво підприємств будь-якого масштабу. ІО являє собою скупчення фірм МСБ навколо конкретного невеликого міста, підніжжя гір або уздовж автомагістралі або морського узбережжя. В Італії налічується близько 200 ІО, у які входять приблизно понад 50 тис. фірм із кількістю працівників 570 тис. чол., а з урахуванням виробничої кооперації у ІО функціонують понад 800 тис. підприємств МСБ. Якщо ж врахувати ще всі фірми, які перебувають на території ІО і так або інакше пов'язані з ними, то кількість підприємств МСБ складає понад 1 млн., а чисельність працівників коливається у межах від 3 до 5 млн. чол. Малі підприємства заповнюють на ринку ніші, які не зайняті великими компаніями, створюють робочі місця, а завдяки взаємодії і кооперації з великими підприємствами, мають можливість представляти свою продукцію на зовнішніх ринках (експортують близько 40% своєї продукції, причому це складає 25% національного експорту). Більшість фірм МСБ активно співпрацює з іноземними компаніями, що дозволяє їм виходити на міжнародні товарні ринки високого технологічного рівня, оскільки значна частина експорту спрямована у розвинені країни. Тобто, ІО дозволяють підприємствам МСБ ефективно розвиватися. Багато підприємств МСБ Італії здійснюють виробництво вузької номенклатури продукції, представленої у більшості країн світу. Так, у кластері П'ємонті-Стренія функціонує понад 300 підприємств МСБ, що здійснюють виробництво продукції машинобудування на загальну суму у 30 млрд. євро; у «текстильному» кластері Монблан зосереджено близько 1200 фірм

по виробництву тканин із кашеміру і пошиттю одягу. Основною перевагою фірм МСБ в ІО, особливо сімейних, є відносно низька вартість витрат на управління (невеликі масштаби виробництва дозволяють вести контроль без зайвих витрат) та територіальна компактність, що розширює можливості збільшення обсягів продукції та підвищення її якості.

Крім ІО, в Італії одержали розвиток інші форми кластерного підходу. Так, для розвитку слабких регіонів країни (таких, наприклад, як Сицилія і Сардинія) був використаний досвід створення Силіконової долини у США. Базовими суб'єктами організації ІОК стали фірми ST Microelectronics і Hewlett Packard, а також університет Stanford. На території кластера завдяки програмам перспективних напрямків навчання молодих фахівців і курсам перепідготовки для працівників підприємств, стимулювання розвитку МСБ створено та успішно працюють близько 200 фірм по виробництву електронних компонентів; великими інвесторами у регіоні стали такі компанії як Nokia і Canon, а у провідні суб'єкти ІОК перетворилися компанія Інтернет-технологій Tiscali і дослідницький центр Carlo Rubbia. Загалом, в Італії роль держави у підтримці фірм МСБ-виробників конкурентоспроможної продукції досить висока: стимулюється експорт, надаються гарантії для одержання кредитів, залучаються інвестори для реалізації інноваційних проектів, здійснюється консалтинг. Міцні позиції Італії як провідного європейського виробника конкурентоспроможної продукції пов'язані, перш за все, із гармонічним розвитком кластерів у межах єдиної державної економічної політики у сфері промислового виробництва і підтримки розвитку МСБ.

У Данії сьогодні діють декілька програм з дослідження і впровадження економічно перспективних організаційних форм ІОК, які визначили лідируючі позиції країни по «кластеризації» економіки у межах ЄС (всього наразі успішно функціонують 29 провідних кластерів). Так, наприклад, у межах телекомунікаційного кластера Norgcom здійснюються розробки і виробництво устаткування для зв'язку і навігації, обладнання для мобільного зв'язку та бездротових технологій і телекомунікацій (розташований на північно-заході Данії поблизу м. Альборг і складається з більш ніж 40 фірм і дослідних центрів, що мають юридичну форму підприємств МСБ; базовою компанією є Nordic Mobile Telephony system, венчурні дослідження якої ще на початку 90-х рр. з місцевими підприємствами МСБ призвели до розробки прототипів сучасних мобільних телефонів поряд зі світовими лідерами у цій галузі).

