

22. Лисяк-Рудницький І. Новий Переяслав. Україна в еволюції радянської системи / І. Лисяк-Рудницький // Історичні есе : у 2 т. / І. Лисяк-Рудницький ; пер. з англ. У. Гавришків, Я. Грицака. – К. : Основи, 1994. – Т. 2. – С. 285–317.

23. Фёдоров А. В. Правовой статус Крыма: Правовой статус Севастополя / А. В. Фёдоров. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1999. – 56 с.

24. Народне господарство Української РСР у 1990 році. Статист. щорічник / М-во статистики УРСР. – К. : Техніка, 1991. – 496 с.

Надійшла до редколегії 17.11.14

В. Головченко, д-р полит. наук, проф.

В. Матвиенко, д-р ист. наук, проф.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

ДВОЙНАЯ АННЕКСИЯ КРЫМА РОССИЕЙ: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ

Рассматриваются малоизвестные и спорные международно-политические факторы и обстоятельства изменений государственного статуса Крымского полуострова с конца XVIII в.; отдельное внимание уделено анализу украинско-крымских взаимоотношений и правомочности вхождения полуострова в состав Украинской державы.

Ключевые слова: автономия, международный договор, переговоры, украинско-российские сношения.

V. Holovchenko, Doctor of Sciences (Political Science), Professor,

V. Matvienko, Doctor of History, Professor,

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

DOUBLE ANNEXATION OF CRIMEA BY RUSSIA: A RETROSPECTIVE ANALYSIS

The article deals with the little-known and controversial international political factors and circumstances of changes the state status of the Crimean peninsula since the late eighteenth century; special attention given to analysis of Ukrainian-Crimean relations and legality of entering of the peninsula to the Ukrainian State.

Keywords: autonomy, international treaty, negotiations, Ukrainian-Russian relations.

УДК 327:316:334.52

Ж. Панченко, канд. політ. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

КОНЦЕПТ РЕПУТАЦІЇ У СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИНАХ: ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ

Поняття "репутація" набуває абсолютно нового значення у сучасному світі. Корпоративна репутація перетворюється на джерело вартості для компанії, державна репутація посилює позиції держави на міжнародній арені. Стаття присвячена становленню та розвитку концепції корпоративної репутації, що в подальшому розвинулася в державну репутацію та репутацію міст.

Ключові слова: репутація, репутаційний менеджмент, репутаційна економіка, корпоративна репутація, державна репутація, бренд, імідж, стейкхолдери.

Репутація – один з найпопулярніших сучасних нефінансових індикаторів діяльності приватних, суспільних та державних організацій, а також цілих країн і окремих міст. Актуальність репутації обумовлюється тим фактом, що світ вступив до нового циклу – "економіки нематеріальних цінностей та корпоративної репутації" [1]. Вартість нематеріальних активів компаній за даними S&P 500¹ збільшилася втричі за останні 30 років, 67% загальної вартості компаній, що увійшли до списку, є нематеріальними. Фінансові результати та доходність усе більше залежать від обміну та управління ідеями, інформацією, знаннями та послугами. Нематеріальні активи включають в себе – патенти, стратегічні союзи та об'єднання, бази даних клієнтів, інформацію про співробітників тощо. Однак, для багатьох компаній найбільш цінним нематеріальним активом є бренд, який може займати 70% від загальної ринкової капіталізації. Підвищалося значення бренду і для держав, оскільки від сильного бренду залежить позиція держави на міжнародній арені, зокрема в міжнародних економічних відносинах та в інформаційному просторі. Бренд країни впливає на її національну ідентичність, інвестиційну привабливість, туризм, культурну дипломатію, розвиток локальних компаній, що залежать від іміджу країни походження.

Термін "репутаційна економіка" було впроваджено на 15 Міжнародній конференції з корпоративної репутації, бренду, ідентичності та конкурентоздатності, проведеної Інститутом Репутації в 2011 році в Новому Орлеані, США. Термін відображає новий контекст, у якому

роль компаній, держав та традиційний баланс сил змінилися, сьогодні сила належить "стейкхолдерам" – основним зацікавленим сторонам – суспільній думці, клієнтам, співробітникам компаній та регулятивних органів влади, акціонерам, постачальникам тощо. Нова роль організацій та держав полягає у задоволенні потреб та інтересів власних стейкхолдерів. Сьогодні успіх може визначитися здатністю ініціювати та закріпити відносини з наведеними вище групами раніше потенційних конкурентів. Ефективність нового підходу залежить від рівня довіри суспільства до компаній, інституцій і держав. У той же час сучасне економічне середовище характеризується втратою довіри як до бізнесу, так і до урядів. Відновлення довіри – це необхідна умова для подолання економічної кризи та формування позитивної репутації.

Дослідженням репутації, переважно в її корпоративному розумінні, займалися наступні західні вчені: Ч. Фомран, К. ван Ріл, Г. Даулінг, Р. Дж. Олсеп, Е. Каррерас, А. Алоза, А. Каррерас, Р. Чан та інші. Репутацію держави вивчає американський Інститут репутації, дослідницька та консалтингова організація, заснована Ч. Фомбраном та К. ван Рілом. На пострадянському просторі концепція репутаційного менеджменту та репутаційної економіки є доволі новою та мало розробленою. Серед вітчизняних вчених до феномену репутації зверталися Т. Федорів та В. Королько. Вітчизняна наука потребує подальших досліджень концепції репутації, її формування, керування та вимірювання як в корпоративній сфері, так і в державній з огляду на формування репутації України в міжнародних відносинах.

Мета статті – дослідити особливості становлення та розвитку концепції репутації та її значення для сучасної системи міжнародних відносин. Основну увагу приділе-

¹ S&P 500 — фондовий індекс, у кошик якого включено 500 акціонерних компаній США, що мають найбільшу капіталізацію. Список належить компанії Standard & Poor's і нею ж складається. Уперше був розрахований 4 березня 1957 року.

но дослідженню корпоративної репутації, враховуючи, що розвиток репутаційної концепції було розпочато саме з корпоративного виміру.

Важливий крок до ефективного управління нематеріальними активами полягає у виробленні чіткого визначення поняття "репутація" і створенні інструментів її вимірювання, що дозволить оцінювати та вимірювати конкретні дії й забезпечувати матеріальні економічні прибутки. Розглянемо визначення таких взаємопов'язаних понять як бренд, імідж та репутація. Бренд та репутація є важливими інструментами управління процесом відновлення довіри до організацій. Бренди створюють іміджі у свідомості стейкхолдерів. Бренд – це поєднання характеристик, матеріальних і нематеріальних, які символічно відображаються в торговельному знаку, що у разі керованості належним чином здатен виробляти вартість та вплив. Бренд – це назва, знак чи символ, що використовується для ідентифікації продукції чи послуги компанії з метою відрізнити її від подібного товару конкурентів. Бренд – це нематеріальний набір характеристик продукту: назва, упаковка, історія, ціна, репутація, спосіб рекламування тощо. Корпоративний бренд – це баланс, який компанія, інституція або держава здатна встановити між уявленнями, які вона формує, очікуваннями, які вона створює, та реальністю чи досвідом, який вона забезпечує своїм стейкхолдерам, як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі. Корпоративний бренд – це дієва платформа для вираження та повідомлення зобов'язань і обіцянок, які організація згодом повинна виконати. Бренд є сильним, правдоподібним, характеризується позитивною репутацією та здатністю завойовувати довіру до компанії, коли не існує невідповідності між сприйняттями та очікуваннями, які він продукує, та досвідом і реальністю, які він забезпечує. Іншими словами – бренд "повідомляє, що він робить, і робить те, про що повідомляє".

Імідж – це специфічна конфігурація вражень, які містяться у свідомості спостерігачів, це набір значень, за допомогою яких можна пізнати об'єкт, запам'ятати та пов'язувати його з іншими об'єктами.

Корпоративний імідж – це характеристики компанії, які сприймають стейкхолдери. Корпоративний імідж – це також корпоративна система ідентифікації (дизайн, логотип тощо).

Репутація відображає вплив, який здійснюють бренди та іміджі на загальну оцінку компанії стейкхолдерами. Репутація – це загальна оцінка організації (див. Табл.1.1.). Репутація виникає з іміджів організації у чотирьох сферах – імідж продукції, соціальний імідж, фінансовий імідж, імідж співробітників. Американський дослідник Чарльз Фомбран характеризує репутацію як соціальну конструкцію з численними стейкхолдерами, що виникає у результаті стратегічних комунікацій і відображується у ЗМІ та серед аналітиків [2]. Репутація організації походить з усіх репутацій, які існують на рівнях функціонування та залучення компанії. Крім того репутація – це управлінський інструмент для посилення довіри. Репутація – це і кінцевий результат процесу формування та взаємодії сприйняття, очікування та реального досвіду, що зберігається тривалий період часу. Позитивна репутація здатна здобувати і зберігати довіру стейкхолдерів.

Таблиця 1.1. Поняття імідж, бренд, репутація та ідентичність

	Функціональний	Інтегрований
Зовні на компанію	Імідж	Репутація
	Сприйняття та асоціації, які виникають у людини, коли вона думає про компанію та її продукцію.	Інтегральна оцінка компанії всіма її стейкхолдерами, що призводить до формування системи відносин і визначає поведінку стосовно компанії.
Зсередини на компанію	Ідентичність	Бренд
	Внутрішні, відмінні та стійкі характеристики компанії.	Символи та комунікації, які систематично використовуються для підкреслення своєї винятковості.

За останнє десятиліття репутація була внесена до порядку денного бізнес середовища завдяки наступним факторам:

- Репутаційні ризики загрожують цілісності компанії. Бізнес зацікавився корпоративною репутацією на початку XXI ст. після репутаційних криз компаній Enron, Tyco, Ahold, Parmalat та Arthur Andersen [3].
- Процес інтернаціоналізації. Компанії з різних країн конкурують на глобалізованому ринку, навіть компанії, що спеціалізуються на локальних ринках, все одно змушені конкурувати з міжнародними компаніями та брендами.
- Репутація стає ключовим елементом у процесі пошуку стійкої диференціації. У контексті подальшої глобалізації компанії не можуть конкурувати тільки за допомогою ціни чи якості продукції. Продукти та послуги стають дедалі більш схожими, справжня диференціація відбувається завдяки брендінгу.
- Процес економічної інтернаціоналізації та глобалізації також посилює зв'язок компаній та брендів з країною походження. У такому контексті бренд держави виконує роль опори, що підтримує довіру до продуктів чи послуг, які походять з тієї чи іншої країни. Характеристики, що асоціюються з державою, поширюються і на бренди продуктів та послуг. Негативний аспект подібної проєкції полягає у тому, що компаніям, які походять з проблемних країн важко подолати негативні уявлення. З іншого боку, успішні компанії та бренди сприя-

тимуть підвищенню репутації і покращенню сприйняття держави. Особливо це стосується великих корпорацій.

- З управлінської точки зору репутація допомагає компаніям та організаціям розробити довготривалий план дій і виробити стратегічне бачення з урахуванням усіх стейкхолдерів.

Глобалізація у фінансовій та інформаційній сфері ускладнює значною мірою конструювання та збереження компаніями відносин з ринками і стратегічними групами – клієнтами, інвесторами, співробітниками, представниками регуляторних органів та суспільною думкою. Через це компанії й інституції повинні бути гнучкими та інноваційними в управлінні корпоративними справами (репутацією, комунікаціями, відносинами з інвесторами тощо) та в формуванні комунікацій з метою узгодженого та цілісного позиціонування себе в очах стейкхолдерів. Це шлях отримання довіри для досягнення стратегічних бізнес-цілей. Крім того цей механізм дозволяє організації ідентифікувати розрив між реальністю організації, комунікаційною реальністю та реальністю, що сприймається стейкхолдерами. Посилюючи репутацію, організація досягає диференціації, що зберігається протягом тривалого періоду і призводить до позитивних результатів внаслідок сприятливої поведінки стейкхолдерів.

Репутація – це міждисциплінарна концепція, що останніми десятиліттями досліджувалася в численних наукових роботах (див. Табл.2.1.)

Таблиця 2.1. Міждисциплінарний характер репутації

Економічний погляд	Визначає репутацію як набір характеристик та сигналів компанії: чим є компанія, що компанія робить, чи здатна вона керувати поведінкою економічних представників, поведінка яких базується на обмеженій інформації.
Стратегічний погляд	Розглядає репутацію як джерело довготривалої диференціації, що є складною для імітації, оскільки походить з ідентичності компанії.
Довгострокове бачення та multi-stakeholder перспектива	Компанії та організації повинні уникати короткострокового бачення, нав'язаного фінансовими індикаторами.
Маркетинговий погляд	Спроба створити об'єктивний бренд, що ідентифікується за назвою та логотипом і здатний викликати позитивні асоціації у споживачів з метою сприяння маркетинговій активності та продажу.
Глобалізаційний погляд	Компанії не можуть більше конкурувати за цінами і навіть за якістю. Позиція компанії та її бренд можуть пояснюватися зв'язком з іміджем та репутацією країни-походження. Державний брендінг створює додаткове джерело довіри для брендів та послуг, що походять з певної країни.
Організаційний погляд	Корпоративна культура та ідентичність є факторами, що визначають поведінку співробітників та менеджерів. Ця поведінка створює базис для ідентичності внутрішніх груп і досягнення згоди між стейкхолдерами та стратегічними цілями організації.
Соціологічний погляд	Репутація сприймається як джерело соціальної легітимізації компанії. Репутація – це соціальний конструкт, що поділяється зацікавленими групами і призводить до соціального сприйняття чи відхилення.
Фінансовий погляд	Вимірювання та управління нематеріальними активами, що походять з колективних уявлень, та їх перетворення на фінансові заяви компаній для створення рекомендацій щодо вартості та інвестицій в послуги з побудови репутації.
Інтегрований погляд	Визначає репутацію як колективні судження про надійність компанії, що здійснюються різними, але пов'язаними групами. Потребує розвитку подальших досліджень.

Поняття репутації було актуалізовано у 1998 році, коли журнал Fortune опублікував перші рейтинги компаній, якими найбільш захоплюються. Починаючи з 90 рр. XX ст. поняття "репутація" стало одним з найбільш багатообіцяючих концептів теорії маркетингу для управління бізнесом. Усвідомлення важливості репутації збільшилось з відокремленням цього поняття від реклами та продажів – репутація почала асоціюватися з ринковою вартістю. Репутацію починають сприймати як джерело фінансового прибутку та важливий актив, що виробляє вартість. П. Робертс та Г. Даулінг (2002) [4] підтвердили стратегічну важливість репутації і довели, що гарна репутація компанії покращує її здатність демонструвати високі фінансові результати послідовно у певному часовому інтервалі.

Успіх поняття "репутація" у 90-х рр. був спричинений трьома факторами:

- публікація перших репутаційних рейтингів (дослідження журналом Fortune 500 основних компаній Північної Америки, оцінка проводилася фінансовими аналітиками та керівниками за 8 критеріями, пов'язаними з репутацією, у той же час почала відчуватися нестача теоретико-методологічних розробок з репутації та її управління);
- поширення телекомунікацій, що викликали нові ризики для ринкової вартості [5] (вплив інформації щодо фінансових махінацій, розвиток соціальних мереж тощо);
- зростаюча потреба у нефінансових індикаторах як стратегічний елемент фінансового управління.

Завдяки підвищенню значення репутації виникла і потреба у методах, які б дозволили виміряти, оцінити та управляти нематеріальними активами. Публікація рейтингів Fortune ініціювала також дослідження зв'язку між показниками репутації та ринковою вартістю компанії [1, с.38], що посилило інтерес до подальшого пошуку методів репутаційного менеджменту. Цей напрям досліджень розділився на дві групи. Перша група аналізує зв'язок, який існує між репутацією та фінансовою ефективністю, друга – намагається визначити механізми, що дозволяють репутації стимулювати поведінку, здатну виробляти ринкову вартість для компанії.

Численні дослідження [1, с.41-47] першої групи довели існування зв'язку між корпоративною репутацією та фінансовою ефективністю компанії. Було зафіксова-

но два важливі явища – взаємозалежність і недовготривалість. Репутація збільшує ринкову капіталізацію. Доведено, що існує зв'язок між репутацією та бізнес вартістю, що включає фінансову діяльність, ринкову вартість та прибуток. Репутація впливає на фінансові показники компанії. Але, деякі дослідження виявили і зворотний ефект – позитивні економічні результати створюють атмосферу довіри, що підсилює позитивний імідж компанії. Аудиторія виробляє уявлення про репутацію, базуючись на інформації про активи і вартість компанії. Таким чином, відносини між іміджем та діяльністю є циклічними. Репутація впливає на фінансові результати діяльності компанії, у той же час фінансові результати впливають на репутацію. Більш того репутація впливає на загальні бізнес-результати, а бізнес-результати як сигнали впливають на репутацію. Після встановлення зв'язку дослідники звернулися до часового інтервалу з метою визначити, чи впливають події минулого, пов'язані з репутацією, на поточну вартість. Виявлено феномен короткого часового інтервалу: шість з сімнадцяти досліджень не повідомили про значний часовий інтервал, дев'ять з сімнадцяти досліджень повідомили про 1-річний часовий інтервал, два дослідження – 2-річний і більше часовий інтервал. Таким чином, часовий ефект зв'язку між репутацією та ринковою вартістю виявився порівняно невідкладним, таким, що не має тривалого впливу. Часовий аналіз показав, що репутація є завжди уразливою. Колективні судження, що лежать в основі репутації, виражають позицію та ставлення, і в цьому контексті є певною мірою стабільними, оскільки вони встановлюють колективні думки. Проте це не означає, що значні і як правило негативні чи катастрофічні події не можуть змінити ці судження й сформувати інші точки зору.

Одна з найголовніших причин зв'язку репутації та вартості – це здатність репутації викликати сприятливу поведінку всіх стейкхолдерів, що допомагає компанії досягти переваги над своїми конкурентами. Чарльз Фомбран (1996) один з перших запропонував розглядати різні репутації компанії в залежності від її сприйняття всіма зацікавленими сторонами. Серед найбільш важливих стейкхолдерів дослідники одногласно виокремлюють клієнтів, інвесторів, співробітників і постачальників.

Репутація викликає сприятливу поведінку клієнтів. Позитивні ефекти гарної репутації серед клієнтів – це збільшення ефективності комерційної діяльності (рек-

лами та продажів); збільшення довіри до комунікацій компанії; підвищення лояльності клієнтів; підвищення психологічних бар'єрів, що ускладнюють роботу конкурентів з цими клієнтами; зменшення чутливості до цін, що призводить до прийняття клієнтами преміальних цін. Репутація розглядається як замітник якості. У більшості випадків споживач не володіє необхідною інформацією про якість, особливо щодо продукції, яку купує перший раз. У таких ситуаціях споживачі використовують ключові зовнішні сигнали з метою подолати невизначеність – ціна, бренд та репутація. Ще один бонус репутації – це відновлення здатності компанії захищати себе. Гарна репутація – це частина стратегії захисту. Репутація компанії також пов'язана зі здатністю утримувати клієнтів – репутація посилює психологічні бар'єри, запобігаючи зміні компанії.

Репутація викликає сприятливу поведінку інвесторів. Підвищується ймовірність купівлі акцій компанії, доходність на ринку цінних паперів тощо.

Репутація викликає сприятливу поведінку співробітників. Відповідно до організаційної теорії прихильність – це найважливіша умова, що пояснює поведінку співробітників компанії. Прихильність асоціюється з низьким рівнем плинності кадрів і з високим ступенем залучення. Крім того, компанії з позитивною репутацією приваблюють талановитих співробітників. Репутація впливає і на соціальну ідентичність співробітників. Чим краще репутація, тим більшим є бажання стейкхолдерів стати частиною компанії і більш високою мотивація на робочому місці.

Репутація викликає сприятливу поведінку постачальників. Компанії з гарною репутацією отримують кращі умови контрактів і меншу вартість перемовин.

Бізнес-вартість асоціюється з високим рівнем повернення капіталу (доходністю), динамічним зростанням та ефективним ризик-менеджментом. Стратегічна важливість репутації пояснюється впливом на зазначені три індикатори шляхом сприяння такій поведінці всіх стейкхолдерів, яка б виробляла матеріальні цінності для компанії (підвищувала її вартість та доходи).

С. Уортік (2002) провів огляд сучасних підходів до корпоративної репутації та зробив наступні висновки [6]: існує відсутність консенсусу у визначенні терміну (багатозначність та синонімічні терміни); відсутнє теоретичне підґрунтя (не має достатньої кількості спостережень, не відомий феномен, механізми розвитку та змін не досліджені); присутні складності вимірювання (не має єдиного наукового критерію).

Не дивлячись на подібні недоліки, важливість корпоративної репутації не можна заперечувати. Актуальність концепції на думку значної кількості дослідників полягає в наступних ідеях:

- Репутація компанії як результат сприйняття стейкхолдерами значною мірою впливає на їх поведінку;
- Ставлення (поведінка) стейкхолдерів здатне посилити конкурентні переваги у певному секторі економіки, збільшити лояльність та задоволення споживачів, посилити здатність компанії приваблювати таланти, збільшити вартість бізнесу та привабливість для інвесторів;
- Хоча репутація має нематеріальний характер, це стабільний та тривалий соціальний конструкт, яким можна управляти, саме тому це стратегічний актив.

Ці три ідеї є ключовими для описання концепції корпоративної репутації.

Концептуалізація поняття починається з простого розуміння терміну репутація. Базовим є визначення Oxford Dictionary – це думки або погляди, яких звичайно дотримуються відносно кого-небудь чи чого-небудь. Репутація – це власність аудиторії, репутація особи чи об'єкта належить іншим – стейкхолдерам, є продуктом

сприйняття іншими. Ключем до розуміння репутації є не поведінка особи, а сприйняття цієї поведінки як досвід аудиторії. Репутація – це колективна оцінка різними аудиторіями, що базується на поведінці компанії, яка визначає сприятливе чи несприятливе ставлення аудиторії [1, с.75]. Ч.Фомбран визначив репутацію як "перцепційну репрезентацію минулих дій та майбутніх перспектив компанії, що описує загальну привабливість фірми для всіх ключових зацікавлених осіб при порівнянні з іншими провідними супротивниками" [2]. На першій фазі концептуалізації поняття "репутація" розглядається як враження чи сприйняття компанії різними аудиторіями (стейкхолдерами). Р. Чан (Chun, 2005) вважає, що корпоративна репутація – це те, у що вірять споживачі, співробітники, постачальники, менеджери, кредитори, медіа та спільноти щодо позицій організації [7]. "Школа імпресіоністів" Розі Чан описує ядро репутації як сприйняття та уявлення аудиторії. Недоліки цього підходу полягають у неспроможності пояснити здатність репутації впливати чи викликати певну поведінку або вчинки стейкхолдерів. Вплив на поведінку, на думку деяких дослідників, пояснюється не абстрактними поняттями уявлень чи сприйняття, а етапом оцінювання. Імідж, наприклад, – це миттєві сприйняття, дуже нестабільні і чуттєві до реклами. Корпоративний імідж формується значно швидше, ніж репутація, і легко зазнає впливу комунікацій.

Отже, друга фаза концептуалізації репутації додає зв'язок з поведінкою стейкхолдерів через поняття "оцінювання". Відповідно до ціннісно-очікувальної моделі (value-expectation model), коли ми формуємо сприйняття про об'єкт, такий як компанія, ми неминуче та мимоволі формуємо оцінку [1]. Нові визначення репутації наголошують на тому, що репутація – це набір оцінок позитивних чи негативних про основні характеристики організації.

Репутація складається з двох вимірів:

- сприйняття якості – вимір відображає рівень позитивної оцінки організації стейкхолдерами відносно специфічної характеристики, наприклад, здатність випускати якісну продукцію;
- фактор відомості – відображає рівень отримання організацією колективного визнання у своїй галузі.

Нові визначення, розглядаючи корпоративну репутацію, передбачають не тільки суб'єктивне оцінювання, але й колективне оцінювання різними стейкхолдерами. Корпоративна репутація – це та оцінка компанії, яка сприяє тому, що відповідні стейкхолдери думають, відчувають та поводяться позитивно чи негативно щодо компанії.

Характеристики репутації [1, с.82]:

1) Репутацію не слід розуміти як загальну суму уявлень усіх стейкхолдерів, репутацію потрібно розглядати як "соціальний конструкт" – термін, що вперше з'явився у соціологічній феноменології. Соціальний конструкт – це засвоєні символічні структури, що дозволяють розуміти зовнішній світ. Реальність сприймається як "конструкції", втілені через поведінку та розділені іншими. Відповідно до цієї теорії репутація – це набір думок про компанію, яких дотримується населення та які використовуються для визначення поведінки людей. Але не всі думки ведуть до вчинків, тільки позитивні чи негативні оцінки переходять в поведінку [8].

2) Поліокулярний характер репутації виникає через її створення аудиторією. Репутація не є властивістю компанії, репутація є властивістю стейкхолдерів, розвивається як реакція чи відповідь на поведінку компанії. Тому постає багато проблемних питань – чия репутація і відносно чого, наприклад, одна й та сама компанія може мати негативну репутацію серед постачальників і позитивну серед клієнтів та інвесторів. У цьому кон-

тексті амбіційною є заява Ч. Фомбрана про те, що можна знайти рівень узагальнення оцінок, який би був обґрунтований для всіх стейкхолдерів і міг би утворити єдиний індикатор загальної репутації компанії.

3) Порівняльний характер – порівняння може відбуватися за часом, за сектором чи відносно інших компаній.

4) Наявність процесу оцінювання – позитивна чи негативна оцінка компанії.

5) Репутація – це "ставлення" ("позиція").

Розглянемо властивості ставлення:

- більш стабільні та довготривалі (це і є загально-визнані властивості репутації);
- залучені до обробки нової інформації (одного разу сформовані, ставлення залучаються до інтерпретації нового досвіду як своєрідні когнітивні фільтри та схильності);
- призводять до розвитку відчуття зобов'язання чи вірності об'єкту ставлення, що робить відносини більш стабільними;
- фактор, що призводить до сприятливої чи несприятливої поведінки щодо об'єкту.

Таким чином, можемо виділити наступне визначення репутації – це набір колективних оцінок, які пробуджуються компанією у своїх стейкхолдерах і призводять до поведінки, здатної виробляти цінності для компанії (поведінка підтримки чи протидії).

Складність феномену репутації полягає у наявності різноманітних аудиторій – груп стейкхолдерів, які можуть мати різні очікування, що призводить до появи численних репутацій. Позитивна репутація організації залежить від її здатності адекватно відповідати очікуванням усіх стейкхолдерів. Стейкхолдер – це особа чи група осіб, які здатні впливати на доходність та прибутки бізнесу компанії, на матеріальні цінності (вартість).

Першочергові стейкхолдери – це споживачі, інвестори, співробітники, постачальники, представники урядових структур. Вони здійснюють прямий вплив на бізнес результати і виробництво матеріальних цінностей для компанії (прибуток і т.д.) [1, с.88].

Другорядні стейкхолдери – це конкуренти, мас-медіа, експерти та аналітики, суспільні групи, асоціації споживачів, профспілки. Здійснюють опосередкований вплив на матеріальні цінності, що отримує компанія.

Регулятори (співробітники регулятивних органів влади) – теж важлива група стейкхолдерів, поряд з клієнтами, співробітниками й менеджерами, інвесторами та постачальниками.

Ще одну класифікацію стейкхолдерів запропонував Грем Даулінг [9] на основі потреб та цінностей:

- Нормативні групи – групи з регулятивними функціями (влада, рейтинги, сертифікаційні агентства тощо). Встановлення правил та відповідності, узгодженості, моральна легітимізація.
- Функціональні групи – постачання послуг, співробітники, профспілки, постачальники, дистриб'ютори.
- Дифузні групи – гетерогенні актори, чий інтерес обмежується медіацією (посередництвом) між іншими сегментами. Лобістські групи, соціально-комунікаційні медіа, різноманітні асоціації.
- Клієнти – найбільш гомогенна група, мають чіткі потреби та інтереси – отримання задоволення та цінності (найкраща вигода за найнижчою ціною).

Потреби, цінності та інтереси кожного стейкхолдера настільки особливі, що важко виокремити їх в гомогенні групи. Саме тому репутаційні образи (іміджі) розглядаються часто в індивідуальному аспекті. Замість обговорення загальної репутації, концепт репутації зазвичай застосовується до окремих груп, найчастіше до клієнтів, співробітників, інвесторів та постачальників. Проте ідея існування лише чисельних репутацій унеможливилює

пошук універсального інструментарію (методології) вимірювання корпоративної репутації. Ч.Фомбран уперше запропонував концепцію гранд-репутації, яка б враховувала сприйняття всіх стейкхолдерів. Але ця ідея зазнала значної критики через вагомості відмінності між стейкхолдерами. Ч. Фомбран вважає, що певні виміри для оцінки репутації повинні бути придатними для застосування для кожної групи, тобто існують критерії (система критеріїв), за якими всі стейкхолдери роблять власні судження щодо будь-якої компанії [2]. У цьому контексті виникають два питання: чи можуть подібні критерії застосовуватися до кожного стейкхолдера і чи може подібна система критеріїв використовуватися у різних культурах. Дослідник зазначає, що інтегрована репутація та шкала для її вимірювання є прийнятною для всіх стейкхолдерів, усіх секторів економіки та в усіх країнах. Критики ж стверджують, що подібна ідея є складною для впровадження на практиці, амбітною та штучною. Більш того ідея вимірювання загальної репутації збільшує ризик пропустити особливі риси кожної аудиторії (цільової групи), а відтак і їх можливість сприяти поведінці, що продукує матеріальні цінності для компанії. Проте у проведеному в 2011 році дослідженні [10] Л. Понзі, Ч. Фомбран та Н. Гардберг (Leonard Ponzi, Charles Fombrun, Naomi Gardberg) довели, що репутація, вимірювана за допомогою RepTrack Pulse, виявилася ефективною та надійною у сімнадцяти країнах та на шести континентах.

Після накопичення доказів здатності репутації виробляти вартість концепція корпоративної репутації ставала дедалі більш популярною. Одна з найбільш цікавих метафор зображує репутацію як "резервуар престижу" – запас, що захищає компанії в часи криз [1]. Оскільки створення і збереження позитивного ставлення аудиторії – складний, комплексний та довготривалий процес, з яким здатні впоратися не всі компанії, то репутація перетворюється на ресурс, який дозволяє будь-якій компанії бути більш ефективною порівняно з іншими, що робить репутацію стратегічним фактором та елементом конкурентної переваги.

Репутація належить стейкхолдерам. Компанія може володіти своєю продукцією, брендом, акціями, але не схильністю купувати чи довірою клієнтів. Ч.Фомбран розділяє поняття "репутація" та "репутаційний капітал", який підтримує економічну цінність корпоративної репутації і є "здатністю компанії ініціювати стратегічні ініціативи, що збільшують поведінку підтримки від ключових носіїв ресурсів" [1, с.146].

Таким чином, у результаті численних досліджень визначено, що репутація належить стейкхолдерам і є важливим джерелом вартості для компанії, організації або держави, тому що саме репутація стимулює сприятливу поведінку зацікавлених груп.

Список використаних джерел

1. Carreras E. Corporate Reputation / E.Carreras, A. Alloza, A. Carreras. – London : LID Publishing Ltd., 2013. – 501 p.
2. Fombrun Ch. Essentials of Corporate Communication: Implementing Practices for Effective Reputation Management / Ch. Fombrun, C. Van Riel. – New York : Routledge, 2007. – 306 p.
3. Олсон Р. Дж. 18 непреложных законов корпоративной репутации / Рональд Дж.Олсон. – М. : Вершина, 2006. – 376 с.
4. Roberts P. The Value of a Firm's Corporate Reputation: How Reputation Helps Attain and Sustain Superior Profitability / P. Roberts, G. Dowling // Corporate Reputation Review. – 1997. – Vol. 1 (1, 2). – P. 72–75.
5. Lloyd S. Triangulation Research to Inform Corporate Reputation Theory and Practice / S. Lloyd // Corporate Reputation Review. – 2011. – Vol. 14 (3). – P. 221–223.
6. Wartick S. Measuring Corporate Reputation: Definition and Data / S. Wartick // Business & Society. – 2002. – Vol. 41 (4). – P. 371–393.
7. Chun R. Corporate Reputation: Meaning and Measurement / R. Chun // International Journal of Management Reviews. – 2005. – Vol. 7 (2). – P. 91–109.

8. Ajzen I. The Theory of Planned Behavior / I. Ajzen // Organizational Behavior and Human Decision Process. – 1991. – Vol. 50. – P. 179–211.

9. Даулинг Г. Репутация фирмы. Создание, управление и оценка эффективности / Г. Даулинг. – М.: Инфра-М, 2003. – 367 с.

10. Ponzi L. RepTrack™ Pulse: Conceptualizing and Validating a Short-Form Measure of Corporate Reputation / L. Ponzi, Ch. Fombrun, N. Gardberg // Corporate Reputation Review. – 2011. – Vol. 14 (1). – P. 15-35.

Надійшла до редколегії 01.12.14

Ж. Панченко, канд. політ. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

КОНЦЕПТ РЕПУТАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЯХ: ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ

Понятие "репутация" приобретает совершенно новое значение в современном мире. Корпоративная репутация превращается в источник стоимости для компании, государственная репутация усиливает позиции государства на международной арене. Статья посвящена становлению и развитию концепции корпоративной репутации, которая в дальнейшем развилась в государственную репутацию и репутацию городов.

Ключевые слова: репутация, репутационный менеджмент, репутационная экономика, корпоративная репутация, государственная репутация, бренд, имидж, стейкхолдеры.

Z. Panchenko, associate professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

THE CONCEPT OF REPUTATION IN CONTEMPORARY INTERNATIONAL RELATIONS: FEATURES OF BECOMING

The notion of "reputation" has absolutely new meaning in the modern world. Corporate reputation becomes a source of value for a company, country reputation is strengthening state positions in the international relations. The article is devoted to the development of the concept of corporate reputation, which later will be evolved into the country reputation and city reputation.

Keywords: reputation, reputation management, reputation economy, corporate reputation, country reputation, brand, image, stakeholders.

УДК:327.56 (569.3)

Ю. Скороход, д-р політ. наук, проф.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ПІДХОДИ ДО ВРЕГУЛЮВАННЯ ЛІВАНЬСЬКОГО КОНФЛІКТУ (1975–1990): ІСТОРІОГРАФІЧНИЙ АСПЕКТ

Досліджено підходи до врегулювання ліванського конфлікту (1975–1990), які були окреслені в політичній науці. Виокремлено та проаналізовано три базові моделі вирішення ліванської проблеми: традиціоналізм (модифікація конфесійної системи Лівану); "канонізація" та деконфесіоналізація.

Ключові слова: Ліван, конфлікт, врегулювання, конфесійна система, "канонізація", деконфесіоналізація.

Ліванський конфлікт (1975-1990 рр.) став одним із найбільш тривалих та гострих етноконфесійних конфліктів в світі, предметом якого була боротьба конфліктуючих сторін (соціокультурних груп), які мали спільне етнічне коріння, але репрезентували різні цивілізаційні комплекси, за перерозподіл політичної влади, заснованої на засадах конфесіоналізму.

Слід зазначити, що ліванській проблемі присвячено чимало досліджень, автори яких з різних методологічних позицій підходили до аналізу її причин. *Метою даної статті* є систематизація підходів, які були окреслені в політичній науці, щодо ймовірних шляхів врегулювання ліванського конфлікту.

З початком у 1975 р. громадянської війни в Лівані постала проблема осмислення та пошуку найбільш ефективних та результативних шляхів врегулювання ліванського конфлікту. Останнє передбачало, в свою чергу, вирішення двох комплексних завдань. З одного боку, на основі дослідження джерел і причин конфлікту та специфіки функціонування ліванського соціуму на теоретичному рівні обґрунтовувати необхідність вибору та переходу до такої моделі організації соціуму, яка б забезпечила стабільність його розвитку та дала змогу запобігти в майбутньому виникненню масштабних внутрішніх конфліктів. З іншого боку – проаналізувати позитивний та негативний досвід врегулювання ліванського конфлікту (як колишній, так і поточний) з метою попередження подальших невдач і пошуку адекватних моделей та механізмів врегулювання конфлікту.

Деякі політологи, як зауважив американський політичний діяч Ф.Хабіб, що брав активну участь з боку США у врегулюванні кризи 1982 р. в Лівані, висловлювали занепокоєння тим, що "... ліванська держава може

взагалі вже не відродитися" [1, с.81], аргументуючи свою думку відсутністю протягом тривалого історичного періоду будь-якої позитивної тенденції до всеохоплюючого розв'язання ліванської проблеми. Однак переважна більшість дослідників, не дивлячись на розмаїття думок та підходів, стояли на більш оптимістичних позиціях з цього питання. Вони визнавали можливість і нагальну потребу відновлення ліванської держави як важливий чинник стабілізації військово-політичної ситуації в близькосхідному регіоні в цілому. Разом з тим, серед вчених та політичних діячів, які схилилися до визнання неприйнятності та нереалістичності відновлення статус-кво в Лівані та необхідності модернізації, простежувалось значне розмаїття поглядів на шляхи реформування ліванської політичної системи, на масштаби та спрямованість цих процесів.

Не дивлячись на досить широкий діапазон висловлених з цього приводу думок (від помірковано-традиціоналістських до радикальних), умовно їх можна згрупувати за *трьома основними напрямками*, що, певною мірою, відображали три варіанти розв'язання ліванського конфлікту:

- традиціоналісти, які виступали за модифікацію існуючої конфесійної системи в напрямку більш справедливої участі в ній общин шляхом запровадження нових квот, адекватніших демографічній ситуації, що склалася;
 - прихильники "кантонізації" Лівану, тобто поділу країни на певну кількість автономних общин, пов'язаних між собою федеральною владою;
 - прибічники деконфесіоналізації ліванського соціуму.
- Фактично, в основі всіх течій (як в політичних, так і в наукових колах) лежала неоднозначність оцінок ролі первинних зв'язків у ліванському соціумі, – оцінок, які базу-

ва структура забезпечує ефективну трансформацію винаходів в інновації, а інновацій у конкурентні переваги шляхом створення замкненого технологічного ланцюга – від створення продукту до його виробництва і виведення на ринок [9, с. 86-89].

Крім того, більшість учасників ІК не конкурують безпосередньо між собою, а обслуговують різні сегменти галузі, забезпечуючи внутрішню інноваційну інтеграцію незалежно від їхньої величини: малий і середній бізнес – маючи високий коефіцієнт адаптивності до змін кон'юнктури, створює стабільність коопераційних зв'язків господарюючих суб'єктів-учасників кластерної системи; великі національні і транснаціональні компанії – володіючи значними фінансовими ресурсами, що дозволяють забезпечити довгострокові стратегічні маневри, створюють стабільність координаційної взаємодії учасників системи у межах її стратегічних цілей, бізнес-програм та інноваційних проектів. Причому, якщо створення ІК на базі співробітництва підприємств малого і середнього інноваційного бізнесу з дослідницькими підрозділами провідних компаній є більш складним в організаційному плані (значну роль відіграє ступінь відкритості дослідницьких програм компаній), то університети, як центри генерації знань, є більш придатними "мобілізаційними" структурами для формування ІК.

Висока ступінь залучення в інноваційний процес, комбінація характеристик вибору тієї або іншої кластерної стратегії й досягнення необхідної "критичної маси" розміру ІК (для одержання ефектів внутрішньої динаміки і розвитку) визначаються, по-перше, географічною концентрацією (близько розташовані фірми отримують можливість заощаджувати ресурси завдяки прискореній виробничій взаємодії, здійснювати обмін соціальним капіталом і процесами навчання). Мова йде про функціонування просторових ІК від локальних до мегакластерів, що поєднують кілька галузей/секторів (наприклад, система мегакластерів в економіці Нідерландів) і насправді глобальний (аерокосмічний кластер EADS у Європі). По-друге, спеціалізацією (ІК концентруються навколо певної сфери діяльності, до якої всі учасники мають безпосереднє відношення). У ІК широко застосовуються суміжні етапи виробничого процесу, при цьому важливим є те, хто саме із учасників мережі є ініціатором, а хто кінцевим виконавцем інновацій у межах кластера (перебування на початку або у кінці ланцюга створення і просування інноваційного продукту). По-третє, ефективною комбінацією внутрішньокластерної кооперації у процесі виробництва продукції із сталою внутрішньою конкуренцією у межах ІК. При цьому сукупність галузей, що користуються однією і тією ж технологією (наприклад, біотехнологічний кластер) і фірми, зосереджені навколо одного центру (підприємства, НДІ або навчального закладу) забезпечують економію за рахунок ефекту масштабу, що призводить до нових комбінацій (наприклад, мультимедійний ІК). У свою чергу наукові організації та дослідницькі колективи різних секторів науки, генеруючи знання, складають основу інфраструктурного забезпечення ІК і перетворюються на сучасному етапі розвитку у домінуючу компоненту при створенні регіональних ІК, оскільки ефективність їх використання дозволяє одержати синергетичний ефект від взаємодії усіх елементів ІК.

Якщо на початку "ери" формування ІК їх створення відбувалося винятково завдяки дії "непомітної руки ринку", насамперед за ініціатив транснаціональних корпорацій (ТНК) та стратегій їх внутрішньокорпоративної реструктуризації, то останнім часом уряди багатьох країн почали "вирощувати" їх за власної ініціативи у межах політики державно-приватного партнерства. Су-

часна державна політика у сфері підтримки ІК визначається багатьма національними особливостями, проте сьогодні вже сформовані її основні напрями наступні найбільш ефективні інструменти.

По-перше, пряме фінансування (субсидії, позики), яке досягає 50% витрат на створення нової продукції і технологій (Франція, США), надання позик без виплати відсотків (Швеція) і безоплатних позичок, що досягають 50% витрат на впровадження нововведень (Німеччина) [10]. По-друге, пільгове оподаткування для підприємств, у т.ч. звільнення від податків витрат на НДДКР, пільгове оподаткування університетів і НДІ (Японія), зменшення державних мит і встановлення податкових пільг для індивідуальних винахідників (Австрія, Німеччина, США, Японія), а також звільнення від податків, за заявками індивідуальних винахідників, процесів діловодства, послуг патентних повірених (Нідерланди, Німеччина), а також створення спеціальної інфраструктури для їхньої підтримки у сфері страхування (Японія). По-третє, створення фондів впровадження інновацій з урахуванням можливого комерційного ризику (Великобританія, Німеччина, Франція, Швейцарія, Нідерланди), державні програми по зменшенню ризиків і відшкодуванню ризикових збитків (Японія), законодавче забезпечення захисту інтелектуальної власності і авторських прав [11].

Практика реалізації кластерних стратегій пов'язана із, по-перше, функціонуванням грантових програм фондів, які підтримують кластерні ініціативи: наприклад, Національне агентство планування DATAR (Франція), Інформаційна система пошуку і класифікації кластерів CASSIS (Люксембург), Національна рада з конкурентоспроможності (США), програма кооперації LINK (Великобританія). По-друге, формування спеціальних інститутів та агентств, що входять у кластерні ініціативи і здатні ефективно виконувати свої функції з розвитку і побудови мережових структур та їх інтернаціоналізації (центри експертизи – Фінляндія, центр переваг – США, консалтингові, маркетингово-аналітичні і брендингові компанії (Economic Competitiveness Group – США). По-третє, створенням бізнес-інкубаторів, технопарків, особливих (вільних) економічних зон, які є важливою складовою інфраструктури і каталізаторами створення та ефективної діяльності ІК.

Ще 10-15 років тому міжнародні організації для аналізу інноваційності національних економік широко використовували як композитні індекси (зважені агреговані індикатори), побудовані на основі широкого переліку різноманітних показників, так і комплексні індекси, які використовувалися для аналізу інноваційної та науково-технічної сфери (індекс технологічного розвитку ООН, індекс Всесвітнього банку, індекс нової економіки (розроблений у США), індикатор вкладень в економіку знань (ЕК). У кожній щорічній доповіді Всесвітнього Економічного Форуму (ВЕФ) у Давосі є розділ "Внутрішня конкуренція і розвиток кластерів", де серед 143 показників, індексів та субіндексів сучасного економічного розвитку використовуються 13 показників, які характеризують стан кластеризації економіки кожної із 117 країн, що досліджуються. Однак в останні роки практика порівняльного аналізу інноваційності національних економік базується на міжнародних стандартах у сфері обліку досліджень і розробок, а також на загальному рівні інноваційної діяльності країн. Наприклад, єдині стандарти ЄС (проект Євростату "Дослідження інновацій співтовариства", Community Innovation Surveys – CIS) регламентують облікову практику у науково-інноваційній сфері двома документами: "Порадник Фраскати" і "Порадник Осло" (нині діюче третє видання "Порадник Осло" містить рекомендації з виміру не лише

технологічних, але й нетехнологічних інновацій, зокрема маркетингових і організаційних). Найбільш поширеними є 4 методики ЄС, що одержали назву інноваційного бенчмаркінгу: Європейський інноваційний барометр ("European Innovation Scoreboard", EIS), Дослідницький підхід до шкали інновацій ("Exploratory Approach to Innovation Scoreboards", система EXIS), База даних щодо заходів європейської інноваційної політики (Database of Innovation Policy Measures, DIPM), Методологія оцінки знань (Knowledge Assessment Methodology, KAM). [12]. Вони дозволяють здійснювати порівняльні оцінки рівня інноваційного розвитку різних країн ЄС, використовуючи кластерний аналіз для оцінки концентрації знань в окремих галузях, регіонах, групах країн на основі концепції "5-І" ("інновація, ініціатива, інформація, інтеграція, інтерес"), яка базується на двох типах прикладного кластерного аналізу – основного і фокусного.

Основний і фокусний аналізи ґрунтуються на трьох напрямках виміру: по-перше, за взаємозв'язками (інновації, зайнятість, капіталовкладення) – 1) ІК з ланцюгом доданої вартості (компанії-учасники єдиного визначеного виробничого ланцюга), 2) ІК, орієнтовані на використання робочої сили (компанії, які використовують загальний "трудова пул"), 3) ІК, у яких інноваційні компанії здійснюють широкий обмін ключовою інформацією, знаннями, що призводить до технологічного вдосконалення та швидких змін у технологіях. По-друге, за місцем розташування (прихильність або не прихильність до території) – 1) ІК, у яких компанії групуються у спеціфічних регіонах держави (або прикордонних територіях), 2) ІК, у яких компанії не прив'язані до конкретного регіону або сконцентровані у декількох регіонах. По-третє, за часом – ІК виникаючі, існуючі, деградує або потенційні [13, р. 139-146].

Формування інноваційної орієнтованості кластерів відбувається там, де очікується "прорив" в сферах техніки і технології, виробництва і наступного його виходу на нові "ринкові ніші". Підвищений інтерес до регіональних ІК значною мірою пов'язаний із загальною тенденцією географічної концентрації різних компаній у межах однієї або декількох промислових галузей. Так, сьогодні в ЄС фактично склалися основні галузеві напрями кластеризації економік європейських країн: електронні технології і зв'язок, інформатика – Швейцарія, Фінляндія; біотехнології і біоресурси – Нідерланди, Франція, Німеччина, Великобританія, Норвегія; фармацевтика і косметика – Данія, Швеція, Франція, Італія, Німеччина; агро- і харчове виробництво – Фінляндія, Бельгія, Франція, Італія, Нідерланди; нафтогазовий комплекс і хімія – Швейцарія, Німеччина, Бельгія; охорона здоров'я – Швеція, Данія, Швейцарія, Нідерланди; комунікації і транспорт – Нідерланди, Ірландія, Данія, Фінляндія, Бельгія; енергетика – Норвегія, Фінляндія [14, с. 46]. При цьому участь в ІК навіть конкуруючих підприємств стає для них вигідним, оскільки кожне з них бере участь у створенні ланцюга вартості кінцевого продукту, виконує роль "пункту відліку зростання" для внутрішнього ринку. Це знаходить свій прояв у тому, що, по-перше, нові виробники інших галузей, що входять в ІК, прискорюють власний розвиток, стимулюючи науково-дослідні роботи і забезпечуючи необхідні кошти для впровадження нових стратегій. По-друге, зростає інтенсивність вільного обміну інформацією і швидке поширення нововведень по каналах постачальників або споживачів, які мають контакти із численними конкурентами (людські ресурси та ідеї утворюють нові комбінації). По-третє, взаємозв'язки усередині ІК, часто абсолютно несподівані, призводять до появи нових напрямів у проце-

сах конкуренції та породжують принципово нові можливості впровадження інноваційних ініціатив та проектів.

ЄС розглядає кластерну політику в якості ключового інструмента підвищення конкурентоспроможності галузей і регіонів, підвищення інноваційного потенціалу та економічного розвитку у середньо- і довгостроковій перспективі, здатного надати промисловості регіону більшу комерційну гнучкість у пошуку власних технологічних рішень. Ще у 2006 р. в ЄС був прийнятий "Маніфест кластеризації країн ЄС", у 2008 р. – "Європейський кластерний Меморандум", у яких було визначено, що участь у мережевих об'єднаннях за різними принципами (цілями створення, галузями промисловості, регіонами, країнами) – обов'язкова і неодмінна умова ефективного функціонування ІК. У 2009 р. для підвищення ефективності управління ІК, обміну інформацією, полегшення кластерного моніторингу, а також зміцнення міжнародного кластерного співробітництва була створена перша мережа – Європейська Кластерна Обсерваторія [15]. Нова Рамкова інноваційна програма країн ЄС "Горизонт 2020" на період 2014-2020 рр. (на її реалізацію виділено 80 млрд. євро), девізом якої є: "наука високої якості – промислове лідерство – вирішення проблем суспільства", передбачає розвиток єдиного дослідницького простору в Європі через 243 діючі центри інноваційних зв'язків (IRC) у 33 країнах з метою передачі технологій і освоєння нових ринків (7-а Рамкова програма 2007-2013 рр. передбачала фінансування у розмірі 55 млрд. євро) [16].