По-іншому організоване інституційне забезпечення промислових кластерів Фінляндії, особливу роль у розвитку яких відіграє висока ступінь кооперації між ними. Для фінської економіки характерний високий ступінь кластеризації – усі ключові галузі (паперова, хімічна, металургійна промисловість, деревообробка, машинобудування, електроніка), у яких створюється основний обсяг доданої вартості, розвиваються на базі кластерних принципів. Наприклад, найбільш розвиненим кластером є деревообробний кластер (найвищих рівень продуктивності праці на внутрішньому і зовнішньому ринках), який підтримується галузями машинобудування і хімічної промисловості, які, у свою чергу, також кластеризовані. У результаті, маючи у своєму розпорядженні лише 0,5% світових запасів лісових ресурсів, на Фінляндію припадає близько 10% світового експорту деревообробної продукції і понад 20% експорту паперу. Особливістю фінських кластерів є їх тотальна інтернаціоналізація оскільки невелика за масштабом економіка Фінляндії не може забезпечити самостійний стабільний попит на внутрішньому ринку (інституційно виділяються лише ті організації, які забезпечують максимальну відкритість і орієнтованість компаній промислового кластера на експорт, причому спектр послуг досить різноманітний: від консалтингу, маркетингу і логістики до науково-дослідної та освітньої діяльності).



Згідно Національної промислової стратегії Міністерства торгівлі і промисловості Фінляндії державною підтримкою і сприянням користуються перспективні пріоритетні галузі, для яких характерний стійкий експорт і масштабність залучення зовнішніх інвестицій (сфери енергетики, телекомунікацій, будівництва, охорони здоров'я, хімії, лісового господарства, екології, транспорту). Аналіз, проведений Інститутом дослідження економіки Фінляндії (ETLA) показав, що кластер телекомунікаційних технологій, створений такими відомими ТНК як IBM, Microsoft, Siemens і Sony на базі корпорації Nokia, продовжує залишатися провідним світовим виробником мобільних телефонів і обладнання для мобільного зв'язку (річні темпи розвитку даного кластера стало складають у середньому 8%). Основна частина продукції кластера випускається компанією Nokia, однак навколо неї зосереджено близько 100 компаній МСБ, які спеціалізуються на виробництві мікросхем і програмного забезпечення; у кластері функціонує ефективна університетська освітня програма з розвитку інноваційних технологій і мережі пов'язаних з ними виробництв і послуг, що мають самостійну цінність і формують умови стійких конкурентних переваг.

**Висновки.** Сьогодні у промислово розвинених країнах концепція «кластеризації» економіки набула значного розвитку, а у суттєвий елемент ефективного функціонування кластерів перетворилися підприємства малого бізнесу. В українській практиці кластерна політика в основному тільки формується, адаптується до специфічних умов функціонування державної влади, науки і освіти, бізнесу і суспільства, у той час як за рубежом її метою є переважно підтримка кластерів, які вже існують і функціонують. Ключовим інструментом реалізації стратегії кластерного підходу в українських реаліях повинно стати створення «ефекту ромба» шляхом інтеграції бізнесу, науки, освіти і «нових інституцій розвитку», що надасть можливість сформувати ефективний механізм залучення прямих іноземних інвестицій і активізації зовнішньоекономічної інтеграції. При цьому у діяльності кластерів повинна відбуватися синергія трьох «т» – технології, таланта і толерантності, що надає можливість створювати нові ІОК. Комбінація автономії і конкуренції змушує університети бути більш продуктивними, конкуруючи за фінансові ресурси та диверсифіковані джерела фінансування, а ІОК і технологічні кластери дають підприємствам «швидкий старт», навчаючи методам сучасної інноваційної діяльності всіх потенційних учасників цієї сфери і прискорюючи їх розвиток у декілька разів у порівнянні з підприємствами, що починають у будь-якому іншому місці. І останнє, створення кластера дозволяє комплексно підійти до рішення завдання мотивації і закріплення молодих людей у сфері науки, освіти та інноваційного підприємництва. Однією з головних переваг роботи у ІОК є особиста мобільність (свобода вибору): педагог може викладати, одночасно працюючи у дослідницькій лабораторії, комерційній фірмі або створюючи своє власне мале інноваційне підприємство. Таким чином, функціонування ВНЗ у межах ІОК сприяє створенню ще однієї повноцінної інфраструктури «кар'єрних сходів» для самореалізації людини у сфері спеціалізації кластера.