В останні роки принципово новою тенденцією є створення транскордонних об'єднань на базі європейських регіональних ІК. Проявом такої тенденції є ІК, що сформувалися у галузях по виробництву скла (Австрія, ФРН, Чехія) і текстильної промисловості (Австрія, Чехія); датсько-шведський кластер "Oresund", який був заснований фармацевтичними і біотехнологічними фірмами, університетами і НДІ; бельгійсько-голландський ІК "Dommel-valley" (сфера високих технологій) та ІК "Bio-valley", розташований в області Верхнього Рейну і Південному Бадені (Німеччина), Швейцарії та Ельзасі (Франція), що претендує сьогодні на роль європейського центру біотехнологій; німецько-голландський ІК, що поєднує регіональні кластери по виробництву пластмас і біотехнологічного устаткування [17]. Фактично, ІК як регіонально обмежені форми економічної активності усередині "родинних" секторів з високим рівнем агрегації, перетворюються у вертикальні виробничі ланцюги, у яких суміжні етапи виробничого процесу утворюють ядро кластера (наприклад, ланцюг "постачальник – виробник – реалізатор – клієнт") із широкою мережею підприємств, що формуються навколо головних фірм. Крім того, розробляючи свої внутрішні документи по охороні праці, енергозбереженню і т. п., ІК перетворюється у своєрідну саморегульовану "організацію-анклав", концентруючи значну частину адміністративних, менеджерських та логістичних функцій, які делегує йому Рада учасників кластера за опосередкованої партнерської ролі держави.

Особливим напрямом державно-приватного партнерства (Public Private Partnership, PPP) у високотехнологічній сфері в останні роки є створення так званих технологічних платформ на основі об'єднання ресурсів ІК з метою вибору пріоритетів технологічного розвитку та розробки і реалізації їх організаційно-економічних механізмів (концепція "технологічних платформ"). Так, на сьогодні у ЄС реалізуються 36 технологічних платформ у таких сферах діяльності, як енергетика (7), інформаційні та комунікаційні технології (9), біоекономіка (6), промисловість (9), транспорт (5). Створення цих платформ відбувається у три послідовних етапи:

1) об'єднання інтересів учасників (стейкхолдерів) з метою формування довгострокової стратегії розвитку (Strategic vision document, SVD); 2) обґрунтування стратегічного плану (Strategic Research Agenda, SRA) і розробка робочої програми його реалізації (Working programme, WP) на рік; 3) реалізація стратегічного плану досліджень із залученням механізмів та інструментів наукових програм [18].

У випадку високої стратегічної "ваги" технологій генерації технологічних платформ здійснюється шляхом їх перетворення у спільні технологічні ініціативи (СТІ), що є принципово новим механізмом взаємодії промислової, технологічної та інноваційної політики, зміни міжнародного інноваційного "ландшафту" (концепція "технологічних ініціатив")[19]. Так, наприклад, Європейська технологічна платформа (ЄТП) з розвитку нанотехнологій була перетворена у ENIAC Joint Action – СТІ ЄТП з наноелектроніки та Європейської асоціації з наноелектроніки (AENEAS); на основі спільної технологічної ініціативи Innovation Medicines Initiative ("Інноваційна медицина") сьогодні діє консорціум фармацевтичних компаній (понад 2 тис.), національних асоціацій, наукових організацій, експертів і т.д. для розробки нових медичних препаратів.

Досвід промислово розвинених країн свідчить, що ІК формуються або шляхом кооперації підприємств малого і середнього інноваційного бізнесу, які на постійній основі та за окремими угодами, взаємодіють із провідними компаніями або навколо великих технологічних і дослідницьких університетів та технопарків. "Слабким місцем" технопарків є те, що вони, у зв'язку з відсутністю чітко визначеної технологічної спеціалізації, не в змозі запропонувати потенційним резидентам ІК доступ до розвинутої дослідницької і виробничої інфраструктури, а відсутність "якірних" резидентів, що здійснюють інноваційну діяльність, перешкоджає формуванню коопераційних, виробничих і R&D-ланцюгів для залучення нових проектів [20, с. 42-43]. Однак, незважаючи на цей недолік саме технопарки сьогодні використовуються як дієвий механізм активного залучення промислових компаній у процес НДДКР і об'єднання їх зусиль із зусиллями науково-дослідних держустанов не тільки на комерційній, але й на доконкурентній і докомерційній стадіях (дозволяє спрямувати програми досліджень наукового співтовариства у сферу промисловості, а на етапі реалізації конкретних програм створити сприятливі умови для формування ІК).

Аналіз передпроектних можливостей створення ІК на основі технопарку (просування і вихід на позитивний фінансовий результат) ґрунтується на: 1) вивченні пріоритетних технологічних платформ і актуальних потреб ринку в тих або інших технологіях; 2) дослідженні можливостей і потенціалу місцевих науково-виробничих компаній, наявності доступних академічних і дослідницьких ресурсів; 3) оцінці конкурентного оточення; 4) виборі можливого для розвитку напрямку, узгодження й створення ІК на його основі. Це не лише створює можливості у межах технопарку об'єднати зусилля науки, локального академічного середовища і бізнесу, але й підвищить не лише відсоток наукових розробок і результатів досліджень, успішно конвертованих у реалізовані проекти і продукти, а й відсоток успішних компаній-резидентів, що змінили статус малого бізнесу на середній. Більше того, доцільність такого підходу у сучасних умовах полягає у тому, що від менеджерів технопарків усе частіше вимагається виконання не кількісних, а якісних показників (успішність і швидкість розвитку резидентів, підвищення їх річних оборотів і прибутків, доказовість ефективності і корисності заходів підтримки) [21].

Специфіка та умови сучасного етапу розвитку економіки України визначають модель державно-приватного партнерства (ДПП) як найбільш прийнятну, оскільки існуючі форми їх реалізації є основою здійснення ефективної національної інноваційної політики, розподілу сфер відповідальності, ризиків та досвіду за умов, коли держава залишає за собою право власності на об'єкт, що фінансується, а приватний сектор одержує прибуток від участі у проекті в обмін на бюджетне фінансування. Система ДПП, як свідчить західний досвід, може бути ефективно реалізована лише за допомогою програмно-цільового підходу, а відсутність механізмів державного фінансування є суттєвим чинником, що визначає відставання України за багатьма показниками технологічного розвитку. Основними причинами цього відставання є: а) відсутність ринкового досвіду інноваційного менеджменту серед компаній малого і середнього бізнесу, а також їх недостатня кількість у технологічних галузях, що визначають динаміку інноваційного процесу; б) міграція кваліфікованих наукових і технічних спеціалістів за кордон; в) висока ступінь монополізації, що призводить до низького рівня конкуренції в інноваційній сфері та відсутності стимулів до впровадження інновацій; г) державна "зарегульованість" економіки перешкоджає формуванню ринкових механізмів впровадження інновацій, обмежує природний еволюційний розвиток галузі, гальмує створення інноваційних кластерів в Україні.

"Паперова" історія, пов'язана з необхідністю створення кластерних моделей на вищому державному рівні почалась із середини минулого десятиліття (Послання Президента України до ВР "Україна в 2007 році: внутрішнє й зовнішнє становище й перспективи розвитку", Концепція Державної цільової економічної програми "Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008-2012 роки", Програма діяльності КМ України "Український прорив: для людей, а не політиків", Розпорядження КМ України від 09.07.2008р. "Про схвалення Концепції проекту загальнодержавної економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року", проект КМ України "Концепція створення кластерів в Україні", який дотепер проходить необхідну процедуру узгодження на всіх рівнях). Мінекономрозвитку і торгівлі формально виділило чотири типи кластерів, які доцільно створювати в Україні: промислові (об'єднання авто-, судно- і авіабудівників), інноваційно-технологічні (географічно локалізовані компанії, які здійснюють виробництво інноваційної продукції), туристичні та транспортно-логістичні, сформулював критерії їх регіонального розміщення, ключові чинники успіху згідно західного досвіду та адаптації його механізму до українських реалій.

Однак далі "теоретичних обґрунтувань" і бюджетного фінансування "показових" проектів промислових кластерів (Інститут електроварювання ім. Є. О. Патона і Науково-технічний концерн "Інститут монокристалів" НАН України) і технопарків ("Інститут технічної теплофізики", "Вуглемаш", "Укрінфотех", "Інтелектуальні інформаційні технології", "Київська політехніка", "Яворів") справа не пішла [22]. Три інноваційно-технологічні кластери – "Сорочинський ярмарок" (інновації у сфері сільськогосподарства), "Маріупольський локомотив" і "Оксамитовий шлях" (інновації у сфері машинобудування і комерційної логістики) – перебувають у стадії становлення, а форми їх організації і функціонування не відповідають міжнародним стандартам і критеріям [23]. Реальність сьогоднішня – національна ресурсна база не відповідає інноваційному шляху розвитку економіки, задекларованому урядом України. Загальними

проблемами є низький рівень витрат на науку у ВВП країни і комерціалізації НДДКР (2,5% у порівнянні до 65% у провідних європейських країнах), несприятливий інвестиційний клімат і відсутність стабільності договірно-правової бази, корупція на різних рівнях влади, відсутність зацікавленості підприємців розвивати бізнес у кластерах і технопарках, висока капіталоємність інноваційних проектів, "зарегульованість" процесу одержання держзамовлень на розробку технологій. Фактично, стратегічний розвиток країни вже понад 20 років відбувається переважно за програмами (а вірніше за політичними передвиборними гаслами) урядових партій, а зі зміною уряду змінюється і вектор розвитку. Тому наразі після тривалого періоду ілюзій, пов'язаних із штучним приєднанням України до "інтелектуально розвинених" країн, не докладаючи будь-яких серйозних зусиль для вдосконалення української економіки, настав етап тверезих аналітичних оцінок і усвідомлення необхідності серйозних змін у законодавстві й коректив у практиці здійснення реальних реформ, у тому числі й у сфері інновацій.

Оскільки створення кластерів не є самоціллю, а лише однією із ефективних організаційних форм діяльності, безглуздою є ідея створення програми "загальносуцільної кластеризації" країни – це є проста підміна завдання засобом його досягнення. Необхідно, поперше, розробити національну стратегію і тактику кластеризації в економіці, науці і у розвитку інноваційних напрямів її використання, системний підхід до створення кластерів і синтезу кластерних систем (зокрема, методи комбінації і основа синергії комбінованих кластерів при створенні гнучких кластерних систем). По-друге, покласти в основу інноваційної політики України у сфері формування технологічного бізнесу, що опирається на середній і малий бізнес із інноваційним наповненням, використання принципів системного підходу і проектного менеджменту (із залученням таких методів, як диверсифікованість, симбіоз, комбінація, циклічна дія, рециркуляція), а також визначити завдання формування кластерів технологічного бізнесу за необхідну умову створення інноваційної економіки України [24]. По-третє, на основі кластерної моделі розвитку, необхідно розробити та затвердити Програму формування і розвитку інноваційно-провідних кластерів в Україні на період до 2025 р., забезпечивши розробку аналогічних програм у регіонах та передбачити виділення цільових коштів, починаючи з 2015 р. на фінансування процесу кластеризації в Україні (розробка методичних і нормативних документів, видання навчально-методичної літератури, дослідження і виявлення перспективних провідних кластерів, експертиза і моніторинг, створення і розвиток кластерної інфраструктури в регіонах та ін.). При цьому було б доцільним сформувати "Українську кластерну Спілку" як перспективний інститут інноваційного розвитку у взаємодії із "Балтійським кластерним альянсом" (м. Стокгольм, Швеція) і кластерним об'єднанням ОЧЕС (м. Салоніки, Греція) [25]. З урахуванням європейського гео-економічного вектору і необхідністю формування реальних засад національної інноваційної політики, ввести у вищих навчальних закладах України спеціалізовані програми підготовки та перепідготовки спеціалістів у галузі створення і функціонування інноваційних мережевих структур (кластерів), викладання ряду дисциплін, пов'язаних з міжнародним технологічним бізнесом.

Список використаних джерел

1. National Venture Capital Association Yearbook 2013. – New York : Thomson Reuters, 2013. – 110 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://www.nvca.org/index.php?option=com_content&view=article&id=257&Itemid=103

2. Venture Capital Review 2012, NVCA & Ernst and Young LLP, 66 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nvca.org/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=907

3. Обзор инновационных кластеров в иностранных государствах. Мизономразвития России. Май 2011 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.gov.ru/minec/about/.../doc20110531_04

4. Гриценко С. И. Кластерная трансформация экономической системы Украины на основе логистических инновационных приоритетов развития / С. И. Гриценко // Креативная экономика. – 2008. – № 9(21). – С. 43–51.

5. Деревянко Т. А. Концепция формирования инновационной экономики Украины на основе кластерного подхода / Т. А. Деревянко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1, т. 1. – С. 235–238.

6. Задорский В. К вопросу о "кластеризации Украины" [Електронний ресурс] / В. Задорский. – Режим доступу: <http://blog.liga.net/user/vzadorskiy/article/6594.aspx>

7. Манн Р. В. Предпосылки и особенности формирования инновационных кластеров в экономике Украины / Р. В. Манн // Креативная экономика. – 2014. – № 1 (85). – С. 105–114.

8. Соколенко С. И. Кластеры в глобальной экономике. / С. И. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 848 с.

9. Peneder M. The impact of venture capital on innovation behaviour and firm growth / M. Peneder // Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance. – 2010. – N 12 (2). – P. 83–107.

10. Соколенко С. Актуальность формирования инновационной системы. 2009/10/20 [Електронний ресурс] / С. И. Соколенко. – Режим доступу: <http://ucluster.org/sokolenko/2009/10/aktualnost-formirovaniya-innovacionnoj-sistemy>

11. Ленчук Е. Б. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран [Електронний ресурс] / Е. Б. Ленчук, Г. А. Власкин. – Режим доступу: <http://www.innoclusters.ru/uploaded/docs/ljenchuk.pdf>

12. Инновационно-технологические кластеры стран – членов МЦНТИ (Информационный материал) Февраль 2013 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.icsti.ru/uploaded/201304/cluster.pdf>

13. Hurtarte George S. Understanding fabless IC technology / George S. Hurtarte, Evert A. Wolsheimer, Lisa M. Tafuya. – Oxford : Newnes. – 2007. – 312 p.

14. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт. / авторы-составители С. Ф. Пятинкин, Т. П. Быкова. – Минск: Тесей, 2008. – 217 с.

15. Офіційний сайт Європейська Кластерна обсерваторія "European Cluster Organisation Directory" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.clusterobservatory.eu/index.html>

16. Horizon 2020 – The EU's new Research and Innovation Programme. EC. Brussels, 3 December 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.europe.eu/rapid/press-release_memo-13-1085_en.htm

17. Хасаев Г. Р. Кластеры – современные инструменты повышения конкурентоспособности региона (через партнерство к будущему) [Електронний ресурс] / Г. Р. Хасаев, Ю. В. Михеев. – Режим доступу: <http://www.compass.ru>

18. Venture Impact: Economic importance of Venture Capital-Backed Companies to the U.S Economy, NVCA, 2011. 14 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nvca.org/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=786

19. Joint Technology Initiatives (JTIs). EC. 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ec.europa.eu/research/jti/index_en.cfm?pg=about

20. Молчанов Н. Н. Технопарки – концепция "четвертой спирали" / Н. Н. Молчанов, А. Н. Молчанов // Инновации. – 2014. – № 7(189). – С. 39–46.

21. Костюнина Г. М. Технопарки в зарубежной и российской практике [Електронний ресурс] / Г. М. Костюнина, В. И. Баронов. – Режим доступу: <http://www.innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/25352/3950.pdf>

22. Организация и функционирование кластеров в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.utii.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=69:40003&catid=36:information&Itemid=69

23. Задорский В. К вопросу о "кластеризации Украины" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.blog.liga.net/user/vzadorskiy/article/6594.aspx>

24. Подъем экономики Украины через развитие инновационных кластеров [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ucluster.org/universitet/klasteriy-ukraina/2010-study/podjom-ehkonomiki-ukrainy-cherez-razvitie-innovacionnykh-klasterov/>

25. Рекомендації Міжнародної науково-практичної конференції "Кластеризація – вагомий фактор підвищення конкурентоспроможності економіки України". 2014/09/11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ucluster.org/blog/2014/09/rekomendacii-mizhnarodnoi-naukovo-praktichnoi-konferencii-klasterizaciya-vagomij-faktor-pidvishhennya-konkurentospromozhnosti-ekonomiki-ukraini/>

Надійшла до редколегії 30.11.14

В. Вергун, д-р екон. наук, проф.,
А. Ступницький, канд. екон. наук, проф.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В УКРАИНЕ

Сегодня внутренняя и международная конкурентоспособность экономики Украины в значительной степени зависит от возможностей адаптации национальных производителей к мировым инновационным вызовам. На основе анализа публикаций по теме статьи был сделан вывод о необходимости дальнейших исследований концептуальных подходов к процессам кластеризации экономики Украины с учетом ее особенностей. Рассмотрены основные параметры кластеризации и формы международной практики деятельности субъектов инновационных кластеров. На основе системного подхода обоснованы основные направления государственной поддержки инновационных кластеров в украинской экономике на современном этапе, механизмы их приоритетного использования, учитывая цели и задачи создания, а также последствия функционирования. Особое внимание уделено государственному механизму стимулирования инновационной инфраструктуры и ресурсной поддержке инновационных кластеров.

Ключевые слова: кластерная концепция, промышленные кластеры, инновационные кластеры, инновационная инфраструктура, кластерный анализ, государственно-частное партнерство, конкурентное преимущество.

V. Vergun, Doctor, Professor,
O. Stupnytskyi, PhD, Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

CREATION THE STATE SUPPORT MECHANISM FOR INNOVATION CLUSTERS DEVELOPMENT IN UKRAINE

Today Ukrainian economy inside and international competitiveness depends on how the national manufacturing enterprises using the adaptation possibilities against world innovation challenges. On the basis of the analysis of publications on an article subject the conclusion is drawn on insufficient efficiency existing in economy of Ukraine of the cluster processing concepts. Key cluster parameters and forms of international practice business activity inside the clusters. On the basis of system approach was formed the main directions of state support methods, considered the purposes of creation the innovation clusters in Ukrainian economy, a task and consequence of their priority functioning was formulated. The main attention is focused on state stimulate mechanism of innovation infrastructure and innovation clusters resource support structures.

Key words: cluster conception, industrial cluster, innovative cluster, innovative infrastructure, cluster analysis, public private partnership competitive advantage.

УДК 327.8, 339.942

О. Приятельчук, канд. екон. наук, доц.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНІЙ АРЕНІ МЕТОДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ

У зв'язку з підвищенням конкуренції на міжнародних ринках постає питання про конкурентоспроможність компаній на світовій арені, адже без відповідних конкурентних переваг підприємство не зможе виступати гідним гравцем на тлі інших більш конкурентоздатних компаній. Тому важливо застосовувати всі можливі варіанти для забезпечення інтересів вітчизняних підприємств, в тому числі і дипломатичний як один з найефективніших методів здійснення поставленої задачі. Україна має дуже високий природно-ресурсний потенціал, який необхідно використовувати у повній мірі для забезпечення експортної діяльності держави та підтримки експортерів. Для цього необхідно використати і дипломатичний корпус, який здатен гідно зарекомендувати українські підприємства серед найбільш потужних компаній світу.

Ключові слова: економічна дипломатія, економічні інтереси, фінансова ефективність, конкурентоспроможність, сталий розвиток, стратегічне співробітництво, управлінська теорія (концепція).

Економічна дипломатія, як і дипломатія взагалі, є складовою частиною зовнішньої політики, міжнародної діяльності держави, які визначають її цілі та завдання, що являє собою сукупність практичних заходів, форм, засобів та методів для здійснення зовнішньої політики.

На сьогодні склалися два основні підходи до визначення стандартів економічної дипломатії: політичний та економічний. Перший домінує, але в останній час відбулися серйозні якісні зміни у другому підході: від прямого обслуговування поточних, перспективних інтересів національної торгівлі та інших секторів бізнесу до управління цими процесами на національному рівні через механізми співпраці на міжнародному та глобальному рівнях. Через те слід виділити основні аспекти таких змін: світогосподарський, регіональний, політичний, ідеологічний, прогностичний. Слід також звернути увагу на наявність в економічній дипломатії двох напрямів зв'язку між економікою і політикою: прямого та зворотного. Єдність політики і економіки не означає взаємозв'язку компонентів. Економічна компонента виступає тут об'єктом. Це проявляється у наступних структурних змінах:

- характері діяльності економічної дипломатії, який являє собою сукупність невійськових заходів, прийомів та методів, що застосовуються з урахуванням конкретних умов і характеру завдань. Останні мають бути міжнарод-

ними за сферою застосування, насиченими за своєю суттю, відображати національні інтереси і забезпечувати національну безпеку за рівнем своєї значущості;

- механізмі діяльності економічної дипломатії, який здійснюється через відомства зовнішніх відносин, дипломатичні представництва за кордоном, делегації на міжнародних конференціях для здійснення цілей і завдань міжнародної політики держави;

- технології управління економічною дипломатією, яка переноситься в область переговорів з метою врегулювання міжнародних конфліктів, пошуку компромісів та вигідних рішень;

- наданні переваги дипломатії – економічній чи політичній, які в різних історичних умовах мали свої акценти та пріоритети. "Економічна" складова є засобом, а "дипломатія" виступає як різновид науки і практики управління, без чого неможлива господарська діяльність і особливо її динамічний розвиток в умовах глобалізації;

- механізмах реалізації економічної дипломатії, які полягають у посиленні потреби в управлінні світовим ринком та його окремими складовими за допомогою міжнародного співробітництва. Економічна дипломатія в різних країнах суттєво відрізняється за своєю суттю залежно від характеру цих держав [4].

Роль економічної дипломатії у цьому процесі вагома і сама безпосередня, адже при визначенні стратегічного курсу держави, виборі стратегічних партнерів і взірців для наслідування необхідно мати на увазі загальну для всіх країн еволюцію входження у глобальний економічний простір [6].

Економічна дипломатія будь-якої держави має наступні цілі:

- захист економічних інтересів країни та прав суб'єктів підприємницької діяльності в державі перебування;
- сприяння розвитку торговельно-економічних зв'язків, залученню іноземних інвестицій у пріоритетні сфери економіки і виконанню міжнародних договорів країни, укладених із державою перебування;
- інформування органів державної виконавчої влади про цінову, податкову, тарифну політику, яку проводить держава перебування стосовно товарів, що експортуються;
- підготовка висновків щодо доцільності імпорту товарів та послуг, залучення кредитів із держави перебування, виходячи із запропонованих державою перебування цін, тарифів, кредитних ставок тощо [4].

З точки зору функціонування самого підприємства економічна дипломатія полягає у самостійній підтримці конкурентоспроможності. За сучасних умов господарювання підприємства знаходяться в нестабільному зовнішньому середовищі. Саме це спонукає їх постійно відслідковувати зміни у сферах своєї діяльності, параметри ринків, конкурентів, споживачів. Для забезпечення сталого розвитку підприємствам необхідно формувати як стратегію функціонування, так і планувати економічну безпеку.

Головною метою економічної безпеки підприємства є забезпечення його стійкого і максимального ефективного функціонування високого потенціалу розвитку і росту підприємства в майбутньому. Найбільш ефективно використання корпоративних ресурсів підприємства, необхідне для виконання цілей даного бізнесу, досягається шляхом запобігання загрозам негативних впливів на економічну безпеку підприємства і досягнення наступних основних функціональних цілей його економічної безпеки:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи підприємства та його фінансової стійкості і незалежності;
- забезпечення технологічної незалежності підприємства і досягнення високої конкурентоздатності його технологічного потенціалу;
- висока ефективність менеджменту підприємства, оптимальність і ефективність його організаційної структури;
- високий рівень кваліфікації персоналу підприємства і його інтелектуального потенціалу, ефективність корпоративних науково-дослідних робіт;
- високий рівень екологічності роботи підприємства, мінімізація руйнівного впливу результатів виробничої діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісна правова захищеність всіх аспектів діяльності підприємства;
- забезпечення захисту інформаційного середовища підприємства, комерційної таємниці та досягнення високого рівня інформаційного забезпечення роботи всіх його служб;
- забезпечення безпеки персоналу підприємства, його капіталу, майна і комерційних інтересів [3].

Планування економічної безпеки має на меті довгострокове забезпечення результативності підприємства й освоєння його нових можливостей, що є умовою економічної безпеки. Звичайно ж, для цього необхідно, насамперед, максимально врахувати зміни навколиш-

нього середовища, що являють собою потенційні загрози і майбутні можливості для підприємства. Необхідне і передбачення неконтрольованих сил, критичних тенденцій з боку оточення, обмеження їхнього можливого впливу на підприємство.

Планування економічної безпеки також має на меті розробку і проведення тактичної політики підприємства в цій області, що забезпечує цілеспрямовану реалізацію конкретних тактичних завдань. Тут в основному відбиваються короткострокові цілі, яких потрібно досягти в найближчому майбутньому для забезпечення економічної безпеки. Вони визначають як швидкість, з якою підприємство буде розвиватися, так і рівень показників діяльності, що запланований на найближчий час. Тактичні цілі можуть збігатися зі стратегічними, якщо підприємство проводить свою оперативну діяльність на рівні показників, запланованих на довгострокову перспективу.

У сучасних умовах підприємствам належить постійно стежити насамперед за змінами на ринках, де реалізується їхня продукція: як змінюється місткість ринку, попит на продукцію підприємства, ціни на неї, асортимент продукції ринку, конкурентоспроможність продукції, які існують можливості для освоєння нових ніш ринку тощо. Усі ці питання повинні постійно досліджуватися й обґрунтовуватися у маркетингових розробках підприємства, а також постійно бути у центрі уваги підприємства як відповідна стратегія і тактика маркетингу. Таким чином, підприємство на основі розробленої ним системи стратегії та тактики маркетингу забезпечує необхідні умови ефективного функціонування свого виробництва при високій стабільності показників господарської діяльності та необхідній прибутковості. У цьому випадку підприємство вивчає й реалізує всі внутрішні та зовнішньо-виробничі чинники, які впливають на поліпшення основних показників господарської діяльності, тобто воно дбає про його економічну безпеку [4].

Українська держава як рівноправний учасник міжнародних економічних відносин знаходиться на стадії становлення: вона є недосвідченим "гравцем" у міжнародних відносинах, має не так багато конкурентних переваг, але поступово усвідомлює, що добробут країни, її участь в міжнародному розподілі праці, ступінь інтегрованості в світове господарство і, зрештою, її конкурентоспроможність все більшою мірою залежать від того, наскільки успішно реалізується діяльність транснаціональних компаній (ТНК), інтереси яких пов'язані з національною економікою. Позитивним фактом можна вважати те, що процеси реформування, які відбуваються в Україні останніми десятиліттями, зростання відкритості економіки, вступ до СОТ створюють об'єктивне підґрунтя для поширення процесів транснаціоналізації, тобто залучення іноземних ТНК в національну економіку та створення власних ТНК.

Необхідність зміцнення конкурентних позицій українських компаній на міжнародних ринках зумовлює пошук адекватних моделей їхнього розвитку та запровадження відповідних форм і способів організації діяльності як на національній, так й на світовій економічній арені. Слід визнати, що сьогодні Україна займає далеко не найкращі позиції за показниками експорту. Сальдо торгового балансу протягом багатьох років мало негативне значення. Саме зараз українській державі необхідно знайти можливі шляхи збільшення експорту, укріплювати свої позиції в торгівлі тими товарами, які мають конкурентні переваги на світовому ринку. Одним з найперспективніших напрямів вирішення поставленої проблеми є реалізація моделі зовнішнього розвитку в форматі створення транснаціональних компаній за участю українських експортоорієнтованих підприємств.

Останнім часом науковою спільнотою активно обговорюються різні аспекти проблеми набуття конкурентних переваг компаній у контексті підвищення ефективності їх зовнішньоекономічної діяльності. Зокрема, досліджуються проблеми стратегічного співробітництва підприємств, органічного поєднання внутрішнього і зовнішнього розвитку компаній. Триває активний пошук нових джерел конкурентних переваг підприємства в його зовнішньому середовищі. Не залишаються осторонь й практики від бізнесу, інтерес яких в межах окресленого проблемного поля фокусується на питаннях доцільності ТНК, перевагах та недоліках вступу України до міжнародних економічних організацій, інвестиційних аспектах міжнародної економічної діяльності вітчизняних компаній.

Незважаючи на жваві дискусії наукового та прикладного характеру, більшість питань набуття вітчизняними компаніями конкурентних переваг на міжнародних ринках залишаються відкритими. Найгострішими з них слід визнати проблеми утримання лідерами української економіки (серед яких перш за все слід згадати металургійні, горілчані та агропромислові компанії) набутого ними на світових та регіональних товарних ринках конкурентного статусу, досягати чого можна шляхом реалізації моделі зовнішнього розвитку.

Важливою проблемою для вітчизняних управлінців залишається вибір адекватної умовам господарювання підприємства моделі розвитку. Залишається дискусійним також питання щодо рушійних сил розвитку.

В сучасній управлінській теорії існують три відомі концепції першопричини, що обумовлюють зміни в організації:

- екстерналістська, згідно якої першопричини змін будь-якої соціокультурної системи, у тому числі організації, знаходяться за межами самої системи. Прибічники теорії визнають, що організація сама по собі не має ніякої здатності до спонтанної зміни й без впливу зовнішніх сил залишається незмінною;
- теорія іманентної зміни, якою проголошується, що певна система перетворюється в наслідок її невід'ємної властивості змінюваності та виходячи з власних можливостей і ресурсів. Причому зовнішні фактори (які являють собою системи, що іманентно трансформуються) не відкидаються, а розглядаються як додаткові;
- інтегральна теорія, прихильники якої намагаються пояснити природу змін в організації як результат взаємодії внутрішніх і зовнішніх сил.

Важко погодитись з тим, що такі системні процеси, як розвиток складної соціально-економічної та техніко-технологічної системи, якою є сучасне підприємство, може пояснювати виключно внутрішніми або зовнішніми причинами. Тому, виходячи з позицій інтегрального підходу, розвиток сучасної компанії (підприємства, фірми, ін. економічних організацій) може здійснюватись в межах двох основних моделей – органічного та/або зовнішнього розвитку. Органічний (або внутрішній) розвиток передбачає впровадження якісних змін за рахунок накопичених підприємством знань, навичок, фінансових, матеріальних і нематеріальних активів, а також залучених ресурсів, що спрямовуються на удосконалення його матеріально-технічної бази, створення нових продуктів, трансформацію внутрішніх систем і процесів, проникнення на нові ринки тощо. Всі економічні організації застосовують цю модель на тому чи іншому етапі свого життєвого циклу. Основною метою внутрішнього розвитку є прагнення підприємства до забезпечення своєї господарсько-правової, фінансової та організаційної незалежності.

Друга модель, модель зовнішнього розвитку, передбачає якісну зміну складу і взаємозв'язків системи під-

приємства через залучення та використання компетенцій і підсистем сторонніх організацій для здійснення певних (вже засвоєних або принципово нових) видів діяльності або їх комбінування, результатом чого може бути створення нової бізнес-системи [2]. Основна причина зовнішнього розвитку криється у прагненні отримати синергійний ефект внаслідок взаємодоповнюючої дії активів двох або декількох компаній, сукупний результат якої суттєво перебільшує суму результатів самостійних дій цих компаній.

Розвиток підприємства в межах виключно однієї з моделей навряд чи можливий: турбулентність зовнішнього середовища, а також підвищена вимогливість до гнучкості та адаптивності внутрішніх систем і процесів сучасних організацій зумовлює доцільність органічного поєднання різних моделей розвитку підприємств на різних етапах їх існування. Отже, при реалізації своєї конкурентної стратегії підприємство має певний набір можливих за визначених умов функціонування способів досягнення конкурентних переваг, які знаходяться в межах від повної автономності та самодостатності підприємства щодо джерел забезпечення свого розвитку до таких, що припускають залучення та використання компетенцій та підсистем інших учасників ринкових відносин задля досягнення встановлених довгострокових цілей діяльності.

В умовах обмеженості доступу до економічних та фінансових ресурсів, загострення конкурентної боротьби та повільної "вичерпаності" внутрішніх можливостей досягнення стратегічних цілей, компанії все частіше використовують форми та методи зовнішнього розвитку, серед яких найпоширенішими залишаються операції злиттів та поглинань, формування стратегічних альянсів, створення спільних підприємств, формування міжнародних та регіональних мереж.

Для вітчизняного бізнес-середовища зазначені стратегії ринкової поведінки поки що залишаються поодинокими спробами реалізації завдань зовнішньоекономічної діяльності, а на макrorівні – спостерігається тенденція "відкриття кордонів" для ТНК[1].

Звичайно, залучення інвестицій, використання наукових, інноваційних розробок, використання організаційно-управлінського досвіду є важливими факторами успіху країни, що розвивається, проте необхідно пам'ятати, що для взаємодії з ТНК як у своїй країні, так і на світових ринках, потрібно створювати власні транснаціональні структури, які могли б скласти конкуренцію західним компаніям. Особливо актуальне це питання для України у зв'язку з її вступом до Світової організації торгівлі. Національний капітал здатен витримувати конкуренцію з ТНК лише тоді, якщо він сам структурується в потужні фінансово-промислові утворення, адекватні міжнародним аналогам і здатні проводити активну зовнішньоекономічну політику.

Необхідність та важливість подальшої інтернаціоналізації української економіки зумовлюють розвиток ТНК за участю українського капіталу. Переваги такої стратегії для окремих компаній і держави в цілому полягають в наступному:

- фундаментальні інтереси держави і українських ТНК співпадають, оскільки транснаціональні корпорації дозволяють державі отримати доступ до ресурсів інших країн (і не стільки природних і людських, скільки науково-технічних);
- ТНК, що розміщують своє виробництво за кордоном, позбавляються від необхідності долати протекціоністські бар'єри, отримують можливість оминати тарифні й нетарифні бар'єри приймаючої держави;
- за кордоном створюються нові ринки збуту, стимулюється попит на вітчизняну продукцію;

- ТНК укріплюють позиції своєї держави на території інших країн, створюючи там анклав своєї власності, що формує реальний міжнародний вплив держави;

- ТНК сприятливо впливають на міжнародні відносини, і як наслідок – сприяють розвитку відносин міждержавних;

- транснаціоналізація українських компаній – це і шлях вирішення проблеми реструктуризації економіки, тобто організації виробництва і збуту наукоємної продукції.

Стимулювати створення українських ТНК необхідно в першу чергу в тих галузях, які здатні забезпечити міжнародну конкурентоспроможність економіки України на багато років вперед. Важливо враховувати, що в тих сферах, де наша країна накопичила певний технологічний потенціал (ракетно-космічній, авіаційній, металургійній, хімічній промисловості) не варто покладатися на іноземний капітал як основне джерело фінансування розвитку. Тут важливо формувати власні ТНК. Навряд чи варто "віддавати" іноземним компаніям і сектор харчової промисловості, який забезпечує продовольчу безпеку країни. У зазначених сферах доцільно активно реалізовувати модель органічного (внутрішнього) розвитку компаній.

В сферах економіки, де спостерігається серйозне технологічне відставання, залучення іноземного капіталу може значно прискорити технологічну модернізацію вітчизняних підприємств. Сприятливими галузями для формування ТНК за участю українських компаній можуть також бути ВПК, машинобудування, електроніка, транспорт, легка промисловість, наукові дослідження, програмування.

Потужний природний потенціал нашої країни забезпечує Україні широкі можливості для створення в окремих галузях корпорацій повного замкненого циклу, які займалися б видобутком сировини, її переробкою, виготовленням із неї продукції та її реалізацією [1].

Сьогодні компанії швидко транснаціоналізуються, поширюючи свій бізнес на весь світовий простір. Лідерами у цьому процесі визнаються компанії харчової, фармацевтичної, нафтової галузей та електроніки, які дедалі активніше долучаються до дипломатичної діяльності. ТНК змушені вести відповідний діалог не тільки з офіційними установами, а й з недержавними організаціями (як національними, так і міжнародними). Причому останні можуть виступати як "адвокатами" ТНК (наприклад, у питаннях створення відповідних умов для функціонування міжнародного бізнесу), так і їх опонентами (найчастіше – в екологічних питаннях).

У новій системі міжнародних відносин за державними акторами у царині зовнішньоекономічних відносин фактично залишається економічна та комерційна дипломатія, тоді як на недержавних "гравців" випадає корпоративна, ділова дипломатія і дипломатія недержавних організацій. "Альтернативні" ("недержавні") дипломати часто діють незалежно від МЗС. Причому діяльність "недержавних дипломатів" більш характерна для промислово розвинутих країн.

Тому необхідно розвивати вітчизняну економічну дипломатію в напрямі зміцнення впливу саме цього сегменту. Такий розвиток передбачає створення системи координації дій не тільки з державними відомствами і регіональними (обласними) владами, а також з окремими корпораціями, особливо тими, які мають амбіції та можливості поступово перетворитися в ТНК.

Певну специфіку у процес вносить і створення на території України дочірніх підприємств іноземних транснаціональних компаній та банків. Адже де-юре такі підприємства також є "національним виробником" і мають право на дипломатичну підтримку. Утім, доцільність витрат загаль-

нобюджетних коштів та часу державних службовців на подібну підтримку можуть викликати певний сумнів.

Необхідно зазначити, що дипломатичні послуги надаються переважно малим і середнім підприємствам, оскільки великі корпорації зазвичай мають власні спеціалізовані підрозділи для виконання подібних робіт. Утім, деколи вони також потребують специфічної дипломатичної підтримки, особливо у своїх відносинах з іноземними державними установами, для досягнення певних законодавчих змін тощо.

У світовій практиці послуги комерційної дипломатії здебільшого надаються тим компаніям, які відповідають встановленим критеріям та готові оплачувати такі послуги. Критерії виробляються для того, щоб обґрунтувати загальнонаціональний інтерес у наданні дипломатичної підтримки тому чи іншому підприємству: адже в такому випадку компанія, фактично, користується додатковими перевагами у відносинах зі своїми конкурентами (особливо, якщо підтримка надається безкоштовно). Для вирішення питання дипломатичної підтримки інтересів компаній необхідно:

- централізовано визначити форми і рівні дипломатичної підтримки зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств (починаючи від надання інформації про стан економіки та основні підприємства і завершуючи здійсненням маркетингових досліджень та веденням переговорів);

- чітко визначити й офіційно оголосити принципи відбору підприємств, яким надається дипломатична підтримка (участь у реалізації державних програм, приналежність до пріоритетних галузей або напрямів економічного розвитку країни, прозорість діяльності та звітності тощо);

- розробити і затвердити стандартні форми носіїв інформації, які можуть використовуватися в процесі надання дипломатичної підтримки (вимоги до мови викладення матеріалів, показників фінансово-економічної діяльності, детальності підготовки бізнес-планів, наявності ілюстративного матеріалу та зразків продукції, інформації про власників і керівників компаній та інше);

- забезпечити реальне використання інформації, яка надходить із дипломатичних установ за кордоном, що передбачає наявність в МЗС відповідної структури [5].

Висновки. Конкурентоспроможність підприємств на міжнародному ринку визначається наявністю у компанії потенціалу, в тому числі економічного, організаційного, потенціалу розвитку тощо. Відповідна реалізація цього потенціалу призводить до економічних успіхів та втриманні конкурентних позицій та переваг на ринку. Однак слід ретельно та об'єктивно визначити можливості підприємства, оскільки переоцінка сил може призвести до значних економічних втрат аж до банкрутства. Необхідно також враховувати і фактори, які впливають на конкурентоспроможність компаній та відіграють вирішальну роль при виході компанії на міжнародні ринки. Загалом усі фактори можна розподілити на внутрішні та зовнішні, постійні та змінні. Як показує практика найбільшого впливу на конкурентоспроможність підприємства відіграють саме внутрішні фактори, адже вони визначають потенціал та рівень стійкості компанії до зовнішніх викликів.

Варто зазначити, що в сучасних умовах інноваційна діяльність компанії та впровадження новітніх технологій (модернізація підприємства) значно підвищують шанси у конкурентній боротьбі. Це відбувається завдяки досягненню нового рівня виробництва, створенню нової продукції, що дозволяє зберігати перевагу над конкурентами.

Однак підприємству також необхідно постійно слідкувати за змінами на ринку та вивчати тенденції, які там спостерігаються. Це дозволить своєчасно та адекватно

реагувати на зовнішні виклики, що в свою чергу підсилює економічну стійкість підприємства.

При виборі стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства варто чітко визначити його завдання та цілі на зовнішньому ринку. При цьому значний розвиток ТНК в деяких випадках спонукає до об'єднання з ними, адже це дає доступ до нових ресурсів, технологій та знань. Тут важлива діяльність держави, оскільки захист інтересів національних компаній має бути пріоритетом, а підтримка національного виробника має стояти на першому місці.

Підсумовуючи, необхідно відзначити, що конкурентні позиції компанії на світовому ринку залежать не лише від її внутрішнього потенціалу, а і від ефективної підтримки з боку органів державної влади.

Список використаних джерел

1. Гребешкова О. М. Стан та перспективи зміцнення конкурентних переваг українських компаній в контексті моделі зовнішнього розвитку / О. М. Гребешкова // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2008. – № 3-4.
2. Гребешкова О. М. Моделі і управлінські технології розвитку економічної організації: системний підхід / О. М. Гребешкова // Економіка і підприємництво : зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів / відп. ред. С. І. Дем'яненко. – К. : Вид-во "Аспект-Поліграф", 2007. Вип. 19. – С. 74–80.
3. Козаченко Г. Економічна безпека підприємства, сутність та механізм забезпечення / Г. Козаченко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
4. Нижник В. М. Економічна дипломатія та економічна безпека України: навчальний посібник / В. М. Нижник. – Хмельницький : ХНУ. – 2012. – 299 с.
5. Чумак Л. Ф. Фактори впливу на формування конкурентоспроможного потенціалу підприємств / Л. Ф. Чумак. // Економіка і управління. – 2013. – №1. – С. 62–69.
6. Єфремова В. Б. Фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства [Електронний ресурс] / В. Б. Єфремова // Волин. ін-т економіки та менеджменту – Режим доступу до ресурсу: <http://www.viem.edu.ua/konf6/art.php?id=0467>.

Надійшла до редколегії 28.11.14

Е. Приятельчук, канд. экон. наук, доц.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА МЕЖДУНАРОДНОЙ АРЕНЕ МЕТОДАМИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ

В связи с повышением конкуренции на международных рынках возникает вопрос о конкурентоспособности компаний на мировой арене, поскольку без соответствующих конкурентных преимуществ предприятие не сможет выступать достойным игроком на фоне остальных более конкурентоспособных конкурентов. Поэтому очень важно применять все возможные варианты обеспечения интересов отечественных компаний, в том числе и дипломатический как один из наиболее эффективных методов осуществления поставленной задачи. Украина имеет очень высокий природно-ресурсный потенциал, который необходимо использовать в полной мере для обеспечения экспортной деятельности государства и поддержки экспортеров. Для этого необходимо использовать и дипломатический корпус, который способен достойно зарекомендовать украинские предприятия среди более мощных мировых компаний.

Ключевые слова: экономическая дипломатия, экономические интересы, финансовая эффективность, конкурентоспособность, устойчивое развитие, стратегическое сотрудничество, управленческая теория (концепция).

E. Pryyatelchuk, PhD, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF DOMESTIC ENTERPRISES IN THE INTERNATIONAL ARENA WITH METHODS OF ECONOMIC DIPLOMACY

Due to increased competition in international markets raises the question of the competitiveness of companies on the world stage, because without appropriate competitive advantage, the company will not be able to perform a worthy player on the background of other more competitive rivals. It is therefore important to use all possible interests of domestic companies, including diplomatic as one of the most effective methods of implementation of the task. Ukraine has a very high natural resource potential to be used to the full to ensure the export activities of the state and to support exporters.

Keywords: economic diplomacy, economic interests, financial efficiency, competitiveness, sustainable development, strategic partnerships, management theory (concept).

УДК 336.743.4

О. Сніжко, д-р економ. наук, проф.,
О. Зикова, асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

СТРУКТУРА ДОЛАРИЗАЦІЇ У КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті проаналізовано теоретичні підходи до трактування доларизації, особливості різних типів і форм доларизації. Авторами досліджено механізми впливу глобальних факторів на розвиток доларизації. Обґрунтовується ідея формування нових характеристик процесу доларизації в умовах глобалізації економіки.

Ключові слова: валютна субституція, доларизація де-юре, доларизація де-факто, фінансова доларизація, глобалізація.

Доларизація не є новим феноменом у світовій економіці. Сьогодні вона набула особливої актуальності в країнах з ринками, що формуються, з нерозвинутою інституційною структурою і нестабільним макроекономічним середовищем. Після відкриття кордонів і зняття обмежень на валютні операції стійка іноземна валюта почала витісняти нестабільну, схильну до знецінення внутрішню валюту. Паралельний обіг валют має свої позитивні ефекти, однак супроводжується істотними витратами та ризиками. Він обмежує здатність держави зміцнювати і захищати внутрішній ринок, ускладнює проведення макроекономічної політики і генерує фінансову нестабільність. Двоїстість впливу визначає потребу у чіткому розумінні не лише ефектів, а й самої природи доларизації.

Проблематиці доларизації присвячений великий спектр робіт. Серед авторів, котрі досліджують різні аспекти цього феномену, варто виділити Т. Балінью, Р. Моралеса, Г. Де Ніколо, К. Рейнхарт, К. Рогоффа. Актуальні практичні проблеми доларизації економіки висвітлені в дослідженнях П. Хоногана, Е. Леві-Єяті, М. Савастано, А. Айзе, Е. Берга, Е. Боренштейна та інших. Доларизація активів і зобов'язань, як одночасне і взаємопов'язане явище, розглядається в працях Г. Кальво, К. Бернсайда, М. Айхенбаума, С. Ребелло, Ф. Агіона, Ф. Бачетти, К. Брода.

Попри значну кількість досліджень про всебічну і точну оцінку різних аспектів доларизації говорити не можна. У сучасній літературі спостерігається широка варіація підходів до типології та ефектів доларизації із за-

стосуванням відмінних класифікаційних критеріїв. Одні дослідники беруть за основу еволюційний підхід, інші пов'язують виникнення та існування різних форм і типів доларизації з функціями грошей, ступенем легальності, сферами і секторами використання іноземної валюти, треті спираються на форми існування цього явища. Відповідні визначення є досить різноплановими та охоплюють як широке, так і вузьке значення доларизації. Альтернативні теоретичні концепції ведуть до протилежних способів аналізу доларизації, визначення її рівня і пропонують різні висновки для політики. Це вказує на відсутність інтегральної теорії доларизації. Частково проблема лежить у площині самого феномену доларизації, що може генеруватися різними чинниками і набувати різноманітних проявів, які в реальності часто співіснують. Основою розвитку процесів доларизації може бути макроекономічна нестабільність, нерозвиненість фінансової системи, недосконалість інституційної моделі економіки, системні ефекти глобальної економіки тощо.

Метою статті є теоретичний аналіз існуючих підходів до дослідження доларизації з акцентом на розмежуванні її форм і типів, а також специфікація чинників і тенденцій прояву доларизації в сучасних глобалізаційних умовах.

За змістом доларизація є *асиметричною валютною субституцією* і зводиться до повного або часткового витіснення національних грошей із внутрішніх трансакцій через невиконання ними класичних функцій грошей [7]. Мова не йде про асиметричну спроможність окремих валют виконувати роль світових грошей. Валюти, що функціонують як світові гроші, мають низку властивостей, що спираються як на їхні фінансові властивості та масштаби трансакційної зони, так і на їхню монетарну якість – спроможність тривалий час підтримувати стабільну купівельну спроможність. При доларизації національна валюта функціонально відділена від міжнародних ринків капіталу і не має зовнішнього обігу через нездатність втілювати якість, необхідну для її використання у міжнародних трансакціях. Вона також позбавлена (повністю або частково) монетарної якості, необхідної для її повноцінного використання у внутрішніх угодах. Це означає, що застосування валюти іншої, ніж національна, у внутрішніх і міжнародних операціях країни, насправді відображає не стільки конкурентні переваги вільноконвертованої світової валюти, скільки обмеженість функцій національних грошей, відсутність зовнішнього обігу яких та обмеження за операціями платіжного балансу поширюються на увесь спектр монетарних процесів у країні.

Для розуміння природи доларизації принципово важливим є дослідження її різновидів, причин і механізмів розвитку. Це дозволяє більш коректно визначати ступінь доларизації економіки, негативні та позитивні екстерналиї різних форм і типів доларизації.

За ступенем легальності використання іноземної валюти як платіжного засобу типowo виділяють дві форми доларизації – офіційну та неофіційну, рідше виокремлюють третю форму – напівофіційну доларизацію. *Офіційна, формальна або повна доларизація* передбачає використання іноземної валюти як офіційної грошової одиниці в країнах, які відмовляються від емісії національних грошей, або одночасний обіг іноземної та національної валют у країні, яка є членом валютного союзу. За класифікацією режимів валютного курсу МВФ, офіційна доларизація є найбільш жорсткою формою фіксованого валютного курсу – це режим обмінного курсу без суверенного платіжного засобу [12, р. 65]. За формальної доларизації валюта іншої держави циркулює як *єдиний законний засіб платежу*, наприклад,

компанії сплачують заробітну плату й укладають контракти в доларах, споживачі розраховуються доларами за товари і послуги, а уряд приймає долари для оплати боргів і податків, здійснює офіційні платежі тощо. У макроекономічному плані введення в якості законного платіжного засобу іноземної валюти з необхідністю передбачає відмову держави від суверенної монетарної політики, отже, втрату її здатності безпосередньо впливати на національну економіку монетарними методами і перехід виключно до фіскальних методів регулювання – через зміну державних витрат і дефіцит бюджету. Паліативом повної доларизації можна вважати режим валютної ради, коли національні гроші повністю забезпечуються міжнародними резервами. За такого режиму проявляється більшість (однак не усі) ефектів, властивих повній доларизації, але країна не відмовляється від власної національної валюти. Історичними прикладами є Аргентина, Перу, Гонконг, Болгарія, Литва.

Під *напівофіційною доларизацією* розуміється бівалютна система, коли іноземна валюта вважається *іншим легальним платіжним засобом*. У цьому разі іноземна валюта може широко використовуватися в економіці, однак залишається *другорядним* платіжним засобом щодо національної валюти [11, р. 36]. Така форма доларизації можлива лише при *внутрішній конвертованості національної валюти*, коли резиденти мають право володіти іноземною валютою та фінансовими активами, деномінованими в іноземній валюті, й укладати угоди з ними на внутрішньому ринку. У напівофіційно доларизованих економіках іноземна валюта типowo є валютою банківських вкладів, проте нарахування і виплата заробітної плати, сплата податків і поточні витрати здійснюються, як правило, в національній валюті. При бівалютній системі продовжує діяти національний центральний банк і залишається можливість (хоча й обмежена) проведення суверенної монетарної політики, так само як і вибору будь-якої форми валютного режиму. Бівалютна система існує у таких країнах як Багами, Лаос, Лесото, Камбоджа, Намібія тощо. Цікавим є розвиток напівофіційної доларизації у Зімбабве. З 2009 р. у цій країні офіційно дозволено використовувати у торгівлі такі валюти, як ренд, пула, євро, фунт та долар США. Нещодавно ця багато-валютна корзина була розширена: з 29 січня 2014 р. законним платіжним засобом у Зімбабве є чотири нові валюти, зокрема, австралійський долар, китайський юань, індійська рупія та японська йена. Це означає, що в Зімбабве існує як мінімум вісім іноземних валют в обігу, отже, така система є вже не бівалютною, а полівалютною.

Нелегальне проникнення іноземної валюти на внутрішній ринок пов'язане з *неофіційною*, або *тіньовою доларизацією*. Вона трактується як поєднання *заміщення валют* (коли внутрішня валюта використовується переважно для здійснення невеликих операцій та офіційних платежів – податки, збори, мита тощо) і *заміщення активів* (коли іноземна валюта відіграє ключову роль в проведенні масштабних операцій, нагромадженні капіталу, отриманні запозичень і накопиченні заощаджень). Неофіційна доларизація означає, що економічні агенти утримують власне багатство в іноземних фінансових активах попри те, що іноземна валюта не є *легальним платіжним засобом*. Така доларизація може набувати різної форми: зберігання іноземної готівки, валютні депозити у внутрішній банківській системі чи за кордоном, іноземні облігації та інші види нерешових активів за кордоном. Деякі країни (наприклад, Уругвай, Болівія, Перу, Ангола) протягом 2007-2012 рр. утримували понад 65 відсотків банківських депозитів в іноземній валюті (долар США, євро або інша сильна валюта

світу). Так само 50 відсотків кредитів, наданих в економіку України у 2006-2008 рр., було деноміновано в іноземній валюті. Іноді резиденти можуть офіційно володіти деякими типами іноземних активів, наприклад, доларовими рахунками у внутрішніх банках, але володіння іншими іноземними активами, такими як банківські рахунки за кордоном, без спеціального дозволу монетарної влади вважається незаконним.

Існує певна двозначність у трактуванні офіційної, напівофіційної та неофіційної доларизації. По суті у розглянутій інтерпретації форм доларизації спостерігається поєднання двох критеріїв – за легальністю (офіційна чи неофіційна) і за ступенем (повна чи обмежена, часткова). Однак якщо офіційна, санкціонована державою, доларизація може бути як повною (у наведеному раніше розумінні), так і частковою (приміром, коли держава, щоби стримати скорочення реальних заощаджень унаслідок інфляції, дозволяє застосування іноземної валюти у внутрішніх угодах), то неофіційна (тіньова) доларизація за своєю сутністю завжди є частковою. За останньої форми доларизації держава не визнає іноземну валюту за легальний засіб платежу і не приймає її в офіційних платежах, наприклад, щодо стягнення податків чи виплати заробітної платні у суспільному секторі тощо, отже, обмежує її фактичне використання в економіці країни. Це визначає її характерну особливість – розміри такої доларизації нереально визначити шляхом безпосередніх спостережень: її вимірювання завжди має оціночний характер.

Класичне розмежування доларизації на офіційну та неофіційну у сучасній літературі часто поєднують з її поділом на доларизацію де-юре та доларизацію де-факто. Так, Е. Фейге визначає офіційну доларизацію як таку, коли країна де-юре приймає валюту іноземної держави, що повністю заміщує національну валюту [3,

р. 2-3]. За *доларизації де-юре* іноземна валюта виконує функції засобу розрахунків, збереження вартості та міри вартості. Натомість, якщо фірми і населення за власним бажанням використовують іноземну валюту як засіб платежу та/або надають перевагу монетарним активам в іноземній валюті, йдеться про *доларизацію де-факто*. Типово виокремлюється три типи фактичної доларизації – доларизація платежів, фінансова доларизація та реальна доларизація [5, р. 4]. *Доларизація платежів*, або *валютна субституція* стосується неспроможності національних грошей виконувати функцію засобу обігу достатньо ефективно і передбачає, що іноземна валюта використовується резидентами для торгових розрахунків всередині країни та поточних депозитних операцій. Резиденти можуть відкривати короткострокові валютні депозити у внутрішній банківській системі, якщо це дозволено монетарною владою. Коли істотна частка фінансових активів і пасивів банківської системи деномінована в іноземній валюті, говорять про *фінансову доларизацію*. Валютна індексація внутрішніх угод, коли ціни більшості товарів та послуг фіксуються, а заробітна плата виплачується в іноземній валюті, трактується як *реальна доларизація*.

Розвиваючи цей підхід, логічно представити структуру доларизації, беручи до уваги одночасно два критерії: легальність використання іноземної валюти і виконання нею функцій грошей (табл. 1). Така інтерпретація доларизації є теоретично виправданою, адже кожен із наведених її типів має свою етимологію походження та власну функціональну специфіку. Такий підхід видається особливо продуктивним при дослідженні функціонування доларизованої економіки. Акцентуючи увагу на функціях грошей, він дозволяє визначити етапи розвитку та характерні особливості процесу доларизації крізь призму заміщення функцій національних грошей.

Таблиця 1. Типологія внутрішньої доларизації

Доларизація де-юре		Доларизація де-факто	
Офіційна доларизація	Доларизація платежів	Фінансова доларизація	Реальна доларизація
Долар – легальний платіжний засіб	Долар – засіб розрахунків (валютне заміщення)	Долар – засіб заощадження (доларизація активів і зобов'язань)	Долар – масштаб цін (встановлення цін і заробітної плати)
Усі функції грошей	Функція засобу обігу	Функція збереження вартості	Функція міри вартості

Джерело: складено авторами.

Однак, запропонована характеристика доларизації не може вважатися вичерпною. Неважко помітити, що вона виключає (або не включає прямо) фактор міжнародних трансакцій – офшорну діяльність внутрішніх банків (офшорні кредити і депозити), зовнішні запозичення банківських і небанківських економічних агентів від іноземних банків чи інші типи приватних запозичень за кордоном, такі, наприклад, як торговельний або комерційний кредит, роль яких у країнах з ринками, що формуються, є важливою. Іншими словами, цей підхід до типології доларизації обмежує її лише *внутрішньою доларизацією* – використанням іноземної валюти у вимогах між резидентами, абстрагуючись від наявності зовнішньої доларизації.

Як прийнято в літературі, поняття *зовнішньої доларизації* стосується фінансових контрактів між резидентами та нерезидентами. Вона представлена приватними транскордонними позиками в іноземній валюті (такими як зовнішні облігаційні позики і банківські кредити), утриманням іноземних облігацій і депозитів, депонованих за кордоном, дво- і багатостороннім кредитуванням (позики від МВФ та інших міжнародних фінансових інститутів) тощо. У методологічному плані відокремлення

внутрішньої і зовнішньої доларизації показує, що доларизація може виникати і відтворюватись не лише на національному, а й на міжнародному рівні.

Для предметного дослідження доларизації ефективним вбачається застосування балансового підходу, який передбачає її розмежування на доларизацію активів і зобов'язань. *Доларизація активів* зосереджується на активній стороні балансу економічних агентів і включає як заміщення активів, так і пряме валютне заміщення. *Доларизація зобов'язань* означає, що приватний і державний сектори запозичують в іноземній валюті [9, р. 4]. Відмітною особливістю такого підходу є те, що він дозволяє конкретизувати різні типи доларизації з різним рівнем агрегації – фінансову доларизацію, внутрішню і зовнішню доларизацію, доларизацію кредитів і депозитів, боргу тощо та аналізувати їх взаємозв'язок. Конструктивність балансового підходу полягає і в тому, що поряд із доларизацією, він дає можливість проаналізувати ряд інших макроекономічних процесів. Однак тривалий час доларизація зобов'язань не досліджувалася окремо від більш широкого сегменту доларизації активів і заміщення валюти.

Теоретично, утримання резидентами фінансових активів і пасивів, деномінованих в іноземній валюті, уособлює *фінансову доларизацію* [6, р. 7]. Акцентуючи увагу на балансових ефектах, вона показує, що будь-який аналіз структури і причин доларизації з необхідністю має враховувати як попит, так і пропозицію інвалютних активів в економіці. На практиці однак фінансова доларизація часто трактується у вужчому сенсі й зводиться до доларизації депозитів і кредитів. *Депозитна доларизація* відображає частку інвалютних депозитів резидентів у структурі внутрішніх депозитів банківської системи, *кредитна доларизація* охоплює частку кредитів в іноземній валюті у структурі сукупних кредитів, виданих резидентам національними банками. Е. Леві-Єяті пропонує окремо розглядати *внутрішню доларизацію депозитів* (внутрішні депозити в іноземній валюті), *офшоризацію депозитів* (депозити резидентів за кордоном) та *"повну" доларизацію депозитів* (сукупні внутрішні і закордонні інвалютні депозити) [6, рр. 9, 41-42]. Подібне розмежування можливе й щодо *доларизації кредитів*, зокрема, у вигляді розподілу на зовнішні зобов'язання в іноземній валюті (приватні та офіційні закордонні кредити) та внутрішні доларизовані кредити. Деталізація структурних характеристик фінансової доларизації дозволяє чіткіше диференціювати як її джерела та детермінанти, так і її ефекти. Так, поширення фінансової доларизації тісно пов'язане з реальною доларизацією економіки: інвалютна деномінація контрактів резидентів, спрямована на стабілізацію купівельної спроможності внутрішнього споживання, прямо прискорює процес доларизації депозитів. Водночас депозитна доларизація і кредитна взаємодіють між собою. За пруденційних обмежень чистої валютної позиції банків, валютні депозити слугують основою створення валютних позик. Очевидно, наприклад, що депозитна доларизація стимулює кредитну, оскільки банки прагнуть переносити валютний ризик на своїх позичальників. В той же час ці два процеси розвиваються незалежно, під впливом різних факторів [8, р. 1872].

Найбільш комплексною є оцінка доларизації активів і зобов'язань на основі інституційних секторів економіки: домогосподарств, фірм, банків (включаючи органи монетарної влади), загальнодержавного управління. Безперечно перевага такого підходу полягає в тім, що він дозволяє не тільки відокремити внутрішні та зовнішні аспекти доларизації, а й дослідити роль різних типів економічних агентів у цьому процесі. Наприклад, потенційно асиметричну поведінку економічних агентів в умовах розвитку доларизації залежно від доступних їм портфельних інструментів і витрат коригування фінансових портфелів.

Можливі й інші підходи та критерії *аналітичного структурування доларизації*. Так, Канг Ші та Джануі Ксю виокремлюють феномен подвійної доларизації, який відображає співіснування доларизації зобов'язань та доларизації експортного ціноутворення [10]. Залежно від причин розвитку фактичної доларизації, А. Айзе та А. Пауелл ідентифікують чотири її типи: *доларизацію макроекономічного хеджування*, що походить від неохильності інвесторів до ризику; *доларизацію недосконалості ринку*, яка пов'язана з вартістю фінансового посередництва і визначається намаганням кредиторів і боржників скоротити витрати погашення боргів в умовах неефективного інституційного і регуляторного середовища; *доларизацію дефлоту*, що формується через складність проблеми координації кредиторів, які надають кредити в різних валютах, і *доларизацію морального ризику*, яка виникає унаслідок страхування де-

позитів або інших гарантій у доларизованій фінансовій системі [4, рр. 3-4, 33].

Загалом дослідження *першопричин розвитку доларизації* заслуговує окремої уваги. Традиційне пояснення доларизації економіки лежить у макроекономічній сфері і фактично інтегрує макро- та мікроекономічні чинники (переважно, портфельні ефекти). Політична і макроекономічна нестабільність неминуче призводять до втрати суспільної довіри до влади, ринкових інститутів і національних грошей. У такій інтерпретації головним фактором доларизації є висока та волатильна інфляція і нестійкість валютного курсу. Мінливість грошової оцінки вартості платіжних засобів несумісна з ефективним обслуговуванням реальних і фінансових трансакцій. Щоб уникнути втрат купівельної спроможності, інфляційного знецінення активів, нестабільності вартості погашення зобов'язань, зрештою, девальвації та дефолту по фінансових інструментах, деномінованих у національній валюті, домогосподарства надають перевагу утриманню власних заощаджень у формі іноземної готівки та інвалютних депозитів у внутрішній банківській системі. Банки, щоб застрахуватися від інфляційного і валютного ризиків, заміщують позики в національних грошах на інвалютні кредити та/або інвестують акумульовані кошти в інвалютні активи на національному або міжнародному ринках. Причому навіть в умовах монетарної стабільності активи в іноземній валюті можуть служити цій меті, якщо економічні агенти мають негативні очікування щодо майбутньої макроекономічної кон'юнктури, зокрема, зберігають високі інфляційні очікування. А якщо на додаток країнові ризики (наприклад, небезпека конфіскації та націоналізації) достатньо високі, економічні агенти вважають за краще утримувати іноземні негрошові активи за кордоном.

Доларизація можлива і за ситуації фіксованого обмінного курсу національної валюти. Поєднання інфляції з фіксацією валютного курсу є типовою комбінацією у країнах з ринками, що формуються. Приватний сектор розглядає фіксований курс як неформальну гарантію по іноземних інвестиціях. Така гарантія підштовхує його до безвідповідальної поведінки: позбавляє стимулів хеджувати валютний ризик і стимулює нарощувати зовнішні позики. Оскільки за таких умов девальвація означає боргову кризу приватного сектора, влада змушена утримувати фіксований курс, навіть якщо він поєднується з високою інфляцією і недоцільний з макроекономічної точки зору.

Емпіричні дослідження показують, що за макроекономічної нестабільності процес доларизації проходить кілька етапів – він починається із заміщення такої функції грошей, як збереження вартості, потім – міри вартості, і в останню чергу – засобу обігу, отже, рухається від *заміщення активів до валютного заміщення*. Причина такої первинної реакції полягає в тім, що за високої та/або нестабільної інфляції та нестійкого обмінного курсу волатильний і невизначений фактичний дохід по внутрішніх активах робить національну валюту найбільш вразливою в її функції засобу заощадження [2, р. 4]. Щоб убезпечити власні заощадження в національній валюті від знецінення, економічні агенти починають їх конвертувати в іноземну валюту і накопичують іноземні фінансові активи (у тому числі депозити), – має місце *заміщення активів*. Оскільки банки прагнуть уникнути валютних дисбалансів, а позичальники намагаються отримати вигоду з більш низьких і стабільних процентних ставок в іноземній валюті, відбувається *заміщення кредитів*. Як наслідок, розвивається *фінансова доларизація*. У міру того, як інфляція набирає темпи, внутрішні ціни починають фіксуватися в доларах або інших стабільних валютах (ефект меню) – іноземна

валюта набуває і *функцію міри вартості*. Зрештою, для зменшення трансакційних витрат домогосподарства починають розраховуватися за товари і послуги в іноземній валюті, унаслідок чого вона стає і *засобом обігу*.

У реальності причиною розвитку процесів доларизації (зокрема, фінансової) є не тільки макроекономічна нестабільність, а й нерозвиненість фінансової системи та недосконалість інституційної моделі економіки в цілому. Тому валютна структура запозичень та інвестиційного портфелю не завжди зумовлена монетарними проблемами. Внутрішні урядові запозичення в іноземній валюті, як правило, свідчать про ризикову фіскальну політику. Такі умови незалежно генерують макроекономічну нестабільність і стимулюють доларизацію через очікування девальвації. Приватних суб'єктів до виходу на зовнішні ринки часто спонукає нестача глибини місцевого ринку капіталів, відсутність фінансових активів, придатних для інвестування, непередбачуваність змін у бізнесовому середовищі, ризик скорочення прибутків через політичне втручання і соціально-політичні конфлікти тощо. Очевидним проявом інституційної слабкості фінансової системи є процеси офшоризації, які відображаються у значній частці депозитів закордоном. Розвиток такої "інституційної" доларизації (особливо у формі зростаючих обсягів зовнішніх активів і пасивів) відображає пошук більш надійних активів і більш функціонально ефективних фінансових систем. Імовірно тому найбільш розвинені серед країн, що розвиваються, є лідерами за масштабами офшоризації.

Однак розглянуті чинники не здатні повною мірою пояснити стійкість феномену доларизації: поза їх увагою залишаються системні ефекти глобалізованої економіки. Сьогодні чітко простежується така закономірність – збільшення міжнародної інтегрованості та відкритості економіки (як торговельної, так і фінансової) безпосередньо веде до вищого рівня доларизації країни, валюта якої не використовується у міжнародних трансакціях. Доцільність утримання іноземних фінансових активів (отже, доларизації економіки) в умовах глобалізації можна обґрунтувати, серед іншого, низкою ефектів:

- *Усунення валютного ризику*: в умовах мінливості ситуації на міжнародних фінансових ринках і нестабільності руху капіталу (що часто визначає погіршення платіжного балансу приймаючої країни) доларизація є засобом нівелювання валютного ризику. Валютна диверсифікація заощаджень або інвестиційного портфелю виступає як страховка від несподіваних коливань обмінних курсів. Для суб'єктів, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю, фінансова доларизація є інструментом ув'язки між валютою надходжень і валютою фінансових трансакцій. Чим більш розгорнуті торговельні та фінансові зв'язки країни, тим більшою є економія за рахунок зменшення страхування валютного ризику.

- *Гарантованість виконання міжнародних угод*: реальна купівельна спроможність депозитних грошей в кожний даний момент часу залежить не лише від поточної номінальної доходності (процентної ставки), а й від невизначеності, пов'язаної з очікуваною інфляцією та змінами валютного курсу. Доларизація забезпечує надійність валюти платежу – стабільність купівельної спроможності депозитних грошей у коротко- і середньостроковій перспективі.

- *Обмеження ризику ліквідності та платоспроможності*: утримання ліквідних активів на депозитах закордоном обмежує ризик ліквідності і є способом уникнення проблем із ліквідністю на внутрішньому валютному ринку. Ліквідні інвалютні активи виконують роль буфера, зменшуючи вірогідність неплатоспроможності та виснаження ліквідності в умовах, коли внутрішні бан-

ки не здатні забезпечити ліквідність в іноземній валюті (наприклад, через масове вилучення банківських депозитів або низькі міжнародні резерви національної банківської системи).

- *Мінімізація трансакційних витрат*: утримання депозитів в іноземній валюті дозволяє фірмам, залученим у міжнародну торгівлю, спростити міжнародні розрахунки. Оскільки на міжнародних ринках товари/послуги купуються за різні іноземні валюти, диверсифікована інвалютна структура депозитних рахунків дозволяє знизити витрати, пов'язані з конвертацією валют.

Означені ефекти засвідчують формування нових характеристик процесу доларизації. В умовах глобалізації доларизація, з одного боку, є оптимальною стратегією економічних агентів у відповідь на зростання залежності національної економіки від світової економічної системи, з іншого боку, виступає вагомим чинником підвищення ефективності міжнародних торговельних і фінансових зв'язків, що спрощує і стимулює економічну інтеграцію країни з рештою світу та збільшує її взаємопов'язаність зі світовою фінансовою системою. Як альтернативне джерело розміщення капіталу, внутрішня доларизація заміщує транскордонний відтік капіталу "внутрішньої втечею" до іноземної валюти та негрошових інвалютних активів. Зменшення фінансових обмежень розширює можливості внутрішньої кредитної експансії, стимулює розвиток внутрішнього ринку довгострокового капіталу та реінтермедіацію [1, с. 454-467]. Потенційним наслідком цього є диверсифікація взаємодій країни зі світовою економікою. Враховуючи наведені ефекти, логічно припустити, що відсутність доларизації в певних умовах може призвести до істотних економічних витрат, таких, наприклад, як зниження конкурентноздатності фірми/країни або зменшення можливостей для хеджування та фінансового розвитку. Це означає також, що *сучасна доларизація* є, принаймні частково, природним наслідком міжнародної економічної (реальної та фінансової) інтеграції.

Водночас *глобальні фактори* можуть незалежно та істотно впливати на схильність до використання іноземної валюти в операціях із капіталом і, таким чином, рівень доларизації економіки. Практика багатьох країн показує, що зростання зовнішніх приватних і публічних запозичень кореспондує з виникненням більш сприятливих глобальних тенденцій на міжнародних фінансових ринках, які здешевлюють вартість капіталу, порівняно з внутрішніми умовами. Коливання глобальної ліквідності змушують фінансовий сектор постійно адаптуватися до переміщення капіталу, заохочують зростання зовнішніх і внутрішніх зобов'язань в іноземній валюті, що прямо сприяє підвищенню рівня доларизації в країнах, з ринками, що формуються, – простежується асиметрична курсова реакція на припливи і відтоки капіталу, завдяки чому формуються передумови для відносної негнучкості валютного курсу і девальваційного зміщення; банківські запозичення на міжнародних фінансових ринках стають основою доларизації внутрішніх активів і пасивів.

Доречно говорити про формування *специфічних каналів*, через які відбувається вплив глобалізації на фінансову доларизацію. Одним з них є *канал припливу капіталу*. Він демонструє збільшення рівня доларизації, коли зростаючі обсяги припливу зовнішнього капіталу поглинаються валютними резервами. Зростання офіційних валютних резервів безпосередньо впливає на кредитний рейтинг країни, стимулюючи подальший приплив капіталу. Унаслідок розширення грошової маси рівень інфляції стає більш варіативним проти коливань валютного курсу, а вартість активів у іноземній валюті – стабільнішою. За таких умов кредитори і боржники надають перевагу активам в іноземній валюті.

Канал іноземної експансії показує, як пов'язаний із витісненням національної валюти зі сфери фінансових трансакцій, вхід на внутрішній ринок іноземних банків. Важливу роль у цьому процесі відіграє поведінка цих банків як складової міжнародних банківських груп. Фінансування з боку материнських банків або транскордонні обороти між філіями поза посередництва національного валютного ринку, стимулюють кредитну доларизацію. Для іноземних банків розширення внутрішнього кредиту в іноземній валюті не лише дозволяє усунути валютні дисбаланси і ризики, а й спрощує систему менеджменту. Оскільки іноземна експансія є однією з пануючих тенденцій, можна стверджувати, що глобалізація банківської діяльності створює передумови для посилення фінансової доларизації на глобальному рівні.

Ще одним каналом є канал міжнародного інвестування. Коли національна фінансова система не є достатньо розвиненою, щоб створювати високоякісні активи, доларизація забезпечує попит на закордонні активи та оптимізацію доходної і ризикової структури інвестиційного портфелю. Важливий аспект даного каналу – він створює основу для глобальної порівнянності вартості активів, оскільки усувається проблема курсових коливань. Тому за певних інституційних умов валютно-курсова політика центрального банку може бути об'єктом маніпулювання з боку економічних агентів, які оптимізують вартість транскордонного портфелю активів у контексті того, як курсові зміни вплинуть на вартість поточного вивезення капіталу. Так, ревальвація зменшуватиме вартість закордонних активів, але підвищуватиме вартість капіталу, що вивозиться, а девальвація – навпаки. Тож резиденти, що здійснюють міжнародні інвестиції, зацікавлені у квазіфіксації валютного курсу: за інших рівних умов відсутність підвищення курсу означає, що вартість їхніх закордонних активів не зменшуватиметься порівняно з вартістю національних, а відсутність зниження курсу національної валюти не зменшує вартості національних активів порівняно із закордонними.

Канал процентних ставок і спредів відображає вплив експансії глобальної ліквідності на доларизацію. Зростання глобальної грошової пропозиції знижує процентні ставки на міжнародних фінансових ринках, підвищуючи схильність до ризику та заохочуючи вкладення у ризикові активи. Падіння спредів відкриває доступ до глобальних фінансових ресурсів і генерує доларизацію – як прямо (через стимулювання зростання зовнішніх запозичень), так і опосередковано (через трансформацію зовнішніх позик у внутрішній кредит в іноземній валюті). Проблема полягає в тім, що рівень доларизації фінансової системи, як критерій оцінки потенційної вразливості окремого позичальника, у спредах безпосередньо не враховується, відповідно, кредитна якість суб'єктів з економік із різним рівнем доларизації не диференціюється, отже, не справляє будь-якого суттєвого впливу на вар-

тість позик. Нечутливість кредитного ризику до доларизації підвищує попит на доларизовані запозичення.

У світлі розглянутих ефектів можна з впевненістю стверджувати, що сучасна доларизація – значною мірою об'єктивний процес, зумовлений розвитком глобалізаційних процесів, коли, з одного боку, зростає взаємопов'язаність країн, а з іншого – традиційна економіка виробництва та обміну дедалі більше перетворюється на фінансову економіку, ключовими елементами якої є активи і борги, потоки капіталу та нерівноважні платіжні позиції окремих економічних агентів, інституціональних секторів, країн чи навіть регіонів світу. Варто очікувати, що будь-які переваги виокремлення кількох валют як ключових (зниження трансакційних витрат внаслідок ефекту мережі, поглиблення та диференціація ринку, полегшення міжнародних зіставлень тощо) насправді створюють структурні передумови розвитку процесу доларизації національних економік. В умовах лібералізації руху капіталу і торгівлі вона дозволяє економічним агентам більшою чи меншою мірою максимізувати свою корисність (послуг від грошей) залежно від ступеня їх інтегрованості у світову економіку. Отже, спроби усунути доларизацію є недоцільними, її лише можна обмежити до певного рівня, що відповідає рівню відкритості економіки країни.

Список використаних джерел

1. Сніжко О.В. Фінансовий розвиток трансформаційних економік: структурно-функціональний аналіз / О.В. Сніжко / Монографія. – К.: ВПК "Київ. університет", 2009. – 815 с.
2. Calvo G. Currency Substitution in Developing Countries: An Introduction / G. Calvo, C. Vegh // *Revista de Analisis Economico*. – 1992. – Vol. 7. – № 1. – p. 3-27.
3. Feige E. L. The Dynamics of Currency Substitution, Asset Substitution, and De Facto Dollarization and Euroization in Transition Countries / E. L. Feige // *Monetary Policy and Currency Substitution in the Emerging Markets*. – 2002. – 35 p.
4. Ize A. Prudential Responses to De Facto Dollarization / A. Ize, A. Powell // *Wash.: IMF Working Paper* № 66. – 2004. – 41 p.
5. Kokenyne A. Dedollarization / A. Kokenyne, J. Ley, R. Veyrune // *Wash.: IMF Working Paper* № 188. – 2010. – 50p.
6. Levy-Yeyati E. Dollar, Debts and the IFIs: Dedollarizing Multilateral Credit / E. Levy-Yeyati // *Madrid: The Conference on "Dollars, Debt, and Deficits – 60 Years After Bretton Woods"*. – 2004. – 71 p.
7. McKinnon R. Currency Substitution and Instability in the Dollar World Standard / R. McKinnon // *American Economic Review*. – 1982. – Vol. 72 – № 3. – pp. 320-333.
8. Neanidis K. C. Financial dollarization: Short-run determinants in transition economies / K. C. Neanidis, C. S. Savva // *Journal of Banking & Finance*. – 2009. – № 33. – pp. 1860-1873.
9. Reinhart C. Addicted to Dollars / C. Reinhart, R. Rogoff, M. Savastano // *Cambridge: National Bureau of Economic Research Working Paper* № 10015. – October, 2003. – 55 p.
10. Shi K. Twin Dollarization and Exchange Rate Policy / K. Shi, Xu Juanyi // *Journal of International Economics* № 81. – February, 2010. – 31 p.
11. Vaidya A. K. Globalisation: Encyclopedia of Trade, Labor and Politics: in 2 volumes / Vaidya A. K. // Vol. 1. – USA, California: ABC-CLIO. – 2005. – 968 p.
12. Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions. – Wash.: IMF, 2013. – 94 p.

Надійшла до редколегії 01.12.14

О. Снежко, д-р економ. наук, проф.,

О. Зыкова, асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

СТРУКТУРА ДОЛЛАРИЗАЦІЇ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В статті проаналізовані теоретичні підходи до трактування доларизації, особливості різних типів і форм доларизації. Авторами досліджено механізми впливу глобальних факторів на розвиток доларизації. Обґрунтовується ідея формування нових характеристик процесу доларизації в умовах глобалізації економіки.

Ключевые слова: валютная субституция, долларизация де-юре, долларизация де-факто, финансовая долларизация, глобализация.

O. Snizhko, Ph.D. in economics (Doctor of econ.sc.), prof.,

O. Zykova, Ph.D. student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

THE STRUCTURE OF DOLLARIZATION IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

The article analyses the theoretical approaches to the interpretation of dollarization, studies special features of various types and forms of this process. The authors investigate the mechanisms of influence of global factors on the development of dollarization. The article substantiates the idea of forming of new characteristics of the process of dollarization under conditions of globalization of the economy.

Keywords: currency substitution, de jure dollarization, de facto dollarization, financial dollarization, globalization.

УДК 339.91

Р. Стаканов, канд. екон. наук, доц.
ІМВ Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ АСЕАН

Країни АСЕАН, поряд з країнами Перської затоки, є ключовим регіоном призначення міграції в рамках Азії. За останні роки в регіоні АСЕАН було запроваджено декілька угод та робочих програм щодо початку інтеграції ринку праці в рамках існуючих регіональних торговельних угод. Однак існуючі угоди не мають положень щодо сприяння повноцінній свободі руху фізичних осіб. Прийняття рішення в 2007 р. про створення регіональної Економічної спільноти АСЕАН (АЕС) до 2015 р. було важливою ініціативою в рамках вільної мобільності кваліфікованих кадрів. Створення системи визнання вмінь АСЕАН є одним з важливих кроків на шляху реалізації системи вільного руху робочої сили в рамках об'єднання. Угода АСЕАН щодо руху фізичних осіб від 2012 р. дозволяє тимчасову міграцію кваліфікованих робітників між підприємствами в рамках країн-членів АСЕАН, однак постійне проживання за даною угодою не є дозволенним.

Ключові слова: АСЕАН, трудова міграція, ринок праці, зайнятість, висококваліфікована робоча сила.

Актуальність теми дослідження. Регіон Азії є визначальним за обсягами та динамікою міжнародної трудової міграції. Поряд з країнами ОЕСР, країни АСЕАН, та регіон Перської затоки є ключовим регіоном призначення міграції в рамках Азії. Водночас, саме в об'єднанні АСЕАН досить збалансовано представлені як країни-експортери, так і країни-імпортери робочої сили. Навіть за часів глобальної економічної нестабільності, країни АСЕАН рухаються в напрямку лібералізації руху робочої сили та поступового формування єдиного регіонального ринку праці, для чого здійснюється ряд інституційних заходів як на двосторонньому, так і на регіональному рівні. Вивчення досвіду поступової інтеграції регіонального ринку праці АСЕАН має вагомий значення для формування цілісної картини формування глобального ринку праці.

Аналіз останніх публікацій. Трудова міграція, а також інтеграція ринків праці вивчається тривалий час рядом українських та зарубіжних науковців, таких як Дж. Борхас, Г. Вурсел, С. Дрінквотер, І. Івахнюк, С. Метельов, Р. Раян, О. Старк, А. Гайдуцький, Е. Лібанова, О. Малиновська, Д. Раса, А. Румянцев, А. Філіпенко, Дж. Флорес, Р. Чамі та інші дослідники. Значну увагу дослідники приділяли вивченню питання міграції в рамках АСЕАН. Так, М. Бруні [1] вивчав сценарії розвитку ринків праці АСЕАН на період 2010-35 рр., Н. Хоанг [3] аналізував наслідки інтеграції ринків праці країн АСЕАН для країн-експортерів робочої сили, М. Рігер досліджував наслідки мобільності трудових ресурсів для розвитку сектору послуг країн АСЕАН.

Постановка задачі. Завданням даної статті є дослідити стан ринку праці в країнах АСЕАН, дослідити міграційні тенденції в рамках даного об'єднання та зробити висновки з приводу того, як інтеграція регіонального ринку праці вплине на міграційні тенденції та розвиток різних сегментів ринку праці в даному субрегіоні Азії.

Результати дослідження автора. Головними країнами призначення в даному разі виступають Сінгапур, Таїланд та Малайзія. Кількість іноземних робітників в Малайзії складає понад 1,5 млн. осіб, що становить 13% від загальної кількості зайнятих в країні. Половина з них походять з Індонезії, також вагомим є мігрували з Непалу, М'янми та Бангладеш до Малайзії. Ці іммігранти є переважно працевлаштованими в промисловому секторі (37%), а також сільському господарстві (29%), де вони складають близько третини від усієї кількості зайнятих в країні. В Сінгапурі 1,2 млн. іноземних робітників складають 35% від загальної кількості робочої сили в країні, серед яких 14% – це кваліфіковані робітники [4].

В Таїланді рівень безробіття варіювався від 1 до 2% (0,8% – в жовтні 2014 р. [7]), поза межами ринку праці залишалось менше 1 млн. робітників. Очевидною є критична необхідність трудової імміграції для задоволення потреб ринку праці, особливо у випадку з робітниками низьких кваліфікацій. Серед загальної кількості 1,3 млн.

офіційних трудових мігрантів в країні в 2010 р., переважна більшість походили з М'янми. Серед них, 10% працювали в секторі домашніх господарств, де вони склали 35% від загальної кількості зайнятих в даному секторі економіки Таїланду [4].

Прийняття рішення в 2007 р. про створення регіональної Економічної спільноти АСЕАН (АЕС) до 2015 р. було важливою ініціативою в рамках вільної мобільності кваліфікованих кадрів. Згідно плану АЕС, її п'ятою основою буде вільний рух кваліфікованої робочої сили, що є вагомим кроком до створення інституцій та механізмів управління мобільністю осіб в регіоні. На практиці, АЕС повинен сприяти видачі віз та дозволів на роботу спеціалістам з країн АСЕАН, а також стимулювати кваліфікованих робітників до трансграничної торгівлі та інвестиційної діяльності. Термін "кваліфікована робоча сила" в рамках АСЕАН обмежений 7 професіями, які зазвичай підпадають під ліцензування в рамках країн АСЕАН: інженери, архітектори, лікарі, дантисти, медсестри, бухгалтери та геодезисти [4].

Навіть для обмеженого переліку спеціальностей, визнання професійних кваліфікацій залишається перешкодою для реалізації проекту вільного руху робітників. В зв'язку з цим, було розроблено угоди щодо взаємного визнання кваліфікацій в пріоритетних секторах послуг та виділення ключових компетенцій в рамках цих секторів, що розпочали свою дію в АСЕАН з 2015 р. Такі угоди стосуються інженерів, архітекторів, а також окремих видів послуг, зокрема, в сфері ІТ, охорони здоров'я, бухгалтерських послуг, та геодезії [4].

Разом з тим, перешкодою на шляху впровадження Угоди про визнання кваліфікацій може стати національне законодавство країн учасниць. Так, філіппінські обмеження передбачають прийняття окремих законів по встановленню винятків для країн членів АСЕАН. Існуючі ліцензійні вимоги до тих самих професій відрізняються в різних країнах [4].

Створення системи визнання вмінь АСЕАН є одним з кроків в напрямку реалізації Угод спільного визнання. Даний підхід є наростаючим, починаючи зі встановлення системи національних вмінь, включно з Програмою Міністрів Праці АСЕАН 2010-15 рр. Незважаючи на це, країни-члени АСЕАН все ще використовують різні системи та стандарти регулювання та сертифікації кваліфікацій робітників [4].

Система кваліфікацій АСЕАН розвивалась також в рамках угод про вільну торгівлю АСЕАН+1. Спільне визнання системи національних кваліфікацій розвивається в рамках спеціального проекту вільної торгівлі АСЕАН-Австралія-Нова Зеландія. В рамках проекту забезпечується збільшення потенціалу для національних кваліфікаційних рамок як засобу вдосконалення системи управління освітою і професійною підготовкою. Багатосекторальна робоча група була заснована в 2012 р.

для створення в рамках АСЕАН Основ кваліфікаційних компетенцій [4].

Незважаючи на це, не всі країни-члени АСЕАН рухались в напрямку створення таких кваліфікаційних систем. З метою врахувати такий різношвидкісний підхід, була запроваджена формула "АСЕАН мінус "ікс"" (ASEAN minus x), відповідно до якої спільна робота по визнанню рамок робочих компетенцій має вестись навіть за умови, коли на всі країни АСЕАН запровадили відповідну Рамкову програму, що потребує додаткової координації між національними органами та установами [4].

Угода АСЕАН щодо руху фізичних осіб від 2012 р. дозволяє тимчасову міграцію кваліфікованих робітників між підприємствами в рамках країн-членів АСЕАН, однак постійне проживання за даною угодою не є дозволеним. Крім того, угода стосується лише керівного складу та професіоналів, таких як бізнес-відвідувачі, особи, що надають послуги за контрактом, внутрішньо

корпоративні трансферти робітників. Навіть за даною угодою, видача віз і дозволів на роботу для кваліфікованих робітників, які є задіяними в транскордонній торгівлі та інвестуванні не є стандартизованими за терміном видачі, а також спрощенню процедур їх оформлення [4].

Ціль запровадження вільної мобільності робітників в 2015 р. впливає також на національні стратегії людських ресурсів. В Таїланді система навчання та кваліфікації відповідно до Національного економічного та соціального плану розвитку на 2012-16 рр. враховувала як можливості більш високої мобільності для громадян, чий професії підпадають під дію документу, так і потенційні виклики зростаючої конкуренції в цих сферах, включно з впливом умів [4].

Загалом, країнами з найбільшим обсягом робочої сили є Індонезія, а також В'єтнам, Філіппіни та Таїланд (Таблиця 1). В регіоні існує значна динаміка приросту робочої сили в усіх країнах АСЕАН.

Таблиця 1. Робоча сила країн АСЕАН, тис. осіб [5]

Країна-член	1995 р.	2000 р.	2008 р.	2015 р.	2020 р.
Бруней	131	155	191	221	240
Камбоджа	4 936	5 916	7 680	9 104	10 014
Індонезія	86 879	99 577	115 443	128 805	137 382
Лаос	2 119	2 391	2 964	3 601	4 009
Малайзія	8 167	9 737	11 867	13 856	15 170
М'янма	22 412	24 858	28 361	31 307	33 038
Філіппіни	27 460	30 830	37 862	44 407	49 266
Сінгапур	1 739	2 059	2 411	2 709	2 805
Таїланд	32 030	34 176	36 937	38 279	38 669
В'єтнам	35 585	38 716	46 602	52 797	55 979
АСЕАН, загалом	221 459	248 415	290 317	325 085	346 572

Сектор послуг став ключовим генератором зайнятості в країнах АСЕАН, на нього в 2010 р. припадало 36,5% зайнятості в регіоні та від 40 до 60% ВВП в 2012 р. Хоча, загалом, регіон залишався значною мірою сільськогосподарським, частка робітників села в загальній зайнятості в 2007 р. складала 44,5%. До 2015 р. очікувалось зростання частки зайнятих в сфері послуг до 41% [5].

Рух осіб в рамках АСЕАН відрізняється в різних країнах регіону, окремі країни характеризуються як пере-

важно країни походження, оскільки їхній експорт мігрантів до інших країн АСЕАН перевищує імміграцію з інших країн об'єднання. Індонезія, Лаос, М'янма, Філіппіни та В'єтнам відносяться до такої категорії країн. Найбільшою країною походження є Індонезія з обсягом еміграції на рівні 1,5 млн. осіб, в той час як Малайзія є найбільшою країною призначення з обсягом імміграції на рівні 1,9 млн. осіб (Таблиця 2).

Таблиця 2. Міграція в рамках АСЕАН, тис. осіб [5]

Країна	Міграція всередині АСЕАН		Загальна міграція		Частка внутрішньої міграції в рамках АСЕАН в структурі загальної міграції, у %	
	Еміграція	Імміграція	Еміграція	Імміграція	Еміграція	Імміграція
Бруней	9,3	120,5	24,3	148,1	38,2	81,4
Камбоджа	53,7	320,6	350,5	335,8	15,3	95,5
Індонезія	1 518,7	158,5	2 504,3	397,1	60,6	39,9
Лаос	82,8	10,1	366,7	19,4	22,6	53,6
Малайзія	1 195,6	1 883,0	1 481,2	2 357,6	80,7	79,9
М'янма	321,1	0,8	514,7	98,0	62,4	0,8
Філіппіни	335,4	9,1	4 275,6	435,4	7,8	2,1
Сінгапур	122,3	1 163,0	297,2	1 966,9	41,1	59,1
Таїланд	262,7	448,2	811,1	1 157,3	10,0	31,0
В'єтнам	222,0	21,5	2 226,4	69,3	10,0	31,0
Загалом	4 123,5	4 123,5	12 852,0	6 984,5	32,1	59,2

Як видно з Таблиці 2, Малайзія, Індонезія, М'янма та деякою мірою Сінгапур є країнами з високою часткою мігрантів до інших країн АСЕАН стосовно загальної міграції. Це вказує на те, що мігранти з цих країн більшою мірою схильні до міграції в рамках організації ніж до третіх країн. Мігранти з таких країн як В'єтнам та Камбоджа рухаються переважно до країн, що не належать до АСЕАН [5].

З демографічної точки зору, середнє зростання населення в країнах CLMV є вищим ніж в решті країн АСЕАН (2,1 та 1,2% щорічного приросту в 2005-2010 рр., відповідно). Найвищі показники приросту демонстрували Кам-

боджа та Лаос (2 і 2,2%, відповідно). Поряд з тим, вікова структура країн CLMV є досить молодою. Таким чином, дані країни стикаються з проблемою створення нових робочих місць та подолання безробіття [3].

Робоча сила країн CLMV направлятиметься до країн АСЕАН-6, в першу чергу до Сінгапуру та Малайзії, а також до Таїланду, зважаючи на більш високий рівень оплати праці висококваліфікованих спеціалістів в цих країнах, а також кращі умови життя. Це формує умови для підвищення конкурентності з 2015 р. даного сегменту ринку праці в цих країнах [3].

В рамках АСЕАН існує ряд правил регулювання мобільності робітників, зокрема, План Економічної Спільноти АСЕАН на 2009-15 рр. включає вільний рух послуг, зокрема і фізичних осіб та вільного руху кваліфікованих робітників. На основі Дорожньої карти АСЕАН на 2009-15 рр. концепція вільного руху робітників є не абсолютною. Вільний рух робітників регулюється за допомогою місцевих та національних правил [5].

Окремі дослідники вважають, що країни АСЕАН повинні створити Інформаційну систему ринку праці, для того, щоб робітники з бідніших країн могли заповнювати вакансії в багатших країнах. Так, М. Бруні [1] вказує на те, що понад 90% робітників Сінгапуру віком від 15 до 44 років мають середню або вищу освіту, натомість таких робітників менше половини в Камбоджі, Лаосі та В'єтнамі. Дослідник вважає, що створення Фонду міграційної зайнятості допоможе направити кошти з приймаючих країн до країн походження міграції, для часткового покриття витрат на освіту мігрантів за стандартами приймаючих країн. Сінгапур є ключовою країною призначення для кваліфікованих мігрантів з інших країн АСЕАН, переважно з Малайзії та Філіппін [6].

Держави-члени АСЕАН зобов'язалися прискорити видачу віз, розвивати Угоди про взаємне визнання, щоб прискорити визнання повноважень, отриманих за межами країни працевлаштування, гармонізувати навчальні та кваліфікаційні вимоги, а також підвищити мобільність студентів та викладачів між державами-членами. Лише створення агенцій "єдиного вікна" по видачі віз, а також підписання Угод про взаємне визнання дипломів та гармонізація кваліфікацій не є достатнім для забезпечення більш високих показників мобільності в рамках АСЕАН, оскільки тестування ринків праці, квоти та обмеження доступу до виконання певних робіт для іноземців, зменшують загальну доступність для мігрантів з країн АСЕАН до ринків праці інших країн об'єднання. В окремих випадках, уряди дозволяють приватним ліцензованим асоціаціям оцінювати кваліфікаційний рівень, отриманий мігрантами поза межами країни призначення, а також визначати чи іноземці можуть отримати ліцензію на бухгалтерську, інженерну або медсестринську діяльність [6].

За останні роки в регіоні АСЕАН було запроваджено декілька угод та робочих програм щодо початку інтеграції ринку праці в рамках існуючих регіональних торговельних угод (РТУ). Однак існуючі угоди не мають положень щодо сприяння повноцінній свободі руху фізичних осіб. Регіональні торговельні угоди не забезпечують повномасштабного вільного руху робочої сили або ж мобільності в наданні послуг, оскільки РТУ зазвичай виключають постійну міграцію до ринку праці, а самі такі угоди не впливають на можливості країн регулювати в'їзд та умови перебування в країні іноземних громадян. РТУ мають тенденцію до дублювання ключових базових умов ГАТС, а саме сприяння вільному руху висококваліфікованих робітників та спеціалістів, а також тісно пов'язують інвестиції з спеціалізованими вміннями, які потребують такі інвестиції [3].

Однією з найбільш важливих робочих програм по інтеграції ринків праці в рамках АСЕАН було створення Міністерства праці АСЕАН. З 2000 р. Робоча Програма Міністерства створила рамки для підготовки робочої сили регіону до наслідків глобалізації та торгової лібералізації. В рамках програми спершу було встановлено п'ять широких ініціатив: формування зайнятості, моніторинг ринку праці, соціальний захист, мобільність праці, а також тристороння співпраця. В 2006 р. до даного переліку додалась охорона праці. Окрім цього переліку пріоритетів в Робочій програмі в 2007 р. лідерами країн

АСЕАН була підписана Декларація про захист прав трудових мігрантів. Декларація встановлює вимогу до країн членів організації сприяти справедливому поводженню, відповідному захисту праці, оплаті праці, адекватному доступу до гідних умов праці та проживання для трудових мігрантів [3].

Варто розділяти поняття взаємозалежності ринків праці та інтеграції ринків праці. Взаємозалежність ринків праці відноситься до рівня реакції на зміни в економіці однієї країни на ринки праці в інших країнах. Взаємозалежність, таким чином, може поглиблюватися за відсутності бар'єрів в міжнародній мобільності факторів виробництва та вільній торгівлі. Такі бар'єри можуть бути як суто економічними, наприклад, транспортні витрати, так і інституційними, як у випадку з законодавчими обмеженнями на рух робочої сили. Натомість, інтеграція ринків праці вказує на те якою мірою мобільність факторів виробництва є можливою між двома або більше країнами [3].

Заснуванню ринку праці АСЕАН в 2015 р. повинно дати позитивний ефект на ситуацію з людськими ресурсами в країнах групи CLMV (Камбоджа, Лаос, М'янма та В'єтнамі). По-перше, кооперація між країнами повинна покращити потоки інформації. Країни походження та приймаючі країни, роботодавці та трудові мігранти повинні отримати вигоди від кращої прозорості та інформаційного обміну стосовно законів, правил та процедур, якими регулюються транскордонні міграційні потоки робітників [3].

По-друге, інтегрований ринок праці повинен допомогти робітникам з країн CLMV розвинути свої вміння та підвищити досвід через підготовче навчання в робочий та позаробочий час, або професійне навчання в країнах-членах АСЕАН. Наприклад, урядом В'єтнаму була запроваджена політика сприяння професійній підготовці та орієнтації трудових мігрантів перед їхньою відprawкою закордон. Програми підготовки включають базове навчання та ознайомлення з традиціями приймаючих країн, питання трудової дисципліни. В 2007 р. з державного бюджету В'єтнаму було виділено 1 млрд. дол. США на покращення якості національної робочої сили з метою зробити експорт праці з В'єтнаму конкурентоспроможним щодо інших країн. Понад 50% закордонних робітників відвідували курси професійного навчання. П. Гуї [3] стверджує, що запровадження такої політики зробило свій внесок в покращення якості праці в'єтнамських трудових мігрантів закордоном [3].