### Список використаної літератури

1. Варяниченко О. В. Формування інноваційних кластерів в Україні як інструмент розвитку та конкурентоздатності / О. В. Варяниченко // Наук. вісн. НГУ. – 2011. – № 3. – С. 118-121.
2. Дмитерко М. О. Регіональні кластери України: ефективність їх створення та перспективи розвитку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.confcontact.com/2013-sotsialno-ekonomicheskie-reformi/2\\_dmitrenko.htm](http://www.confcontact.com/2013-sotsialno-ekonomicheskie-reformi/2_dmitrenko.htm).

3. Кизим М. О., Хаустова В. Є. Український досвід формування кластерних структур / М. О. Кизим, В. Є. Хаустова // Проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 3-11.
4. Кизим М. О., Хаустова В. Є., Доровський О. В. Кластерні структури в економіках країн світу / М. О. Кизим, В. Є. Хаустова, О. В. Доровський // Проблеми економіки. – 2011. – № 4. – С. 24-32.
5. Підвисоцький В. Г. Транскордонні кластери: європейський досвід створення та розвитку / В. Г. Підвисоцький, Т. В. Палпу // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 4. – С. 28–35.
6. Федулова Л. І. Організаційно-інституційні передумови формування технологічних кластерів як точок росту економіки України / Л. І. Федулова // Наука та інновації. – 2011. – № 2. – С. 25-34.
7. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. / М. Портер: перев. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
8. Портер М. Конкурентное преимущество: Как добиться высокого результата и обеспечить его стабильность / М. Портер: перев. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
9. Финашина С. А. Теоретические аспекты формирования новых типов кластеров с высоким инновационным потенциалом / Terra Economicus. 2012, № 4-2 / том 10. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-formirovaniya-novyh-tipov-klasterov-s-vysokim-innovatsionnym-potentsialom>.
10. Миграян А. А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой // Вестник КРСУ. – 2002. – № 3. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://krsu.edu.kg/vestnik/2002/v3/a15/html>.
11. Мاستихина А. Л. Преимущества вступления в инновационно-образовательный кластер / А. Л. Мاستихина, Ю. А. Косикова // Молодой ученый. – 2014. – № 2. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.moluch.ru/archive/61/9234/>.
12. Аникин А. П., Фролова Н. Д. Кластеризация инновационно-образовательного пространства / Экономика и образование. – 2012. – № 4 – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/klasterizatsiya-innovatsionno-obrazovatel'nogo-prostranstva>.
13. Ленчук Е. Б. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран / Е. Б. Ленчук, Г. А. Власкин // Проблемы прогнозирования. – 2010. – № 5. – С. 38-51.
14. Дежина И. Г. Технологические платформы и инновационные кластеры: вместе или порознь? / И. Г. Дежина – М. : Издательство Института Гайдара. –2013. – 124 с.
15. The concept of cluster and the clever bioproject // World scientific bookshop. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.worldscibooks.com>.
16. Fallah H., Ibrahim S. Knowledge spillover and innovation in technological clusters / H. Fallah, S. Ibrahim // Stevens institute of technology. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.personal.stevens.edu>.
17. Обзор инновационных кластеров в иностранных государствах / Минэкономразвития России. – 2011. – 503 с. – С. 86-87. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/68c8bc00470e548aa787efb4415291f1/obzor>.
18. Стратегічна ініціатива «Інноваційна Америка» – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.nga.org/Files/pdf/0702INNOVATIONCALLTOACTION.PDF>.
19. Скоч А. Международный опыт формирования кластеров. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.intelros.ru>.

20. Шерешева М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний / М. Ю. Шерешева – М. : НИИ ГУ ВШЭ. 2010. – 294 с.
21. Руднева П. С. Опыт создания структурных кластеров в развитых странах. – [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://journal.vlsu.ru>.
22. Аникин Д. В. Образовательные кластеры во Франции как часть инновационной политики // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2-21. – С. 4746-4749. – [Электронный ресурс] Режим доступа: [www.rae.ru/fs/?section=content&op=show\\_article&article\\_id=10007330](http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10007330).
23. Попов А. А. Развитие малого и среднего бизнеса с учетом принципов сетевого и кластерного взаимодействия. – [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.sokolin.viperson.ru>.
24. Nicholas T. Technology, Innovation and Economic Growth in Britain Since 1870. Prepared for the Cambridge Economic History of Modern Britain, 2014 – [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.people.hbs.edu/tnicholas/tech\\_cchb.pdf](http://www.people.hbs.edu/tnicholas/tech_cchb.pdf).