По-третє, інтеграція ринку праці АСЕАН сприяє захисту прав трудових мігрантів. Декларація АСЕАН про захист прав трудових мігрантів (2007 р.) передбачає зменшення трансакційних витрат та експлуатації, з якою стикаються мігранти, коли вони шукають роботу закордоном. Зокрема до таких витрат відносяться вартість паспортів та віз, а також інші збори, що збираються місцевими урядами та агентствами, скорочення кількості випадків експлуатації робітників на місцях зайнятості, незаконними посередницькими організаціями в країнах походження та призначення міграції при пересилці грошових переказів на батьківщину [3].

По-четверте, інтегрований ринок праці частково вирішує проблему нелегальної міграції. Вона може покращити прозорість та зменшити бюрократичні та документарні вимоги для легального в'їзду та зайнятості, покращення інформаційного потоку щодо штрафів за нелегальний в'їзд та зайнятості, дозволяє обмін інформацією між урядами щодо нелегальних мігрантів та спільних акцій щодо депортації цих робітників та їхнього повернення на батьківщину без перспектив циклічної міграції [3].

Висновки. Країни АСЕАН, на відміну від багатьох інших регіонів світу, не є виключно переважно країнами походження, або країнами призначення міграції, оскільки об'єднують різноманітні країни за відношенням до міграційного процесу. Хоча, загалом еміграція в країнах регіону вдічі перевищує показники імміграції, більша частина наявних іммігрантів походить саме з країн регіону, що формує сприятливі передумови до подальшого поглиблення інтеграції регіонального ринку праці. Створення Економічної спільноти АСЕАН дало поштовх лібералізації трудової міграції окремих категорій висококваліфікованих робітників в рамках об'єднання. На сьогодні, навіть в реалізації даного обмеженого способу забезпечення вільної мобільності існує ряд перешкод, в тому числі і необхідність запровадження дієвого механізму визнання компетенцій, отриманих в інших країнах АСЕАН. Водночас, запровадження вільного руху робітників з 2015 р. впливає також на національні стратегії людських ресурсів країн регіону.

Список використаних джерел

1. Bruni Michele. 2013. Labor market and demographic scenarios for ASEAN countries (2010-35) Education, skill development, manpower needs, migration flows and economic growth. DEMB WP 6. January.
2. Employment practices and working conditions in Thailand's fishing sector / Asian Research Center for Migration [Electronic source]. – Mode of access: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—asia/—ro-bangkok/documents/publication/wcms_220596.pdf
3. Hoàng N. H. Toward an Integrated ASEAN Labor Market Prospects and Challenges for CLMV(1) Countries [Electronic source] / N. H. Hoàng – Mode of access: <http://tapchi.vnu.edu.vn/upload/2014/02/1123/3.pdf>
4. Labor Migration, Skills & Student Mobility in Asia / OECD [Electronic source]. – Mode of access: <http://www.oecd.org/migration/Labour-migration-skills-student-mobility-in-Asia.pdf>
5. Riquer M. G. ASEAN 2015: Implications of People Mobility and Services [Electronic source]. / M. G. Riquer – Mode of access: <http://ilsdole.gov.ph/wp-content/uploads/2013/01/Riquer-ASEAN-2015-Implications-of-People-Mobility-and-Services.pdf>
6. Southeast Asia: ASEAN 2015 [Electronic source] / The University of California, Davis. – Mode of access https://migration.ucdavis.edu/mn/more.php?id=3868_0_5_0
7. Thailand unemployment rate [Electronic source] / Trading Economics. – Mode of access: <http://www.tradingeconomics.com/thailand/unemployment-rate>

Надійшла до редколегії 30.11.14

R. Stakanov, канд. экон. наук, доц.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА АСЕАН

Страны АСЕАН, вместе со странами Персидского залива, являются ключевым регионом назначения миграции в рамках Азии. За последние годы в регионе АСЕАН было подписано несколько соглашений и рабочих программ по началу интеграции рынка труда в рамках существующих региональных торговых соглашений. Однако существующие соглашения не содержат положений по содействию полноценной свободе движения физических лиц. Принятие решения в 2007 о создании регионального Экономического сообщества АСЕАН в 2015 было важной инициативой в рамках свободной мобильности квалифицированных кадров. Создание системы признания квалификаций в рамках АСЕАН является одним из важных шагов в направлении реализации соглашений свободной передвижения рабочей силы. Соглашение АСЕАН о движении физических лиц от 2012 г. разрешает временную миграцию квалифицированных рабочих между предприятиями в рамках стран-членов АСЕАН, однако постоянное проживание по настоящему Договору не разрешено.

Ключевые слова: АСЕАН, трудовая миграция, рынок труда, занятость, высококвалифицированная рабочая сила.

R. Stakanov, PhD, Associate Professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

OUTLOOK OF ASEAN REGIONAL LABOUR MARKET INTEGRATION

ASEAN, together with the Gulf countries, is a key destination region of migration within Asia. In recent years, in the ASEAN region were signed several agreements and working programs on the labor market integration within existing regional trade agreements. However, existing agreements do not contain provisions to promote full freedom of natural person's movement. Establishing in 2007 a regional ASEAN Economic Community (starting from 2015) was an important initiative in the framework of the free mobility of highly qualified personnel. Creating a system of recognition of qualifications in ASEAN is one of the important steps towards the implementation of the agreements of free movement of labor. ASEAN Agreement on the movement of individuals (2012) authorizes temporary migration of skilled workers between enterprises within the ASEAN member countries, but permanent migration under this Agreement is prohibited.

Keywords: ASEAN, labor migration, labor market, employment, highly skilled worker.

УДК

О. Шнирков, д-р экон. наук, проф.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ЕКОНОМІЧНА АСОЦІАЦІЯ УКРАЇНИ З ЄС ТА УГОДИ З ІНШИМИ КРАЇНАМИ

Аналізуються теоретичні та практичні аспекти торговельної реакції третіх країн на Угоду про асоціацію України з ЄС. Ключові слова: інтеграція, ЄС, економічна асоціація, угода про вільну торгівлю.

Фундаментальні зрушення у міжнародному поділі праці внаслідок формування регіональних та глобальних виробничих мереж у кінці ХХ – початку ХХІ століття додають нового імпульсу розвитку інтеграційних процесів. Регіональні та міжрегіональні преференційні угоди стають ефективним механізмом створення та об'єднання виробничих мереж різних країн. Якщо у 1948 – 1994 рр. до ГАТТ було нотифіковано 123 регіональні торговельні угоди (РТУ), то на початку 2013 р. до СОТ – вже 546, основна частина з яких припадає на зони вільної торгівлі (ЗВТ). У 1991 р. кожна країна мала у середньому 1,8 партнера з РТУ, у 2005 р. – 9,9, то вже у 2014 р. близько 15 країн. Правила сучасної світової торгівлі визначаються не тільки домовленостями на багатосторонньому рівні у межах СОТ, але все більше на регіональному та міжрегіональному рівнях.

В умовах регіоналізації торговельної політики все більшою актуальністю набуває аналіз економічних наслідків розвитку інтеграційних процесів для третіх країн, які не є учасниками відповідних торговельних домовленостей. Це, зокрема, стосується й стратегій розвитку вільної торгівлі у відносинах ЄС – Україна – Росія.

Економічна теорія традиційно вплив угод про зону вільної торгівлі на треті країни досліджує з точки зору ефектів створення торгівлі та відхилення торгівлі. Лібералізація взаємної торгівлі країн у межах зони вільної торгівлі об'єктивно дискримінує експортерів третьої країни. Така торговельна дискримінація, хоч й порушує режим найбільшого сприяння, але є дозволеним винятком за правилами СОТ (як і для митних союзів, прикордонної торгівлі, преференційних умов для країн, що розвиваються).

Останні емпіричні дослідження наслідків зон вільної торгівлі на великому масиві регіональних угод підтверджують ефекти відхилення торгівлі за умов створення ЗВТ для третіх країн, причому у більшій мірі для імпорту з них, ніж для експорту [1], позитивний вплив ЗВТ на зростання зовнішньої торгівлі країн-членів у цілому [2], зростання експорту країн, яким надано односторонні торгові преференції [3], виникнення ефекту "ерозії поступок" для третіх країн [4].

Відповідно практичного значення набувають дослідження реакції третіх країн на створення ЗВТ іншими учасниками. Так, показано, якщо лише одна країна з двох, які формують ЗВТ, вже має ЗВТ з іншими країнами, її стимули у цьому процесі є набагато вищими, ніж у другій країні. Обидві країни будуть однаково зацікавлені у ЗВТ, якщо країна з вже існуючими ЗВТ запропонує партнеру суттєві можливості для експорту. Більш того, зацікавленість двох країн у створенні ЗВТ буде набагато більшою, якщо вони вже мають вільну торгівлю з тре-

тью країною [5]. З цього випливають дуже важливі висновки про ефект "доміно" у створенні ЗВТ, характер інтеграційного процесу, який передається між країнами та регіонами [6], аби уникнути або зменшити ступінь дискримінації своїх експортерів на ринках країн, які вже мають угоди про ЗВТ. Так, створення НАФТА у 1994 р. призвело до суттєвого зменшення присутності європейських експортерів на внутрішньому ринку Мексики. Торгівельної реакцією на це було підписання угоди про асоціацію між ЄС та Мексикою, яка передбачала формування зони вільної торгівлі. Саме таким чином ЄС намагався усунути дискримінацію своїх експортерів на мексиканському ринку, відновити приблизно однакові торговельні умови з американськими та канадськими експортерами.

Система сучасних зон вільної торгівлі має неоднорідний характер, вони суттєво відрізнялися, між собою за глибиною та охопленням сфер регулювання, інструментами реалізації, характером прийняття рішень, тощо. (таблиця № 1)

Таблиця №1. Основні форми зон вільної торгівлі

сфери та правила	мити, кількісні обмеження, правила походження	сфери та правила врегулювання СОТ	сфери та правила поза СОТ	елементи єдиної економічної політики в окремих сферах
класичні	+	-	-	-
розширені	+	+	-	-
поглиблені	+	+	+	-
розширені та поглиблені	+	+	+	+

Джерело: складено автором

Вибір форми зони вільної торгівлі залежить від стратегії участі тієї або інших країни у лібералізації міжнародної торгівлі. Так, США намагаються дотримуватися уніфікованих положень для зон вільної торгівлі – "золотого стандарту", який передбачає просунуте врегулювання сфер, вже охоплених правилами СОТ. ЄС, навпаки, пропонує гнучку систему вільної торгівлі для різних країн та груп країн – від класичної зони до поглибленої та розширеної. ЄАВТ часто обмежує угоди питаннями доступу на ринки товарів та послуг, у поглиблених зонах не відходить від правил ЄС [7].

На початку XXI століття у відносинах ЄС – Україна – Росія зіткнулися три різних стратегії розвитку зон вільної торгівлі.

Стратегія ЄС, який на цьому етапі сформував в основному єдиний внутрішній ринок, завершив процес розширення у цілому, розглядає розширення доступу до ринків третіх країн як важливе джерело підвищення продуктивності праці, економічного зростання, створення робочих місць, отже, посилення конкурентоспроможності національних економік країн ЄС. Для цього ЄС сформував основні критерії створення нової генерації зони вільної торгівлі [8]: потенціал ринку партнерів; рівень тарифних та нетарифних обмежень імпорту з ЄС; доступ до ресурсів; політичні аспекти; ризик ерозії преференційного доступу на ринки країн-партнерів за умов їх приєднання до інших зон вільної торгівлі. На початку 2014 р. ЄС мав 24 угоди про зону вільної торгівлі, продовжував або вів перемовини ще щодо 24 угод, у тому числі з США та Японією.

Стратегія Росії щодо зони вільної торгівлі є дуже обережною та консервативною, оскільки основною та пріоритетною метою країни у цій сфері та на даному етапі є створення та формування митного та економічного союзу на теренах країн СНД як передумови переходу згодом до політичного союзу. Розвиток Митного союзу (Росія, Казахстан, Білорусь) та Євразійського економічного союзу (2014 р.) підтверджують зосередження саме на формування внутрішнього ринку цих

країн. Високі митні та нетарифні обмеження, політика стимулювання імпортозаміщення, внутрішні ефективні субсидії, значна залежність від експорту саме енергоносіїв та сировини, економічні санкції розвинених країн у 2014 р. об'єктивно свідчать про сталу тенденцію формування політики опори на власні сили, певну автаркію національних економік. Дослідження показують, що регіональні торговельні угоди не є необхідними та успішними для країн, зорієнтованих на експорт продукції сировинних галузей [9].

Наразі Росія має угоду про зону вільної торгівлі лише з країнами СНД (2011 р.), до того ж ця угода не відповідає критеріям домовленостей у СОТ щодо ЗВТ, оскільки значна частина взаємної торгівлі режимом не охоплюється і є винятком (з Україною – до 40%). Угоди про ЗВТ з країнами СНД розглядаються Росією як передумови їх вступу до Митного союзу і ЄвразЄС.

Стратегія України щодо міжнародної інтеграції мала до 2014 р. двовекторний характер: участь у ЗВТ з країнами СНД та створення ПРЗВТ з ЄС як основними партнерами. Така модель участі у ЗВТ, нашої точки зору, є найбільш ефективною наразі для України, "першим кращим", оскільки відповідає відкритому характеру національної економіки країни, створює передумови для розвитку існуючих або участі у нових глобальних та/або регіональних виробничих мережах, зберігає пріоритетний тренд до євроінтеграції, створює унікальні можливості для національних виробників у плані доступу до двох ємних ринків. Вона не суперечить стратегії ЄС щодо ЗВТ та органічно вписування в систему зон ЄС. За умов початку реалізації економічної частини Угоди про асоціацію Україна стала дуже привабливою для інвесторів з третіх країн, оскільки національні виробники отримали б доступ до ринків ЄС та Митного союзу одночасно. Так, зокрема, китайські компанії у 2013 р. планували здійснити значні інвестиції в економіку України, до відповідних інвестицій готувалися великі американські та європейські корпорації.

ПРЗВТ України з ЄС за охопленням сфер та глибиною регуляторної конвергенції з ЄС поступається лише

економічної асоціації центральноєвропейських країн з Союзом, метою якої було підготовка до вступу їх в цю організацію, та Європейському економічному простору. Реалізація економічної асоціації України з ЄС створює режим доступу країни до внутрішнього ринку ЄС без членства в Союзі. Це унікальна угода про економічну асоціацію, яка включає принципи, концепції та регуляції ЄС, процес застосування яких може бути інтерпретовано як членство третьої країни в ЄС [10]. Значна частка видів економічної політики у межах ЄС вже реалізується як або наднаціональна, або подвійної компетенції. У будь-якому разі це означатиме для України частковий трансфер економічного суверенітету до ЄС щонайменше у певних сферах, охоплених "динамічним" механізмом використання правил ЄС, автоматично імпорту змін в ЄС до регуляторного середовища України. При цьому, Україна не бере безпосередньої участі у розробці, коригуванні правил та прийнятті відповідних рішень щодо їх затвердження.

Разом з тим, така позиція прямо суперечить стратегії Росії щодо залучення України в якості члена ЄврАзЕС та обмеження преференційного доступу іншим країнам – не членам об'єднання.

Суперечність між стратегіями ЗВТ ЄС, України та Росії в принципі може бути знято або внаслідок лібералізації торгівлі Росії та ЄС, Угоди про асоціацію між ЄС та Росією та/або переходу до формування багатосторонньої паневропейської зони вільної торгівлі. Такий підхід повністю відповідав би світовим та регіональним тенденціям протидії ерозії преференційного доступу на ринки країн, що беруть участь у зонах вільної торгівлі. Однак така можливість наразі є малоімовірною без концептуальних змін у зовнішньоекономічній політиці Росії.

Угода про асоціацію України з ЄС не перешкоджає збереженню або встановленню митних союзів, зон вільної торгівлі або домовленостям про прикордонну торгівлю, за винятком тих випадків, коли вони вступають у конфлікт з торговельними домовленостями, передбаченими цією Угодою (ст. 39). Це означає, що Україна може мати Угоду про асоціацію з ЄС та одночасно входити в класичні зони вільної торгівлі з третіми країнами, зокрема з країнами СНД. Однак, можливість підписання угод про поглиблені та розширені зони вільної торгівлі Україною з третіми країнами вже потребує консультації з Європейським Союзом оскільки, окремі положення таких угод щодо регуляторної політики можуть суперечити змісту Угоди про асоціацію України з ЄС. Ясно також, що зона вільної торгівлі з ЄС унеможливіє вступ України до інших митних союзів: це буде можливо лише за умов скасування режиму вільної торгівлі з ЄС, вирішенню проблеми компенсації погіршення умов торгівлі для європейських експортерів, переходу до реалізації спільної торговельної політики митним союзом в цілому до третіх країн, зокрема, до ЄС. В цьому випадку Україна вже не матиме право самостійно підписувати угоди про будь-які форми зон вільної торгівлі з третіми країнами.

Аргументи, які висуває Росія проти економічної частини Угоди про асоціацію України з ЄС, мають дві складові: економічні та політичні. Економічні аргументи, у свою чергу, змінювались протягом 2013-2014 рр., відображаючи, очевидно, розуміння їх слабкості та підпорядкованість саме політичним міркуванням. Зауважимо, що керівництво Білорусії та Казахстану (членів Митного союзу) стверджувало, що Угода про асоціацію між Україною та ЄС не принесе негативних економічних наслідків для господарств двох країн. Це, зокрема, ставить під сумнів ефективність функціонування Митного союзу в цілому, оскільки для такої форми інтеграції характерною рисою є проведення спільної зовнішньоторгівельної політики щодо третіх країн.

Економічні аргументи проти асоціації зводилися до чотирьох основних. Перший стверджував, що внутрішній ринок Росії може бути наповнений товарами з ЄС, які будуть реекспортуватися через територію України. Така аргументація вже давно не є переконливою, оскільки не бере до уваги існуючі правила СОТ визначення та контролю країни походження товару [11].

Другий аргумент базувався на припущенні, що за умов вільної торгівлі українські товари не зможуть скласти конкуренцію європейським та будуть витиснені у масової кількості на ринки Росії. Знову ж таки, тут треба мати на увазі десятирічний (а для окремих товарів – п'ятнадцятирічний) перехідний період відкриття внутрішнього ринку України для товарів з ЄС. Тарифний захист внутрішнього ринку України вже наразі є помірним, і подальша лібералізація тарифів не призведе до масового імпорту товарів з ЄС. Якісна диференціація продукції українських виробників та експортерів ЄС також є значною і враховується перевагами українського споживача, купівельні спроможності якого є обмеженими. Нарешті, навіть якщо спостерігатиметься значне зростання імпорту певної продукції, яке наносить або загрожує навести шкоду російським виробникам, Росія відповідно до правил СОТ має право вжити захисні заходи, але саме в цих галузях: виходити із зони вільної торгівлі з Україною в цілому зовсім не обов'язково.

Третій аргумент полягає у поступовому переході України на технічні стандарти ЄС. Тут контраргументація є більш складною. З одного боку, Україна, відповідно до Угоди, повинна впровадити лише 24 спеціальні товарні директиви, як правило, протягом 3 – 5 років. Українські підприємства повинні будуть використовувати ці стандарти лише для поставок на внутрішній ринок і в країні ЄС, для поставок в інші країни, у тому числі в Росію, їх товари повинні відповідати національним стандартам країн-імпортерів: це загальносвітова практика. Крім того, Росія у рамках імпортозаміщуючої політики вже зменшує у певних галузях залежність від поставок з України. Значна частина російських регламентів та стандартів вже відповідає європейським, що є основною, зокрема, технологічної співпраці європейських та російських компаній. Нарешті, за останні роки (2006-2013рр.) на Україну припадає лише від 2,6 % до 5,8 % російського експорту в цілому, значна частина якого має сировинний характер та не підпадає під зміни технічного регулювання.

З іншого боку, дійсно, російські компанії зможуть експортувати свою продукцію в Україну лише за умов відповідності національним технічним вимогам України, значна частина яких вже будуть вимогами ЄС, і це обмежить їх можливості. Однак, технічні регламенти ЄС можуть стати фактором модернізації національних економік Росії та України, сприяти створенню регіональних виробничих мереж трьох сторін. Зрештою, компромісним варіантом, який пропонує світова практика, може бути двостороння угода про взаємне визнання відповідності національним технічним регламентам.

Четвертий економічний аргумент Росії проти Угоди про асоціацію України з ЄС базується на припущенні ерозії конкурентоспроможності російського експорту в Україну внаслідок тарифної лібералізації між Україною та ЄС. Так, Росія хотіла б виключити з лібералізації торгівлі України з ЄС 2376 тарифних позицій з 11600, зафіксованих в Угоді. Однак і у цьому випадку у цілому мова йде перш за все про створення формально рівних умов для компаній ЄС з російськими експортерами на ринках України, оскільки Росія вже має угоду з Україною про ЗВТ, а ЄС тільки отримує такий доступ. Структури експорту ЄС та Росії на ринках України суттєво

відрізняється між собою, тому лише для незначною частини російських компаній посилюється конкуренція внаслідок ПРЗВТ Україна – ЄС. Крім того, формуючи ЄврАзЕС, Росія отримує преференційний доступ до ринків Білорусії, Казахстану, Armenії, інших країн, які вимушені піднімати рівні своїх тарифів, отже, погіршувати умови торгівлі для виробників ЄС [12]. Нарешті, правила СОТ розглядають зони вільної торгівлі як виняток з режиму найбільшого сприяння отже, об'єктивно створюють стимули для інших країн щодо участі у ЗВТ з країнами, які вже мають відповідні угоди, саме з метою уникнення ерозії доступу на їх внутрішній ринок.

Згодом Росія запропонувала продовжити терміни імпортного мита з 144 позицій, на які припадає 4 з 16 млрд. дол. річного експорту в Україну; надати право українським виробникам можливості вибору між європейськими та російськими стандартами, користуватися існуючими формами сертифікатів для санітарного контролю.

Але основні заперечення зводяться до того, що Україна не повинна передавати свої повноваження інтернаціональним інститутам ЄС; Угода не заперечуватиме збереженню або створенню митних союзів, зон вільної торгівлі; Асоціація не повинна перешкоджати прийняттю та застосуванню законодавства України і інтеграційних об'єднань, учасником яких Україна є або може бути; Україна повинна зберігати свою повноцінну участь не лише в СНД, але й у відносинах з країнами Митного союзу, а в перспективі – в Єдиному економічному просторі.

Таким чином, оскільки підписання Угоди про асоціацію не є бар'єром для участі країни в інших класичних зонах вільної торгівлі, основною метою аргументів Росії проти ПРЗВТ України з ЄС є збереження можливості для України до Митного союзу, ЄврАзЕС, Єдиного економічного простору, інших форм євразійської інтеграції, які згодом можуть перерости у політичний союз.

Оскільки реакція Росії на підписання ратифікації та можливий початок реалізації економічної частини Угоди про асоціацію була унікальною та безпрецедентною для міжнародної практики створення зон вільної торгівлі, ЄС та Україна вимушені були піти на поступки Росії та відкласти початок реалізації нового етапу економічної інтеграції до 2016 р. зі збереженням односторонніх митних поступок з боку Європейського Союзу – автономних торговельних преференцій.

Лише митна двостороння лібералізація торгівлі України з ЄС принесе незначні позитивні або навіть негативні ефекти для української економіки. Тому саме поглиблена та розширена зона вільної торгівлі є найбільш привабливою та ефективною з точки зору модернізації національної економіки України, включення її складових до регіональних та глобальних виробничих мереж.

Розширений та поглиблений характер зони вільної торгівлі з ЄС передбачає суттєві витрати національної економіки на адаптацію до вимог спільного ринку ЄС. Можливості офіційної допомоги ЄС, національного бюджетного фінансування, витрат споживачів та національних виробників є в цьому процесі є важливими, але обмеженими. Суттєва роль у цьому процесі, як показує досвід центральноєвропейських країн, має залучення

іноземних інвестицій, особливо з метою модернізації національної економіки. Створення привабливого внутрішнього інвестиційного клімату в Україні стає нагальною потребою економічної асоціації з ЄС. З іншого боку, гарантії для іноземних інвесторів щодо економічної єдності та неподільності, збереження державних кордонів інвестиційного поля в Україні повинно розглядатися як важливий зовнішній чинник реалізації Угоди про асоціацію з ЄС. Більш того, відсутність таких гарантій суттєво зменшує інвестиційну привабливість української економіки для іноземних інвестицій, отже, економічну привабливість асоціації для України в цілому. Тому за сучасних умов перехід до реалізації поглибленої та розширеної зони вільної торгівлі з ЄС значною мірою залежить від політичної, безпекової, економічної стабільності України.

За цих умов Європейський Союз та Україна можуть знайти інші варіанти переходу до реалізації економічної складової Угоди про асоціацію. В залежності від характеру та глибини негативного впливу вищезгаданих чинників перехід до поглибленої та розширеної зони вільної торгівлі може бути відтермінований, розпочатий частково, матиме тимчасові винятки щодо термінів та сфер реалізації, супроводжуватися суттєвим зростанням масштабів технічної та кредитної допомоги з боку Союзу та інших країн. Важливим чинником ефективності зони вільної торгівлі з ЄС для України може стати також спеціальна система державних гарантій країн ЄС, інших країн для інвестицій в національну економіку. Відповідну роль можуть зіграти й нові політичні та безпекові гарантії збереження територіальної єдності та соціально-економічної стабільності в Україні.

Список використаних джерел

1. Dai M., Yotov Y., Zylkin T. On the trade-diversion effects of free trade agreements // *Economics Letters*. – 2014. – № 122.
2. Baier S., Berstrand J., Do free trade agreements actually increase members' international trade? // *Journal of International Economics*. – 2007. – № 71.
3. Gil-Pareja S., Llorca-Vivero R., Martinez-Serrano J.A. Do nonreciprocal preferential trade agreements increase beneficiaries' exports? // *Journal of Development Economics*. – 2014. – № 107.
4. Ethier W., Reciprocity, nondiscrimination, and a multilateral world. Mimio, 1998; Frankel J., *Regional Trading Blocs*. Institute for International Economics, Washington, DC, 1997; Coyal, S., Joshi, S., *Bilateralism and free trade*. // *International Economic Review*. – 2006. – № 47 (3).
5. Chen M., Joshi S. Third-country effects on the formation of free trade agreements // *Journal of International Economics*. – 2010. – № 82.
6. Baldwin R., Jaimovich D. Are free Trade Agreements contagious? // *Journal of International Economics*. – 2012. – № 88.
7. Comparing international trade policies: United States, EFTA and Japanese PTA strategies. Directorate-General for external policies, European parliament. – 2014. – 28 p.
8. Global Europe: Competing in the World. – http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/competitiveness/global_europe_en.htm
9. Escaith H., Gaudin H. Clustering Value-Added Trade: Structural and Policy Dimensions // *World Trade Organization Economic Research and Statistics Division. Staff Working Paper ERSD*. – 2014. – № 8.
10. Van der Loo G., Elsuwege P., Petrov R. The EU – Ukraine Association Agreement: Assessment of an Innovative Legal Instrument. // *EU working papers. LAW*. – 2014. – № 9.
11. Emerson M. Trade policy issues in the wider Europe – that led to war and not yet to peace // *CEPS working document*. – July 2014. – № 398.

Надійшла до редколегії 04.12.14

А. Шнырков, д-р экон. наук, проф.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АССОЦИАЦИЯ УКРАИНЫ С ЕС И СОГЛАШЕНИЯ С ДРУГИМИ СТРАНАМИ

Анализируются теоретические и практические аспекты торговой реакции третьих стран на Соглашение об ассоциации Украины с ЕС.

Ключевые слова: интеграция, ЕС, экономическая ассоциация, соглашение о свободной торговле.

O. Shnyrkov, Ph.D. in economics, prof.
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

ECONOMIC ASSOCIATION UKRAINE AND EU AND AGREEMENTS WITH OTHER COUNTRIES

The article analyses theoretical and practical aspects of trade reaction of the third countries on the EU – Ukraine Association Agreement.

Keywords: integration, economic association with EU, free trade agreement.

УДК 339.9.01

А. Яншина, канд. екон. наук, доц.
Київський університет ринкових відносин, Київ

МІЖДЕРЖАВНА СПІВПРАЦЯ У СФЕРІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В АЗІЙСЬКОМУ І ТИХООКЕАНСЬКОМУ РЕГІОНІ

В статті досліджено та систематизовано ключові наукові підходи до аналізу транскордонної співпраці з метою сталого розвитку країн в Азійському і Тихоокеанському регіоні. Запропоновано бачення сучасних напрямів й особливостей міждержавної взаємодії у сфері сталого розвитку в АТР.

Ключові слова: сталий розвиток, міждержавне співробітництво, Азійський і Тихоокеанський регіон.

Динамічне економічне зростання країн Азійського і Тихоокеанського регіону (АТР) є сьогодні однією з основоположних тенденцій розвитку світового господарства. Прискорення темпів ВВП, нарощення конкурентоспроможності і посилення позицій азійських економік на міжнародній арені, з одного боку, і суттєве загострення екологічних суперечностей, внаслідок стрімкого економічного прориву цих країн, з іншого боку, актуалізувало у межах міжнародних економічних відносин проблему пошуку механізмів і форм повноцінної і рівноправної участі країн, які розвиваються, й з ринками, що формуються, з АТР у системі глобального партнерства задля сталого розвитку (СР).

Головним форумом для реалізації економічної співпраці у сфері сталого розвитку на глобальному рівні нині виступають міжнародні економічні інститути, а її флагманами у світовому масштабі досі залишаються країни з розвинутою економікою. Разом із тим, диверсифікація форм й інструментів міждержавної економічної і фінансової взаємодії в Азійському і Тихоокеанському регіоні, сприяла інтенсифікації транскордонних зв'язків й у царині сталого розвитку. У свою чергу, переміщення орієнтирів регіонального співробітництва до площини екологічноорієнтованого економічного зростання у відповідь на пріоритетизацію загальносвітової тенденції до сталого розвитку обумовило формування у межах АТР специфічних рис й особливостей імплементації концепції СР на рівні регіону, відмінних від тих, що характерні країнам із розвинутою економікою.

Вагомий внесок у вивчення проблематики міждержавного співробітництва задля сталого розвитку здійснили С.Алі, Д.Барбер, С.Бауер, О.Віггер, Д.Гурнвег, М.Дулінг, К.Ейс, С.Задек, Дж.Коллет, Г.Куроода, Г.Магнус, Л.Прінс, М.Розегрант, С.Смоллман, О.Такеші, Р.Тамакі, П.Хазелл, А.Шапіро й інші [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15]. У працях вказаних науковців аналізуються підходи до трактування змісту категорії сталого розвитку та проблеми, пов'язані з економічним, соціальним, екологічним вимірами сталого зростання у розрізі Азійського і Тихоокеанського регіону; розглядаються сутнісні характеристики поняття національної стратегії СР та специфіка розробки стратегій такого типу у країнах АТР; досліджуються форми міждержавного співробітництва з метою сталого розвитку у межах Азійського і Тихоокеанського регіону; розкриваються напрями наднаціональної взаємодії між країнами Азії, з одного боку, й ЄС, США, з іншого боку; обґрунтовуються погляди на глобальну перспективу реалізації концепції СР тощо.

Разом із тим, до теперішнього часу у межах проблематики транскордонного співробітництва задля сталого розвитку в Азійському і Тихоокеанському регіоні залишається низка питань без ґрунтовної відповіді. Зокрема, йдеться про те, що у науковій літературі не сформовано єдиного комплексного підходу до загальнорегіональних тенденцій міждержавної співпраці з метою сталого розвитку; не запропоновано чіткого бачення системи співробітництва країн Азійського і Тихоокеанського регіону у сфері СР у контексті його інституційної складової тощо.

Метою статті є виявлення орієнтирів й особливостей транскордонної співпраці країн Азійського і Тихоокеанського регіону у ході імплементації концепції сталого розвитку та формулювання на цій основі рекомендацій щодо удосконалення дорожньої карти з реалізації пріоритетів СР України в умовах її інтеграції до світового економічного простору.

Стрімке нарощення економічних індикаторів країнами Азійського і Тихоокеанського регіону призвело до значного посилення їх ролі у міжнародній економіці і світовій політиці, зміни контексту міжнародних економічних відносин, актуалізації проблеми перегляду усталених підходів до форм організації міжнародного співробітництва у сфері сталого розвитку, інструментів і методів імплементації концепції сталого розвитку на всіх рівнях МЄВ. Фактично, поступово відбувається переміщення акцентів у межах суб'єктного складу глобального партнерства задля сталого розвитку з країн із розвинутою економікою до країн, що розвиваються, і, зокрема, Азійського і Тихоокеанського регіону. Останнє, у свою чергу, стало причиною появи численних досліджень перепон і перспектив розвитку міждержавної співпраці країн АТР. Провідні наукові праці з окресленої проблематики за сутнісними характеристиками можна систематизувати у три фундаментальні групи:

А) роботи Б.Ахлерінг, С.Бауер, Г.Баумюллера, Д.Вейдerta, О.Віггера, К.Ву, Н.Городні, К.Джакоба, Д.Джоргенсона, П.Каупперта, Г.Курооди, Г.Магнуса, М.Розегранта, С.Смоллмана, Р.Такура, Р.Тамакі, П.Хазелла тощо [13; 3; 16; 4; 17; 18; 19; 9; 10; 20; 12; 15], які базуються на аналізі міждержавної взаємодії з метою сталого розвитку крізь призму економічних викликів, зосереджені на загальноекономічних аспектах концепції СР. Проте принципово усвідомлювати, що економічна складова СР з початку реформування економіки розглядалася урядами країн, які розвиваються, в АТР як ключова і саме такий підхід призвів до істотних негативних наслідків в екології і, частково, у соціальній

сфері; відтак, три виміри сталого розвитку, як вбачається, слід аналізувати у комплексі;

Б) праці Д.Барбера, Дж.Ванга, Б.Емелта, С.Задека, Г.Коллетта, Л.Прінс, А.Суномар, З.Ченгуї, Б.Шена тощо [2; 11; 21; 8; 2; 11; 22], в основі яких лежить екологічний фактор, що є, на думку представників даної групи, головним атрибутом концепції сталого розвитку на фоні деградації навколишнього середовища, внаслідок глобалізації і транснаціоналізації економіки; у цьому світлі, важливо враховувати, що пріоритезація одного з трьох ключових атрибутів СР неминуче призводить до розбалансування і без того невірноваженої системи з імплементації концепції сталого розвитку як на міжнародному, так і національному рівнях;

В) дослідження С.Алі, К.Варми, Е.Вейнталя, Н.Гультмана, Д.Гурнвега, Р.Дріфте, Дж.Ейса, Г. Йошіматцу, Дж.МакБіт, С.Матцуоко, К.Сієрри, О.Такеші, Л.Томаса, А.Шапіро специфіки двостороннього співробітництва окремих країн Азійського і Тихоокеанського регіону з метою імплементації пріоритетів сталого розвитку [1; 5; 23; 7; 5; 24; 25; 26; 27; 14]; втім, слід враховувати у цьому контексті те, що значна асиметрія в економічних, соціальних й екологічних показниках функціонування країн АТР не дозволяє екстраполювати результати досліджень, сконцентрованих на одній країні регіону, на сусідні країни.

Запропонована класифікація може виступати предметом критики з точки зору її універсальності, оскільки, зрештою, такий підхід до проблематики враховує лише наукові погляди на питання міждержавної співпраці в Азійському і Тихоокеанському регіоні, сформульовані у межах міжнародних організацій і науково-дослідних установ. Разом із тим, систематизація у такий спосіб чітко демонструє "білі плями", присутні у світовій економічній думці: ціла низка авторитетних підходів зосереджені виключно на вузьких аспектах транскордонної співпраці (економічному, екологічному) в АТР, двосторонньому співробітництві однієї країни, тоді як суть регіональних особливостей й актуальних для всіх країн регіону напрямів міждержавної взаємодії у царині СР у повній мірі не розкрито. Відтак, погляньмо на найсуттєвіші акценти такої співпраці з метою виявлення на цій основі рис, характерних саме для Азійсько-Тихоокеанському регіону.

Аналіз наукової економічної літератури дає підстави стверджувати, що головними орієнтирами міждержавного співробітництва задля сталого розвитку в АТР стали: конкурентоспроможність регіону та його інтеграція до глобальної економіки [28, с. 13]; економічна безпека на регіональному рівні та розвиток регіонального фінансового ринку [9, с. 4]; освіта задля сталого розвитку [29, с. 2]; вільний доступ до інформації щодо стану навколишнього середовища, біорізноманіття та екосистеми, управління відходами [30, с. 31]; ефективне використання ресурсів, розробка стратегій зеленого зростання, інвестиції в інфраструктуру, "сталі" сільське господарство [31, с. xiv, v, vi]; зелена енергетика [32, с. 3]; система управління природними ресурсами [33, с. 644]; планування міських територій і контроль якості повітря у містах [34, с. 3]; продовольча безпека і передача екологічно дружніх технологій, гендерна рівність і підтримка молоді [35, с.7] тощо.

Необхідно розуміти, що вказані орієнтири транскордонної співпраці задля сталого зростання в Азійському і Тихоокеанському регіоні у великій мірі співпадають з пріоритетами такої взаємодії в інших регіонах світу [36; 37]. Однак, АТР характерна низка особливостей цього процесу, насамперед, породжених специфікою і рівнем розвитку країн регіону. Серед них принциповими є наступні:

- примат економічних інтересів у межах регіональної транскордонної взаємодії в АТР, обумовлений традиційною орієнтацією країн, що розвиваються, в регіоні на досягнення світового лідерства в економічній сфері, результатом якої став значний розрив у значеннях показників економічного й економічного вимірів сталого розвитку більшості тихоокеанських й азійських країн. Так, наприклад, індекс сталого розвитку КНР у розрізі двох вимірів – економічного й екологічного – виглядає наступним чином: 0,474 і 0,219 відповідно [38]. Справа в тому, що початок масштабних економічних реформ в Китаї припав на 70-80 рр. ХХ ст., тоді як системний курс на повноцінне екологічно дружнє зростання країна взяла лише у 2006 р. із запровадженням 11-го п'ятирічного плану розвитку на 2006-2010 рр., коли стан довкілля вже істотно погіршився;

- енергетична безпека і "сталі" сільське господарство – стратегічні аспекти регіональної співпраці в АТР з огляду на те, що, по-перше, 60% всього населення країн, що розвиваються, в Азійському і Тихоокеанському регіоні зайняті в аграрній сфері і, по-друге, за прогнозами ОЕСР у 30-х роках ХХІ ст. КНР стане найбільшим споживачем нафти у світі, а ключовими локомотивами зростання попиту на традиційні енергетичні ресурси – Індія, Південно-Східна Азія [35, с.7; 39, с.1];

- залучення до системи регіональної співпраці нових учасників – приватного сектору (зокрема, приватних транснаціональних компаній) і громадських організацій, що є вже усталеною практикою для країн із розвинутою економікою і новітньою тенденцією для країн, що розвиваються;

- домінування міжнародних організацій (перш за все, ООН) у процесі організації співпраці у напрямі СР на її початкових етапах в Азійському і Тихоокеанському регіоні та інтенсивне формування нових, незалежних від ООН регіональних програм зі спеціалізацією на сталому розвитку сьогодні – Ініціатива коралового трикутника з коралових рифів, рибальства, продовольчої безпеки (учасники: Індонезія, Малайзія, Папуа Нова Гвінея, Філіппіни, Соломонові острови, Тімор), Тяньцзінь Екомісто (співзасновники: Китай, Сінгапур); Проект технічного співробітництва для сприяння регіональній ініціативі з управління твердими відходами в острівних тихоокеанських країнах (J-PRISM) [40; 41; 42]. Додамо, що найзначущими регіональними форумами для обговорення питань сталого розвитку можна назвати АСЕАН, Раду економічної солідарності країн Азії, Асоціацію з регіональної взаємодії країн Південної Азії, Трьохсторонню раду міністрів з навколишнього середовища, Програму співпраці у сфері навколишнього середовища Північної і Східної Азії, Міждержавну комісію зі сталого розвитку у Центральній Азії, Конференцію міністрів з питань навколишнього середовища і розвитку в Азійському і Тихоокеанському регіоні;

- допомога найменш розвиненим країнам Африки є одним із пріоритетних напрямів Азійсько-Тихоокеанського співробітництва задля сталого розвитку, незважаючи на той факт, що транскордонні зв'язки у сфері СР в регіоні не досягли тієї міри зрілості, що характерна, скажімо, Європейському союзу. Найбільшу активність у цьому сенсі демонструє КНР, яка створила Фонд розвитку з метою підтримки китайських компаній, які інвестують в економіку африканських країн; компанії з КНР задіяні наразі у побудові 35 інфраструктурних проектів у Судані, Анголі, Нігерії й вже профінансували створення третини гідроелектростанцій, існуючих нині в Африці [43].

Враховуючи досвід організації транскордонної взаємодії країн Азійського і Тихоокеанського регіону задля сталого розвитку, рекомендованими заходами, що спри-

яли би поглибленню регіональної співпраці України у сфері сталого розвитку, є рівномірне врахування трьох вимірів сталого розвитку у межах двосторонньої взаємодії; пріоритезація розвитку зеленої енергетики як у ході реформування національної стратегії енергетичної безпеки, так і побудови міждержавних відносин у сфері сталого розвитку; підтримка участі приватного сектору і громадських організацій у процесі імплементації концепції сталого розвитку як на національному, так і регіональному рівнях; стимулювання формування регіональних вузькоспеціалізованих ініціатив і форумів для обговорення проблем сталого розвитку, притаманних конкретній території, обміну досвідом, проведення тренінгів тощо.

Список використаних джерел

1. Ali S. H. Ecological Cooperation in South Asia : The Way Forward / S. H. Ali. – Washington : New America Foundation, 2013. – 28 p.
2. Barber D. The ASEAN-Australia Development Cooperation Independent Completion Program / D. Barber, G. Collett. – Jakarta : ASEAN, 2009. – 70 p.
3. Unlocking Business Dynamism to Promote Green (Sustainable and Inclusive) Growth: Learning from Innovation in Emerging Economies. – London : Overseas Development Institute, 2013. – 93 p.
4. Thakur R. South Asia in the World : Problem Solving Perspectives on Security, Sustainable Development, and Good Governance / R. Thakur, O. Wigger. – Tokyo : UN University Press, 2004. – 26 p.
5. Hoornweg D. What a Waste: Solid Waste Management in Asia / D. Hoornweg, K. Varma, L. Thomas. – Washington : The World Bank, 1999. – 26 p.
6. Dowling M. Central Asia's Economy : Mapping Future Prospects to 2015 / M. Dowling, G. Wignaraja. – Washington : Central Asia-Caucasus Institute & Silk Road Studies Program, 2006. – 102 p.
7. Hultman N. Green Growth Innovation: New Pathways for International Cooperation / N. Hultman, K. Sierra, J. Eis, A. Shapiro. – Washington : Brookings, 2014. – 65 p.
8. Zadek S. Greening China's Financial System : An Initial Exploration / S. Zadek, Z. Chenghui. – Manitoba : International Institute for Sustainable Development, 2014. – 36 p.
9. Kuroda H. Asia's Contribution to the Global Economy – Prospects and Challenges for the Transition to Domestic Demand-led Growth / H. Kuroda // 4th Bank of Thailand Policy Forum, Bangkok, 24th of July. – Bangkok : OECD, 2014. – 6 p.
10. Magnus G. Will Asia Shape or Shake the World / G. Magnus // Policy Briefs. – 2012. – №5. – P. 1-5.
11. Shen B. China's Approaches to Financing Sustainable Development : Policies, Practices, and Issues / B. Shen, L. Prince, J. Wang // WIRE's Energy Environment. – 2013. – №2. – P. 178-198.
12. Rosegrant M. W. Transforming the Rural Asian Economy: the Unfinished Revolution / M. W. Rosegrant, P. B. Hazell // 2020 Brief. – 2001. – №5. – P. 1-2.
13. Ahlring B. Altered States: the Impact of the New Economy on Sustainable Development in Southeast Asia / B. Ahlring, C. Smallman. – Judge Institute of Management University of Cambridge, 2001. – 16 p.
14. Takeshi O. Regional environmental cooperation in East Asia / O. Takeshi. – Tokyo : Waseda University Global COE Program Global Institute for Asian Regional Integration, 2011. – 24 p.
15. Tamaki R. The future of the Asian Economic and Financial Community / R. Tamaki // OECD Journal : Financial Market Trends. – 2013. – №2. – P. 1-12.
16. Baumuller H. Sustainable Development Impacts of Investment Incentives in Southeast Asia / H. Baumuller. – Manitoba : International Institute for Sustainable Development, 2009. – 40 p.
17. Jorgenson D. W. The Rise of Developing Asia and the New Economic Order / D. W. Jorgenson, K. M. Vu // Journal of Policy Modeling. – 2011. – №33(5). – P. 698-716.

18. Городня Н. Цивілізаційні чинники сучасного розвитку країн Східної Азії / Н. Городня // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Серія: Історія. – 2011. – №104. – С. 14-17.
19. Jacob K. Green Growth Strategies in Asia : Drivers and Political Entries Points / K. Jacob, P. Kauppert, R. Quitzow. – Berlin : Friedrich-Ebert-Stiftung, 2013. – 14 p.
20. Magnus G. Asia's Fading Economic Miracle / G. Magnus. – London : Center for European Reform, 2013. – 12 p.
21. Emmett B. Canada and China: Embracing Sustainable Development / B. Emmett // International Conference on Transnational Corporations and Canada-China FDA: Challenges and Opportunities, Ottawa, 2-3 of August. – Ottawa : CCFDA, 2007. – P. 1-5.
22. Szunomar A. EU-China Cooperation in the Field of Sustainable Development: Challenges and Opportunities / A. Szunomar. – Budapest : CUB – Aula Press, 2012. – P. 143-152.
23. Weinthal E. State Making and Environmental Cooperation: Linking Domestic and International Politics in Central Asia / E. Weinthal. – Massachusetts : MIT Press, 2002. – 275 p.
24. Drifte R. Transboundary Pollution as an Issue in Northeast Asian Regional Politics / R. Drifte. – London : London School of Economics, 2005. – 17 p.
25. Yoshimatsu H. Regional Governance and Cooperation in the Northeast Asia : the Cases of the Environment and IT / H. Yoshimatsu. – Ritsumeikan : RCAPS, 2010. – 28 p.
26. McBeath J. International Environmental Cooperation: Politics and Diplomacy in Pacific Asia / J. McBeath // Global environmental policies. – 2003. – №4. – P. 109-110.
27. Matsuoka S. Japan's Asian Strategy: Japan's Asian Environmental Strategy and a Soft Power of the 21st Century / S. Matsuoka // Public Policy Review of Policy Research Institute, Ministry of Finance of Japan. – 2014. – №1. – P. 189-226.
28. Chia S. Y. The ASEAN Economic Community : Progress, Challenges, and Prospects / S. Y. Chia. – Tokyo : Asian Development Bank Institute, 2013. – 37 p.
29. A guide to Education for Sustainable Development Coordination in Asia and the Pacific. – Bangkok : UNESCO, 2011. – 122 p.
30. Global Architectures for Sustainable Development Delivery. – Singapore : Asia-Europe Environmental Forum, 2012. – 162 p.
31. Green Growth, Resources and Resilience : Environmental Sustainability in Asia and the Pacific. – Bangkok : UN&ADB, 2012. – 134 p.
32. Kawai M. Financing Development Cooperation in Northeast Asia / M. Kawai. – Tokyo : Asian Development Bank Institute, 2013. – 38 p.
33. Kheng-Lian K. Strengthening Sustainable Development in Regional Inter-Governmental Governance : Lessons from the "ASEAN way" / K. Kheng-Lian, N. A. Robinson // Singapore Journal of International and Comparative Law. – 2002. – №6. – P. 640-682.
34. Sustainable Development Priorities for Southeast Asia. – Pathumthani : UNEP, 2004. – 73 p.
35. Balancing the Pillars of Sustainable Development in Asia and the Pacific. – Bangkok : ESCAP, 2014. – 21 p.
36. Яншина А. М. Особливості діяльності інтеграційних об'єднань у контексті розробки і фінансування екологічних ініціатив / А. М. Яншина // Економіка та держава. – 2013. – №9. – С. 67-70.
37. Яншина А. М. Інституційні і фінансові аспекти реалізації концепції сталого розвитку у межах Європейського союзу / А. М. Яншина // Економічний простір. – 2013. – №74. – С. 63-72.
38. Офіційний сайт Світового центру даних [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wdc.org.ua/en/services/country-profiles-visualization>.
39. World Energy Outlook 2014. Russian Translation. – Paris : International Energy Agency, 2014. – P. 1.
40. Офіційний сайт Ініціативи коралового трикутника [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.coraltriangleinitiative.org>.
41. Офіційний сайт Ініціативи "Тяньцзінь Еко-місто" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tianjinecocity.gov.sg>.
42. Офіційний сайт Ініціативи J-Prism [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sprep.org/j-prism>.
43. Офіційний сайт Інститут економік, що розвиваються [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ide.go.jp/Russian/>.

Надійшла до редколегії 30.11.14

А. Яншина, канд. екон. наук, доц.

Київський університет ринкових відносин, Київ, Україна

МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В СФЕРЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В АЗИАТСКОМ И ТИХООКЕАНСКОМ РЕГИОНЕ

Исследованы и систематизированы ведущие научные подходы к анализу трансграничного взаимодействия с целью устойчивого развития стран в Азиатском и Тихоокеанском регионе. Предложено видение ключевых направлений и особенностей межгосударственного сотрудничества в сфере устойчивого развития в АТР.

Ключевые слова: устойчивое развитие, межгосударственное сотрудничество, Азиатский и Тихоокеанский регион.