## SMALL BUSINESS PARTICIPATION IN TERRITORIAL INNOVATIVE EDUCATION CLUSTERS (FOREIGN EXPERIENCE)

**Volga V. O.**

Financial expert, «Financial company № 1».

Scientific Supervisor: Doctor of Economics, Professor Stupnitsky O.

**Abstract.** *Article systematic the development of the local innovative and education clusters (IEC) of the industrialized countries, the differences of which are determined by operation of historical, demographical and geographical characteristics. The technological development gap between the industries of different countries does not affect the competitiveness of the clusters that develop on the basis of innovations. It is proved that the differentiation of the IEC excludes their overall comparison, since, for example, specialized engineering clusters are developing in Germany, which can not compete with the cluster for the production of drugs in Israel. That is to say that the clusters denote only minor advantages of some countries over others. The role of small and medium enterprises (SMEs) in the formation of cluster structures, state programs of support depending on the purpose of IEC, regulation and promotion activities and regulatory support clustering economy are analysed in the article. This article considers the concept of a University as a centre for education and research, which includes the mechanism of generation and distribution of knowledge, as well as innovation implementation within joint research programmes with commercial enterprises. It is proved that a balanced industrial policy of the state on the basis of cluster approach provides national competitive ability. The main directions of the leading industry clusters of the developed countries, the models of the industrial clusters and their characteristics, types of cluster policy and cluster concept practice in Ukraine for intensification of the mechanisms of public-private partnerships and generation of the innovations, sustainable economic development.*

**Key words:** *small business, cluster, innovative education cluster, innovation, innovation activity, integration, cluster approach, cluster policy.*

## References

1. Varianychenko O. V. Formuvannia innovatsiinykh klasteriv v Ukraini iak instrument rozvytku ta konkurentozdatnosti / O. V. Varianychenko // Nauk. Visn. NGU. – 2011. – № 3. – С. 118-121.
2. Dmyterko M. O. Regionalni klasteri Ukrainy: efektyvnist ikh stvorennia ta perspektyvy rozvytku. – [Електронний ресурс] Режим доступа: [http://www.confcontact.com/2013-sotsialno-ekonomicheskie-reformi/2\\_dmitrenko.htm](http://www.confcontact.com/2013-sotsialno-ekonomicheskie-reformi/2_dmitrenko.htm).