A. Ianhsyna, PhD, Associate Prof.

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

INTER-GOVERNMENTAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT COOPERATION IN ASIA AND PACIFIC

In the article key academic approaches to the transboundary sustainable development interactions in Asia and Pacific are examined and systematized. Main dimensions and peculiarities of inter-governmental sustainable development cooperation in the region are substantiated.

Keywords: sustainable development, inter-governmental cooperation, Asia and Pacific.

УДК 339.92+338.1/ JEL O13+016

О. Шапран, асп.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ЧИННИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ

У статті розглянуто наукові підходи до визначення сталого розвитку світового галузевого ринку. Виокремлено та згруповано чинники, які впливають на розвиток світового ринку нафтопереробки. Проаналізовано чинники сталого розвитку світового ринку нафтопереробки, які визначають поступальність; постійне відтворення потенціалу системи; збалансованість; інтенсивність.

Ключові слова: світовий ринок, нафтопродукти, сталий розвиток, чинники, валове споживання, паливно-енергетичні ресурси.

ВСТУП. Процеси на світовому ринку нафтопродуктів мають здебільшого глобальний характер та значний вплив на сталий розвиток світового господарства. З урахуванням особливостей ринку нафтопродуктів вимоги сталого розвитку визначають відповідні напрямки національної економічної політики та застосування нафтовими компаніями практик соціальної та екологічної відповідальності. Разом з тим, відсутні єдині методики оцінки сталого розвитку світового галузевого ринку, при цьому залишається не розробленим врахування специфіки ринку нафтопродуктів на сталий розвиток національної економіки, тому викоремлення чинників сталого розвитку на світовому ринку нафтопродуктів є важливим і актуальним науковим завданням.

Мета статті – дослідження соціально-екологічної сутності комерційних рішень, виокремлення чинників сталого розвитку на світовому ринку нафтопродуктів з метою оптимізації національної економічної стратегії. Об'єктом дослідження є організаційно-економічний механізм формування умов сталого розвитку. Предметом дослідження є теоретико-методологічні та науково-практичні положення щодо становлення і механізмів розвитку агробізнесу на ринку продукції бджільництва України в умовах глобалізації економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Функціонування та окремі аспекти сталого розвитку на світовому ринку нафтопродуктів представлено в працях А. Бородачової [1], В. Бурлаки [2], С. Денисюка [3], О. Закладного [3], Р. Кейна [4], І. Кірноса [5], Б. Кочірка [6], О. Кратта [5], М. Левінбука [1], С. Лютого [6], Дж. Мюельбауера [7], Л. Нунціата [7], В. Прокопенка [3], Г. Рябцева [8], Б. Тіппі [9], О. Шпака [10], Г. Штубера [11], Л. Щербініної [6], Ю. Якименка [3] та ін.

А. Бородачева, М. Левінбук розглядають тенденції розвитку нафтопереробної галузі та виокремлюють окремі чинники, які визначають напрямки розвитку світового та російського ринку нафтопродуктів [1], однак аспекти сталого розвитку не згадуються в їх роботі. Сталий розвиток обумовлює нові підходи до керування енергетикою, Ю. Якименко, В. Прокопенко, С. Денисюк, О. Закладний розглядають Smart системи як одні з основних складових сталого розвитку енергетики [3]. Р. Кейн [4] приділяє увагу модернізації технологічних процесів нафтопереробки та нафтохімії у контексті навколишнього середовища. В. Бурлака дослідив інноваційне оновлення нафтового сектору та його складових (нафтовидобувна та нафтопереробна промисловість) в світі та зробив емпіричне припущення щодо взаємозв'язку між рівнем інноваційного розвитку країни та перспектив нафтопереробної промисловості [2].

С. Лютий, Б. Кочірко, Л. Щербініна дослідили сучасний стан і тенденції розвитку нафтопереробної промисловості світу [6]. О. Кратт та І. Кірнос при визначенні кон'юнктури світового ринку нафти пропонують розглядати попит і пропозицію стосовно країн та угруповань країн за рівнем видобутку і споживання нафти, що до-

зволяє виявити нерівномірність економічного розвитку. На основі припущення щодо впливу вартості нафти на можливості розширення видобутку нафти у регіонах з різним рівнем розвитку роблять висновок щодо використання методу структурних угруповань країн по рівню видобутку і споживання [5]. Однак авторами не враховано впровадження нових технологій, які призвели до зниження собівартості видобутку сланцевої нафти, і, відповідно, їхні твердження щодо розвитку світового ринку нафти потребують додаткової аргументації. Флуктуаційні ефекти впливу цінних шоків на економічну діяльність та інфляцію в роботі Г. Штубера розглянуто з урахуванням розвитку ринку нафти та нафтопродуктів.

О. Шпак розглянув методичні та організаційні підходи до вдосконалення управління ринком нафти і нафтопродуктів [10].

Численні публікації свідчать про актуальність теми дослідження, разом з тим, не отримали належного розвитку питання виокремлення чинників сталого розвитку на світовому ринку нафтопродуктів.

Методологія дослідження. У процесі дослідження використано загальні та спеціальні економічні методи індукції та дедукції, узагальнення, системний підхід до явищ. Аналіз наукової літератури з теми дослідження дозволяє виділити декілька найбільш поширених наукових підходів до вивчення поведінки суб'єктів світового ринку нафтопродуктів: економічний, соціологічний, екологічний і комерційний ([2], [3], [4], [5]). Емпірична база дослідження являє собою комплекс методів обробки статистичної інформації, яка охоплює період з 1995 по 2009 рр. світової бази даних витрати-випуск (The World Input-Output Database (WIOD)) в частині валового споживання по окремих видах паливноенергетичних ресурсів. Валове споживання розраховується як загальний обсяг споживання окремого виду паливноенергетичного ресурсу (у тераджоулях (ТДж)) виробничою і невиробничою сферами країни, але без врахування використання даного виду паливноенергетичного ресурсу для неенергетичних потреб та/або з метою перетворення на інший вид паливноенергетичного ресурсу. Для аналізу кон'юнктури на світовому ринку нафтопродуктів обрано групу розвинених країн (країни G7) та країн, з риками, що формуються (країни БРІК, Туреччина, Індонезія, Мексика, Республіка Корея).

Теоретико-методологічною базою даного дослідження є міждисциплінарний підхід до вивчення предмета та об'єкта дослідження. Основним підходом автор використовує комплексний. В основу даного дослідження покладені базові методологічні принципи соціально-економічного детермінізму, наступності, системності. Абстрактно-логічний метод використано для теоретичного обґрунтування проблеми та графо-аналітичного її представлення.

Виклад основного матеріалу. Досягнення пріоритетів сталого розвитку передбачає врахування економі-

чних, соціальних та екологічних параметрів ефективності, досягнення яких можливе за умови взаємодії державного регулювання та впровадження практики відповідального бізнесу. Розглянемо підходи науковців до визначення сталого розвитку світового галузевого ринку. Поняття "сталий розвиток" (Sustainable development) з'явилося у природоохоронному середовищі, зокрема перші згадки цього терміну містить "Всесвітня стратегія охорони природи" (1980), розроблена Програмою ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП), Міжнародним союзом охорони природи (МСОП) та Всесвітнім фондом дикої природи. Широкого використання дане поняття набуло після доповіді "Наше спільне майбутнє" (1986) Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку (МКНСР) [11]. Найбільш поширеним є варіант визначення сталого розвитку, запропонований на Конференції ООН у Ріо-де-Жанейро в рамках прийняття "Порядку денного на XXI століття": "сталий і довготривалий розвиток являє собою не незмінний стан гармонії, а скоріше процес змін, у якому масштаби експлуатації ресурсів, напрямки капіталовкладень, орієнтація технічного розвитку й інституціональних змін узгоджуються з нинішніми і майбутніми потребами" [13].

Певний час у вітчизняній науці проблематика сталого розвитку розглядалась передусім з точки зору економіко-екологічної складової, що знайшло відображення у визначенні Н. Шандової, яка вважає, що "сталий розвиток промисловості" – це комплексний процес взаємозалежних кількісних і якісних перетворень у промисловості, який віддзеркалює спроможність її забезпечити на тривалий час цільові потреби суспільства, пов'язані з підтримкою власної економічної ефективності діяльності та забезпеченням збереження оточуючого середовища і ресурсної бази [14]. Однак, у даному визначенні відсутня соціальна, інноваційна та інституційна складова. У визначенні О. Шубравської "сталість економічного розвитку, – це здатність економічних систем зберігати стабільне збалансоване зростання. При цьому збалансованість має стосуватися елементів економічної системи, а також проявлятися у взаємодії системи із своїми над системами та з рештою систем, які з нею контактують, зокрема – екологічною і соціальною [15, с. 38]. Однак у трактуванні О. Шубравської відсутні аспекти "технічного розвитку й інституціональних змін".

Таким чином, сутність сталого розвитку реалізується у таких принципах:

- поступальність розвитку тобто постійне відтворення на основі ключових принципів, якими є безперервне зростання ефективності системи;
- постійне відтворення потенціалу системи (при можливості зміни його структури);
- збалансований розвиток системи (передусім економічної, соціальної та екологічної складових);
- інтенсивний характер розвитку (завдяки технічному розвитку й інституціональних змін).

Сталий розвиток на світовому ринку нафтопереробки означає збалансоване зростання за умови зниження енергоємності, підвищення продуктивності праці, підвищення екологічності виробництва, підвищення якості продуктів первинної та вторинної переробки, розширення пропозиції асортименту нафтопродуктів, удосконалення умов та оплати праці співробітників. Разом з тим,

галузь нафтопереробки розвивається під впливом багатьох чинників, серед яких на основі аналізу джерел [1–12] виділимо групи чинників, які пов'язані, відповідно, з:

- пропозицією нафти (географічне розташування, умови видобутку, технології видобутку, умови транспортування, ціна нафти відповідної якості);
- з попитом на нафтопродукти (географічна структура попиту, зміна асортименту попиту нафтопродуктів, вимоги до якості нафтопродуктів, наявність продуктопроводів, поява заміників нафтопродуктів (біопаливо), зміни структури транспорту, комерційні запаси у країнах ОЕСР; клімат в країнах – основних споживачах нафтопродуктів);
- з пропозицією нафтопродуктів (зміна структури нафтопереробки, географічне розташування нафтопереробних заводів (НПЗ) їх модернізація, потужність, автоматизація, складність і комплексність обладнання, управлінські інновації);
- з реалізацією нафтопродуктів (формування великих незалежних мереж з торгівлі нафтопродуктами);
- з розвитком глобальної економіки та світових демографічних процесів (потреби промисловості, рівень добробуту населення, стан національних та міжнародного фондового ринку, віртуалізація світового фінансового ринку, частка економічно активного населення світу/країни);
- з геополітичними процесами (зміна пропозиції нафти на світовому ринку внаслідок встановлення або відміни ембарго, квотування видобутку).

Розглянемо реалізацію принципів сталого розвитку на світовому ринку нафтопродуктів. Поступальність розвитку на світовому ринку нафтопродуктів забезпечується завдяки зростанню протужності НПЗ, новим технологіям переробки нафти, формуванням стабільного попиту та споживання нафтопродуктів завдяки економічному зростанню, заохочення традиційних споживачів та постачальників, виходу на ринок нових споживачів, територіальною диференціацією виробництва, зростання ролі вторинних процесів, появи нових видів техніки, перевищенням обсягів виробництва над обсягами споживання, що визначає динаміку рівня цін та напрямки глобального економічного розвитку тощо. Великою мірою на поступальність розвитку світового ринку нафтопродуктів впливає коливання цін на нафту, поява нових технологій розвідки, інновацій у видобутку та транспортуванні нафти. Світовий ринок нафтопродуктів зазнав впливу спекулятивного капіталу, що призвело до утворення "нафтової бульбашки", яка лопнула 2008 р. "До початку 2008 р. різкі стрибки цін, перспективи їх подальшого підвищення, активний рух готівки спричинили справжню гонитву за енергоносіями" [8].

На кон'юнктуру світового ринку нафтопереробки суттєвий вплив має валове споживання нафтопродуктів, що опосередковано визначає рентабельність та інвестиційну привабливість нафтопереробної галузі. Споживання нафтопродуктів (ТДж) та питома вага споживання кожного виду нафтопродуктів у валовому споживанні паливно-енергетичних ресурсів країни (%) суттєво відрізняються у розвинених країнах, та країнах з ринками, що формуються (табл. 1, 2)

Таблиця 1. Споживання нафтопродуктів у країнах G7 (ТДж) та питома вага споживання кожного виду нафтопродуктів у валовому споживанні всіх паливно-енергетичних ресурсів країни (%) у 2009 р.

Країни	Дизельне пальне		Бензин		Реактивне паливо		Легкий мазут		Мазут		Валове споживання всіх видів паливно-енергетичних ресурсів, ТДж
	ТДж	%	ТДж	%	ТДж	%	ТДж	%	ТДж	%	
США	4679405,1	4,7	15846338,8	15,8	2282326,4	2,3	2863811,3	2,9	952663,3	0,9	100299270,5
Японія	888701,9	3,8	1900392,7	8,2	344818,7	1,5	886600,8	3,8	1627408,1	7,0	23135511,2
Німеччина	1238709,3	7,8	1013275,9	6,4	455253,5	2,9	902405,5	5,7	197925,8	1,2	15834219,3
Франція	1276971,1	10,3	346196,1	2,8	222440,1	1,8	617661,6	5,0	191395,5	1,5	12455239,4
Канада	470470,7	3,8	1349805,7	10,9	327350,0	2,6	611551,0	4,9	220650,3	1,8	12395861,6
Великобританія	860034,1	9,0	707246,4	7,4	237167,4	2,5	322017,6	3,4	184174,2	1,9	9561702,5
Італія	5016,00	11,7	460335,6	5,8	257531,5	3,2	259033,3	3,2	366078,7	4,6	7987067,7

Джерело: складено і розраховано за даними [17]

Так, США має найвищі абсолютні показники споживання по досліджуваних видах нафтопродуктів, валовий обсяг споживання в цій країні перевищує сумарні показники решти членів G7 (табл. 1 та рис. 1), у 2,4 рази перевищує валове споживання нафтопродуктів Китаєм, та майже на тетину – сумарний обсяг валового споживання країнами БРІК (табл. 1, 2, рис.1). Особливістю США є широке використання автотранспорту, що має прояв у високій питомій вазі (15,8%) споживання бензину серед інших моторних палив та паливно-енергетичних ресурсів. Іншою особливістю споживання енергоресурсів в цій країні є низька питома вага мазуту, що пов'язано зі структурою економіки, яка відповідає

ознакам інформаційного суспільства, та структурою паливно-енергетичного балансу. На другому місці за обсягами споживання нафтопродуктів серед країн G7 знаходиться Японія, особливістю якої є висока питома вага споживання мазуту (7%) у валовому споживанні всіх видів паливно-енергетичних ресурсів порівняно з іншими членами G7. На останньому місці серед країн G7 знаходиться Італія, особливістю якої є найвища в групі питома вага у структурі споживання паливно-енергетичних ресурсів дизельного палива (11,7%). Італія є одним із провідних імпортерів сирової нафти в світі та володіє найбільшими у Європі НПЗ.

Таблиця 2. Споживання нафтопродуктів у країнах БРІК (ТДж) та питома вага споживання кожного виду нафтопродуктів у валовому споживанні всіх паливно-енергетичних ресурсів країни (%) у 2009 р.

Країни	Дизельне пальне		Бензин		Реактивне паливо		Легкий мазут		Мазут		Валове споживання всіх видів паливно-енергетичних ресурсів, ТДж
	ТДж	%	ТДж	%	ТДж	%	ТДж	%	ТДж	%	
Бразилія	1173107,7	10,9	616477,5	5,7	49216,9	0,5	395536,3	3,7	324610,5	3,0	10736545,3
Росія	575475,6	1,7	1397902,0	4,1	343047,2	1,0	612630,6	1,8	571919,9	1,7	33789573,6
Індія	1219111,5	4,2	574246,4	2,0	41340,6	0,1	1353895,3	4,6	479353,1	1,6	29270730,3
Китай	2517679,4	2,5	2640533,1	2,7	1093188,7	1,1	3375566,6	3,4	1533180,5	1,5	99448366,0

Джерело: складено і розраховано за даними [17]

Серед країн з ринками, що формуються країни БРІК мають потужні економічні системи, світове лідерство по багатьох напрямках економічного розвитку, порівняно високі темпи зростання. Серед цих країн Китай споживає в абсолютних обсягах найбільше нафтопродуктів – 11160148,3 ТДж, що становить 53,4% від споживання всіх країн БРІК та в три рази перевищує споживання Індії, в 3,2 рази – Росії, та в 4,4 рази – Бразилії (див. рис.1). В структурі споживання нафтопродуктів Китаю за абсолютними показниками переважає легкий мазут

(29%), який у загальній структурі споживання паливно-енергетичних ресурсів має питому вагу 3,4%, бензин (24%) у загальній структурі споживання паливно-енергетичних ресурсів – 2,7%, дизельне пальне (23%) у загальній структурі споживання паливно-енергетичних ресурсів – 2,5%.

Суттєво відрізняється структура споживання нафтопродуктів за регіональною ознакою, що пов'язано з пасами викопного палива, можливостями транспортування, особливостями економіки країни.



Рис. 1. Валове споживання нафтопродуктів (дизельного палива, бензину, мазуту, легкого мазуту, реактивного палива) у країнах з різним рівнем економічного розвитку, ТДж, 2009 р.

Джерело: побудовано за власними розрахунками на основі даних [17]

Важливим є те, що всі складові поступального розвитку визначаються безперервним зростанням ефективності. "Характерною ознакою для нафтових компаній та їх нафтопереробних секторів є консолідація технологічних і фінансових зусиль в умовах постійного коливання світових цін на нафту для підтримання належного рівня ефективності виробництва" [6, с. 135]. Ефективність системи зростає з використанням ефекту масштабу, це пояснює переваги високопотужних НПЗ, конкурентні переваги яким надають автоматизація процесів, використання великотонажних апаратів, зниження ресурсоемності виробництва, а також операційних та капітальних видатків. "За оцінками експертів майбутнє нафтової галузі належить великим нафтовим компаніям, що спроможні працювати одночасно у багатьох регіонах світу" [6, с. 138]. Хоча зараз концентрація в нафтопереробній галузі досить низька, наприклад, перша

десятька за питомою вагою складає 36% від загальносвітових нафтопереробних потужностей.

Постійне відтворення потенціалу світового ринку нафти досягається рентабельністю капіталовкладень у модернізацію окремих процесів видобутку, виробництва, транспортування та переробки нафти, комплексною реконструкцією нафтопереробних заводів, подоланням географічних розбіжностей видобутку і споживання, зниженням нафтодефіцитності окремих країн при зміні структури ринку. Масштабність завдань введення нових потужностей у світову нафтопереробку вимагає значних інвестицій.

Сучасний склад технологічних процесів світової нафтопереробки по основних країнах-виробниках свідчить про високу притому вагу гідроочистки і гідрооблагородження палив у загальному обсязі переробки сирої нафти, на яку в Японії припадає 77,1%, в США 55,3%, в Західній Європі 49,2%.

Таблиця 3. Сучасний склад технологічних процесів світової нафтопереробки, % (мас.) від загального обсягу переробки сирої нафти

Основні вторинні процеси	Західна Європа	США	Росія	Японія
каталітичний крекінг	15,8	35,8	6,7	19,8
гідрокрекінг	7,5	9,1	1,9	4
термокрекінг + вісбрекінг	12,2	0,2	5,8	-
коксування	2,5	16,2	2	2,3
риформинг, всього	12,7	18,3	11,9	13,9
в т. ч. з безперервною конфігурацією	4,1	6,1	1,1	6,6
гідроочистка і гідрооблагородження палив, всього	49,2	55,3	26,7	77,1
в тому числі:				
бензинів	9,5	10,3	0,3	2,2
дистилатів	35,3	41,3	26,4	52,5
залишків важкого газойля	4,4	3,7	-	22,4
алкілування	1,4	5,6	0,2	0,8
ізомеризація	2,7	3	0,8	0,3
виробництво метилтретбутилового ефіру (МТБЕ) та інших ВНК	0,3	0,5	0,1	0,06
виробництво ароматики	1,3	2,4	0,8	3,8
виробництво масел	1	1,1	1,4	0,9
виробництво коксу	0,6	5,2	0,5	0,3
виробництво бітуму	2,8	3,7	3,7	3,1

Джерело: [1]

Це пов'язано з такими тенденціями розвитку нафтопереробної галузі у розвинених країнах, як переважання великих НПЗ з комплексним високотехнологічним обладнанням для вторинної переробки нафтової сировини та модернізації нафтопереробних потужностей за рахунок устаткування для поліпшення якості кінцевої продукції, розширення виробництва моторного пального. Однак в Росії, яка поступається у технологічному відношенні провідним розвиненим країнам, цей показник становить лише 26,7% (див. табл.3), а питома вага первинної переробки залишається високою. Відмінність структури між розвиненими країнами та Росією демонструє відставання показника питомої ваги технологічних процесів з виробництва бензинів (від США у більше ніж 34 рази, від Західної Європи у майже в 32 рази та від Японії в 7,3 рази).

Збалансований розвиток світового ринку нафтопродуктів (передусім економічної, соціальної та екологічної складових) визначається взаємозалежністю у глобалізованому світі прибутковості компанії від дотримання екологічних норм та соціальних стандартів, впровадженням корпоративної соціальної відповідальності, удосконалення екологічного законодавства, зростанням продуктивності праці, розвитком людського капіталу.

Інтенсивний характер розвитку (завдяки технічному розвитку й інституціональним змінам) світового ринку нафтопродуктів обумовлений інноваційними напрямками розширення можливостей пропозиції (видобутку) нафти, підвищення нафтовіддачі, технології для видо-

бутку бітумінозних пісків і надважкої нафти, технології для глибоководного видобутку, технології видобутку нафти і газу в Арктиці, технології видобутку сланцевої нафти (горизонтальне буріння, фрекінг), удосконалення нафтохімічних технологій, розробка високоефективного обладнання та технологій первинної переробки супутних вуглеводневих газів, збільшення обсягу первинної переробки нафти, підвищення глибини переробки нафти та якості світлих продуктів.

Висновки

Під дію вимог сталого розвитку підпадає вартість видобутку, якісний склад видобутої нафти, технологічна здатність нафтопереробних заводів, попит на нафтопродукти з боку традиційних та нових споживачів визначають напрямки та обсяги торговельних потоків світовому на ринку нафти. Розвиток світового ринку нафти пов'язаний з удосконаленням видобутку, виробництва, впровадженням енергозберігаючих технологій та з диверсифікацією джерел енергоресурсів.

Основні напрямки інноваційного розвитку в середньо- і довгостроковій перспективі будуть пов'язані з сталим розвитком галузі: удосконалення процесів глибокої переробки нафти (каталітичний крекінг, гідрокрекінг, коксування), впровадження енергозберігаючих технологій, впровадження Smart систем на підприємствах нафтопереробки удосконалення процесів, що підвищують якість нафтопродуктів (ізомеризація, алкілування, гідроочистка, риформинг).

Подальші розвідки щодо світового ринку нафти передбачають удосконалення методик розрахунку інтегральних індексів сталого розвитку на світовому ринку нафти та нафтопереробки.

Список використаної літератури

1. Бородачева А. В. Тенденции развития нефтеперерабатывающей промышленности и экономические особенности нефтепереработки в России / А. В. Бородачева, М. И. Левинбук // Российский химический журнал (журнал Российского химического общества им. Д.И. Менделеева). – 2008. – т. LII. – № 6. – С. 37–43.
2. Бурлака В. Г. Сучасні тренди науково-технологічного розвитку та їх роль у нафтовому секторі / В. Г. Бурлака // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 5. – С. 54–65. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2013_5_8.pdf
3. Якименко Ю. І. Smart системи як одна із основних складових сталого розвитку енергетики / Ю. І. Якименко, В. В. Прокопенко, С. П. Денисюк, О. М. Закладний // Енергетика. – 2012. – С. 4.
4. Kane R. D. Corrosion in Petroleum Refining and Petrochemical Operations. – Corrosion: Environments and Industries. – Vol. 13C. – ASM Handbook, ASM International, 2006. – p. 967–1014.
5. Кратт О. А. Світовий ринок нафти вибір інструментарію пізнання / О. А. Кратт, І. О. Кірнос // Научные труды ДонНТУ. – Серия: экономическая. – Выпуск 37–2. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://vuzlib.com.ua/articles/book/13515-Sv%D1%96tovijj_rinok_nafti_vib%D1%96r_1.html
6. Лютий С. М. Сучасний стан і тенденції розвитку нафтопереробної промисловості світу / С. М. Лютий, Б. Ф. Кочірко, Л. О. Щербініна // Вісник НАУ. – 2009. – №1. – С. 134–138.

7. Muelbauer J. Credit, the stock market and oil / Muelbauer J. and L. Nunziata, University of Oxford, Working paper, (2001), June.
8. Рябцев Г. Причины и следствия кризиса на мировом рынке нефти та їх значення для України / Г. Рябцев // Вісник Національної академії державного управління. – 2009. – 4. – 13. – С. 80–86.
9. Типпи Б. А есть ли дефицит? Азбука нефтяной экономики. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 310 с.
10. Шпак О. Г. Методичні та організаційні підходи до вдосконалення управління ринком нафти і нафтопродуктів // Проблеми науки. – 2003. – № 9. – С. 20–26.
11. Stuber G. The changing effects of energy-price shocks on economic activity and inflation / G. Stuber // Bank of Canada Review. – Summer 2001. – P. 3–14.
12. World Commission on Environment and Development (WCED). Our common future. Oxford: Oxford University Press, 1987. – P. 43.
13. Конференція ООН у Ріо-де-Жанейро в рамках прийняття "Порядку денного на XXI століття". [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml
14. Шандова Н. В. Концепція стійкого розвитку промислових підприємств / Н. В. Шандова // Економічний часопис. – 2013. – № 1–2 (1). – С. 22–25.
15. Шубравська О. Сталій економічний розвиток: поняття і напрям досліджень / О. Шубравська // Економіка України: політико-економічний журнал. – 2005. – № 1. – С. 36–42.
16. Global technology Roadmap for CCS in Industry. Refineries. [Electronic resource]. – Access: <http://www.globalccsinstitute.com/publications/global-technology-roadmap-ccs-industry-sectoral-assessment-refineries>
17. The World Input-Output Database. [Electronic resource]. – Access: http://www.wiod.org/new_site/database/eas.htm

Надійшла до редколегії 01.12.14

А. Шапран, асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА НЕФТЕПРОДУКТОВ

В статье рассмотрены научные подходы к определению устойчивого развития мирового отраслевого рынка парадигму зеленого развития. Проанализированы показатели валового потребления нефтепродуктов (дизельного топлива, бензина, мазута, легкого мазута, реактивного топлива) в странах с различным уровнем экономического развития (страны G7, страны БРИК, Турция, Индонезия, Мексика, Республика Корея). Выделены и сгруппированы факторы, которые влияют на развитие мирового рынка нефти, соответственно: предложение сырой нефти (географичне расположение, условия добычи, технологии добычи, условия транспортировки, цена нефти соответствующего качества); спрос на нефтепродукты (географическая структура спроса, изменение ассортимента спроса нефтепродуктов, требования к качеству нефтепродуктов, наличие продуктопроводов, появление заменителей нефтепродуктов (биотопливо), изменения структуры транспорта, коммерческие запасы в странах ОЭСР; климат в странах – основных потребителях нефтепродуктов); предложение нефтепродуктов (изменение структуры нефтепереработки, географическое расположение нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) их модернизация, мощность, автоматизация, сложность и комплексность оборудования, управленческие инновации); с реализацией нефтепродуктов (формирование крупных независимых сетей по торговле нефтепродуктами); развитие глобальной экономики и мировых демографических процессов (потребности промышленности, уровень благосостояния населения, состояние национальных и международного фондового рынка, виртуализация мирового рынка, доля экономически активного населения мира / страны); геополитические процессы (изменение предложения нефти на мировом рынке за счет установления или отмены эмбарго, квотирование добычи). Проанализированы факторы устойчивого развития мирового рынка нефти, которые определяют поступательность; постоянное воспроизводство потенциала системы; сбалансированность; интенсивность.

Ключевые слова: мировой рынок, нефтепродукты, устойчивое развитие, факторы, валовое потребление, топливно-энергетические ресурсы.

A. Shapran, Postgraduate

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

FACTORS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE WORLD OIL MARKET

The article deals with scientific approaches to the definition of sustainable development of the global industry rinkuta green development paradigm. Analyzed the gross consumption of petroleum products (diesel, gasoline, fuel oil, light fuel oil, jet fuel) in countries with different levels of economic development (country G7, BRIC countries, Turkey, Indonesia, Mexico, Republic of Korea). Isolated and grouped the factors that influence the development of the world oil market, respectively: the offer of crude oil (georafichne location, mining conditions, mining technology, transport conditions, the price of oil of suitable quality); demand for petroleum products (geographical structure of demand, changes in demand for oil products assortment, quality requirements for petroleum products, the availability of product lines, the appearance of oil substitutes (biofuels), changes in the structure of transport, commercial stocks in OECD countries, the climate in the country – the main consumers of oil products); offer petroleum products (changes in the structure of oil refining, the geographical location of refineries (refinery), their modernization, power, automation, complexity, and complexity of the equipment, management innovation); with the sale of oil products (formation of large networks of independent oil trade); the development of the global economy and global demographic processes (the needs of industry, the level of welfare, the state of national and international stock market, the virtualization of the world market share of the economically active population of the world / countries); geopolitical processes (changes in the supply of oil in the world market by establishing or lifting of the embargo, production quotas). The factors of sustainable development of the world oil market, which define progressiveness; constant reproduction potential of the system; balance; intensity.

Key words: world market, petroleum products, sustainable development, green development factors, gross consumption of fuel and energy resources.

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

УДК 341.232:620.9

С. Білоцький, канд. юрид. наук, доц.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ПОГЛЯДУ НА ЕНЕРГЕТИКУ В РАМКАХ МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

Досліджено новий підхід до енергетики в межах сучасного міжнародного права, який базується на концепції сталого розвитку, ощадливому підході до енергетичних ресурсів, використанні відновлюваних джерел енергії та енергоефективності. Встановлено, що регулювання в рамках цього комплексу норм здійснюється за допомогою міжнародних актів рекомендаційного та юридично обов'язкового характеру. Коло його учасників є ширшим за суб'єктів міжнародного права і включає ряд дестинаторів міжнародного права, таких, як міжнародні неурядові організації та транснаціональні корпорації.

Ключові слова: енергетика в міжнародному праві, міжнародне право навколишнього середовища, сталий розвиток, екологічно орієнтована енергетика.

У правовому полі енергетики екологічний аспект відносно новий, але за своїми масштабами він швидко вийшов за рамки безпосередньо природоохоронних аспектів при веденні гірничих робіт. Як показує сучасний світовий правовий досвід, в спектрі нормативного регулювання енергетики екологічний напрям займає одне з пріоритетних місць. Визначальний вектор розвитку сучасного регулювання енергетичної сфери – в руслі принципів і підходів, що склалися в міжнародному екологічному праві. Йдеться, зокрема, про принцип обережності, про сприяння підвищенню рівня інформованості населення про вплив на навколишнє середовище енергетичних систем, про заохочення відкритої оцінки на ранній стадії і до прийняття рішень, про подальший моніторинг впливу на навколишнє середовище значних з екологічної точки зору енергетичних інвестиційних проєктів, а також про сприяння в міжнародному плані підвищенню рівня інформованості та обміну інформацією про відповідні екологічні програми і стандарти сторін і реалізації цих програм і стандартів, що своєю чергою об'єднуються в концепції сталого розвитку [1, с. 587].

У ХХІ столітті "екологічний вимір в енергетичній сфері" на національному та на міжнародному рівні виходить на пріоритетне місце [2, с. 70]. Якщо не буде знижено негативний вплив енергетики на природне середовище, створюється загроза виживанню майбутніх поколінь. Тому енергетика безпосередньо впливає на проблему сталого розвитку [3]. При цьому не дивно, що в рамках міжнародно-правових актів безпосередньо спрямованих на екологічні аспекти енергетики прямо згадується, що їхні цілі співпадають з досягненням цілей сталого розвитку: "сприяння політиці в галузі енергоефективності, відповідної сталому розвитку" (ст. 1 Протоколу про енергоефективність до ДЕХ). При цьому усі сторони ПЕЕСЕА усвідомили важливість сталого розвитку, і більшість з них розробляє стратегії для досягнення цієї мети. В інших документах відзначається, що "чітка і цілеспрямована політика в галузі енергоефективності необхідна для створення стійкого розвитку в індустріальному світі" [4] (Орхуська конференція міністрів ЄЕК ООН Заява "Основні напрямки енергозбереження в Європі", 1998)

Проте не дивлячись на важливість енергетики для сталого розвитку, навколишнього середовища і самого виживання людства не всі концептуальні документи в цих сферах приділяли їй достатню увагу. Не згадано її загалом в Стокгольмських принципах і принципах Ріо, "Порядок денний на ХХІ століття" (1992) також не виділив для енергетики окремої глави. Проте вже РКЗК (1992 р.), Кіотський протокол (1997), ДЕХ і Проткол про енергоефективність (1994) визначили чільне місце енергетики серед механізмів підтримання сталого

розвитку, захисту навколишнього середовища і протидії змінам клімату.

Варто зазначити, що хоч енергетичний сектор прямо не згадувався в Стокгольмській декларації (1972), але кілька її пунктів є пов'язаними з виробництвом та використанням енергії. Принцип 5 документа заявляє, що "непоновлювані ресурси Землі повинні бути використані таким чином, щоб був захист від небезпеки їх подальшого виснаження і забезпечено, щоб вигоди від такого використання були загальними для всього людства" [5]. Це передвіщає (але ще не вирішує) дилему стійкості щодо використання непоновлюваних ресурсів між поколіннями в рамках елементу справедливості сталого розвитку. Крім того, принцип 6 Декларації говорить про екологічні наслідки: "Скидання... речовин ... в таких кількостях або концентраціях, що перевищує здатність навколишнього середовища до їх знешкодження... має бути зупинено з метою забезпечення унеможливлення, незворотного пошкодження екосистем". Це було перші ознаки концепції критичного навантаження і принципу обережності, які стали ключовими проблемами в екологічних аспектах сталого розвитку.

П'ятнадцять років потому (1987), у доповіді "Наше спільне майбутнє" Всесвітньої комісії з навколишнього середовища і розвитку описано сталий розвиток "як процес зміни, в якому експлуатація ресурсів, напрямок інвестицій, орієнтація технологічного розвитку та інституційні зміни знаходяться в гармонії та підвищують поточний і майбутній потенціал для задоволення людських потреб і устремління" [6]. В рамках доповіді Комісія описує проблеми в області досягнення цих цілей і визнає важливість енергетики у рамках сталого розвитку, присвятивши одну з шести глав цьому виклику. Виходячи з того, що розвиток сильно залежить від довгострокової доступності енергії "в зростаючих кількостях з джерел, які надійні, безпечні та екологічно чисті" [6, с. 168], Комісія визначає чотири елементи стійкості для використання енергії: достатнє зростання поставок для задоволення потреб людини, заходи енергоефективності та енергозбереження, проблеми охорони здоров'я та охорони навколишнього середовища (на всіх рівнях, від біосфери до місцевого рівня). Після дослідження ресурсів, економічних, екологічних аспектів та аспектів безпеки викопного палива, ядерної енергії, деревного палива та інших ВДЕ, і беручи до уваги питання енергоефективності та енергозбереження, Комісія робить висновок, що "шлях до екологічно безпечної і економічно життєздатної енергії, яка підтримуватиме прогрес людства в далекому майбутньому, очевидно, є імперативом" [6, с. 202].

У 1992 р. за результатом Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку було прийнято глобальну програму під назвою Порядок денний 21 і Декла-

рація Ріо з навколишнього середовища і розвитку [7]. Обидва документи визначити дії, що виконуються для досягнення цілей сталого розвитку, хоча жоден не згадує енергетичні питання в окремому пункті. Вони знов виступають супутніми елементами. Так, принцип 5 Декларації Ріо стверджує, що викоринення злиднів є необхідною умовою сталого розвитку та що надання енергетичних послуг є необхідною умовою для викоринення злиднів. Принцип 8 закликає до ліквідації "нестійких моделей виробництва та споживання", що має чіткі наслідки для виробництва і використання енергії в розвинених країнах з високою енергоємністю і в енергетично бідних країнах, що розвиваються. Нарешті, принцип 15 передбачає широке застосування обачного підходу, який часто згадується в контексті зміни клімату, де викиди діоксиду вуглецю (CO₂) від викопних видів палива вважаються можливою причиною потенційно серйозної або незворотної шкоди навколишньому середовищу.

Саміт тисячоліття у 2000 р. підтвердив, що прогрес у досягненні сталого розвитку та викоринення бідності має найвищий пріоритет для всієї світової спільноти. Цілі розвитку тисячоліття (ЦРТ) [8], що впливають з угод та резолюцій відповідних конференцій ООН, прийнятих в пост-Ріо роки, є досить амбітними. Деякі цілі тільки частково пов'язана з наданням та використанням енергії – наприклад, цілі 4, 5 і 6 з акцентом на проблеми зі здоров'ям людини. Інші цілі мають важливі непрямі наслідки для розвитку енергетики: доступ до електроенергії може сприяти загальній початковій освіті (Ціль 2) у багатьох регіонах світу. Поліпшення наявності та доступності комерційної енергії для приготування їжі призведе до різкого скорочення часу і зусиль жінок, що потрібно витратити на збір дров, і тим самим має сприяти забезпеченню гендерної рівності та розширенню прав і можливостей жінок (Ціль 3). На макрорівні Ціль 7 закликає до інтеграції принципів сталого розвитку в національні стратегії, з використанням, зокрема, завдань енергоємності та скорочення викидів CO₂ на душу населення, в якості індикаторів для вимірювання прогресу. Існують широкі можливості для досягнення прогресу з цієї цілі, і багато економістів припускають, що усунення порочних субсидій, що спотворюють енергетичний сектор в багатьох країнах буде вірним початком. Як не дивно, деякі заходи, пов'язані з енергетикою, спрямовані на боротьбу з убогістю можуть мати негативні наслідки для показників стійкості, пов'язаних з енергоємністю або викидами в короткостроковій перспективі. Так, наприклад, забезпечення електроенергією для сприяння освіті, підвищення індустріалізації та урбанізації, призведе до збільшення споживання енергії на одиницю валового внутрішнього продукту, а заміна на дрова комерційного викопного палива призведе до збільшення викидів CO₂ на душу населення. Однак, як тільки інвестиції в інфраструктуру та людський капітал (освіту, гендерну рівність) почнуть давати прибуток, показники енергоємності та емісії вуглецю повинні також покращитися [9, с. 4]. Ефективне ціноутворення і державно-приватні партнерства також повинні бути основними характеристиками будь-якої майбутньої програми доступу енергії.

Всесвітній саміт зі сталого розвитку (ВССР), який відбулася в Йоганнесбурзі в 2002 р. визнав, що незважаючи на деякий досягнутий прогрес, основні проблеми все ще необхідно подолати, щоб реалізувати бачення сталого розвитку. У пункті 18 Йоганнесбурзької декларації зі сталого розвитку перераховано енергію серед "істотних" потреб і пропонується покращення задоволення швидко зростаючого "доступу до таких основних вимог, як чиста вода, санітарія, адекватне житло, енер-

гія, охорона здоров'я, продовольча безпека та охорона біологічного різноманіття" [10, с. 3]. Пункт 9 Плану виконання рішень ВССР напряму пов'язує доступ до надійних і недорогих енергетичних послуг та сприяння цілям розвитку тисячоліття (ЦРТ) в цілому і викоринення злиднів, зокрема. Дії для цього знаходяться в діапазоні від поліпшення доступу до сучасних технологій використання біомаси та заохочення використання більш чистих видів викопних палива, до розвитку національних енергетичних політик і нормативно-правової бази та підвищення міжнародної фінансової і технічної допомоги.

На регіональному рівні ці ідеї також знаходять свою активну підтримку. Позиція ЄС в цьому напрямку є позитивною та загально відомою, і докладніше буде розглянута нижче. На інших континентах ситуація є наступною. В Африці на нараді міністрів щодо сталого енергетичного розвитку, що відбулася 2004 р. в Найробі було прийнято Декларацію з ВДЕ в Африці, яка передбачає, зокрема, шляхом стимулювання сталого виробництва біомаси та її ефективного використання у всіх секторах та підвищення рівня розвитку поновлюваних джерел енергії, як спосіб створення можливостей для успішної реалізації Конвенції ООН по боротьбі з опустелюванням і сприяння сталому розвитку в Африці. В рамках Американського континенту також іде активна спільна реалізація ідей сталого розвитку в контексті енергетичної діяльності. Так, на IV Саміті Америк (2005) рекомендувалося "виступати за дослідження, розробку і застосування відновлюваних і ефективних джерел енергії та розгортання технології для чистих і більш ефективних джерел енергії, в тому числі, тих, які сприятимуть інтенсивному використанню робочої сили, що, разом з просуванням сталого розвитку і вирішенням проблеми зміни клімату, дозволить скорочення бідності" [11, п. 33]. В рамках ОАД в 2007 р. було ухвалено спеціальну декларацію "Енергія для сталого розвитку", в якій відзначено потребу "переходу до моделі сталого розвитку, заснованого на створенні та ефективному використанні відновлюваних джерел енергії і збалансованих моделей споживання, що вимагає здійснення комплексу прогресивних заходів і, в цьому контексті, що важливо, сприяння, за допомогою використання більш чистих та інноваційних технологій, кращому використанню викопних видів палива по відношенню до навколишнього середовища, враховуючи їх переважаючу роль в енергетичній матриці" [12, с. 1-6], і далі "використання всіх видів енергії, які знаходяться в гармонії з життям і природою, зберігаючи повітря, води і землі.... відповідно до соціальної та екологічної чутливості". Як бачимо в цьому контексті майже було викладено завдання концепції ЕОЕ. А загалом, у Міжамериканській Програмі зі сталого розвитку (2006–2009) [13] згадується, серед областей діяльності, розробка програм для просування відновлюваних джерел енергії та енергоефективності.

Як бачимо як такий сталий розвиток закріплюється, як правова категорія переважно в документах "м'якого права". Саме в них і містяться вище згадані визначення цього явища. В той же час, в цілому ряді міжнародних договорів є посилення на виконання завдань сталого розвитку. Варто згадати, окрім конвенцій з міжнародного екологічного права (РКЗК ООН, Конвенція про біологічне різноманіття, Конвенція по боротьбі з спустелюванням у тих країнах, які відчувають серйозну посуху та / або спустелювання, особливо в Африці (1994), Протокол щодо подальшого скорочення викидів сірки (1994) і т.п.), міжнародного річкового права (Конвенція щодо співробітництва по охороні та сталому використанню ріки Дунай (Конвенція про охорону ріки Дунай, 1994), також установчі договори ЄС. Так, Лісабонський договір

(2007) додав більше норм щодо співвідношення захисту навколишнього середовища і сталого розвитку. В рамках ст. 11 передбачено, що охорона навколишнього середовища має бути імплементована в усю політику і діяльність ЄС, "особливо з метою сприяння сталому розвитку". Загалом проблематика сталого розвитку зараз займає чільне місце в рамках основ ЄС на сучасному етапі. Вже в преамбулі ДЄС передбачено, що Союз має "сприяти економічному та соціальному прогресу своїх народів з урахуванням принципу сталого розвитку", а в контексті внутрішнього ринку, встановлено, що він має "забезпечити сталий розвиток Європи на основі збалансованого економічного зростання і стабільності цін, наявність високого ступеня конкурентної соціальної ринкової економіки, яка прагне до повної зайнятості і соціальному прогресу, а також високий рівень охорони і поліпшення якості навколишнього середовища. Він сприяє науково-технічному прогресу і серед засадничих цілей ЄС.... та стійкому розвитку планети" (ст. 2). В рамках відносин з третіми країнами, передбачено, що в своїй зовнішньополітичній діяльності ЄС має "сприяти виробленню міжнародних заходів щодо збереження та поліпшення якості навколишнього середовища і надійному управлінню світовими природними ресурсами для того, щоб забезпечити сталий розвиток" (ст. 21 п. 2 ДЄС). Все це дозволяє ряду авторів визнати існування в ЄС "еко-соціальної ринкової економіки", яка базується на поєднанні економічної ефективності, соціальної справедливості та ресурсно-екологічної збалансованості [14, с. 385]. Акти вторинного права ЄС також згадують сталий розвиток відносно енергетичних потреб, зокрема в рамках Водної рамкової директиви. Нажаль ЄС не розтлумачив в своїх договорах, що він вкладає в зміст цього явища, зважаючи на значні розбіжності в його розумінні в доктрині, і відсутність визначення цього терміну в позитивному міжнародному праві. Варто вказати, що цілий ряд держав ухвалили національні акти присвячені реалізації цієї концепції на національному і наднаціональному рівнях: Росія [15], Україна [16], Німеччина, ЄС [17] і т.п. При цьому сталий розвиток прийматиме нескінченну різноманітність форм в національних юрисдикціях по всьому світу, а правові підходи будуть культурно і локально відмінними. Досить часто серед завдань цих концепцій містяться і енергетичні цілі, зокрема, ЄС ставив за мету відмовитися від субсидування виробництва і споживання викопного палива до 2010 р. (п. 10).

Нажалі часто дослідники обмежують екологічну складову енергетики переважно екологічно сприятливим поводженням з традиційними (вуглецевими) джерелами енергії. Так, А.В. Яковенко включає до неї екологічне забезпечення розробки і здійснення проекту та участь населення у підготовці та прийнятті рішень з енергетичних проектів; захист навколишнього середовища при експлуатації об'єкта; поводження з відходами; транспортування вуглеводнів і ін. [18, с. 895]. Звичайно ж це дуже важливий аспект, але ж цим не обмежується екологічна складова енергетики. Саме по собі узгодження енергетичної та екологічної політики держав за своїм масштабом являє собою одну з найбільш серйозних і складних проблем, що стоять перед світовим співтовариством і міжнародним правом. Причому важливим елементом механізму збалансованого вирішення екологічних, соціальних та економічних питань, в тому числі забезпечення енергетичної безпеки, може стати концепція сталого розвитку [19, с. 197]. Нажаль, в Доповіді Генерального секретаря ООН "Енергетика і транспорт" (2003) зазначалося, що нинішній стан і розвиток енергетики являють собою одну з найбільш "важковирішуваних дилем сталого розвитку" [20]. Сучасна модель

забезпечення енергетичної безпеки, коли основою для задоволення енергетичних потреб світового співтовариства служать непоновлювані природні ресурси, навіряд чи узгоджується з цією концепцією.

Пропонуємо авторську концепцію існування екологічно орієнтованої енергетики, що об'єднує разом застосування відновлюваних джерел енергії, енергоефективність, чисте застосування традиційних енергетичних ресурсів (вуглецевих і урану), науково-технічну співпрацю щодо отримання нових, чистих і безпечних джерел енергії (наприклад, стійкий термоядерний синтез) і т.п. Це дозволить одночасно знизити рівень залежності світового співтовариства від вуглеводнів, диверсифікувати джерела отримання енергії, а також послабити негативний вплив енергетичного сектора на навколишнє середовище. На це було вказано і в підсумковому рішенні Самміту G-8 у Санкт-Петербурзі "Глобальна енергетична безпека" (2006): "масштабне використання відновлюваних джерел енергії внесе істотний внесок у забезпечення споживачів енергією на довгострокову перспективу, не супроводжуючись при цьому негативним впливом на клімат" [21, с. 6]. Як зазначив А. Кісс, концепція є абстрактним творенням людського розуму, що не має матеріального змісту [22, с. 15]. В той же час ця концепція базується на певних правових принципах. Тому, запропонована концепція екологічно орієнтованої енергетики (ЕОЕ) має дві складові: з одного боку вона реалізується у площині міжнародних відносин, як один з елементів сталого розвитку, а саме його елементу – "сталого енергетики", а з іншого – має міжнародно-правову реалізацію через цілу низку міжнародно-правових актів спрямованих на досягнення її цілей в рамках координації діяльності держав, міжнародних організацій і інших дестинаторів міжнародного права.

У сфері міжнародно-правового регулювання питань енергетики використовують різну термінологію, під якою розуміють той чи інший аспект ЕОЕ або її в цілому: "екологічна політика" (Угода між Канадою та Чилі про екологічний співпрацю (Canada-Chile Agreement on Environmental Cooperation, 1997), "екологічно чиста енергія" (меморандум про взаєморозуміння між Міністерством енергетики США та ініціативи з ВДЕ Масдар, Абу-Дабі щодо сприяння співробітництву в чистих і стійких енергетичних технологіях (2010), (Меморандум США-Колумбія про взаєморозуміння з розвитку співпраці з відновлюваної та екологічно чистої енергії, 2008), "екологічно чиста енергетика" (Меморандум про взаєморозуміння між Урядом Російської Федерації та Урядом Королівства Іспанія про співробітництво у галузі енергетики (3 берез. 2009) [23], "екологічно стійкі джерела енергії" (меморандум про взаєморозуміння США-Ізраїль щодо співпраці по ВДЕ і стійкій енергетиці (2008), "нетрадиційних джерел енергії" (Меморандум про взаєморозуміння Індія-Таїланд щодо поліпшення співпраці в галузі ВДЕ, 2007), "екологічно чисті енергетичні технології" (Меморандум про взаєморозуміння між Міністерством енергетики та природних ресурсів Турецької Республіки та Міністерством охорони навколишнього середовища, енергетики та зміни клімату Грецької Республіки про співробітництво в галузі енергетики (2010), "екологічно чистим і стійким джерелам енергії" (Меморандум про подальший розвиток співробітництва між Національним центром ВДЕ Китаю (CNREC) і Датським енергетичним агентством, 2012) [24], "нетрадиційні потенційні джерела енергії" та "альтернативні, нові та відновлювані джерела енергії" IV Ломейська конвенція ЄСп-АКТ, 1990), "не забруднюючі джерела енергії" (резолюція Спільної парламентської асамблеї ЄС-АКТ про проблеми енергетики в державах АКТ (2006) [25], "blue

енерг" (Думка Комітету регіонів ЄС "Блакитне зростання: можливості для морського стійкого зростання", 2013) "чиста і ефективна енергія" (Меморандум про взаєморозуміння США-Китай з зміцнення співпраці в області зміни клімату, енергетики і навколишнього середовища, 2009) [26]. В останньому випадку було дано характерне розуміння цього терміну сторонами: "чиста енергія" використовується в цій статті в найширшому сенсі, щоб охопити всі підходи, що дозволяють скоротити викиди CO₂ в порівнянні з звичайною практикою в виробництві електроенергії і використання енергії. Тому включає питання енергоефективності, а також застосування не викопних джерел енергії [27, с. 5].

У доктрині міжнародного права кажуть про "екологічну складову енергетичної політики" [28], "екологічний вимір надкористування" [29, с. 2], "чиста енергетика" – перехід до безпечної, з точки зору екології, моделі енергоспоживання [30, с. 20].

Щодо частини "орієнтована", в визначенні ЕОЕ, то наприклад, органи ЄС використовують термін "екологічно орієнтоване" (environmentally orientated) сільське господарство, по відношенню до того, яке має менший за звичайне вплив на навколишнє середовище [31]. ОЕСР пропонує включити енергетичний сектор в процеси екологічно-орієнтованого зростання з чітким усвідомленням національних пріоритетів [32, с. 3]. В рамках рішень Конференцій ООН зі сталого розвитку (Йохансбург, 2002 і Ріо + 20, 2012) неодноразово звертали увагу на потребу застосування "інструментів та програм, орієнтованих на екологічно безпечний розвиток" [33, с. 62]. У доктрині, С. 3. Життєві відзначив роль принципу забруднювач платить в енергетичній сфері, який сприяє формуванню "екологічної енергетики і розвитку промисловості" [34, с. 25].

Вперше про зв'язок сталого розвитку і енергетики в рамках міжнародного права було згадано в рамках Договору до енергетичної хартії (1994), де відзначалося що сторони з метою досягнення сталого розвитку прагнуть звести до мінімуму економічно ефективним чином шкідливих впливів на навколишнє середовище, в рамках операцій енергетичного циклу (ст. 19). Як бачимо, тут змальовано певний пріоритет економічних побоювань з приводу екологічних проблем, що навряд чи відповідає мінімальним стандартам стійкого розвитку. В подальшому, діяльність втілювалася в прийнятих секторальних рекомендаційні актах в сфері стійко енергетики: наприклад, Рекомендація Форуму ЕСКАТО № 6 "Висновки та рекомендації щодо подальших дій з організації споживачів для сприяння сталому розвитку та сталій енергетиці" (1999) [35, с. 239]. Остаточна енергетика в якості одного з п'яти ключових напрямків сталого розвитку, була визначена в рамках Йоганнесбургського плану виконання рішень, ухваленого на Всесвітній зустрічі на вищому рівні зі сталого розвитку в 2002 р. Цей план серед іншого містив заклик до здійснення таких дій: розширити доступ до надійних, доступних з фінансової точки зору, економічно життєздатних, соціально прийнятних і екологічно чистих енергетичних служб (п. 9а); визнати, що енергетичні служби роблять позитивний вплив на викорінення злиднів і сприяють підвищенню рівня життя (п. 9г); розробляти і поширювати альтернативні технології використання джерел енергії з метою збільшення у виробництві та споживанні енергії частки відновлюваних джерел енергії та невідкладно збільшити в глобальному масштабі частку ВДЕ (п. 20с); диверсифікувати джерела енергопостачання шляхом розробки передових, більш екологічно чистих, недорогих і економічно ефективних енерготехнологій (п. 20е); поєднувати різні енергетичні технології, вклю-

чаючи передові і чисті технології використання викопного палива, з метою задоволення зростаючих потреб у енергозабезпеченні (п. 20р); прискорити розробку, поширення і застосування доступних і більш чистих технологій підвищення ефективності енергокористування та енергозбереження (п. 20і); вжити заходів, у відповідних випадках, до поступового скасування субсидій в даній області, що перешкоджають сталому розвитку (п. 20q) [36]. Окреме засідання спеціального органу ООН, що координує співпрацю в напрямку реалізації сталого розвитку – Комісії зі сталого розвитку – № 9, у 2001 р. було спеціально присвячено проблемам енергетики [37]. Зокрема, там зміни в використанні енергетики відзначалися, як один з засобів вирішення екологічних проблем та викорінення бідності. Варто зазначити, що в сфері енергетики концепція сталого розвитку не вимагає, щоб держави відмовилися від викопного палива, або до компромісу в сьогоднішній енергетичній безпеці з причин зміни клімату. Зокрема, в рамках Підсумкового документу Конференції ООН зі сталого розвитку Ріо+20 "Майбутнє, якого ми хочемо" (2012) вказувалося лише на потребу "використання безпечніших в екологічному відношенні технологій викопного палива та стале використання традиційних енергоресурсів" з одночасним сприянням розвитку ВДЕ, енергоефективності, скорочення викидів і т. п. (п. 127) [38, с. 30]. Тим не менш, він вимагає враховувати в економіці, використанні ресурсів соціальні і екологічні міркування. При цьому вона також сприяє протидії змінам клімату, чітко вимагають скорочення викидів парникових газів, сприяючи заміні, наприклад, таких, що дають значні викиди CO₂ електростанцій на вугіллі, на менш шкідливі на природному газі. Крім того, в рамках Конференції "Ріо + 20" було розроблено ініціативи для "Стійкої енергетики для всіх". Їх було включено в підсумковий документ Конференції, а саме: забезпечення загального доступу до сучасних енергетичних послуг, дворазове підвищення ефективності світового споживання енергії і подвоєння частки відновлюваних джерел енергії в світовому енергобалансі [39, с. 2].

У підсумку можна виділити наступні ключові принципи енергетичної політики, висвітлені в міжнародних актах пов'язаних з сталою енергетикою: використання енергії має бути екологічно стійким; викиди парникових газів повинні бути скорочені; технології відновлюваної енергетики варто заохочувати з метою адекватного представлення в енергетичному балансі; повинні здійснюватися національні програми енергоефективності; ринкові диспропорції і порочні субсидії, які перешкоджають сталому енергетичному ринку, повинні бути скасовані (наприклад, на використання викопного пального); національні енергетичні ринки повинні функціонувати таким чином, щоб сприяти сталому розвитку та розширенню мережі кращого доступу до електроенергії; повинна забезпечуватися передача відповідних енергетичних технологій країнам, що розвиваються; має забезпечуватися розвиток ВДЕ, як засіб вирішення проблеми "енергетичної бідності"; використання енергетики не має загрожувати продовольчій безпеці; доступ громадськості до інформації при реалізації енергетичних проектів, пов'язаної з екологічними аспектами; проведення ОВНС; наявність відповідальності за транскордонну еколого-енергетичну шкоду; участь "державних" і "недержавних" суб'єктів (дестинаторів міжнародного права) у реалізації сталої енергетики; забезпечення технологічної, енергетичної і політичної безпеки постачань енергетичних матеріалів з врахуванням інтересів всіх учасників процесу.

Список використаних джерел

- Салыгин В. И. Международный институт энергетической политики и дипломатии МГИМО (У) МИД России: научно-исследовательская деятельность в области международно-правового регулирования энергетического сотрудничества / В. И. Салыгин, Е. Е. Вылегжанина, С. С. Селиверстов // Энергетика и право. – М.: Изд. "Юрист", 2008. – С. 585–597.
- Гудков И. В. Актуальные проблемы правового регулирования энергетических отношений / И. В. Гудков, П. Г. Лахно // Энергетика и право. – М.: Изд. "Юрист", 2008. – С. 69–150.
- Лахно П. Г. На пути к устойчивому развитию России / П. Г. Лахно // Экология и энергетика. – 2007. – № 40.
- ЕСЕ/СЕР/47/Add.1. Европейская экономическая комиссия ООН. Комитет по экологической политике. Четвертая Конференция министров "Окружающая среда для Европы", Орхус, Дания, 23–25 июня 1998 года. Основные направления энергосбережения в Европе. Добавление. Предложение по заявлению о политике в области энергосбережения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unepce.org/fileadmin/DAM/env/documents/2000/ser/ser.47.add.1.r.pdf>.
- Декларация Конференции Организации Объединенных Наций по проблемам окружающей человека среды. Принята Конференцией Организации Объединенных Наций по проблемам окружающей человека среды, Стокгольм, 1972 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/declarathenv.shtml.
- World Commission on Environment and Development. Our common future (Report of the World Commission on Environment and Development). – New York : Oxford University Press, 1987. – 343 p.
- Рио-де-Жанейрская декларация по окружающей среде и развитию. Принята Конференцией ООН по окружающей среде и развитию, Рио-де-Жанейро, 3–14 июня 1992 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/riodecl.shtml.
- United Nations Millennium Declaration (Resolution 2, session 55, 8 September 2000). – New York : UN General Assembly.
- Toth F. L. Energy for Development: A Key to Long-Term Sustainability / F. L. Toth, M. L. Videla // Energy for Development Resources, Technologies, Environment. – Dordrecht ; Heidelberg ; New York ; London : Springer, 2012. – P. 1–25.
- Report of the World Summit on Sustainable Development (A/CONF.199/20). – New York : UN, 2002. – 43 p.
- Fourth Summit Of The Americas. Plan Of Action "Creating Jobs to Fight Poverty and Strengthen Democratic Governance". Mar Del Plata, Argentina – November 5, 2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.summit-americas.org/iv_summit/iv_summit_poa_en.pdf.
- AG/DEC. 52 (XXXVII-O/07). Declaration Of Panama: Energy For Sustainable Development (Adopted at the fourth plenary session, held on June 5, 2007) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://scm.oas.org/doc_public/ENGLISH/HIST_07/AG03738E14.doc. – P. 1-6.
- Organization of American States. Inter-American Council for Integral Development (CIDI). Inter-American Program For Sustainable Development (2006–2009) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oas.org/dsd/Documents/PIDSEng.pdf>.
- Білорус О. Г. Глобальна перспектива і сталій розвиток / О. Г. Білорус, Ю. М. Мацейко. – К.: МАУП, 2006. – 492 с.
- Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию : Указ Президента Российской Федерации от 1 апреля 1996 г. № 440 // СЗ РФ. – 1996. – № 15. – Ст. 1572.
- Про Концепцію сталого розвитку населених пунктів : Постанова Верховної Ради України (1999) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1359-14>
- Communication from the Commission A Sustainable Europe for a Better World: A European Union Strategy for Sustainable Development (Commission's proposal to the Gothenburg European Council) / COM/2001/0264 final // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52001DC0264:EN:HTML>.
- Международное право : учеб. для бакалавров / под ред. А. Н. Вылегжанина. – М.: Юрайт, 2012. – 904 с.
- Симонян А. С. Проблемы обеспечения международной энергетической безопасности в контексте устойчивого развития / А. С. Симонян // Актуальные проблемы современного международного права : материалы ежегод. межвуз. науч.-практ. конф., Москва, 9–10 апр. 2010 г. – М.: РУДН, 2011. – Ч. 2. – С. 195–200.
- Док. ООН. E/CN.17/2001/PC/20. Доклад Генерального секретаря ООН "Энергетика и транспорт". Организационная сессия 30 апреля – 2 мая 2001 // Док. ООН. E/CN.17/2001/PC/20.
- Декларация "Глобальная энергетическая безопасность", принятая "Группой восьми". Санкт-Петербург, 16 июля 2006 г. – СПб., 2006. – 8 с.
- Kiss A. Public Lectures on International Environmental Law / A. Kiss // The Law of Energy for Sustainable Development / edited by A. J. Bradbrook, R. Lyster, R. L. Ottinger, Wang Xi. – Cambridge : Cambridge University Press, 2005. – P. 6–35.
- Меморандум о взаимопонимании между Правительством Российской Федерации и Правительством Королевства Испания о сотрудничестве в области энергетики (3 марта 2009 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_155183.html
- Memorandum of understanding between National Energy Administration, the People's Republic of China and Ministry of Climate, Energy and Building, the Kingdom of Denmark establishing a China -Denmark renewable energy partnership [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ens.dk/sites/ens.dk/files/politik/vedvarende-energisamarbejde-kina/samarbejdsaftaler-mellem-danmark-kina-paa-klima-energi/NEA_China-Denmark_MoU_FINAL_June12.pdf.
- Joint Parliamentary Assembly of the Partnership Agreement concluded between the Members of the African, Caribbean and Pacific Group of States, of the one part, and the European Community and its Member States, of the other part – Resolution on the problematics of energy in the ACP countries (ACP-EU 3765/06/fin.) // OJ. – 2006. – С. 307. – P. 22–27.
- Memorandum of Understanding to Enhance Cooperation on Climate Change, Energy and the Environment between the Government of the United States of America and the Government of the People's Republic of China [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.state.gov/r/pa/prs/ps/2009/july/126592.htm>
- Lieberthal K. G. U.S.-China Clean energy Cooperation: the road ahead. SEPTEMBER 2009. Policy Brief 09-05. / K. G. Lieberthal [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.brookings.edu/~media/research/files/papers/2009/9/us%20china%20energy%20cooperati%20lieberthal/09_us_china_energy_cooperation_lieberthal.pdf.
- Вылегжанина Е.Е. Экологическая составляющая энергетической политики ЕС: правовые аспекты / Е.Е. Вылегжанина, Малеев Ю.Н., Blackmans S. и др.; Ред. совет: М.Л. Энтин и др. // Отношения Россия-ЕС на пороге перемен. – М.: Аксиом, 2009. – С. 340–352.
- Вылегжанина Е.Е. Экологический ракурс недропользования: обобщение международно-правового опыта / Е.Е. Вылегжанина. – М.: Проспект, 2011. – 128 с.
- Стрельцов Д.В. Политика Японии в сфере энергосбережения: исторические и правовые аспекты / Д.В. Стрельцов // Япония 2011. Ежегодник. – М.: АИРО-XXI, 2011. – С. 18-37.
- EEA, 2007. Estimating the environmentally compatible bioenergy potential from agriculture. European Environment Agency, Technical report № 12/2007, Copenhagen, Denmark.
- Исследования ОЭСР по проблемам экологически ориентированного роста. Вопросы энергетики. – Париж, 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://oecd.ru/zip/9711088e5.pdf>.
- A/CONF.216/L.1. Итоговый документ Конференции по устойчивому развитию Рио+20 (20–22 июня 2012 г.). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N12/381/66/PDF/N1238166.pdf?OpenElement>.
- Жизнин С.З. Энергетическая дипломатия России на рубеже XX и XXI веков (Внешнеэкономические аспекты). Дис.... К.э.н. 08.00.14. / С.З. Жизнин. – М., 1998. – 25 с.
- Bradbrook A.J. The Development of a Regulatory Framework on Consumer Protection and Consumer Information for Sustainable Energy Use / A.J. Bradbrook // Asia Pacific Journal of Environmental Law. – № 5. – 2000. – P. 239.
- Доклад Всемирной встречи на высшем уровне по устойчивому развитию, Йоханнесбург, Южная Африка, 26 августа – 4 сентября 2002 года. глава 1, резолюция 2, приложение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusrec.ru/homepage/databases/int_law/basic_ru.pdf.
- ЭКОСОС ООН E/2001/29-E/CN.17/2001/19. Доклад Комиссии по устойчивому развитию о работе ее девятой сессии (5 мая 2000 года и 16–27 апреля 2001 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N01/375/64/PDF/N0137564.pdf?OpenElement>.
- A/CONF.216/L.1. Итоговый документ Конференции по устойчивому развитию Рио+20 "Будущее, которого мы хотим" (20–22 июня 2012 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N12/381/66/PDF/N1238166.pdf?OpenElement>.
- Деятельность ЮНИДО в области энергетики. Доклад Генерального директора. IDB.40/16. 15 October 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.unido.org/fileadmin/user_media/PMO/IDB/IDB40/idb40_16r.pdf.

Надійшла до редколегії 05.12.14

С. Белоцкий, канд. юрид. наук, доц.
 Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ВЗГЛЯДА НА ЭНЕРГЕТИКУ В РАМКАХ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА

Исследуется новый подход к энергетике в рамках современного международного права. Этот подход базируется на концепции устойчивого развития, экономном подходе к энергетическим ресурсам, использовании возобновляемых источников энергии и энергоэффективности. Установлено, что регулирование в рамках этого комплекса норм осуществляется с помощью международных актов рекомендательного и юридически обязательного характера. Круг его участников шире субъектов международного права и включает ряд дестинаторов международного права, таких, как международные неправительственные организации и транснациональные корпорации.

Ключевые слова: энергетика в международном праве, международное право окружающей среды, устойчивое развитие, экологически ориентированная энергетика.

S. Bilotsky, PhD, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

FORMATION OF THE ECOLOGICAL VIEW ON ENERGY UNDER INTERNATIONAL LAW

The paper investigates a new approach to energy within the contemporary international law. This approach is based on the concept of sustainable development, economical approach to energy resources, renewable energy and energy efficiency. It was found that the regulation under this set of rules is conducted by means of advisory and legally binding international instruments. The number of its participants is wider than the subjects of international law and includes a number of destinators of international law, such as international non-governmental organizations and multinational corporations.

Keywords: Energy in international law, international environmental law, sustainable development, environmentally focused energy.

УДК 34.1

В. Власюк, асп.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ДЕЯКІ ОСНОВИ "ОБОВ'ЯЗКУ ЗАХИСТИТИ" В МІЖНАРОДНОМУ ПРАВІ

Стаття присвячена актуальній проблемі визначення концепції "Обов'язок захистити" в сучасному міжнародному праві, а також правомірності застосування сили в її рамках. Автор статті пропонує переклад терміну "Responsibility to Protect" на українську мову, аналізує основи цієї концепції та наводить основні доктринальні погляди щодо її юридичної природи. Слід також зауважити, що події в Донбасі значною мірою потребують дослідження питання правомірності застосування сили не тільки з точки зору агресії, але й гуманітарної інтервенції / "Обов'язку захистити".

Ключові слова: мир та безпека, права людини, суверенітет, обов'язок захистити, гуманітарна інтервенція, застосування сили.

Актуальність теми дослідження: У 2008 році, під час збройного конфлікту з Грузією, Російська Федерація пояснювала застосування сили потребою захистити населення Абхазії та Південної Осетії. Зазначалося, що Росія зробить все можливе, щоб врятувати жінок, осіб літнього віку та дітей, всіх громадян Росії, Грузії та України та інших іноземців, що знаходяться в даному регіоні. Повідомлялося, що застосування сили матиме місце лише відповідно до статті 51 Статуту ООН з метою реалізації права РФ на самооборону [1]. Москва, крім цього, звинуватила Грузію в геноциді проти населення та зазначила, що вважають за потрібне запобігти гуманітарній катастрофі та врятувати тих, щодо кого "вважають себе відповідальними" [2]. Звинувачення в геноциді базувалися на нібито "винищенні етнічних груп", втім, залишилися малообґрунтованими [3]. Крім цього, цей "геноцидний" аргумент було покладено в основу наступного визнання Абхазії та Осетії незалежними державами [4; 157].

Більше того, пояснюючи збройний конфлікт у Грузії, пан Лавров прямо вказав на застосування Росією концепції "Обов'язок захистити" [5]. У відповідь на це, Грузія потім зробить заяву про "цинічне зловживання принципів "ОЗ" [6], з чим важко не погодитися.

Андерс Фог Расумуссен заявив, що інтервенція НАТО в Лівію уособлює зусилля, спрямовані на реалізацію "Обов'язку захистити", та натякнув на "моральну відповідальність бути готовим відповісти на подібні виклики у майбутньому" [7].

Останнім часом неабиякої актуальності набули події в Україні, пов'язані з дестабілізацією внутрішньополітичної ситуації через вплив зовнішніх чинників. Деякі з них мають ознаки втручання у внутрішні справи держави, відтак порушення її суверенітету. Водночас, такі дії коментуються, пояснюються з метою в тому числі їх виправдання шляхом застосування положень "Обов'язку захистити". Зокрема, у заяві від 2 березня 2014 року Володимир Путін в розмові з Президентом США Бараком Обамою наголосив, що в Україні існує реальна загроза для життя та здоров'я громадян РФ. Президент підкреслив, що в разі наступного поширення насилля на східні регіони та Крим Росія залишає за собою право захистити свої інтереси та російськомовне населення, що там проживає [8].

Аналіз останніх публікацій. Головними дослідниками цього напряму є Гарет Еванс, Томас Франк, Кріс-

тіна Грей, Роберт Кіохан, Анна Орфорд, Джеймс Паттісон, Фернандо Тесон, Томас Вайс, Саймон Честерман, Айдан Хеїр та багато інших. Серед вітчизняних вчених слід виділити пана В.І. Мотилю зі Львівського національного університету ім. Франка, а також Христову Г.О., Пастухову Л.В., Шуміленку А.П. Погоджуюсь з Пастуховою Л.В., що "неочікувано ця доктрина, яка була цікава вітчизняним фахівцям під кутом зору поглиблення знань у сфері міжнародного права, набула практичної значущості для України у світлі подій 2014 року" [9; 497-511].

Постановка задачі. Завданням цієї статті є, перш за все, подання основ поняття "Обов'язок захистити" та окреслення сучасних тенденцій цього інституту. Крім цього, важливо проаналізувати можливість застосування сили в рамках "Обов'язку захистити" в контексті останніх подій в Криму та на Донбасі.

Результати дослідження автора. Досліджуючи це поняття, вважаю, що серед вітчизняних вчених немає єдності стосовно перекладу англійського терміну 'Responsibility to Protect'. Так, Пастухова Л.В. та Шуміленко А.П. пропонують перекладати його як "відповідальність за захист" [10;158-172], Назаренко О. – також "відповідальність за захист" [11;160-167], а Христова Г.– "зобов'язання щодо захисту" [9;497].

Буквальним еквівалентом в українській мові, вочевидь, є "Відповідальність за захист", однак є аргументовані сумніви щодо доцільності його використання, адже концепція "RtoP" передбачає здійснення активних дій, спрямованих на усунення порушень прав людини. Також звертаю увагу, що Христова Г. перекладає "Responsibility to Prevent" як "Обов'язок запобігати", а "Responsibility to rebuild" як "Обов'язок відновлювати" [9;498].

Водночас, для україномовного юриста звичним є сприйняття відповідальності як настання негативних наслідків внаслідок вчинення правопорушення. У теорії права дається таке визначення "відповідальності": "Передбачені законом вид і міра обов'язку правопорушника потерпати примусового державно-владного позбавлення благ особистого, організаційного і майнового характеру у правовідносинах, що виникають між ним і державою із факту правопорушення" [12;642]. У теорії права міжнародного читаємо, що міжнародно-правова відповідальність супроводжується настанням негативних для правопорушника наслідків у вигляді обтяжень майнового та немайнового характеру [13;259]. Як ми бачимо, під

відповідальністю розуміються певні негативні наслідки для правопорушника.

Відтак, на перший погляд доцільнішим видається використання терміну "Обов'язок захистити" як такий, що повною мірою відображає саме позитивність зобов'язання держави (держав) діяти у передбачених цієї концепцією випадках, а не її відповідальність і, таким чином, настання для неї негативних наслідків.

Якщо ж звернутися до мовного тлумачення, то варто проаналізувати наступні можливі значення слова 'Responsibility':

- відповідальність, обов'язок, зобов'язання, надійність, платоспроможність [14];
- the obligation to answer for an act done, and to repair any injury it may have caused (переклад: "Обов'язок відповідати за скоєне, і відшкодувати можливо завдані збитки") [15]; a particular burden of obligation upon one who is responsible: the responsibilities of authority; the state or fact of being responsible, answerable, or accountable for something within one's power, control, or management (переклад: "Покладення зобов'язання на відповідальну особу: відповідальність влади, факт наявності такої відповідальності за щось, що знаходиться під контролем чи управлінням" [16].

Як буде показано нижче, ідея саме зобов'язання діяти переслідує термін 'Responsibility to Protect'. Відтак, логічним та виправданим є переклад цього поняття як "Обов'язок захистити", що пропонується до загального використання усіма вітчизняними дослідниками.

Основи "Обов'язку захистити", безумовно, мають певне філософське обґрунтування. Адже сутність "ОЗ" – втручання інших у внутрішні справи, яке вочевидь мусить спиратися не тільки на категорії права. Розробники основних положень "ОЗ" в тій чи іншій мірі спиралися на питання підвищення стандартів захисту прав людини. Водночас слушною є думка Саймона Честермана [Simon Chesterman] про небезпеку відступу від міжнародного права та звернення до більш суб'єктивних регуляторів [17;236].

Вірною є думка Едварда Лака: "Міжнародна спільно-та не може – та й не повинна – замінювати державу у всіх чи навіть більшості випадків. Натомість, її завданням має стати нагадування лідерам держав про необхідність дотримання відповідних зобов'язань та відповідальність за це" [18;42].

Для з'ясування основ "ОЗ", слід звернутися до першоджерела – Доповіді щодо відповідальності за захист [20], у якій вперше було запроваджено термін "Обов'язку захистити". Створена за активного сприяння Уряду Канади та тоді Генерального Секретаря ООН Кофі Анана, Комісію очолював колишній Міністр закордонних справ Австралії Гарет Еванс [Gareth Evans]. Також у її роботі брали участь провідні політики, науковці США та Великобританії. У зазначеній доповіді (далі – Доповідь) центральною думкою була про обов'язок держави забезпечувати права власних громадян. У разі неможливості чи небажання виконати це зобов'язання, як-от у випадку масових убивств, суверенітет такої держави тимчасово припиняється, і обов'язок захистити громадян передається на світове співтовариство [20;19]. Супутнім терміном та неодмінною складовою концепції "ОЗ" є гуманітарна інтервенція, що передбачає застосування сили (в тій чи іншій формі). Що важливо, як покаже історія, гуманітарна інтервенція здатна набувати різноманітних форм та здійснюватися під різними приводами.

У 2004 році, з ініціативи Генерального секретаря ООН Кофі Анана було створено Групу високого рівня з питань загроз, викликів і змін [the High-level Panel on Threats, Challenges and Change]. Зокрема, вона опра-

цювала і деякі розробки Комісії та підготувала доповідь "Безпечніший світ: спільна відповідальність" [21].

У доповіді "Для більшої свободи: до розвитку, безпеки та прав для всіх" [In larger Freedom: Towards Development, Security and Human Rights for All] Кофі Анан наголошував на активному використанні дипломатичних засобів для попередження та розв'язання міжнародних конфліктів [22].

Низка подій після першої публікації Доповіді, неодноразові її обговорення на різних форумах логічно завершилося включенням "ОЗ" до Підсумкового документу Світового саміту у 2005 році. Положення щодо "Обов'язку захистити" були викладені в 138 та 139 параграфів згаданого документу, які слід процитувати повністю:

"138. Кожна держава несе обов'язок з захисту власного населення від міжнародних злочинів.

139. Міжнародна спільнота, через Організацію Об'єднаних націй, також несе відповідальність за вжиття належних дипломатичних, гуманітарних та інших мирних заходів відповідно до глави 6 та глави 8 Статуту ООН, щоб допомогти захистити населення від геноциду, воєнних злочинів, етнічних чисток та злочинів проти людяності. У цьому зв'язку, ми готові діяти колективно, вчасно та рішуче, через РБ ООН та згідно зі Статутом ООН, включаючи главу 7, щодо окремих випадків та у співпраці з регіональними організаціями, якщо мирні засоби виявляються недостатніми, а зусилля захистити власне населення від геноциду, воєнних злочинів, етнічних чисток та злочинів проти людяності на національному рівні очевидно зазнають неуспіху" [23].

У 2009 році Генеральний Секретар ООН представив доповідь "Імплементация обов'язку захистити" [24], що була винесена на дебатування на ГА ООН. У ній, на тлі красномовної риторики на кшталт про "Опори 'Обов'язку захистити'", містяться заклики приєднатися до міжнародно-правових угод щодо захисту прав людини та погодитися на юрисдикцію Міжнародного кримінального суду задля посилення особистої кримінальної відповідальності. Що важливіше, знову (після зникнення на вищезгаданому етапі) з'являється риторика щодо "вчасних і рішучих дій", що може свідчити про невідступність від цих, безумовно, важливих речей (пункт 22 доповіді). Зазначену доповідь було вирішено взяти до уваги, а також "продовжувати розвивати концепцію ОЗ" [25]. Крім цього, було названо три опори "ОЗ":

- (1) захист громадян держави (власне, обов'язок захистити)
- (2) міжнародна допомога (обов'язок відновити) та
- (3) вчасне й рішуче реагування (обов'язок дати відсіч).

У той же час, основними принципами "ОЗ" є відповідальність держави за населення як похідна суверенітету та перевага міжнародної відповідальності діяти перед суверенітетом держави у разі неспроможності останньої виконати перший принцип [25]. Таким чином, можна припустити, що, не заперечуючи суверенності держави та не принижуючи сутність прав людини, висловлюється думка, аналогом якої у теорії цивільного права є "власність зобов'язує". Підкреслюю, що така аналогія радше наводиться заради певного уяочення філософії "ОЗ" і, звісно, не може розглядатися як серйозна наукова гіпотеза. Крім цього, було б неправильно пояснювати сутність міжнародно-правового інституту категорією національного права.

З іншого боку, чимало науковців "зазіхають" на державний суверенітет, висловлюючи позиції іншого гатунку. Так, необхідно зазначити, що багатьма вченими ставиться під сумнів абсолютність державного суверенітету щодо безсумнівно абсолютних прав людини: у випадку грубого порушення останніх, перший поступа-

ється. Однак, цим ставиться під загрозу багатовікова традиція суверенності держави. У сучасному світі деякі найліберальніші течії заперечують суверенітет взагалі. Проте правильною видається думка, що суверенітет повинен у певній формі зберігатися, оскільки забезпечує належний порядок у міжнародних відносинах та здатний, як не парадоксально, забезпечувати дотримання прав людини [26;244]. Такої ж думки дотримується Елен Руї Фабрі, зазначаючи, що "торпедування" державного суверенітету неминуче вдарить по правам людини [27;35]. Гарет Еванс, якого ми уже згадували, вважає, що сфера захисту прав людини більше не розглядається як внутрішня справа кожної суверенної держави. Масові вбивства є турботою всієї світової спільноти, вони не можуть бути ігноровані останньою, окремі держави не мають права на вбивства [28;217]. Втім, до питання суверенітету як відповідальності я ще повернуся нижче.

Отже, розглядаючи концепцію "Обов'язок захистити", зазначу, що в її основі лежить заперечення права держави на будь-яку поведінку на своїй території в сенсі недопустимості грубих порушень прав людини. Нижче розглянемо елементи, спрямовані на реалізацію такої позиції.

Основними елементами "Обов'язку захистити" є уже згадана тріада обов'язків, що покладаються на кожну державу: попередити, діяти та відновити [19]. Держави зобов'язані переконатися, що були спроби врегулювати напружені ситуації на національному рівні, або реалізувався так званий "обов'язок запобігти", що включає раннє попередження та аналізування ситуації [9]. Останнє – "обов'язок відновити" – покладається на державу-інтервента (чи групу таких держав) [26;40].

Найскладніший елемент, що породжує основні суперечки – другий, щодо обов'язку діяти. Центральною його складовою є гуманітарна інтервенція, суперечлива сама по собі. Як уже зазначалося, гуманітарна інтервенція посприяла виникненню "ОЗ". Її можна визначити як застосування (чи погроза застосування) сили однією державою або групою держав щодо території іншої держави-"цілі" у випадку масових, грубих та систематичних порушень фундаментальних прав осіб, які знаходяться на території цієї держави-"цілі", ефективний уряд якої не здатний чи не бажає захистити цих осіб і не давав згоди на втручання, з метою усунення таких порушень. І, водночас, не можна не погодитися з більшістю науковців про невизначеність гуманітарної інтервенції в сенсі її легальності у міжнародному праві. Добре обґрунтованим вбачається, зокрема, висновок українського дослідника пана Мотиля про нелегальність гуманітарної інтервенції [29].

Щодо юридичної природи зобов'язань, що випливають з "Обов'язку захистити", слід зазначити основні підходи, систематизовані у дослідженні Пастухової Л.В. та Шуміленка А.П. [10;]:

- (1) Зобов'язання політичного характеру;
 - (2) Як частина м'якого права;
 - (3) Як відображення окремих основних принципів міжнародного права;
 - (4) Як зобов'язання запобігати найбільш серйозним міжнародним злочинам;
 - (5) Як юридична норма, що формується [emerging norm];
 - (6) Як сформована звичаєва норма міжнародного права;
 - (7) Як нова юридична норма.
- Безумовно, вказаний перелік не є абсолютним та потребує глибшого аналізування.

На думку А. Беллами, "ОЗ" зазвичай сприймається як доктрина, концепція [30;19]. Водночас, він же спра-

ведливо зазначає, що мова Підсумкового документу описує "ОЗ" як щось більше, ніж доктрину, – навіть як принцип. У той же час, у доповіді "Безпечніший світ: ..." застосовується поняття "принципу, що виникає" [21]. Щодо сприйняття "ОЗ" як норми в міжнародному праві, такі думки висловлюються лише окремими науковцями. Підкреслю, що принцип, а надто норма у міжнародному праві повинні характеризуватися згодою його суб'єктів [13;106-7]. З урахуванням цього, А. Беллами визначає "Обов'язок захистити" як доктрина, концепція до 2005 року (прийняття Підсумкового документу), і як принцип – після. Однак, дозволю собі не погодитися з запропонованим підходом, адже всупереч висловленої ним думки про погодження державами змісту "ОЗ" у 2005 році, вже у році 2008 Росія невдало спробує застосувати "ОЗ" для виправдання збройного втручання до Грузії. Як показують події в Україні 2014 року, сприйняття "ОЗ" державами західними і Росією, постійним членом РБ ООН, має достатньо відмінностей, щоб "підвищувати" концепцію до принципу.

Крім цього, належність "ОЗ" до принципів міжнародного права заперечує і Айдан Хейр, водночас вбачаючи в цьому перевагу [31;52].

Вбачається вірною думка щодо двох груп зобов'язань в рамках "Обов'язку захистити": зобов'язання держав захищати власне населення та зобов'язання міжнародного співтовариства вживати заходів для відвернення чи припинення гуманітарних катастроф. Виходячи з такого поділу, зобов'язання першої групи уже є частиною міжнародного права, хоч і не в рамках "Обов'язку захистити" [21].

Також не можна не сказати, що "ОЗ" є неконвенційним поняттям, а його основи не закріплені в юридично обов'язкових міжнародно-правових документах. Власне, "ОЗ" нині існує у вигляді систематизації (за змістом) низки сучасних і визнаних багатьма державами принципів щодо недопущення гуманітарних катастроф на кшталт геноциду чи етнічних чисток, відображеної в кількох документах (за формою), що в кращому випадку мають силу м'якого права.

Висновки. Отже, у сучасному міжнародному праві існує цілком завершена концепція "Обов'язку захистити", головною метою якої є захист населення від серйозних порушень основних прав людини. "ОЗ" є прямим наслідком неспроможності міжнародної спільноти запобігти таким жахіттям, яке трапилося в Руанді в 1994 році. Прийняття доповіді, а також подальша розробка основних положень "Обов'язку захистити" заклала основні її сучасні ознаки. Водночас, застосування сили залишається небезспірним і в рамках цієї концепції.

Події в Грузії, Сирії, Лівії і, на жаль, Україні не тільки підвищують актуальність теми дослідження, а й вимагають від вітчизняних науковців звернути більше уваги на захист свого населення, захист населення неспроможних держав та правомірність застосування сили в міжнародному праві. Окремо слід звернути увагу на неприпустимість зловживання концепцією "ОЗ" для виправдання втручання у внутрішні справи держави, та важливість розробки запобіжного механізму щодо цього.

Кожен з елементів "Обов'язку захистити" заслуговує на детальніший розділ в окремих підрозділах, в тому числі щодо юридичної природи зобов'язань, ними створюваних.

Список використаних джерел

1. Комментарий Департамента информации и печати МИД РФ [Електронний ресурс] // сайт Постоянного представительства РФ при ООН. – Режим доступу: <http://www.russiaun.ru/ru/news/200808100019>.
2. Лавров на прес-конференції, 12.08.2008. Режим доступу: <http://www.mid.ru>

3. Олександр Бастрикін у репортажі агенції Інтерфакс, 03.07.2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.interfax.ru/russia/88392>
4. Roy Allison. Russia, The West, & Military Intervention. / R. Allison. – Oxford : Oxford University Press, 2013.
5. Інтерв'ю пана Лаврова для БіБіСі, 09.08.2008. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mid.ru>
6. Дебати на 63 сесії ГА ООН. Липень 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.responsibilitytoprotect.org/index.php/component/content/article/35-r2pcs-topics/2493-general-assembly-debate-on-the-responsibility-to-protect-and-informal-interactive-dialogue>
7. У посланні до Парламентської асамблеї НАТО, 30.05.2011. Eurasia Daily Monitor, 8/107. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurasia.org>
8. Путин об'явив о праві Росії на захист своїх громадян в Україні [Електронний ресурс] // Вести. – Режим доступу: <http://vesti.ua/strana/40367-putin-zajavil-obame-o-prave-rossii-na-zawitu-svoih-grazhdan-v-ukraine>
9. Українська революція гідності, агресія РФ та міжнародне право. – упор. Задорожній О.В. – К. : КІС, 2014.
10. Пастухова Л.В. Концепція "відповідальності із захисту": питання міжнародно-правового обґрунтування / Л.В. Пастухова, А.П. Шуміленко // Міжнародне право 21 століття: сучасний стан та перспективи розвитку (до 60-ліття професора Репецького) / М.М. Микієвич, М.В. Буроменський, В.В. Гутник (та ін.); за редакцією М.М. Микієвича. – Львів : ЛА "Піраміда", 2013.
11. Назарова О. Роль Європейського Союзу в реалізації концепції відповідальності за захист / О. Назарова // Право України. – 2013. – № 6. – С. 160-167
12. Скакун О.Ф. Теорія держави і права (Енциклопедичний курс) : підручник / Скакун О.Ф. – Харків : Еспада, 2006.
13. Международное публичное право : учебник / Л.П. Ануфриева, К.А. Бекашев, Е.Г. Моисеев, В.В. Устинов [и др.]; отв. ред. К.А. Бекашев. – 5-е изд., перераб. и доп. – М : Проспект, 2011.
14. Он-лайн словник. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://slovnykar.com>
15. Он-лайн словник. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://legal-dictionary.thefreedictionary.com>
16. Он-лайн слоавник. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dictionary.reference.com>
17. S. Chesterman. Just War or Just Peace? Humanitarian Intervention and International Law / S. Chesterman. – Oxford : Oxford University Press, 2001

18. Responsibility to Protect: From Principle to Practice / Edited by Julia Hoffmann and Andre Nollkaemper. – Amsterdam : Pallas Publications, 2013.
19. The Responsibility to Protect. Report of the International Commission on Intervention and State Sovereignty (December 2001). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://responsibilitytoprotect.org/ICISS%20Report.pdf>
20. James Pattison. Humanitarian Intervention and The Responsibility to Protect. Who Should to Intervene? / James Pattison. – Oxford : Oxford University Press, 2010.
21. A More Secure World: Our Shared Responsibility: report of the High-level Panel on Threats, Challenges and Change. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org/en/peacebuilding/pdf/historical/hlp_more_secure_world.pdf
22. Доповідь Генерального Секретаря ООН, A/59/2005. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.preventionweb.net/files/13545_13545A592005SGReportInLargerFreedom.pdf
23. Підсумковий документ Світового саміту 2005. UN Doc A/60/L. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/womenwatch/ods/A-RES-60-1-E.pdf>
24. The Secretary-General, Report of the Secretary-General on Implementing the Responsibility to Protect, UN Doc., A/63/677, adopted on 12 January, 2009 GA Res. 63/308, UN GAOR, 63d Sess., UN Doc. A/RES/63/308 adopted on 7 October 2009
25. Res GA UN 24, October 2005, A/Res/60.1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://responsibilitytoprotect.org/Resolution%20RtoP\(1\).pdf](http://responsibilitytoprotect.org/Resolution%20RtoP(1).pdf)
26. Taylor B. Seybolt. Humanitarian Military Intervention. The Conditions for Success and Failure. / Taylor B. Seybolt. – Oxford : Oxford University Press, 2008.
27. Human Rights, Intervention and the Use of Force / Edited by Philip Alston and Euan MacDonald. – Oxford : Oxford University Press, 2008.
28. Gareth Evans. The Responsibility to Protect. Ending Mass Atrocity Crimes Once and For All / Gareth Evans. – Washington, 2008.
29. Мотиль В.І. Гуманітарна інтервенція та міжнародне право. Теорія і практика / В.І. Мотиль – Л. : Львівський національний університет імені Франка, 2011.
30. A. Bellamy. Responsibility to Protect: The Global Effort to End Mass Atrocities / A. Bellamy. – Cambridge : Polity Press, 2009.
31. Aidan Hehir. The Responsibility to Protect / Aidan Hehir. – [n.p.] : Palgrave Macmillan, 2012.

Надійшла до редколегії 01.12.14

В. Власюк, асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

НЕКОТОРЫЕ ОСНОВЫ "ОБЯЗАННОСТИ ЗАЩИТИТЬ" В МЕЖДУНАРОДНОМ ПРАВЕ

Аннотация. Статья посвящена актуальной проблеме определения концепции "Обязанность защитить" в международном праве, а также правомерности применения силы в ее рамках. Автор статьи предлагает перевод термина "Responsibility to Protect" на украинский язык, анализирует основы этой концепции и приводит основное доктринальное взгляды относительно ее юридической природы. Также, следует отметить, что события на Донбассе в значительной мере требуют исследования вопроса правомерности применения силы не только с точки зрения агрессии, но и гуманитарной интервенции / "Обязанность защитить".

Ключевые слова: мир и безопасность, права человека, "Обязанность защитить", гуманитарная интервенция, применение силы.

V. Vlasjuk, PhD Student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

SOME BASICS "RESPONSIBILITY TO PROTECT" IN INTERNATIONAL LAW

The article is devoted to the actual problem of definition of "Responsibility to Protect" in modern international law, and legality of the use of force thereunder. The author of the article proposes translation of the term, analyzes its principles, and demonstrates most common doctrinal approaches to its nature.

Key words: peace and security, human rights, sovereignty, responsibility to protect, humanitarian intervention, use of force.

УДК 341.12 + 341.16

І. Забара, канд. юрид. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБМІНУ ІНФОРМАЦІЄЮ В ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ СИСТЕМИ ООН

У статті розглядаються питання правового регулювання обміну інформацією в діяльності міжнародних організацій системи ООН. Автор досліджує питання становлення, розвитку, принципи та особливості обміну інформацією між міжнародними організаціями.

Ключові слова: інформація, міжнародний обмін інформацією, міжнародно-правове регулювання обміну інформацією.

Одним із найважливіших аспектів міжнародної інформаційної діяльності суб'єктів міжнародного права є участь у міжнародному інформаційному обміні.

Значне місце, поряд із міждержавним обміном інформацією, посідають відносини до обміну інформацією між

міжнародними організаціями. Їх особливості викликають науковий і практичний інтерес. Саме тому актуальності набуває розгляд питань, пов'язаних із міжнародно-правовим регулюванням обмінів інформацією, зокрема з позицій як формування і розвитку міжнародно-

© Забара І., 2014

правових основ обміну інформацією, так і сучасного бачення розвитку їх міжнародно-правового регулювання.

Властиві для початкового періоду розвитку міжнародних організацій епізодичність і спорадичність у міжнародно-правовому регулюванні обміну інформацією, з часом були змінені на стійкі і тривалі відносини і виокремили обмін інформацією в самостійний напрям регулювання міжнародних інформаційних відносин. Цьому сприяли кілька факторів, серед яких виокремлюються два – зростання кількості міжнародних організацій і підвищення ролі та значення інформації у міжнародних відносинах. Це мало наслідком формування спеціальних принципів і норм, покликаних врегулювати ці відносини. Забезпечення можливості розширення міжнародних обмінів інформацією, заснованих на дотриманні основних принципів міжнародного права, постало першочерговою задачею.

Варто зазначити, що перші доктринальні дослідження, пов'язані із міжнародно-правовим регулюванням обміну інформацією, було розпочато у сімдесяті роки двадцятого сторіччя. Превалювали питання міждержавних обмінів інформацією. З часом, поява нових концепцій розвитку міжнародних інформаційних відносин посилила увагу до міжнародно-правового регулювання обміну інформацією як з практичної, так і теоретичної точок зору. Окремі питання обміну інформацією почали дедалі частіше розглядатися з позицій вирішення окремих практичних питань в рамках міжнародних організацій. Питання обміну інформацією між міжнародними організаціями тривалий час розглядались в комплексі взаємовідносин міжнародних організацій в галузі права міжнародних організацій.

Серед представників доктрини значна увага проблемам міжнародно-правового регулювання обміну інформацією була приділена в роботах Ю.М. Колосова, О.М. Овсяка, І.І. Мисика, О.В. Собакиної, О.В. Ермішиної, І.Н. Грязіна, О.Г. Дніпровського, В.П. Талімончик, В.В. Єрмакової та інших. Окремі аспекти міжнародного обміну інформацією досліджували Ю.Б. Кашлев, Г.М. Вачнадзе, В. Нелепін, М. Усубян. Серед розглянутих авторами були теоретичні питання щодо міжнародно-правових проблем обміну інформацією та обміну інформатикою, формування міжнародно-правових норм міжнародного обміну інформацією, регулювання участі транснаціональних корпорацій у міжнародному обміні інформацією. Певною мірою були досліджені питання ролі ООН у формуванні норм міжнародного обміну інформацією та участі окремих міжнародних організацій у регулюванні міжнародного обміну інформацією. Питання обміну інформацією в контексті діяльності міжнародних організацій були започатковані О.О Шибяєвою, Г.І. Морозовим, Є.С. Пчелінцевим, М. Поточним. Проте, комплексного дослідження міжнародно-правового регулювання обміну інформацією між міжнародними організаціями не здійснювалось.

Дослідження інституту міжнародного обміну інформацією, протягом останніх десятиліть, на відміну від інших видів інформаційної діяльності мали вибірковий характер. Сучасні дослідження в галузі міжнародних обмінів інформацією переважно зосереджуються на питаннях "транскордонної передачі даних", розглядаючи їх, головним чином, з позицій передачі персональних даних.

В той же час, одним з недосліджених в міжнародному інформаційному праві залишається питання обміну інформацією між міжнародними організаціями. Це питання практично не розглядалось ні в іноземній, ні у вітчизняній доктрині міжнародного права. Між тим міжнародний обмін інформацією представляє одну з форм міжнародного співробітництва, має достатній обсяг

правового матеріалу і викликає не тільки теоретичний, але й практичний інтерес.

Метою статті є дослідження міжнародно-правового регулювання інституту обміну інформацією у відносинах між організаціями системи ООН. У зв'язку з цим вартим розгляду постають питання щодо становлення і розвитку міжнародно-правового регулювання обміну інформацією між міжнародними організаціями, його принципів, умов і перспектив розвитку.

Відомо, що обмін інформацією між міжнародними організаціями відбувається досить тривалий час. Договірній практиці відомі угоди міжнародних організацій між собою, в яких питання обміну інформацією відіграють важливу і суттєву роль. Прикладами можуть бути угоди між ООН та міжнародними міжурядовими організаціями; угоди спеціалізованих установ між собою та з іншими міжнародними міжурядовими організаціями, угоди між міжнародними міжурядовими організаціями тощо.

В цій статті розглядаються питання міжнародно-правового регулювання обмінів інформацією між організаціями системи ООН. З огляду на це, варто відмітити наступне.

Розвиток міжнародно-правового регулювання обміну інформацією між міжнародними організаціями пов'язано із створенням міжнародних організацій системи ООН в другій половині сорокових років двадцятого сторіччя. Початок такої практики пов'язано з укладенням міжнародних угод ООН із своїми спеціалізованими установами – МОП (1946 г.), ФАО (1946 г.), ЮНЕСКО (1946 г.), ІКАО (1946 г.), ВООЗ (1947 г.), МВФ (1947 г.), МБРР (1947 г.), МСЕ (1947 г.), ВПС (1947 г.), ММКО (1948 г.), МФК (1957 г.), ВМО (1957 г.), МАР (1961 г.), ВОІВ (1974 г.), МФСР (1977 г.), ЮНІДО (1985 г.), ЮНВТО (2003 р.), а також МАГАТЕ.

В доктрині зазначалось, що для "взаємовідносин ООН зі спеціалізованими установами особливе значення мають угоди про співробітництво ООН з ними. Предметом угод є умови, на яких спеціалізовані установи вступають у зв'язок з ООН" [1, с. 120]. Привертає увагу те, що питання міжнародно-правового регулювання обміну інформацією містяться саме в цих договорах, які встановлюють правові основи взаємовідносин міжнародних організацій.