3. Kyzym M. O., Khaustova V. E. Ukrainskii dosvid formuvannia klasternykh struktur / M. O. Kyzym, V. E. Khaustova // Problemy ekonomiky. – 2012. – № 1. – С. 3-11.
4. Kyzym M. O., Khaustova V. E., Dorovskyi O. V. Klasterni struktury v ekonomikakh krain svitu / M. O. Kyzym, V. E. Khaustova, O. V. Dorovskyi // Problemy ekonomiky. – 2011. – № 4. – С. 24-32.
5. Pidvysotskyi V. G. Transkordonni klasteri: ievropeiskyi dosvid stvorennia ta rozvytku / V. G. Pidvysotskyi, T. V. Palpu // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – 2011. – № 4. – С. 28-35.
6. Fedulova L. I. Organizatsiino-institutsiini peredumovy formuvannia tekhnologichnykh klasteriv iak tochok rostu ekonomiky Ukrainy / L. I. Fedulova // Nauka ta innovacii. – 2011. – № 2. – С. 25-34.
7. Porter M. Konkurentnaya strategiya: Metodika analiza otrasley i konkurentov / M. Porter – М.: Alpina Biznes Buks, 2005. – 454 с.
8. Porter M. Konkurentnoe preimushchestvo: Kak dobitsya vysokogo rezultata i obespechit yego stabilnost / M. Porter. – М. : Alpina Biznes Buks, 2005. – 715 с.
9. Finashina S. A. Teoreticheskie aspekty formirovaniya novykh tipov klasterov s vysokim innovatsionnym potentsialom / Terra Economicus. – 2012. – № 4-2. – tom 10. – [Elektronnyi resurs] Rejym dostupu: <http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-formirovaniya-novykh-tipov-klasterov-s-vysokim-innovatsionnym-potentsialom>.
10. Migrayan A. A. Teoreticheskie aspekty formirovaniya konkurentosposobnykh klasterov v stranakh s perekhodnoy ekonomikoy // Vestnik KRSU. – 2002. – № 3. – [Elektronnyi resurs] Rejym dostupu: <http://krsu.edu.kg/vestnik/2002/v3/a15/html>.
11. Mastikhina A. L. Preivushchestva vstupleniya v innovatsionno-obrazovatelnyy klaster / A. L. Mastikhina, U. A. Kosikova // Molodoy uchenyy. – 2014. – № 2. – [Elektronnyi resurs] Rejym dostupu: <http://www.moluch.ru/archive/61/9234>.
12. Anikin A. P., Frolova N. D. Klasterizatsiya innovatsionno-obrazovatel'nogo prostranstva / Ekonomika i obrazovaniye. – 2012. – № 4. – [Elektronnyi resurs] Rejym dostupu: <http://cyberleninka.ru/article/n/klasterizatsiya-innovatsionno-obrazovatel'nogo-prostranstva>.
13. Lenchuk E. B. Klasternyy podkhod v strategii innovatsionnogo razvitiya zarubezhnykh stran / E. B. Lenchuk, G. A. Vlaskin // Problemy prognozirovaniya. – 2010. – № 5. – С. 38-51.
14. Dezhina I. G. Tekhnologicheskkiye platformy i innovatsionnye klasteri: vmeste ili porozn? / I. G. Dezhina – М.: Izdatelstvo Instituta Gaydara, 2013. – 124 с.
15. The concept of cluster and the clever bioproject // World scientific bookshop. – [Elektronnyi resurs] Rejym dostupu: <http://www.worldscibooks.com>.
16. Fallah H., Ibrahim S. Knowledge spillover and innovation in technological clusters / H. Fallah, S. Ibrahim // Stevens institute of technology. – [Elektronnyi resurs] Rejym dostupu: <http://www.personal.stevens.edu>.
17. Obrzoz innovatsionnykh klasterov v inostrannykh gosudarstvakh / Minekonomrazvitiya Rossii. – 2011. – 503 с. – С. 86-87. – [Elektronnyi resurs] Rejym dostupu: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/68c8bc00470e548aa787efb4415291f1/obzor>.
18. Strategichna initsiativa «Innovatsiina Ameryka» – [Elektronnyi resurs] Rejym dostupu: <http://www.nga.org/Files/pdf/0702INNOVATIONCALLTOACTION.PDF>.
19. Skoch A. Mezhdunarodnyy opyt formirovaniya klasterov. – [Elektronnyi resurs] Rejym dostupu: <http://www.intelros.ru>.
20. Sheresheva M. U. Formy setevogo vzaimodeystviya kompaniy / M. U. Sheresheva – М. : NII GU VSHE. 2010. – 294 с.
21. Rudneva P. S. Opyt sozdaniya strukturnykh klasterov v razvitykh stranakh. – [Elektronnyi resurs] Rejym dostupu: <http://journal.vlsu.ru>.
22. Anikin D. V. Obrazovatelnye klasteri vo Frantsii kak chast innivatsijnnoy politiki // Fundamentalnye issledovaniya. – 2015. – № 2-21. – С. 4746-4749. – [Elektronnyi resurs] Rejym dostupu: [www.rae.ru/fs/?section=content&op=show\\_article&article\\_id=10007330](http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10007330).
23. Popov A. A. Razvitie malogo i srednego biznesa s uchetyom printsipov setevogo i klaster'nogo vzaimodeystviya. – [Elektronnyi resurs] Rejym dostupu: <http://www.sokolin.viperson.ru>.
24. Nicholas T. Technology, Innovation and Economic Growth in Britain Since 1870. Prepared for the Cambridge Economic History of Modern Britain, 2014. – [Elektronnyi resurs] Rejym dostupu: [http://www.people.hbs.edu/tnicholas/tech\\_cehb.pdf](http://www.people.hbs.edu/tnicholas/tech_cehb.pdf).

## УЧАСТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КЛАСТЕРАХ (ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ)

**Волга В. А.**

Финансовый аналитик ООО «Финансовая компания № 1».

Научный руководитель: кандидат экономических наук, профессор Ступницкий А. И.

**Аннотация.** В статье осуществлена систематизация развития территориальных инновационно-образовательных кластеров (ИОК) промышленно развитых стран, отличия функционирования которых определяется историческими, демографическими и географическими особенностями. Технологический разрыв в развитии отраслей различных стран не оказывает влияния на конкурентоспособность кластеров, которые развиваются на инновационной основе. Доказано, что дифференциация ИОК исключает их общее сравнение, поскольку, например, в Германии развиваются специализированные машиностроительные кластеры, которые не могут конкурировать с кластерами по производству лекарственных препаратов в Израиле. Следовательно, кластеры определяют только точечные преимущества одних стран над другими. В статье проанализированы роль предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ) в формировании кластерных структур, государственные программы их поддержки в зависимости от цели деятельности ИОК, регулирование и стимулирование деятельности, нормативно-правовое обеспечение кластеризации экономики. Доказано, что взвешенная государственная промышленная политика на основе кластерного подхода обеспечивает национальную конкурентоспособность. Определены основные отраслевые направления ведущих кластеров развитых стран, модели промышленных кластеров и их особенности, типы кластерной политики и практика использования кластерной концепции в Украине для обеспечения интенсификации механизмов государственно-частного партнерства, генерации инноваций, стабильного экономического развития.

**Ключевые слова:** малый бизнес, кластер, инновационно-образовательный кластер, инновация, инновационная деятельность, интеграция, кластерный подход, кластерная политика.

## ЗМІСТ

### ПОЛІТИЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

<b>Головченко В. І.</b> Українська Революція гідності в контексті «третьої хвилі демократизації» .....	4
<b>Панченко Ж. О.</b> Маркетингова концепція бренду Естонії: досвід для України .....	15
<b>Vajor P.</b> A Political Turning Point – Determinants And Consequences of Parliamentary Elections In Poland .....	28
<b>Аль-Азаві Хайдер Аділ Кадім</b> Турецько-українське партнерство як чинник безпекової політики в Чорноморському регіоні .....	36
<b>Процюк М. В.</b> Основні підходи до розкриття змісту поняття «м'яка сила» та її інструментів у науковій думці сучасної Польщі .....	45

### СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

<b>Ржевська В. С.</b> Юридичні аспекти «Великої справи короля» .....	54
<b>Фастовець А. С.</b> Огляд факторів впливу на кількість преюдиціальних позовів держав-членів ЄС до суду ЄС .....	65
<b>Кирилюк О. В.</b> Інституційний механізм міжнародно-правового регулювання глобального інформаційного суспільства .....	77

### ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МЕН

<b>Якубовський В. В.</b> Сучасні підходи та моделі в менеджменті безперервності бізнесу .....	91
<b>Казакова Н. А., Азаренкова О. В.</b> Використання досвіду енергетичної політики Німеччини у підвищенні енергоефективності економіки України .....	101

---

<b>Однорог М. А.</b>	
Особливості інвестиційної діяльності в аграрному секторі .....	108
<b>Поліщук Л. С.</b>	
Регіональні асиметрії в ЄС та нові інструменти політики вирівнювання .....	116
<b>Чугаєв О. А.</b>	
Структурні ефекти величини економіки країни для міжнародної торгівлі .....	125
<b>Шворак Л. О.</b>	
Модальності участі України у сучасних інтеграційних процесах .....	134
<b>Корнєєва Ю. В.</b>	
Особливості монетарної політики в процесі переходу до ринкової економіки .....	143
<b>Medvetskyi I. A.</b>	
Theoretical Principles of Budget Planning in the Context of the Dimensions of World Concept of Sustainable Development .....	159
<b>Волга В. О.</b>	
Участь малого бізнесу у територіальних інноваційно-освітніх кластерах (зару- біжний досвід) .....	168

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ  
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

**Збірник наукових праць**

**ВИПУСК 126  
(частина II)**

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 № 5 від 03 грудня 2015 року.**

Підписано до друку 07. 12. 2015 року.  
Наклад 1000 прим.

Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка  
Тел. 483-11-25  
Сайт: <http://journals.iir.kiev.ua>