Варто зазначити, що стійкі зв'язки між першими постійними міжнародними організаціями, до числа яких належать попередники спеціалізованих установ – міжнародні адміністративні союзи, були відсутні. Ліга Націй, незважаючи на спроби, не змогла встановити систематичних зв'язків, оскільки ст. 24 Статуту Ліги Націй не містила чітких положень щодо кола міжнародних організацій та характеру можливих відносин між ними. І питання обміну інформацією не було врегульовано.

З прийняттям Статуту ООН були визначені правові підстави взаємовідносин ООН і міжнародних організацій. Включення питань про обмін інформацією в угоди між ООН і спеціалізованими організаціями стало необхідною умовою для їх взаємовідносин. При цьому, склалися і спеціальні принципи взаємовідносин міжнародних організацій, які вплинули і на характер обміну інформацією – принципи співробітництва і координації.

Принцип співробітництва, як договірна норма права міжнародних організацій, закріплено в угодах спеціалізованих установ як з ООН, так і в угодах між самими спеціалізованими установами. Його "головне призначення – регулювати відносини спеціалізованих установ з іншими міжнародними організаціями, що входять до складу ООН. Його основний зміст складають такі елементи як рівноправність, взаємність прав і обов'язків сторін, що домовляються" [1, с. 118]. В доктрині зазна-

чалось, що саме ці елементи і визначають усі організаційні форми співробітництва, серед яких особливе місце посідає обмін інформацією [1, с. 118].

До зазначеного варто додати, що "принцип координації, як договірна норма права міжнародних організацій, в свою чергу, базується не на рівності прав і обов'язків координуючої та координованих організацій, а на відповідних зобов'язаннях таких організацій щодо координуючої" [1, с. 118]. Основне призначення принципу – постійне і своєчасне надання ООН інформації ("рекомендацій") щодо політики і діяльності міжнародних організацій. За допомогою координації забезпечується керівництво ООН діяльністю спеціалізованих установ [2, с. 83-84]. Ця обставина не позбавляє спеціалізовані установи функціональної незалежності, вони є самостійними міжнародними організаціями. Основний зміст принципу координації, поряд з іншими формами співробітництва організацій, полягає в обміні інформацією [1, с. 118].

Отже, така форма співробітництва, як обмін інформацією, є характерною рисою взаємовідносин міжнародних організацій, виступає необхідним елементом угод ООН зі спеціалізованими установами і, що суттєво, має значний вплив на зміст цієї категорії міжнародних угод.

Варто додати, що положеннями угод між ООН зі спеціалізованими установами передбачається ціла низка питань щодо обміну інформацією. При цьому, як зауважує О.А. Шибаєва, "єдиної типової угоди немає. Незважаючи на значну схожість угод, багато з них має свої особливості, що пояснюється різницею цілей і задач, що стоять перед спеціалізованими установами ООН" [1, с. 120-121].

Разом з тим, необхідно зазначити, що питання обміну інформацією в цих угодах спрямовані на реалізацію однієї мети – погодження і проведення спільної політики і діяльності ООН та її спеціалізованих установ. Зазвичай вони включають: порядок обміну інформацією, умови обміну інформацією, правовий режим інформації, умови надання інформації окремим уповноваженим органам ООН.

Порядок обміну інформацією, у відповідності з положеннями угод, передбачає послідовність дій щодо взаємного надання інформації про поточну і перспективну діяльність організацій для наступної розробки і реалізації спільної політики у відповідності із задачами, визначеними статутами організацій. Для ООН – це задачі, визначені ст. 55 Статуту ООН, для спеціалізованих установ – питання, пов'язані із статутними задачами, реалізація яких повинна проходити як з врахуванням інтересів координуючої організації (ООН), так і інших спеціалізованих установ.

Об'єктом обміну виступає інформація про нинішню і заплановану спільну діяльність організацій (ООН), а також інформація фінансового (МВФ, МБРР, МФК, МАР, БАГІ, МФСР), економічного (ЮНІДО, ФАО), технічного (МСЕ, ІКАО, ІМО, ВПС, ВМО), соціального (МОП, ВООЗ) і гуманітарного (ЮНЕСКО, ВОІВ) змісту.

Правовий режим інформації визначає умови доступу і поширення інформації, отриманої шляхом міжнародного обміну у відношенні як між організаціями, так і до третіх осіб. Інформація, отримана шляхом обміну між міжнародними організаціями, може мати різний міжнародно-правовий режим (обмежена для використання (таємна, конфіденційна), призначена для вільного обігу тощо).

Умови обміну інформацією, у відповідності з положеннями угод, передбачають низку спеціальних вимог щодо забезпечення повної і швидкої взаємної передачі інформації, даних, відомостей і повідомлень між організаціями, а також додаткові вимоги щодо встановлення обмежень на доступ третіх осіб до інформації і документів.

Особливістю угод між ООН і спеціалізованими установами є те, що вони містять *умови надання інформації окремим уповноваженим органам ООН*. Зокрема, Економічній і Соціальній Раді (ЕКОСОП) (в якості прикладу: ст. 4, 7, 18 Угоди ООН з ЮНЕСКО) [3], Міжнародному Суду (в якості прикладу: ст. 10 Угоди ООН з ЮНЕСКО) [3], та іншим (наприклад, Раді опіки). Це пояснюється необхідністю координації практичної діяльності спеціалізованих установ, Генеральній Асамблеї ООН і держав-членів ООН з боку ЕКОСОП, що передбачено Статутом ООН (ст. 63, 64, 70 Статуту ООН) [4]. Варто врахувати, що зазначені угоди, як правило, містять і положення про інформування ЕКОСОП щодо характеру і обсягу усіх офіційних угод, які укладаються спеціалізованими установами як з іншими спеціалізованими установами, так і з міжурядовими організаціями (в якості прикладу: ст. 18 Угоди ООН з ЮНЕСКО) [3]. Такий договірний порядок взаємовідносин пояснюється особливостями формування політики ООН в області співробітництва і координації діяльності спеціалізованих установ, що безумовно позначається на вирішенні практичних питань.

Не меншу важливу роль питання обміну інформацією відіграють і у відносинах між спеціалізованими установами.

Утворюючи систему універсальних міжнародних організацій, що координується ООН, маючи широку компетенцію, спеціалізовані установи сприяють комплексному розв'язанню багатьох глобальних проблем сучасності. Здійснення двостороннього обміну інформацією дозволяє їм оперативніше реагувати на події, що відбуваються в світі.

При цьому варто зауважити, що характер відносин між спеціалізованими установами визначається задачами, що постають перед ними в сфері розвитку міжнародного фінансового-економічного, науково-технічного, гуманітарного співробітництва і які суттєвим чином впливають на цілі двостороннього співробітництва організацій.

Відносини спеціалізованих установ між собою будуються на прагматичній і комплексній основі. В якості прикладу можна назвати угоди, укладені МОП з ЮНЕСКО (1947 р.) [5], ВООЗ (1948 р.) [6], ІМО (1959 р.) [7], ЮНІДО (1987 р.) [8], де питання обміну інформацією займають одне з важливіших місць. В свою чергу, задачі, які постали перед низкою спеціалізованих установ, потребували, серед іншого, постійного взаємного надання і отримання інформації з ВООЗ, що і сприяло укладенню угод між ними: ВООЗ із ФАО (1948 р.) [9], ЮНЕСКО (1948 р.) [10], МФСР (1980 р.) [11], ЮНІДО (1989 р.) [12], ВПС (1999 р.) [13]. Отримання необхідної метеорологічної інформації стало однією з підстав для укладення угод низкою організацій із ВМО – ВООЗ (1952 р.), ФАО (1952 р.), ІКАО (1954 р.), ЮНЕСКО (1954 р.), МСЭ (1960 р.), ІМО (1960 р.), МФСР (1981 р.). Актуальними для спеціалізованих установ стали питання щодо обміну інформацією з МАГАТЕ, які знайшли втілення в угодах між МАГАТЕ і ЮНЕСКО (1958 р.), МОП (1959 р.), ВООЗ (1959 р.), ВМО (1959 р.), ІКАО (1959 р.), ФАО (1959 р.) [14].

Варто відмітити, що аналогічна практика достатньо широко поширена і використовується всіма спеціалізованими установами.

Метою двосторонніх угод між спеціалізованими установами є планування і здійснення спільних програм, пов'язаних однорідною тематикою в сферах їх повноважень. Діяльність установ за окремими спільними програмами і проектами передбачає достатньо ви-

сокий рівень обміну інформацією, чим власно і пояснюється наявність в двосторонніх договорах окремих положень про обмін інформацією.

Положення про обмін інформацією між спеціалізованими установами займають одне з ключових місць в двосторонніх угодах і передбачають взаємні зобов'язання сторін щодо надання інформації.

Зобов'язання сторін щодо надання інформації, у відповідності із положеннями угод, визначають *порядок обміну інформацією* і, як правило, передбачають взаємне систематичне і докладне інформування одна одної щодо усіх майбутніх видів діяльності та усіх програмах робіт, які можуть мати взаємний інтерес. *Умови обміну інформацією* в цих угодах передбачають встановлення обмежень на доступ третіх осіб до інформації і документів.

Умови обміну (отримання і використання) статистичною інформацією, зазвичай визначаються окремими положеннями угод. Вони зобов'язують сторони ефективно використовувати інформацію як в області статистики, так і усіх статистичних проєктів, з питань, що представляють загальний інтерес для організацій. Передбачається, що сторони повинні уникати дублювання в роботі зі збирання, систематизації та опублікування статистичних даних і повинні бути спрямовані на досягнення максимального співробітництва в області статистики із урядами окремих країн та іншими організаціями, від яких може поступати інформація (в якості прикладу – ст. 7 Угод МАГАТЕ) [15].

Об'єктом обміну в цих угодах спеціалізованих установ виступає будь-яка інформація, яка представляє обопільний інтерес і сприяє розробці і виконанню спільних програм і проєктів.

Правовий режим інформації у відносинах між спеціалізованими установами передбачає низку спеціальних вимог, що забезпечують дотримання правил поведіння із конфіденційними матеріалами, а також можливість введення необхідних обмежень до третіх осіб, в цілях збереження таємниці у відношенні конфіденційної інформації, якою обмінюються сторони. У питаннях надання спеціальної інформації, яка представляє інтерес для спеціалізованих установ, розголошення якої може потягнути небажані наслідки, угоди, як правило, передбачають попередні консультації на рівні вищих посадових осіб спеціалізованих установ (в якості прикладу – ст. 3 Угод МАГАТЕ) [15].

Такими є правові підстави для двостороннього обміну інформацією.

Враховуючи на те, що одна з останніх угод була укладена 2003 року, можна констатувати, що на початок двадцять першого сторіччя фактично склалася стійка система двосторонніх угод між міжнародними організаціями системи ООН, яка дозволяє за допомогою обміну інформацією координувати діяльність міжнародних організацій для розв'язання достатньо важливих і актуальних питань.

В контексті теми нашого дослідження варто зробити акцент на участі міжнародних організацій системи ООН у широкомасштабному обміні інформацією з проблемних питань, які спрямовані на побудову глобального інформаційного суспільства. На сучасному етапі в ній беруть участь ООН, МСЗ, ЮНЕСКО, ВТО, ВПС, ЮНІДО, ВООЗ, МОП, ІКАО, ВМО, ФАО.

Враховуючи специфіку статутних задач міжнародних організацій системи ООН, в числі напрямків міжнародного співробітництва з обміну інформацією виокремлюються питання пов'язані із формуванням основ глобального інформаційного суспільства та питання

щодо перспективних напрямків використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ).

Формування і розвиток основ глобального інформаційного суспільства в рамках міжнародних організацій системи ООН, визначених на Всесвітньому саміті з інформаційного суспільства, здійснюється за кількома напрямками.

Загальну координацію діяльності в питанні застосування ІКТ в цілях розвитку спільно здійснюють ООН та МСЕ. Поєднаними зусиллями МСЕ, ООН (ПРООН, Регіональних комісій ООН та ЮНКТАД) спрямовуються заходи щодо створення сприятливого середовища і досягнення максимальних переваг інформаційного суспільства в соціальній, економічній і екологічній сферах. Масштабність цих задач вимагає широкого обміну інформацією між ними. Для координації їх діяльності створено кілька робочих органів, серед яких – *Група ООН з інформаційного суспільства (UNGIS), Робоча група з управління використанням Інтернет, Форум з питань управління Інтернет*. Питання щодо розвитку можливостей, необхідних для використання переваг інформаційного суспільства знаходяться в компетенції ООН (ПРООН, ЮНКТАД), ЮНЕСКО та МСЕ, які узгоджують відповідні заходи. Координація міжнародного і регіонального співробітництва з метою ліквідації розриву в цифрових технологіях і сприяння універсальному доступу до ІКТ покладена на ООН (Регіональні комісії ООН, ПРООН, ЕКОСОП), МСЕ та ЮНЕСКО. Задачі щодо розвитку інформаційної та комунікаційної інфраструктури, а також питання інформаційної безпеки покладено на МСЕ. Проблеми доступу до інформації та знань – на МСЕ та ЮНЕСКО. Актуальна тема щодо збереження культурної та мовної різноманітності, культурної самобутності, що визначена в якості необхідної умови розвитку інформаційного суспільства і розглядається як фактор сталого розвитку, покладено на ЮНЕСКО. Питання етичних аспектів інформаційного суспільства, заснованими на загально визначених цінностях, покладено на ЮНЕСКО і ООН (ЕКОСОП).

Перспективні напрямки використання ІКТ, які розглядаються в рамках міжнародних організацій системи ООН, охоплюють достатньо широкий спектр. Враховуючи на позитивні можливості використання ІКТ в державному управлінні, комерційній діяльності, освіті, охороні здоров'я, зайнятості, навколишньому середовищі, сільському господарстві та науці, низка організацій має за мету вирішення задач їх застосування в цих сферах. З цією метою співробітництво і координацію діяльності в проєкті "Електронне державне управління" спільно здійснюють ООН і МСЕ, "Електронний бізнес" – ВТО, ООН (ЮНКТАД), МСЕ, ЮНІДО, "Електронне навчання" – ЮНЕСКО, МСЕ, ЮНІДО, "Електронна охорона здоров'я" – ВООЗ і МСЕ, "Електронна зайнятість" – МОП і МСЕ, "Електронна охорона навколишнього середовища" – ВООЗ, ВМО, ЮНЕП, ООН (ООН Хабітат), МСЕ, ІКАО, "Електронне сільське господарство" – ФАО і МСЕ, "Електронна наукова діяльність" – ЮНЕСКО, МСЕ, ЮНКТАД. Зрозуміло, що в цих умовах питання обміну інформацією набуває вагомого значення. Сьогодні ця форма співробітництва виступає в якості суттєвого додаткового фактору розвитку міжнародних інформаційних відносин.

Таким чином, розглянувши питання, пов'язані із становленням і розвитком міжнародно-правового регулювання обміну інформацією в діяльності міжнародних організацій системи ООН, можна зазначити наступне:

- формування міжнародно-правових засад обміну інформацією між міжнародними організаціями системи ООН відбувалось в період з другої половини сорокових років до початку двадцять першого сторіччя;
- обмін інформацією між міжнародними організаціями передбачає взаємну передачу інформації на підставі принципів співробітництва і координації;
- положення щодо обміну інформацією закріплюються в двосторонніх договорах, які встановлюють правові основи взаємовідносин міжнародних організацій і передбачають мету, об'єкт, порядок і умови обміну інформацією, а також її правовий режим;
- спостерігається тенденція участі міжнародних організацій системи ООН у широкомасштабному обміні інформацією з проблемних питань, які спрямовані на побудову глобального інформаційного суспільства та розвитку перспективних напрямків використання інформаційно-комунікаційних технологій;
- обмін інформацією між міжнародними організаціями виступає в якості суттєвого додаткового фактора розвитку міжнародних інформаційних відносин.

Список використаних джерел

1. Шибяева Е.А. Глава 4. Специализированные учреждения ООН // Курс международного права. В 7 т. Т. 6. Отрасли международного права / И.Н. Арцибасов, И.И. Лукашук, Б.М. Ашавский и др. – М.: Наука, 1992. – 312 с.
2. Пчелинцев Е.С. Экономическое сотрудничество в рамках ООН: цели, принципы и система органов / Е.С. Пчелинцев // ООН и международное экономическое сотрудничество. М.: Мысль, 1970. – 260 с.
3. Соглашение между Организацией Объединенных Наций и Организацией Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://unesdoc.unesco.org/images/0012/001255/125590r.pdf>.
4. Устав ООН [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/documents/charter/>
5. Agreement between the International Labour Organization and the United Nations Educational Scientific and Cultural Organization 1947 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ilo.org/public/english/bureau/leg/agreements/unesco.htm>.
6. Agreement between the International Labour Organization and the World Health Organization 1948 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ilo.org/public/english/bureau/leg/agreements/who.htm>.
7. Agreement between the International Labour Organization and the Intergovernmental Maritime Consultative Organization 1959 (*The Intergovernmental Maritime Consultative Organization became the International Maritime Organization on 22 May 1982*) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ilo.org/public/english/bureau/leg/agreements/imo.htm>.

8. Agreement between the International Labour Organization and the United Nations Industrial Development Organization 1987 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ilo.org/public/english/bureau/leg/agreements/unido2.htm>.

9. Agreement between the Food and Agriculture Organization of the United Nations and the World Health Organization 1948 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://apps.who.int/gb/bd/PDF/bd47/EN/agreements-with-other-inter-en.pdf>.

10. Agreement between the United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization and the World Health Organization 1948 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://apps.who.int/gb/bd/PDF/bd47/EN/agreements-with-other-inter-en.pdf>.

11. Agreement between the International Fund for Agricultural Development and the World Health Organization 1980 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://apps.who.int/gb/bd/PDF/bd47/EN/agreements-with-other-inter-en.pdf>.

12. Agreement between the United Nations Industrial Development Organisation and the World Health Organization 1989 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://apps.who.int/gb/bd/PDF/bd47/EN/agreements-with-other-inter-en.pdf>.

13. Agreement between the World Health Organization and the Universal Postal Union 1999 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://apps.who.int/gb/bd/PDF/bd47/EN/agreements-with-other-inter-en.pdf>.

14.) Соглашение между Международным агентством по атомной энергии и Организацией Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (1958 г.); Соглашение между Международным агентством по атомной энергии и Международной организацией труда (1959 г.); Соглашение между Международным агентством по атомной энергии и Всемирной организацией здравоохранения (1959 г.); Соглашение между Международным агентством по атомной энергии и Всемирной метеорологической организацией (1959 г.); Соглашение между Международным агентством по атомной энергии и Международной организацией гражданской авиации (1959 г.); Соглашение между Международным агентством по атомной энергии и Продовольственной и сельскохозяйственной организацией Объединенных Наций (1959 г.) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.iaea.org/Publications/Documents/Infcircs/Others/Russian/infirc20_rus.pdf.

15. Соглашение о связи между Международным агентством по атомной энергии и Организацией Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (1958 г.); Соглашение о связи между Международным агентством по атомной энергии и Международной организацией труда (1959 г.); Соглашение о связи между Международным агентством по атомной энергии и Всемирной организацией здравоохранения (1959 г.); Соглашение о связи между Международным агентством по атомной энергии и Всемирной метеорологической организацией (1959 г.); Соглашение о связи между Международным агентством по атомной энергии и Международной организацией гражданской авиации (1959 г.); Соглашение о связи между Международным агентством по атомной энергии и Продовольственной и сельскохозяйственной организацией Объединенных Наций (1959 г.) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.iaea.org/Publications/Documents/Infcircs/Others/Russian/infirc20_rus.pdf.

Надійшло до редколегії 28.11.14

И. Забара, канд. юрид. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОБМЕНА ИНФОРМАЦИЕЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ СИСТЕМЫ ООН

В статье рассматриваются вопросы правового регулирования обмена информацией в деятельности международных организаций системы ООН. Автор исследует вопросы становления, развития, принципы и особенности обмена информацией между международными организациями.

Ключевые слова: информация, международный обмен информацией, международно-правовое регулирование обмена информацией.

I. Zabara, PhD in Law, associate professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

LEGAL REGULATION INFORMATION EXCHANGE ACTIVITIES OF INTERNATIONAL ORGANIZATIONS OF THE UN SYSTEM

The article deals with the legal regulation of information sharing in the activities of international organizations of the UN system. The author explores the question of growth, development, the principles and characteristics of information exchange between organizations.

Key words: information, international exchange of information, international legal regulation of exchange of information.

УДК 336.714(477)

Н. Козачук, асп.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

АНТИМОНОПОЛЬНЕ ПРАВО ЯК ЗАСІБ ПРОТИДІЇ ЗЛОВЖИВАННЮ ПРАВАМИ НА ПАТЕНТИ, ЩО НЕОБХІДНІ ДЛЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ НЕДЕРЖАВНИХ СТАНДАРТІВ

У статті розкривається роль антимонопольного права як інструменту протидії зловживанню правами на патенти, що необхідні для функціонування стандартів на прикладі та із врахуванням досвіду США. Беручи до уваги, що стандартизація обмежує конкуренцію на ринку та надає вплив, а часто й домінування власникам патентів, чії технології увійшли до стандарту та необхідні для його функціонування, обґрунтовується, що завдяки злагодженій системі, наявності значних слідчих ресурсів та ресурсів для імплементації антимонопольного законодавства, антимонопольне право може бути ефективним засобом протидії зловживанню правами на патенти, що включені до стандартів. Обстоюється позиція, що патентне, договірне та деліктне право не здатні замінити антимонопольне право у боротьбі із зазначеними зловживаннями, оскільки ці альтернативні засоби не надають правові механізми захисту категоріям "аутсайдерів", які часто страждають від зловживань: споживачам, конкурентам за межами організації зі стандартизації. Зроблено висновок що, антимонопольному праву слід реагувати на випадки подібних зловживань, оскільки це дієвий механізм припинення найтяжчих зловживань правами на патент. У той же час зазначається, що альтернативні засоби захисту можуть доповнити антимонопольне право у ситуаціях, коли не монополіст здійснює зловживання.

Ключові слова: антимонопольне право, недержавні стандарти, право на патент.

Сучасні технологічні індустрії, зокрема у галузі інформаційно-комунікаційних технологій, комп'ютерного апаратного та програмного забезпечення, напівпровідників, неможливо собі уявити без існування стандартів взаємозамінності, які спрощують просування продукту на ринку та гарантують споживачу широкий вибір взаємозамінних товарів за доступними цінами. Такі стандарти як правило включають складні винаходи, функціонально необхідні для їх існування, які охороняються патентами. Зростання кількості стандартів та патентів, включених до цих стандартів, спричинили збільшення зловживань правами на відповідні патенти. Наразі в Україні ця проблема ще не поставала на практиці та не вивчалася, однак дискусії щодо пошуку найбільш ефективних механізмів боротьби з такими зловживаннями жваво ведуться у США і такий досвід буде корисний для вітчизняної правової системи.

У цьому дослідженні ми ставимо собі за мету відповісти на запитання, чи є антимонопольне право ефективним заходом протидії зловживанням правами на патенти, що включені до стандартів та необхідні для їх функціонування, та чи існують альтернативні механізми боротьби з відповідними зловживаннями. Для цього ми проаналізуємо три аспекти цієї проблеми, щодо яких у наукових колах немає узгодженості та точаться дискусії. По-перше, чи може антимонопольне право бути ефективним інструментом протидії зловживанням правами на патенти, що включені до стандартів та необхідні для їх функціонування. По-друге, чи слід антимонопольному праву реагувати на випадки подібних зловживань. І, нарешті, чи існує альтернатива антимонопольному праву у протидії подібним зловживанням. Останнє запитання можна перефразувати: чи можуть інші галузі права зайняти місце антимонопольного права у протидії зловживанню правами на патенти, наприклад у випадках притримання патентів, гонитві за роялті тощо.

Зрозуміло, що застосування антимонопольного права передбачає існування зловживання правами на патент монополістом, тому цей правовий інструмент не є засобом попередження зловживань правами на патент. Для зручності впровадимо поняття патенту, функціонально необхідного для стандарту, під яким будемо розуміти патент, що включений до недержавного стандарту та необхідний для його функціонування. Хоча існує багато різновидів зловживань правами на патенти, що функціонально необхідні для стандартів, розглядатиметься одна із найбільш розповсюджених ситуацій: практика притримання патенту шляхом вимоги сплати завищених роялті. Враховуючи, що система антимонопольного права США має давню історію, є дуже розвинутою [1, с. 920] та містить значну кількість цікавих судових прецедентів,

які допомагають краще розібратися у даній проблематиці, йтиметься про досвід США у цій сфері.

Відповідаючи на перше запитання, а саме: чи може антимонопольне право ефективно реагувати на випадки зловживань правами на патенти, що включені до стандартів, слід зауважити, що антимонопольне право не буде застосовуватися до суб'єктів, які не зловживають монополістичним становищем. Беручи за приклад практику притримання патентів, можна проілюструвати, що за відсутності порушень антимонопольного права така практика не буде зупинена. З іншого боку цілком логічним є те, що найбільш негативні наслідки мають саме зловживання, вчинені монополістом, який має вирішальний вплив на ринок та відмова якого надавати ліцензію на патент, що функціонально необхідний для стандарту, рівнозначна виключенню суб'єкта з відповідного ринку.

Аналізуючи роль антимонопольного права у вирішенні проблем зловживання правами на патенти, що функціонально необхідні для стандарту, важливо пам'ятати, що на практиці саме антимонопольне право доволі часто реагує на випадки таких зловживань. Чому? Протягом останніх десятиліть у деяких галузях, наприклад, галузь напівпровідників, інформаційно-комунікаційних технологій, комп'ютерного апаратного та програмного забезпечення, стандартизація стала передумовою їх існування, оскільки взаємозамінність прискорює виробництво продукту та покращує його якість, полегшує споживання та збалансовує ціну на продукт, стимулює розвиток інновацій. У той же час стандартизація обмежує конкуренцію на ринку та надає вплив, а часто й домінування, власникам патентів, чії технології увійшли до стандарту та необхідні для його функціонування. Таким чином, патенти, що функціонально необхідні для стандарту, надають патентовласникам вплив на ринок, що може спричинити зловживання та спори через намагання витіснити конкурентів із ринку, стягнути із конкурентів надмірні роялті, тощо. Тому антимонопольне право часто застосовують для боротьби з існуючими зловживаннями домінуючих суб'єктів, які володіють технологіями, функціонально необхідними для стандарту.

Більше того, ефективність боротьби зі зловживаннями пояснюється низкою факторів: "воно [антимонопольне право] вважається найбільш ефективним, адже стримуючий ефект антимонопольних прецедентів вважається значно більшим ніж відповідна дія судових рішень, а також воно вважається найбільш ефективним, адже антимонопольні органи мають у своєму розпорядженні значні слідчі ресурси, яких бракує суду" [2, с. 509]. Вчені також наголошують, що "у розвинутих економіках у розпорядженні урядів є значні ресурси для імплементації антимонопольного законодавства" [1, с. 921]. Так, у США

імплементациєю антимонопольних рішень займаються Федеральна Торгова Комісія та Міністерство Юстиції. При вирішенні спорів щодо стандартизації, такого рівня впливу не можна досягти, використовуючи будь-яку іншу галузь права. І навіть без залучення уряду антимонопольне право надає ефективні захисні механізми сторонам, включаючи кінцевих споживачів [1, с. 921].

Таким чином, розвинута система антимонопольних органів, багатий досвід, можливість залучити значні ресурси для розслідування справ та ефективні механізми імплементациї рішень зробили антимонопольне право провідним та найбільш ефективним інструментом боротьби зі зловживаннями правами на патенти, що функціонально необхідні для стандартів. Система антимонопольних органів в Україні також є доволі впливовою, володіє значними повноваженнями щодо проведення слідчих дій. Хоча в Україні спори щодо зловживань у сфері патентів, функціонально необхідних для стандартів, іще не виникали, вітчизняна антимонопольна система має серйозний потенціал щодо вирішення проблем, пов'язаних із такими зловживаннями.

Повертаючись до досвіду США, регламентація протидії зловживанню правами на патенти, що включені до недержавних стандартів, із залученням антимонопольного права регламентується секцією 2 Закону Шермана та/або секцією 5-ю Закону про Федеральну Торгову Комісію. Як правило, звинувачення щодо зловживань правами на патенти здійснюється за двома цими нормами одночасно, однак існують і успішні випадки обвинувачень лише за секцією 5-ю Закону про Федеральну Торгову Комісію, що демонструє справа N-Data [3, с. 1377].

Отже, на прикладі США можна простежити, що завдяки розвиненій структурі із значними повноваженнями, органи антимонопольної системи можуть ефективно реагувати на зловживання правами на патенти, функціонально необхідні для стандартів.

Другим є запитання, чи слід антимонопольному праву реагувати на випадки зловживань правами на патенти, що функціонально необхідні для стандартів. Відповідаючи на перше запитання, чи може антимонопольне право реагувати на подібні проблеми, ми проілюстрували, що не лише може, але є й доволі дієвим механізмом усунення зловживань із боку патентовласників. Тому, якщо немає переконливих доводів проти звернення до антимонопольного права, то його слід застосовувати. Ми розпочнемо із аналізу загально-політичних проблем та тих аргументів, які наводять науковці, які притримуються антагоністичних позицій.

Найбільш радикальні противники застосування антимонопольного права як засобу реагування на практику зловживань правами на патенти, які включені до стандартів, вважають, що у сфері стандартизації антимонопольне право взагалі не має застосовуватися. Так, на думку Девіда Тіса та Едварда Шеррі, вагомі аргументи проти застосування антимонопольного права включають те, що воно зменшує стимул для учасників організацій зі стандартизації займатися інноваційною діяльністю: втручання антимонопольного права може "зменшити чіткість правил [організації за стандартизації], роблячи таким чином участь у діяльності організацій зі стандартизації більш ризикованою та зменшуючи бажання фірм із цінними правами на інтелектуальну власність (внесок яких у обрання відповідного стандарту є гіпотетично високим) брати участь" [4, с. 1913]. Спростовуючи аргумент Тіса та Шеррі Міхаель Керрієр стверджує, що "вони недостатньою мірою проаналізували законодавство та прецедентну правову базу, які визначають що антимонопольне право є належним інструментом [реагування на зловживання]" [5, с. 2019]. Прихи-

леньки застосування антимонопольного права як інструменту протидії зловживанням патентами, що включені до стандарту, наголошують, що Тіс та Шеррі не надали жодних фактичних даних, які б підтверджували істинність їхньої тези [1, с. 924]. Джордж Кері, Марк Нелсон та інші стверджують, що з таким же успіхом можна стверджувати, що у разі, якби антимонопольне право не застосовувалося до зловживань, це б зменшувало привабливість участі в організації за стандартизації, оскільки учасники організації зі стандартизації не могли б покладатися на обіцянки своїх колег через значний ризик їх невиконання [1, с. 920]. Більше того, наразі в організації зі стандартизації існують значні проблеми з імплементациєю зобов'язань щодо добросовісного використання прав на патенти, включені до стандартів. Доволі часто, як трапилося у справі Rambus, обов'язки, накладені політиками організацій зі стандартизації, ігноруються їх членами. Тому антимонопольне право є додатковим інструментом для вибудовування довіри між учасниками організацій зі стандартизації, який забезпечує добросовісне дотримання політики відповідних організацій.

До менш радикальних прихильників обмеження ролі антимонопольного права належить Демієн Герардін. На прикладі практики притримання патенту він висуває гіпотезу, що завдяки горизонтальним, вертикальним та інституційним обмеженням імовірність виникнення зловживань із боку власника патенту, включеного до стандарту, є мінімальною [6, с. 6], відтак антимонопольне право може використовуватися у виключних випадках. Горизонтальні обмеження за Герардіно зводяться до того, що один стандарт включає десятки патентів, тому у кожного патентовласника є якась межа, вище якої він не може вимагати роялті, оскільки використання стандарту стане нерентабельним. Схожим чином у випадку вертикальних обмежень припускається, що прибутки власників патентів залежать від обсягів продажу, тому патентовласники самі не зацікавлені у стягненні надмірних роялті з користувачів стандарту [6, с. 6]. Під інституційними обмеженнями автор концепції має на увазі діяльність організацій зі стандартизації та стримування у вигляді політик зі стандартизації та авторитету, набутого учасниками організацій [6, с. 7].

Останній аргумент є дуже сумнівним, адже більшість вчених апелюють до недосконалих механізмів стандартизації та імплементациї зобов'язань щодо стандартизації в межах організацій зі стандартизації та обґрунтовують необхідність їх реформування: затвердження у межах організацій зі стандартизації обов'язкових правил щодо ліцензування *ex ante* тощо [7, с. 155]. Аргументи щодо горизонтальних та вертикальних обмежень також є недостатньо переконливими, адже практика ілюструє, що ні горизонтальні, ані вертикальні обмеження не можуть ліквідувати виникнення зловживань із боку патентовласників. За умов, коли після прийняття відповідного стандарту його користувачі зробили інвестицію у його імплементацию і тепер змушені його використовувати, сплата надмірних роялті може бути найменшим злом у порівнянні з перспективами величезних збитків та виключення із ринку, якщо стандарт не можна буде використовувати. Тому у патентовласника завжди є козири для тиску на користувачів стандарту, яким необхідна ліцензія. Отже, існування зазначених обмежень не усуває необхідності застосування антимонопольного права у випадках зловживань монополістом правами на патенти, що включені до стандартів та необхідні для їх функціонування.

Відомий дослідник проблеми притримання патентів Марк Лемлі вважає, що антимонопольне право може бути механізмом вирішення проблеми притримання

патенту у виключних випадках кричущих зловживань, але зазначає, що "якщо ми вдосконалимо патентне право та правила організацій зі стандартизації правильно, такі випадки не повинні виникати" [7, с. 168]. Із таким висновком не можна не погодитися, однак проблеми, які виникають на практиці, яскраво ілюструють той факт, що значна частина організацій зі стандартизації не поспішає приймати жорсткі правила, які б суттєво обмежували свободу учасників організації після прийняття стандарту, але у той же час і мінімізували б імовірність виникнення зловживань. За таких умов відповідь на перше запитання, а саме чи слід антимонопольному праву реагувати на випадки зловживань правами на патенти, що включені до стандартів та необхідні для їх функціонування, є позитивною. Антимонопольному праву слід реагувати на випадки подібних зловживань, оскільки це дієвий механізм припинення кричущих зловживань, який не є суто декларативним, а може бути імplementовано через державні механізми.

Ми пересвідчилися, що антимонопольне право може бути ефективним механізмом протидії зловживанням, які виникають при недотриманні політик щодо інтелектуальної власності організацій зі стандартизації її учасниками, та, що немає таких аргументів проти його застосування, які б переважили корисний ефект антимонопольного права. Тепер потрібно відповісти на найважливіше запитання: чи можуть інші галузі права зайняти місце антимонопольного права у протидії зловживанням правами на патенти, що функціонально необхідні для стандартів. Прихильники підходу щодо не застосування антимонопольного права у цій сфері здебільшого апелюють до трьох альтернативних галузей права: патентного, договірної та деліктного. Чи спроможні ці інструменти протидії замінити антимонопольне право проаналізуємо далі у дослідженні.

У патентному праві США існує доктрина "позбавлення сторони права заперечення через її попередню поведінку", яку можна умовно назвати доктриною "позбавлення права заперечення". На думку деяких науковців, зокрема Брюса Кобаяші та Джошуа Райта, "Додатковий аргумент проти застосування антимонопольного права щодо проблеми притримання [патенту] із використанням обману полягає у тому, що це [позбавлення сторони права заперечення через її попередню поведінку] імовірно найкраще рішення, яке патентне право може наразі запропонувати" [8, с. 36]

У США однією із ранніх справ, у якій суд відмовився захистити права патентовласника щодо патенту, який є частиною стандарту, застосувавши доктрину "позбавлення права заперечення", була справа *Stambler v. Diebold*. Відповідно до обставин справи, Леон Стемблер, будучи учасником одного з комітетів організації зі стандартизації ANSI, не повідомив організацію про своє володіння патентом на технологію, яка увійшла до стандарту. Лише після того, як стандарт став широко застосовуватися у відповідній промисловості, Стемблер подав позов про порушення прав інтелектуальної власності. Проте суд його не задовольнив, застосувавши доктрину "позбавлення права заперечення", та постановив, що власник патенту "не міг мовчати, коли ціла галузь промисловості впроваджувала запропонований стандарт і лише після того, як цей стандарт було прийнято, стверджувати, що його патент покриває винахід, включений до стандарту, який на думку виробників був відкритим та доступним стандартом" [9, с. 1709].

У більш пізній справі *A. C. Aukerman Co. v. R. L. Chaides Construction Co.* були сформульовані три критерії для застосування доктрини "позбавлення права заперечення": (1) "патентовласник вводить в оману особу, яку

звинувачують у порушенні прав інтелектуальної власності, що надає останній обґрунтовані підстави вважати, що патентовласник не має наміру забезпечувати права на свій патент, позиваючись проти цієї особи", (2) "особа, яку звинувачують у порушенні прав інтелектуальної власності, покладається на цю поведінку, (3) "наслідком є те, що особа, яку звинувачують у порушенні прав інтелектуальної власності, понесе матеріальні збитки, якщо патентовласнику дозволять забезпечити свій позов" [10, с. 1028].

Іншими словами, відповідно до цієї доктрини, патентовласник не може вимагати забезпечення своїх прав на патент, якщо він ввів користувача патенту в оману, змусивши останнього повірити, що патентовласник не буде забезпечувати права щодо свого патенту в їх відносинах. Теоретично, цю доктрину можна застосувати до тих випадків, коли, наприклад, патентовласник ввів в оману учасників організації зі стандартизації, не повідомивши про право власності на патент, який покриває винахід, що включається до нового стандарту, попри свій обов'язок повідомити про такий патент [1, с. 938].

Проте зазначені умови свідчать про неспроможність доктрини "позбавлення права заперечення" вирішити значну частину проблем, пов'язаних зі зловживаннями правами на патенти. Прикладом є справа *Qualcomm Inc. v. Broadcom Corp.*, де суд хоча й не застосував доктрину "позбавлення права заперечення", проте допустив її застосування, якщо порушник був залучений до процесу стандартизації у межах організації, або є підстави стверджувати, що він був введений в оману патентовласником [1, с. 939]. У сфері стандартизації часто відсутній зв'язок між патентовласником та імовірним порушником права на патент, оскільки користувач стандарту-порушник може і не бути учасником організації зі стандартизації [1, с. 939]. Ця доктрина не може застосовуватися до більшості випадків патентного шантажу, адже умова "якоїсь прямої взаємодії чи зв'язку між сторонами", яка є необхідною для застосування доктрини [10, с. 1042-1043] не буде задоволена. Також може бути важко задовольнити вимоги щодо того, що потенційний порушник прав на патент "покладається на поведінку патентовласника" та "поніс матеріальну шкоду" через діяльність останнього. Взагалі важко собі уявити як учасники ринку, які хочуть виробляти продукцію із дотриманням стандарту, але не брали участь у процесі стандартизації, можуть довести наявність взаємозв'язку та факт того, що вони поклалися на оманливу поведінку патентовласника.

Таким чином, патентне право неспроможне врегулювати всі випадки зловживань правами на патенти, що функціонально необхідні для стандартів. Антимонопольне право заповнює такі прогалини, надаючи правові механізми захисту категоріям "аутсайдерів", які не можуть захиститися від зловживань із застосуванням доктрини "позбавлення права заперечення": споживачам, конкурентам за межами організацій зі стандартизації, – які не мають права оскаржувати зловживання за патентним правом.

Наступною альтернативною, яка на думку деяких науковців може замінити антимонопольне право у боротьбі з патентним шантажем, називають договірне право. Кобаяші та Райт обстоюють позицію, відповідно до якої "договірне право більш підходяще для цього завдання [регулювання опортуністичної діяльності ex-post] та більш імовірно спричинить зниження трансакційних та соціальних витрат" [8, с. 39]. Під опортуністичною діяльністю ex-post в контексті патентів, включених до стандартів, мається на увазі різновид патентного шантажу, коли одна сторона, у даному випадку патентовласник, перебуваючи у більш вигідній позиції, вирі-

шує ситуативно нею скористатися вже після прийняття та імплементації стандарту.

Прикладом такого опортунізму є спроба власника патенту, функціонально необхідного для стандарту, підвищити ставку роялті на патент, після того, як патентовласник та члени організації зі стандартизації уклали зобов'язання визначити ставку роялті на справедливих, розумних та недискримінаційних умовах (умови ФРЕНД) та встановили її. На практиці така ситуація виникла у справі N-Data, де Федеральна Торгова Комісія США притягнула до відповідальності N-Data за порушення секції 5 Закону про Федеральну Торгову Комісію. N-Data спробувала встановити ставку роялті на патент, функціонально необхідний для стандарту Ethernet, вищу за ту, яка була обумовлена при прийнятті цього стандарту в обсязі 1000 дол. США як одноразовий платіж [11].

Противники застосування антимонопольного права як засобу вирішення проблем, що пов'язані зі зловживаннями правами на патенти, критикують рішення у справі N-Data та обґрунтовують на цьому прикладі, що "органи, які займаються застосуванням антимонопольного права не зацікавлені у відділенні добросовісної зміни умов договору від зловживання монополюючим становищем" [8, с. 41]. Таким чином обстоюється позиція, що договірне право є більш доречним механізмом, оскільки воно "допускає, що в економічних реаліях довгострокові стосунки з часом включають зміну умов" [8, с. 41], на відміну від антимонопольного права, яке "вважатиме будь-яку зміну умов зобов'язання надавати ліцензію на умовах ФРЕНДу правопорушенням" [8, с. 41].

Однак із таким поглядом можна не погодитися. Так, відповідно до застерення Федеральної Торгової Палати, патентовласник не порушує секцію 5 у будь-якому випадку порушення існуючої ліцензійної угоди. У справі N-Data критичним стало те, що ця організація "намагалася порушити зобов'язання, прийняті нею у зв'язку з ухваленням стандарту" [1, с. 942]. Відтак, антимонопольне право не карає будь-яку спробу добросовісно змінити умови договору, а лише ті випадки, коли намагаються змінити зобов'язання, за відсутності якого технологія не була би включена до стандарту. Тому юридичний аналіз, який здійснюється при залученні антимонопольного права не є більш поверховим за той, який застосовує договірне право: антимонопольне право спроможне відрізнити добросовісну зміну умов договору від зловживання монополюючим становищем на ринку.

Ще одним аргументом на користь застосування антимонопольного права у порівнянні із договірним є те, що виконання договору можна вимагати лише між його учасниками, у той час як жертвами патентного шантажу часто є треті сторони: конкуренти на ринку, які не брали участь у діяльності організації зі стандартизації, споживачі тощо.

Тому договірне право не лише не є більш дієвим механізмом врегулювання проблеми зловживання патентами, що функціонально необхідні для стандартів, але й є менш ефективним, адже неспроможне захистити користувачів стандарту, які не є учасниками організації зі стандартизації, проте така можливість є у антимонопольного права.

Останньою тезою, яка лунає в обговореннях щодо необхідності заміни антимонопольного права у боротьбі зі зловживаннями правами на патенти в контексті стандартизації, є звернення до деліктного права як до варіанту підстраховки у тих випадках, коли договірне право неспроможне відреагувати на правопорушення [8, с. 48]. Однак труднощі із застосуванням деліктного права у цій сфері схожі до тих, які виникають у зв'язку із застосуванням договірного права: немає делікту, якщо немає зобов'язання. На практиці не було жодного випа-

дку, коли б деліктне право захищало права користувачів стандарту за межами організації зі стандартизації [1, с. 944]. Таким чином знову виникає ситуація, коли антимонопольне право є єдиним і безальтернативним інструментом захисту прав користувачів стандарту, які є учасниками ринку проте не беруть участі в організації зі стандартизації, та кінцевих споживачів.

Підсумовуючи, можна зробити обґрунтований висновок, що у США антимонопольне право є ефективним засобом протидії зловживанням правами на патенти, що функціонально необхідні для стандартів, завдяки існуванню злагодженої системи антимонопольних органів, які мають широкі повноваження щодо проведення слідчої діяльності, наявності значних ресурсів для імплементації рішень. У порівнянні з патентним, договірним та деліктним правом, які позиціонуються як альтернативні засоби врегулювання зловживань правами на патенти у сфері стандартизації, антимонопольне право має суттєві переваги. Основною є здатність антимонопольного права захищати третіх осіб, які не залучені до стандартизаційного процесу, не є учасниками організації зі стандартизації та неспроможні захистити себе альтернативним чином, однак часто стають жертвами відповідних зловживань: конкуренти, які не брали участь у стандартизації, кінцеві споживачі продукту. З іншого боку, патентне, деліктне та договірне право справді можуть ефективно доповнити антимонопольне право у боротьбі зі зловживаннями правами на патенти у ситуаціях, коли суб'єкт, який здійснює зловживання, не займає монополююче становище на ринку.

Список використаних джерел

1. The case for antitrust law to police the patent holdup problem in standard setting / Cary G. S., Nelson M. W., Kaiser S. J., Sista A. R. // *Antitrust Law Journal*. – 2011. – Vol. 77. – № 3. – С. 913-945.
2. Padilla J. Standards, Essential Patents and Antitrust / Jorge Padilla. // *Journal of European Competition Law & Practice*. – 2012. – №6. – С. 509-510.
3. Petrovcic U. Patent hold-up and the limits of competition law: A Trans-Atlantic perspective / Petrovcic. // *Common Market Law Review*. – 2013. – Vol. 50. – № 5. – С. 1363-1386.
4. Teece D. J. Standards Setting and Antitrust / D. J. Teece, E. F. Sherry. // *Minnesota Law Review*. – 2003. – Vol. 87. – № 6. – С. 1913, 1986.
5. Carrier M. A. Why Antitrust Should Defer to the Intellectual Property Rules of Standard-Setting Organizations: A Commentary on Teece & Sherry / Michael Carrier. // *Minnesota Law Review*. – 2003. – Vol. 87. – № 6. – С. 2017-2036.
6. Geradin D. Standardization and technological innovation: some reflections on ex-ante licensing, FRAND and the proper means to reward innovators [Електронний ресурс] / Damien Geradin // *TILEC Discussion Paper*. – 2006. – Режим доступу до ресурсу: http://socrates.berkeley.edu/~scotch/DigitalAntitrust/Geradin_Frand.pdf.
7. Lemley M. A. Ten Things to do About Patent Holdup of Standards (And One Not To) / Mark Lemley // *Boston College Law Review*. – 2007. – Vol. 48. – № 1. – С. 149-168.
8. Kobayashi B. H. Federalism, substantive preemption, and limits on antitrust: an application to patent holdup [Електронний ресурс] / B. H. Kobayashi, J. D. Wright // *Journal of Competition Law and Economics*. – 2009. – Vol. 5. – № 3. – С. 1-48. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CCYQFjAB&url=http%3A%2F%2Fssrn.com%2Fabstract%3D1143602&ei=h-h6VliXNaOiygOh6YKwAQ&usq=AFQjCJNFwWY7jKH>
DosPaV5zR3i4YD97–qg&sig2=SbCaCOX0J04GW_0k6Si07w.
9. United States Court of Appeals, Federal Circuit. Leon Stambler, v. Diebold, INC., NCR Corporation and Manufacturers Hanovers Trust Co. [Електронний ресурс] / United States Court of Appeals, Federal Circuit // 878 F.2d 1445. – 1989. – Режим доступу до ресурсу: <http://openjurist.org/878/f2d/1445/stambler-v-diebold-inc-ncr>.
10. United States Court of Appeals, Federal Circuit. A.C. Aukerman Company v. R.L. Chaides Construction Co., [Електронний ресурс] / United States Court of Appeals, Federal Circuit // 960 F.2d 1020. – 1992. – Режим доступу до ресурсу: <https://law.resource.org/pub/us/case/reporter/F2/960/960.F2d.1020.90-1137.html>.
11. Negotiated Data Solutions LLC; Analysis of Proposed Consent Order to Aid Public Comment [Електронний ресурс] // *Federal Register*. – 2008. – Vol. 73. – № 21. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/federal_register_notices/negotiated-data-solutions-llc-analysis-proposed-consent-order-aid-public-comment-statement/080131negotiateddatasolutionsllc.pdf.

Н. Козачук, асп.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ПРАВО КАК СПОСОБ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЮ ПРАВАМИ НА ПАТЕНТЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ СТАНДАРТОВ

В статье раскрывается роль антимонопольного права как инструмента противодействия злоупотреблению правами на патенты, необходимые для функционирования стандартов на примере и с учетом опыта США. Принимая во внимание, что стандартизация ограничивает конкуренцию на рынке и предоставляет влияние, а часто и доминирование владельцам патентов, чьи технологии включены в стандарт и необходимые для его функционирования, обосновывается, что благодаря слаженной системе, наличию значительных следственных ресурсов и ресурсов для имплементации антимонопольного законодательства, антимонопольное право может быть эффективным средством противодействия злоупотреблению правами на патенты, включенные в стандарты. Отстаивается позиция, что патентное, договорное и деликтное право не способны заменить антимонопольное право в борьбе с указанными злоупотреблениями, поскольку эти альтернативные средства не предоставляют правовые механизмы защиты категориям "аутсайдеров", которые часто страдают от злоупотреблений: потребителям, конкурентам за пределами организаций по стандартизации. Сделан вывод, что антимонопольному праву следует реагировать на случаи подобных злоупотреблений, поскольку это действенный механизм прекращения тяжелых злоупотреблений правами на патент. В то же время отмечается, что альтернативные средства защиты могут дополнить антимонопольное право в ситуациях, когда не монополист осуществляет злоупотребления.

Ключевые слова: антимонопольное право, негосударственные стандарты, право на патент.

N. Kozachuk, Ph.D. cand.
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

ANTITRUST LAW AS AN ATTEMPT TO TACKLE STANDARD ESSENTIAL PATENT'S ABUSES

In this article we examine the impact of the US antitrust law on the practice of abuses of standard essential patents (SEPs). Taking into consideration that standardization limits competition and provides owners of SEPs with market power and often dominance, and due to its developed investigative and enforcement regimes we argue that antitrust law can be an efficient instrument to resolve issues of SEPs abuses. We claim that neither patent, nor contract or tort law can substitute antitrust law when dealing with SEPs abuses. These alternative mechanisms do not protect "outsiders", who often suffer from SEPs abuses: consumers, competitors, not participating in the activities of standard setting organizations. We concluded that antitrust law should police the cases of SEPs abuses, since it has proven to be an efficient mechanism to resolve the gravest cases. Meanwhile, we realize, that alternative mechanisms could fill the gap left by the antitrust law in the cases of SEP abuses, conducted by non-dominant market entity.

Key words: antitrust, private standards, the right to a patent.

УДК 341.96:347.4

Б. Криволапов, канд. юрид. наук, доц.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА КОНЦЕПЦІЮ "МІЖНАРОДНОГО ПРИВАТНОГО ВАЛЮТНОГО ПРАВА"

Висвітлено нові тенденції щодо питань валютного регулювання в міжнародному приватному праві. Розглянуто сучасний стан та перспективи розвитку такого напрямку, як "міжнародне приватне валютне право". Особливу увагу приділено аналізу сучасних доктрин, які сформувалися у цій сфері.

Ключові слова: міжнародне приватне валютне право, валютні операції, валютний контроль, валютні угоди.

Останнім часом у вітчизняній і зарубіжній юридичній науковій літературі став часто використовуватися такий термін як "міжнародне приватне валютне право". При цьому, слід зазначити, що в українській науці міжнародного приватного права взагалі відсутні будь-які фундаментальні дослідження з цієї проблеми.

Дана тема актуальна також тому, що у доктрині міжнародного приватного права остаточно ще не сформульовано єдиного підходу щодо інституту міжнародного приватного права, який регулює грошові зобов'язання з іноземним елементом. Йдеться про інститут, який регулює порядок розрахунків в іноземній валюті, проблеми застосування іноземного валютного законодавства, в тому числі, наслідки застосування норм про іноземний валютний контроль, правове регулювання міжнародних угод, предметом яких є валютні цінності. Дані правовідносини по-різному визначалися в міжнародному приватному праві. Найбільш вживаним підходом було об'єднувати такі відносини в окремих інститут грошових зобов'язань у міжнародному приватному праві, у якому переважно аналізувалися різні форми розрахунків.

Вперше на території пострадянського простору даний термін з'явився після виходу перекладу російською мовою книги Вернера Ебке "Міжнародне валютне право" у 1997 р. [1, с. 17]. Через деякий час цей термін став з'являтися в російських підручниках з міжнародного приватного права. У 1999 році даний термін вже використовувався в курсі лекцій Звекова В.П. "Міжнародне приватне право" [2]. У 2005 році вийшов підручник

І. В. Гетьман-Павлової "Міжнародне приватне право" [3], де також використовується даний термін. У 2012 р. світ побачив підручник з міжнародного приватного права Г. В. Петрової із згадкою даного визначення [4]. Привертає увагу той факт, що даний термін використовується лише у навчальній російській літературі, а окремих досліджень з цієї теми не проводилося. Як вже було зазначено, в роботах українських авторів даній проблемі взагалі не приділялось уваги.

Для того, щоб визначити, що таке "міжнародне приватне валютне право" необхідно дати визначення такому поняттю, як "міжнародне валютне право" (далі МВП) і згодом провести паралель з "міжнародним приватним валютним правом" далі (МПВП) і вказати на загальні та відмінні риси даних галузей права.

Відомий радянський вчений А. Б. Альтшулер в своїй монографії "Міжнародне валютне право" дав таке визначення МВП: "міжнародне валютне право – це сукупність юридичних норм (міжнародно-правових та національних правових), регулюючих специфічний комплекс відносин, що виникають у міжнародному житті між різними за своєю природою суб'єктами (державами, кредитними організаціями, банками, іншими юридичними та фізичними особами) предметом яких є валюта і валютні цінності" [5, с.32].

Незважаючи на те, що вищевказана монографія була випущена ще в 1984 році, дане визначення до цього часу залишається найбільш актуальним і універсальним. Виходячи з цього визначення, будь-яку операцію, предме-

том якої є валютні цінності, можна віднести до сфери регулювання міжнародного валютного права. Згідно з цим визначенням до МВП належать розрахункові і кредитні відносини, питання регулювання банківських рахунків в іноземній валюті, питання іноземного інвестування, операції з купівлі-продажу цінних паперів, виражених в іноземній валюті, проблеми оподаткування надходжень в іноземній валюті, питання ввезення та вивезення іноземної валюти, питання обміну національної та іноземної валюти резидентами і нерезидентами валюти і т. д.

На наш погляд, таке визначення є занадто широким і дещо абстрактним. Нам наш погляд необхідно конкретизувати дане визначення, враховуючи міжнародний характер МВП і прив'язати його до такого поняття як "валютні операції".

На сьогоднішній в сучасній доктрині не існує загального визначення валютних операцій. Деякі автори вважають, що валютні операції – це операції, які здійснюються учасниками валютного ринку [6, с. 13]. На думку В. А. Ющенка та В. І. Міщенка, під валютними операціями розуміють певні банківські та фінансові операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності [7, с. 217]. Згідно теорії Ж.В. Завальної та М.В. Старинського, валютні операції можна визначити як конкретні дії, в яких проявляються валютні правовідносини [8, с. 172]. А під валютними правовідносинами розуміють відносини у сфері обігу валюти і валютних цінностей та процесу функціонування уповноважених державою органів з приводу валютного регулювання та валютного контролю, метою яких є забезпечення прав та інтересів фізичних, юридичних осіб або держави [8, с. 14]. Відомий фахівець з банківського права О. А. Костюченко розглядає валютні операції як угоди, які спрямовані на виникнення, зміну та припинення речових або зобов'язальних прав на валютні цінності [9, с.48]. Під валютними цінностями, як правило, розуміють національну валюту, іноземну валюту (в основному вільноконвертовану), національні платіжні документи та платіжні документи, виражені в іноземній валюті, а також банківські метали.

В українському законодавстві визначення терміну валютні операції передбачено в ч. 2. ст. 1 Декрету Кабінету Міністрів України Про систему валютного регулювання і валютного контролю 1993 р. Термін "валютні операції" охоплює:

операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, за винятком операцій, що здійснюються між резидентами у валюті України;

операції, пов'язані з використанням валютних цінностей в міжнародному обігу як засобу платежу, з передаванням заборгованостей та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності;

операції, пов'язані з ввезенням, переказуванням і пересиланням на територію України та вивезенням, переказуванням і пересиланням за її межі валютних цінностей [10].

Це визначення чітко вказує, що валютними операціями є правочини, об'єктом яких є валютні цінності, міжнародні розрахунки та операції, пов'язані з ввезенням, вивезенням та переказуванням валютних цінностей.

Таким чином, міжнародне валютне право можна визначити як сукупність міжнародно-правових норм, які регулюють відносини, пов'язані зі здійсненням валютних операцій [11, с. 101].

На думку автора міжнародне валютне право має подвійну природу. На цьому питанні акцентував свою увагу ще А.Б. Альтшуллер у вказаній вище монографії. Він вказує на те, що у цих відносинах приймають участь різні суб'єкти. Йдеться про суб'єктів міжнародного публічного права, цивільного права та міжнародного приватного права [5, с. 31]. Як вказує далі Альтшуллер:

"Неоднорідність суб'єктів валютних відносин, природно, спричиняє виникнення відповідних неоднорідних за своєю природою відносин валютного характеру, а це в свою чергу, визначає певну специфіку застосування в даній галузі методів і засобів правового регулювання цих відносин" [5, с. 31]. Дійсно, виходячи з визначення, яке дає Альтшуллер, суб'єктами міжнародного валютного права можуть бути держави, які укладають різні платіжні угоди про порядок розрахунків і дуже часто виступають позичальниками МФВ, інших міжнародних організацій. Також, виходячи з вищевказаних визначень, суб'єктами МВП можуть бути юридичні та фізичні особи, які беруть участь у міжнародному комерційному обороті і розраховуються в іноземній валюті. Крім того, суб'єктами цієї галузі права можуть вважатися фізичні особи, які здійснюють неторгові платежі в іноземній валюті.

Така специфіка міжнародного валютного права свідчить про його полісистемність. Тому абсолютно справедливим є твердження Альтшуллера про те, що дані правовідносини неможливо віднести до будь-якої галузі права [5, с. 35]. На міждисциплінарний характер МВП вказує також і Ебке [1, с. 17]. Тому, враховуючи полісистемний характер міжнародного валютного права, буде абсолютно доречним використовувати поняття МВП для визначення міжнародного приватного валютного права. Причому, в першу чергу слід відштовхуватися від такого поняття як "валютні операції". Звичайно, не всі валютні операції можуть становити зміст МПВП. Мова, в першу чергу, йде про валютні операції приватно-правового характеру. На наш погляд, визначення валютних операцій, дане в ч. 2. ст.1 Декрету Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" 1993 р., цілком може бути використане для визначення МПВП.

Вперше цей термін був введений Ф. А. Манном у фундаментальній праці "The Legal Aspect of Money". Відповідно до його концепції, міжнародне приватне право валютного регулювання являє собою частину міжнародного приватного права, яке стосується проблем взаємодії англійського права з іноземними нормами валютного регулювання [12, с. 397]. При цьому, Манн вказував на територіальний характер таких норм та їх тісний зв'язок з публічним порядком [12, с. 397]. Тобто, по суті Манн вважав міжнародним приватним валютним правом сукупність норм, що визначають правила застосування норм іноземного валютного права.

У 1997 р. Вернер Ебке у вже згаданій монографії, дав своє визначення терміну міжнародне приватне валютне право. На думку Ебке, під міжнародним приватним валютним правом слід розуміти "сукупність колізійних норм, що визначають наявність і характер обмежень для поточних міжнародних розрахунків та трансграничного руху капіталів, яке слід враховувати при розгляді судових справ щодо застосування валютного законодавства" [1, с. 15]. З цього визначення випливає, що даний автор визначає міжнародне приватне валютне право виключно як сукупність колізійних норм, які встановлюють порядок застосування іноземних валютних обмежень. Значна частина його праці присвячена проблемам, пов'язаним із застосуванням іноземного законодавства про валютний контроль та аналізу статті VIII Розділу 2 (b) Договору про Міжнародний валютний фонд. Дана стаття передбачає, що виконання валютних контрактів з використанням валюти будь-якої держави-члена, положення яких йдуть врозрід з правилами для валютних операцій такої держави-члена, що їх встановила або вводить відповідно до цієї Угоди, не може бути забезпечене судовим захистом на територіях жодної

держави-члена. На думку Вернера Ебке, ця стаття чітко вказує на можливість застосування іноземних норм щодо валютного контролю.

Цілком очевидно, що обидва вищезазначених автори зробили акцент на колізійному регулюванні положень про валютний контроль. Можна погодитися з твердженням про те, що дані колізійні норми складають основний зміст цієї галузі права, однак вказані автори не включають в предмет МПВП міжнародно-правове регулювання валютних операцій.

Як вже було зазначено, останнім часом деякі представники російської науки міжнародного приватного права стали приділяти увагу цій проблемі. Так, В. П. Звеків вважає, що зміст міжнародного приватного валютного права визначається міжнародними розрахунково-кредитними відносинами і застосуванням заборонних норм іноземного валютного права [2, с. 342]. Дане визначення ширше, ніж у Ебке, однак не включає у себе міжнародні валютні угоди, об'єктом яких є валютні цінності. Крім того, В. П. Звеків не включає в предмет міжнародного приватного валютного права різного роду платіжні угоди.

І. В. Гетьман-Павлова розглядає міжнародне приватне валютне право як самостійну галузь міжнародного приватного права, що представляє сукупність норм, які регулюють фінансування міжнародної комерційної діяльності. Автор також включає в цю галузь розрахункові й кредитні відносини [3, с. 276]. Основним недоліком даного визначення можна вважати те, що автор не включила у визначення МПВП колізійні норми, які встановлюють порядок застосування іноземного валютного законодавства. Крім того, як і обидва попередніх автори, І. В. Гетьман-Павлова нічого не говорить про правове регулювання валютних правочинів і міжнародних платіжних угод.

На наш погляд, всі перераховані вище визначення є досить вузькими і не охоплюють весь спектр відносин, які можуть бути предметом МПВП.

Дійсно, основним змістом міжнародного приватного валютного права є питання застосування норм іноземного валютного законодавства, яке зачіпає не тільки питання валютного контролю, а й приватноправові норми іноземного права, що регулюють порядок здійснення валютних операцій. Наприклад, національні норми приватного права про використання валютних застережень, визначення курсу іноземної валюти у грошових зобов'язаннях з іноземним елементом і т. д. Однак, крім цього, у зміст МПВП повинні входити і деякі інші питання.

По-перше, на сьогодні з'явилася досить велика кількість міжнародних договорів і конвенцій, які регулюють різного роду валютні операції. Не враховувати цей факт ніяк не можна.

По-друге, на думку автора, предметом даної галузі права мають бути також питання організації розрахунків у міжнародному комерційному обороті та інші питання, пов'язані з виконанням грошових зобов'язань у міжнародному приватному праві.

По-третє, в останні час в доктрині міжнародного приватного права є актуальними питання правового регулювання валютних угод, предметом яких є валюта і валютні цінності. У першу чергу мова йде про валютно-обмінні операції.

Нам вважається, що всі ці питання мають входити до сфери регулювання міжнародного приватного валютного права.

Таким чином, виходячи з усього вищезазначеного, міжнародне приватне валютне право можна визначити як сукупність матеріальних і колізійних норм, які регулюють приватно-правові відносини, пов'язані із здійсненням валютних операцій.

Список використаних джерел

1. Эбке В. Международное валютное право / В. Эбке. – М.: Международные отношения, 1997. – С. 17.
2. с Международное частное право. Курс лекций / В. Эбке. – М.: Издат. группа НОРМА–ИНФРА. – М., 1999. – 686 с.
3. Гетьман-Павлова И. В. Международное частное право: учебник / И. Гетьман-Павлова. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 752 с.
4. Международное частное право: учебник для бакалавров / под. общ. ред. Г. В. Петровой. – М.: Изд-во Юрайт; ИД Юрайт, 2012. – 764 с.
5. Альшулер А. Б. Международное валютное право / А. Б. Альшулер. – М.: ИМО, 1984. – С. 32.
6. Бункина М. К. Основы валютных отношений: учеб. пособие / М. К. Бункина, А. М. Семенов. – М., 1998. – С. 13.
7. Ющенко В. А. Валютне регулювання: Навч. посіб. / В. А. Ющенко, В. І. Міщенко. – К., 1999. – С. 219.
8. Завальна Ж. В. Валютне право України: навч. посіб. / Ж. В. Завальна, М. В. Старинській. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2006. – С. 172.
9. Костюченко О. А. Правові засади валютного регулювання в Україні: навч. посіб. / О. А. Костюченко – К.: КНТ, 2009. – С. 48.
10. Декрет Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" // ВВР. – 1993. – № 17. – Ст. 184.
11. Криволапов Б. М. Місце міжнародного валютного права в сучасній системі права / Б. М. Криволапов // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2010. – Вип. 93, ч. 2. – С. 101.
12. Mann F. A. The Legal Aspect of Money / F. A. Mann. – Oxford: Clarendon Press, 1992. – P. 397.

Надійшла до редколегії 29.05.14

Б. Криволапов, канд. юрид. наук, доц.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА КОНЦЕПЦИЮ "МЕЖДУНАРОДНОГО ЧАСТНОГО ВАЛЮТНОГО ПРАВА"

Освещены новые тенденции в контексте валютного регулирования в международном частном праве. Рассматриваются нынешнее состояние и перспективы дальнейшего развития такого направления как "международное частное валютное право". Особенное внимание уделяется анализу современным доктринам, которые сформировались в этой сфере.

Ключевые слова: международное частное валютное право, валютные операции, валютный контроль, валютные сделки.

B. Kryvolapov, PhD, associate professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

MODERN VIEW ON "PRIVATE INTERNATIONAL MONETARY LAW" CONCEPTION

The article is devoted to the new tendencies concerning monetary regulation in private international law. The current situation and perspectives of further developments of such area as "private international monetary law" are considered. Special attention is paid to the analysis of modern doctrines that were formed in this area.

Key words: private international monetary law, currency operations, exchange control, currency contracts.

УДК 341.171

К. Смирнова, канд. юрид. наук, доц.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ПОНЯТТЯ "УГОДИ", "РІШЕННЯ АСОЦІАЦІЙ" ТА "УЗГОДЖЕНОЇ ПРАКТИКИ" В ПРАВОЗАСТОСОВНІЙ ПРАКТИЦІ ЄВРОСОЮЗУ

Присвячено аналізу форм антиконкурентної поведінки на ринку з точки зору заборони, що міститься в ст. 101 Договору про функціонування Євросоюзу. На підставі судової практики виділено основні відмінні риси для юридичної кваліфікації "угод між підприємствами", "рішень асоціацій підприємств" та "узгодженої практики".

Ключові слова: антимонопольне право, Євросоюз, узгоджена практика, антиконкурентні угоди.

Правове регулювання відносин конкуренції з метою встановлення добросовісних невикривлених відносин суб'єктів на ринку є одним з фундаментальних принципів вільної ринкової економіки. Однак, порушення балансу ринкових сил в умовах ринкової економіки може набувати різних правових форм.

Питаннями наукового аналізу антимонопольного законодавства Євросоюзу та його порівняльного аналізу із законодавством України опікувалася невелика кількість науковців. Серед них, слід виділити праці В. Лук'янець [1], Г. Стахеевої [2], в яких досліджувалися міжнародно-правові інструменти регулювання конкуренції в Євросоюзі. Серед науковців, праці яких присвячені вивченню становленню антимонопольного законодавства України, слід виділити С. Валітова [3], Ю. Журика [4], О. Когут [5]. Їх наукові здобутки зосереджені в основному на вивченні правової системи України в сфері регулювання відносин конкуренції. Дослідження правових форм порушення конкуренції, а зокрема проведення порівняльного дослідження відмінностей угод, рішень асоціацій та узгодженої практики як форм антиконкурентних угод в практиці Європейського Союзу комплексно не проводився доктриною.

В ст. 101 (п. 1) Договору про функціонування Європейського Союзу (ДФЄС) міститься загальна формула заборони антиконкурентних дій на ринку. Для застосування цієї правової підстави необхідні як мінімум змова між підприємствами, яка може здійснюватися в трьох формах: угоди між підприємствами; рішення асоціацій підприємств; узгоджена практика дій підприємств (або обмежувальна практика). При цьому ця змова повинна мати негативний вплив на торгівлю між державами-членами (умова полягає в тому, щоб розмежувати сфери застосування права ЄС та права держав-членів). Якщо негативного впливу на торгівлю між державами-членами Євросоюзу немає, то застосовується не право Євросоюзу, а національне антимонопольне право, яке в свою чергу має визначити, чи підпадає дана угода будь-якому законодавчому контролю щодо порушень правил конкуренції. При цьому національне право з питань конкуренції має не суперечити наднаціональним нормам. Однак є парадокс, який впливає в приматі права ЄС: національне антимонопольне право не може застосовуватись до договорів, які відповідно до рішення Комісії ЄС не забороняються правилами конкуренції ЄС, тобто вважаються дійсними, навіть якщо це суперечить національному праву. Основними критеріями виявлення негативних наслідків угод між підприємствами для торгівлі між державами-членами є вплив, прямий чи непрямий, реальний або потенційний, на структуру торгівлі і на напрям потоків товарів і послуг.

Варто особливо відмітити, що не дивлячись на те, що ст. 101 (п. 1) ДФЄС містить три різних поняття – угоди між підприємствами, рішення асоціацій підприємств та узгоджена практика – Суд ЄС встановив у справі T-6/89 Enichem/Commission [6], що не обов'язково встановлювати у кожному випадку категорію, до якої належить антиконкурентна угода, оскільки ці три поняття у великій мірі збігаються. Хоча одночасно із цим Суд ЄС

у справі Polypropylene постановив, що поняття "угода" та "узгоджена практика" концептуально відрізняються один від одного [7]. Іноді неможливо встановити, де завершується поняття угода, а де починається концепція узгодженої практики. З юридичної точки зору відмінністю цих понять є поведінка із явною змовою чи без неї. Визначальним для застосування ст. 101 ДФЄС до угод, "метою або результатом яких є запобігання, обмеження або викривлення конкуренції". При цьому мета та результат представляються як альтернативні ситуації. Суд ЄС у справі GlaxoSmithKlineServices 2006 року [8] встановив, що метою ст. 101 (1) ДФЄС є запобігання антиконкурентній діяльності підприємств, яка полягає не тільки в обмеженні конкуренції між ними або з третьою стороною, а й в результаті призводить до зниження добробуту кінцевого споживача.

Фактично поведінка суб'єктів господарювання може набувати різних форм, окреслених в ст. 101 (1) ДФЄС. Це стосується таких категорій як "угода" між підприємствами, "рішення асоціацій підприємств" та "узгоджена практика". Іншими словами, встановлюються три окремі концепції дій, для кожної з яких існують свої спеціальні правила класифікації [9, 61]. У справі Commission v AnixPartecipazioni Суд ЄС встановив, що стаття 81 (1) (нині ст. 101 (1) ДФЄС) застосовується до всіх змов між підприємствами незалежно від їх форм. Єдина відмінність, яка може бути на практиці застосована, полягає в кількості суб'єктів такої поведінки. У випадку одноособності, така поведінка не буде стосуватись порушення ст. 101 ДФЄС, а у випадку коли такої поведінки дотримується декілька суб'єктів, вона може різнитись відповідно до її форм і різновидів [10]. Вторинне законодавство ЄС не містить деталізованого переліку відмінних рис цими формами. Натомість судова практика, яка кодифікована у рекомендаційних актах Комісії свідчить про те, що проводиться чітка диференціація між цими поняттями.

Угоди між підприємствами становлять двосторонню або багатосторонню домовленість між підприємствами, відповідно до якої в крайньому випадку одна із сторін бере на себе зобов'язання погоджувати (узгоджувати) відповідну поведінку. Звичайно угода укладається у формі контракту. Однак часто вона носить неформальний характер, особливо коли сторони розуміють незаконність статей угоди, результатом чого є те, що вони збігаються з поняттям узгодженої практики. Для укладення угоди достатньо "висловити спільний намір прийняти спільну лінію поведінки на ринку" (справа T-7/89 Hercules-Commission), сторони мають також визнати обов'язковий характер такого зобов'язання. Слід зазначити, що в цьому випадку поняття угоди (договору) Суд ЄС тлумачить як таке, що включає не тільки письмові контракти, а й суто усні домовленості – так звані "джентльменські угоди" (справа 41/69 ACF/Chemiefarma [11]) або взаєморозуміння без конкретних статей виконання (справа Soda-ash/Solvay [12]).

Іншими словами, практика свідчить про те, що форма угоди не має практичного значення для застосування заборон, що містяться в ст. 101 ДФЄС. Достатнього того, щоб положення явно виражало намір сторін без

необхідності його оформлення в якості чинного та обов'язкового до виконання контракту відповідно до національного права. У справі ACF Chemiefarma[13] заявники оспорили рішення Комісії про те, що джентльменські угоди є угодами у сенсі ст. 85 (нині ст. 101 ДФЄС). Тим не менше Суд підтримав позицію Комісії, що такі домовленості формували "джентльменські угоди". Оскільки сторони угоди про експорт погодилися слідувати джентльменській домовленості, а також встановили, що порушення таких домовленостей означає порушення угоди про експорт, то Суд зробив висновок, що дане джентльменська угода містила явний вираз спільного наміру сторін щодо їх поведінки на ринку.

У більш пізній судовій справі BPB plc v Commission 2008 року Суд ЄС розтлумачив, що "джентльменські угоди, як вираз морального зобов'язання, є угодою у розумінні ст. 101 (1) ДФЄС [14]. Суд ЄС чітко визначився, що угоди можуть укладатися в усній формі [15]. Іноді навіть "просте розуміння" стає угодою, як це сталося у справі Panasonic, де не існувало будь-якої угоди між компанією та її дилерами, однак Комісія встановила існування узгодженої практики між ними [16]. А у справі Toshiba 1991 року було доведено існування "взаєморозуміння" німецького представництва компанії Toshiba з деякими дистриб'юторами щодо заборони експорту, хоча існувало окреме положення в письмовому договорі про його заборону [17]. Існування угоди може бути результатом постійної комерційної співпраці сторін або настійливої рекомендації в циркулярних листах дистриб'юторам, якщо вони виконують рекомендації, не висловлюючи свого ставлення. Наприклад, у справі C-277-87 Sandoz виробник постійно додавав до партій своєї продукції примітку 'Заборонено для експорту'. Мовчазна згода дистриб'юторів із цією статтею впливала з постійного відновлення замовлень без висловлення протестів. Суд ЄС встановив, що навіть декілька пов'язаних між собою договорів складають "угоду" у розумінні ст. 101 (1) ДФЄС [18]. Повідомлення та вказівки виробника до своїх дистриб'юторів також може трактуватися як загальна угода, яка укладена між сторонами. У справі SodaAsh – Solvay було встановлено, що контракт, термін дії якого закінчився, може розглядатися як все ще діючий, якщо сторони продовжують слідувати йому у своїй поведінці на ринку. Передача майна та виключних або не виключних ліцензій, прав інтелектуальної власності можуть розглядатися як угоди, що підпадають під дію ст. 101 ДФЄС, якщо вони впливають на торгівлю в межах Євросоюзу.

Односторонні дії підприємства не становлять угоди, однак у певних випадках їх можна розглядати, як мовчазну угоду між виробником та його дистриб'юторами для виключення дистриб'ютора з дистриб'юторської мережі без законної підстави (справа 107/82 AEG/Commissione). Аналогічно, факти порушення, що ґрунтуються на праві промислової власності, не є угодами в розумінні Ст. 101 ДФЄС. Вони просто відповідають застосуванню його власником права. Однак, якщо такі дії розпочато з метою поділення ринку, їх можна розглядати як ознаку існування угоди (справи 56/64 Consten/Grundig; 40/70 Sirena; 262/81 Coditel/Cine-Vog (II)).

Вирішальне значення надається не формі, а наміру укласти контракт з метою порушення конкуренції. Так, в об'єднаних судових справах щодо Банку Дрездену 2006 року [19], було визначено Судом ЄС, що для того, щоб в поведінці суб'єктів існувала угода в світлі ст. 101 (1) ДФЄС, достатньо загального висловлення сторонами наміру вести на ринку таким чином. Форма, якою виражений загальний намір сторін не є обов'язковою умовою для кваліфікації протиправності такої поведінки. Суд ЄС в цій справі визначив, що "концепція угоди у світлі ст. 101 (1) ДФЄС зосереджена на існуванні змови

щодо спільної поведінки як мінімум двох сторін", при цьому формі такої змови не надається вирішальне значення. Достатнього того, що положення мали явний вираз наміру сторін без необхідності його оформлення в якості чинного та зобов'язуючого контракту згідно національного права.

Для аналізу концепції поняття "угода" в теорії конкурентного права Євросоюзу наявний їх поділ на дві категорії – вертикальні та горизонтальні. Горизонтальні угоди являють собою угоди між підприємствами, що працюють на одному рівні діяльності (наприклад, угоди між конкурентами, цінові картелі, угоди про розподіл ринків тощо). Спільні кооперативні підприємства являють собою окремий випадок горизонтальних угод, які в свою чергу відрізняються від випадків концентрації або повноцінних спільних підприємств. На відміну від горизонтальних угод вертикальні є угодами між підприємствами, що працюють на різних рівнях діяльності (напр., між постачальником та дистриб'ютором або оптовим та роздрібним продавцями). Такі угоди часто містять статті, прийняті постачальником, що забороняють продаж продукції іншим дистриб'юторам або продавцям, а також статті, прийняті дистриб'ютором, які забороняють йому звертатися до інших постачальників. В практиці Суду ЄС поставало питання: чи розповсюджується ст.101 ДФЄС на вертикальні угоди. У справі ConstenandGrundig заявники оспорювали застосування колишньої ст. 85 (нині 101) до дистриб'юторського контракту, стверджуючи, що заборона зазначеної статті застосовується тільки до горизонтальних угод, а дистриб'юторський договір не є угодою між підприємствами в світлі даної статті, тому що сторони у вказаному договорі не знаходяться в рівному становищі, тому не можуть конкурувати між собою. Заявники аргументували, що до такої ситуації застосовується ст. 102 (колишня 86) ДФЄС про зловживання домінуючим становищем. Однак Суд вказав, що формулювання даних статей Договору не дають чітких підстав до застосування різних статей в залежності від рівня економіки, на якому сторони ведуть свою діяльність. Суд також постановив, що можливе застосування ст. 101 ДФЄС до дистриб'юторських угод не може бути виключено тільки з підстав того, що ліцензіар та концесіонер не конкурують між собою [20]. Таким чином, в судовому порядку було доведено, що ст. 101 ДФЄС застосовується й до вертикальних, й до горизонтальних угод.

У подальшому аналізі матеріальних норм права Євросоюзу щодо заборон певних видів угод та виключень з них, такий поділ угод буде мати вирішальне значення.

Рішення асоціацій підприємств тлумачаться переважно, але не виключно, як такі, що стосуються навмисно скоординованих дій підприємств. Причому такі рішення можуть мати не тільки зобов'язальний характер, а й рекомендаційний характер (як наприклад, це було у справі 45/85 VerbandderSachversicherer v Commission [21]). Поняття рішення асоціацій є більш широким за своїм змістом, оскільки юридичне оформлення поведінки в якості асоціації, чи то рішення не має правового значення для застосування ст. 101 ДФЄС. Поняття асоціації підприємств включає торгові асоціації, сільськогосподарські кооперативи, асоціації без юридичної правосуб'єктності, Європейські групи економічних інтересів, за деяких обставин асоціації вільних професій (на кшталт адвокатів, патентних агентів, митних брокерів), навіть асоціації асоціацій (Рішення Комісії у справі Milchforderungsfonds). Під асоціацією розуміється добровільна організація незалежно від організаційно-правової форми (наприклад, професійні союзи, союзи підприємців), організації, що не переслідують комерційних цілей, та навіть асоціації без правосуб'єктності.

За рішенням асоціації підприємств усе, що виражає волю асоціації, визначає поведінку її членів. Це включає статuti асоціації, рішення, обов'язкові для членів, настійливі рекомендації.

Фундаментальна відмінність між угодами та рішеннями асоціації полягає у вираженні волі сторін. У випадку з угодою відбувається погодження індивідуальних волей деяких незалежних структур, а у випадку з рішеннями асоціації наявна колективна воля, яка виражається за допомогою єдиного органу, що призначається асоціацією, що прямо їй підпорядковується. Таким чином, дослідивши розгалужену судову практику таких різноманітних випадків, можна прийти до висновку, що у тих справах, де асоціація здійснювала економічну торговельну діяльність, такі дії трактувалися Судом як "угоди між підприємствами", а в тих випадках, де асоціації не виступали самостійними торговельними гравцями на ринку, такі дії трактувалися як "рішення асоціації підприємств". Це пояснюється "функціональним" підходом до визначення підприємства.

Узгоджена (або обмежувальна) практика (concerted practice) – це дії підприємств, які не оформлюються укладенням офіційної угоди, але навмисно координуються ними з метою сумісних дій, що порушують конкуренцію. Звичайно, найчастіше це – цінові картелі та олігополії, проте встановити факти обмежувальної практики досить важко, доказом її існування слугить зазвичай наявність контракту (угоди/договору) між підприємствами. Поняття контракту у цьому сенсі може тлумачитися широко й може включати як просту присутність на зборах керівництва підприємства, так і попереднє повідомлення про зміну цін. Таким чином, вихідним є широке тлумачення поняття "угоди", в тому числі в усній формі. Поняття узгодженої практики було вперше визначено у справі Dyestuffs 1972 року [22], де доведено, що вона охоплює всі інші види неформальної співпраці між підприємствами. Воно відповідає координації діяльності, яка, не виходячи на рівень договірних відносин, "свідомо замінює практичну кооперацію між підприємствами із нанесенням шкоди конкуренції". В цій класичній для дослідження узгодженої практики між підприємствами справі, сторонами були виробники анілінових барвників, що працювали в Італії та країнах Бенілюксу, які неодноразово практикували паралельні та однакові підвищення цін. Європейська Комісія вирішила, що така практика представляє собою ціновий картель та суворо покарала ці підприємства. У своїй апеляції до Суду ЄС підприємства, не заперечуючи факт одночасних підвищень, стверджували, що це була природна поведінка підприємств на олігополістичному ринку, де вони слідує за ціновим лідером. Суд ЄС не погодився з таким поясненням та прийняв рішення про узгоджену практику, чітко визначив його концепцію.

У справі *ZuikerUnie* [23] у так званій справі щодо "цукрового картелю", Комісія ЄС звинуватила в узгодженій практиці двох голландських та одного бельгійського виробників цукру. Вони організували захист голландського ринку за рахунок спрямування імпортованого з Бельгії цукру виключно через дві голландські фірми без будь-яких посередників. Сторони заперечували, що це був простий збір комерційних дій без чіткого антиконкурентного плану. Суд ЄС підтримав рішення Комісії і констатував, що дійсно контакти між конкурентами, об'єктом або результатом яких є вплив на поведінку на ринку конкурента або сповіщення його про власну лінію поведінки, заборонені відповідно до ст. 81 (п. 1), а нині ст. 101 (1) ДФЄС.

Можна навести ще один приклад узгодженої практики – справа *Pioneer* [24]. Таку узгоджену практику можна віднести до практики на рівні дистрибуції. Компанія *Pioneer* мала ексклюзивних дистриб'юторів у Франції, Німеччині та Великобританії. Ціна однакових товарів у

Франції була вищою і це спровокувало паралельні потоки імпорту. *Pioneer* організувала контакти між німецькими та британськими дистриб'юторами для того, щоб уникнути такого імпорту шляхом введення у договори з їх клієнтами статті про заборону експорту до Франції. Це було засуджено як узгоджена практика, яка є наслідком тиску французького дистриб'ютора та виробника.

У справі *Commission v AnicPartecipazioni* 1999 року [25] Суд ЄС також заявив, що поняття "угоди" і "узгоджена практика" призначені для визначення форми змови, однак вони мають однакову природу і відрізняються один від одного лише своєю інтенсивністю і видами, в яких вони проявляються.

Із цих судових справ випливає, що про існування узгодженої практики свідчать такі елементи як контакт між сторонами (зустрічі, обмін конфіденційною інформацією, з'ясування інформації). Для доведення факту узгодженої практики повинна існувати можливість впливу таких угод на поведінку сторін на ринку за рахунок усунення непевності в діях конкурентів. Як альтернатива, угоди, спрямовані на підтримку незмінної або на зміну поведінки однієї з сторін таким чином, який не відповідає природному ставленню, що очікується під впливом конкурентних факторів.

Можна простежити відмінність "узгодженої практики" від "угоди" у сенсі ст. 101 ДФЄС. Вона полягає в тому, що стосовно угод узгодженість волей не обмежується встановленням спільних цілей, але включає в себе також погодження засобів їх досягнення, що набуває форм юридичних зобов'язань. При узгодженій практиці не вимагається формування плану поведінки, для доведення факту узгодженої практики достатньо тільки прямого чи опосередкованого контакту між конкурентами з метою впливу на ринок.

Відмінність між угодами діями та рішеннями асоціації полягає у формі виразу волі підприємств. Узгоджена поведінка формується односторонніми діями кожного з підприємств, в той час як рішення асоціації приймається погоджено спільним органом, що признається учасниками асоціації.

Встановлення факту існування узгодженої практики є завданням Комісії ЄС. Непрямі докази паралельної поведінки можуть вважатися достатніми за відсутності іншого логічного пояснення такої узгодженості. При чому можна навести приклади провалу Комісії у доведенні узгодженої практики зокрема у справі *Compagnie Royale* [26], де Суд ЄС встановив, що однаковість поведінки на ринку може пояснюватися іншими причинами. Зокрема, в цій справі було доведено, що підняття цін в однаковий час на однаковий рівень було зроблено виключно для збереження ринку Німеччини і не є узгодженою практикою у світлі кол. ст. 81 (1).

Для встановлення факту існування узгодженої практики необхідно дотримання двох основних її складових: зближення позицій між підприємствами, метою якої є уникнення можливості автономного прийняття рішення одним з учасників та фактичне втручання в ринок. Необхідним є встановлення причинного зв'язку між вказаними двома елементами.

З проведеного аналізу можна підвести підсумок про широке та тлумачення поняття "угоди" в антимонопольному праві Євросоюзу. Судова практика досить детально аргументує випадки застосування заборон ст. 101 ДФЄС до суб'єктів господарювання. Іншими словами угоди, рішення асоціацій та узгоджена практика виступають формами колективної поведінки суб'єктів на ринку. Необхідною умовою для застосування норм заборон, так само як і виключення з них, є наявність такого факту, що така форма поведінки повинна мати відповідний помітний ефект на торгівлю між державами-членами Євросоюзу та його внутрішній ринок. Саме

такий критерій стає основним для застосування наднаціональних норм. Такий критерій стає визначальним чинником для розмежування національної та наднаціональної юрисдикції.

Список використаних джерел

1. Лук'янець В. С. Правове регулювання відносин конкуренції у Євросоюзі : дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.11 "Міжнародне право" / Лук'янець В. С. – К., 2008. – 242 с.
2. Стахеєва Г. О. Правове регулювання концентрації підприємств в Європейському Союзі : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.11 "Міжнародне право" / Г. О. Стахеєва. – К., 2011. – 19 с.
3. Валітов С. С. Конкурентне право України : навч. посіб. / С. С. Валітов. – К. : Юрінком Інтер, 2006. – 432 с.
4. Журик Ю. В. Антимонопольно-конкурентне право України : навч. посіб. / Ю. В. Журик. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 272 с.
5. Когут О. В. Особливості адміністративних проваджень у справах про недобросовісну конкуренцію : дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 "Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право" / О. В. Когут. – Ірпінь, 2004. – 223 с.
6. Справа T-6/89 Enichem v Commission // European Court Review. – 1991. – II-01623.
7. Справи T-13/89; T-4-T-6-8/89; T-9-15/89) Polypropylene // Official Journal. – 1986. – L230/1.
8. Справа T-168/01 GlaxoSmithKlineServicesUnlimited v Commission // European Court Review. – 2006 – II-2969.
9. Вовк Т. В. Система конкурентного законодавства Європейського Союзу. Правове регулювання правил конкуренції в Україні. Шляхи адаптації законодавства України / Т. В. Вовк, С. В. Перемот. – К. : РВА "Тріумф", 2006. – 416 с.
10. Справа C-49/92P Commission v AnixPartecipazioni // European Court Review. – 1999. – I-4125.

11. Справа 41/69 ACF Chemiefarma NV v Commission // European Court Review. – 1970. – 661.
12. Справа Soda-ash/Solvay // Official Journal. – 1991. – L 152/16.
13. Справа 41/69 ACF Chemiefarma NV v Commission // European Court Review. – 1970. – 661.
14. Справа T-53/03 BPB plc v Commission // European Court Review. – 2008. – II-01333.
15. Справа 28/77 Tepea v Commission // European Court Review. – 1978. – 1391.
16. Рішення Комісії у справі NationalPanasonic // Official Journal. – 1982. – L 354/28.
17. Рішення Комісії у справі Viho/Toshiba // Official Journal. – 1991. – L 287/39.
18. Справа ENI/Montedison // Official Journal. – 1987. – 5/13.
19. Справи T-44/02 OP, T-54/02 OP, T-56/02 OP, T-60/02 OP and T-61/02 OP Dresdner Bank v Commission // European Court Review. – 2006. – II-03567.
20. Справи 56 та 58/64 Consten & Grundig v Commission // European Court Review. – 1966. – 299.
21. Справа 45/85 Verbandder Sachversicherer v Commission // European Court Review. – 1987. – 405.
22. Справа 48/69 Imperial ChemicalIndustriesLtd. V Commission (Dyestuffs) // European Court Review. – 1972. – 619.
23. Справа 40/73 Zuiker Unie/Commissione // European Court Review. – 1975 – 1663.
24. Справи 100-103/80 Musique Diffusion Francaise v Commission (Pioneer case) // European Court Review. – 1983. – 1825.
25. Справа C-49/92 P: Commission of the European Communities v Anic Partecipazioni SpA. // European Court reports, 1999. – P. I-04125.
26. Справи 29/83 та 30/83 Compagnie Royale Astruriennes Mines SA and Rheinzink GmbH v Commission // European Court Review. – 1984. – 1679.

Надійшла до редколегії 28.11.14

К. Смирнова, канд. юрид. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ПОНЯТИЯ "СОГЛАШЕНИЯ", "РЕШЕНИЯ АССОЦИАЦИЙ" И "СОГЛАСИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ" В ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКЕ ЕВРОСОЮЗА

Посвящена анализу форм антиконкурентного поведения на рынке с точки зрения запретов, содержащихся в ст. 101 Договора о функционировании Евросоюза. На основании судебной практики выделены основные отличительные черты для юридической квалификации "соглашений между предприятиями", "решений ассоциаций предприятий" и "согласованной практики".

Ключевые слова: антимонопольное право, Евросоюз, согласованная практика, антиконкурентные соглашения.

K. Smyrnova, PhD, Associate Professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

THE NOTION "AGREEMENTS", "ASSOCIATION DECISIONS", "CONCERTED PRACTICES" IN THE EU LAW ENFORCEMENT PRACTICE

This article analyzes the forms of anti-competitive behavior in the market in terms of the prohibition contained in Art. 101 Treaty on the Functioning of the European Union. On the basis of judicial practice highlights the main distinguishing features are determined for the legal qualification of "agreements between undertakings", "making associations of undertakings" and "concerted practices".

Key words: competition law, the European Union, concerted practice, anti-competitive agreements.

УДК 341

Т. Терехова, асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

МІЖНАРОДНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИНЦИПІВ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАСОБІВ МАСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ В ЄВРОПІ

Досліджено встановлені в ході діяльності Європейського Союзу і Ради Європи принципи діяльності ЗМІ. Встановлено існування цілого ряду таких принципів, які містяться в обов'язкових та рекомендаційних актах ЄС і РЄ, підтверджених у рішеннях європейських регіональних судових інституцій.

Ключові слова: принципи діяльності ЗМІ, право Європейського Союзу, правове регулювання діяльності засобів масової інформації в ЄС, рекомендації Ради Європи.

Одним з найважливіших напрямків діяльності України на шляху до членства в Європейському Союзі (ЄС), є приведення національних стандартів регулювання діяльності в різних сферах суспільного життя до розроблених в Європі принципів. В рамках такої діяльності, особливо в такому специфічному секторі, як засоби масової інформації (ЗМІ) треба відзначити на тісний взаємозв'язок діяльності ЄС і Ради Європи (РЄ), які спільними зусиллями, доповнюючи один-одного розробляють європейський інформаційний простір. В цьому взаємному симбіозі РЄ відіграє ключову роль у формуванні демократичних стандартів діяльності журналістів і

ЗМІ, а ЄС регулює переважно економічні аспекти. ЄС неодноразово підкреслював роль РЄ в підтриманні європейських стандартів ЗМІ: "Рада Європи відіграє важливу роль у встановленні стандартів для свободи ЗМІ та плюралізму, і співпраця з цим органом повинна бути постійною і розширюватися" [1]. Хоча за невеликим виключенням правові акти РЄ не мають обов'язкової юридичної сили, як акти ЄС, але вони мають важливе політичне значення завдяки своєму конкурентному характеру, а також високому урядовому рівню (у випадку, коли вони приймаються Комітетом Міністрів), на якому вони приймаються. Рекомендації та інші документи РЄ

часто використовуються також при тлумаченні якихось занадто коротких положень, які містяться в обов'язкових договорах, та отримують деяку юридичну силу у зв'язку з такими договорами [2, с. 108]. Тому, не дивно, що в Угоді про асоціацію України з ЄС (2014) в рамках співпраці в аудіовізуальній сфері особливо відзначено потребу діяльності журналістів "відповідно до європейських стандартів, зокрема стандартів Ради Європи" [3] (ст. 396.2). Причому, ця стаття вже набула чинності враховуючи рішення про тимчасове застосування цілого ряду норм Угоди про асоціацію з 1 листопада 2014 р.

Проводячи аналіз актів прийнятих в рамках ЄС і РЄ можна виділити цілий ряд принципів на яких базується інформаційна діяльність в Європі, які ми і коротко проаналізуємо.

Загальним принципом є свобода слова, що реалізується в рамках Європейської конвенції з прав людини (1950) (ЄКПЛ) (ст. 10.1), яка є рівноваженою обов'язками і відповідальністю, які передбачають умови, обмеження або санкції, що встановлені законом і є необхідними в демократичному суспільстві в інтересах національної безпеки, територіальної цілісності або громадського спокою, з метою запобігання заворушенням чи злочинам, для охорони здоров'я або моралі, для захисту репутації або прав інших осіб, для запобігання розголошенню інформації, одержаної конфіденційно, або для підтримання авторитету і неупередженості судів (ст. 10.2). Принцип свободи преси і свободи вираження поглядів ЗМІ безпосередньо закріплено з документів ЄС в Хартії основних прав Європейського Союзу (ст. 11). На виконання цієї норми і власне цього документу і направлено дію ключової директиви ЄС в сфері ЗМІ – № 2010/13/ЄС "Про аудіовізуальні послуги" (2010) (далі – Директива 2010 р.) [25].

Принцип відповідальності держави-члена, з території якої здійснюється трансляція, перевіряти відповідність трансляції законодавству ЄС (п. 36 Директиви 2010 р.).

Принцип свободи надання транскордонних аудіовізуальних послуг в державах-членах ЄС: "Держави-члени забезпечують свободу отримання і не перешкоджають ретрансляванню на своїй території аудіовізуальних медіа послуг з інших держав-членів" (ст. 3 Директиви 2010 р.). Крім того, "держави-члени зобов'язані запобігати будь-яким діям, що перешкоджають вільному руху та продажу телевізійних програм або сприяють створенню ринкових переваг, що може призвести до обмеження плюралізму та свободи інформації на телебаченні та в інформаційному секторі в цілому" (п. 8 Директиви 2010 р.). В той же час, можливе запровадження обмежень для телевізійного мовлення: в разі пропаганди ворожнечі і расової ненависті (ст. 6), розтління неповолітніх (ст. 27). При цьому при регулюванні використання радіочастотного спектра необхідно враховувати цілі громадських інтересів, таких як медіа-плюралізму а, отже, він не можуть бути піддані суто ринковому регулюванню. Європарламент вважає, що держави-члени повинні продовжувати нести відповідальність за прийняття рішення про виділення частот для задоволення конкретних потреб суспільства зокрема щодо збереження та заохочення плюралізму засобів масової інформації (п. 43) [4, с. 85]. В дещо іншому вигляді цей принцип викладено у Європейській конвенції про транскордонне телебачення (1989): заборона державам перешкоджати свободі прийому й не обмежувати ретрансляцію на своїх територіях програмних послуг, які відповідають умовам цієї Конвенції (ст. 4). Тобто, тут мова йде лише про заборону обмеження передачі телевізій-

них програмних послуг, а не будь-яких аудіовізуальних послуг, як в Директиві 2010 р.

Принцип заборони цензури в ЗМІ (Рада Європи. Комітет міністрів. Декларація "Про свободу вираження поглядів та інформації", 1982). У деяких актах зазначено, що як форми цензури розглядаються "насильство й убивство", а також такі форми як "погрози, залякування, довільне закриття випуску газет і журналів, відключення електроенергії, поліцейські обшуки й конфіскація матеріалів, пошкодження засобів друку або телевізійних чи радіопередавачів, великі податки, монополія на папір і розповсюдження, нерівноправні умови для державних і опозиційних засобів масової інформації, а також тиск на рекламодавців" (Рекомендація ПА РЄ 1506 (2001) Свобода вираження поглядів й інформації в ЗМІ у Європі). Крім того, головна ідея, що пронизує Декларацію Ради Європи про свободу спілкування в мережі Інтернет 2003 р., полягає в тому, що Всесвітня Мережа не повинна піддаватися більш суворим обмеженням, ніж ті, що характерні для звичайних засобів масової інформації, а будь-яка цензура в Мережі може бути лише добровільною.

Важливим, застосовним в регулюванні аудіовізуальної діяльності, є принцип країни походження з метою забезпечення правової визначеності для провайдерів та для забезпечення вільного руху інформації та аудіовізуальних програм на внутрішньому ринку (п. 33 Директиви 2010 р.). В той же час, коли телемовник, знаходячись під юрисдикцією однієї з держав-членів, спрямовує телевізійну трансляцію повністю або переважно на територію іншої держави-члена, можна вимагати від держав-членів взаємовигідного вирішення питання, а, в разі ухилення, застосування кодифікованої практики Суду у поєднанні з більш ефективною процедурою, що враховує інтереси держави-члена, не піддаючи сумніву відповідність застосування принципу країни походження. Принцип країни походження має застосовуватися як до доступу, так і до передачі коротких уривків. У випадку транскордонної трансляції це означає послідовність у застосуванні різних законів. По-перше, у частині доступу до коротких уривків застосовується закон держави-члена, у якій розташовується телемовник, що подає сигнал (тобто, надає доступ). Це, як правило, держава-член, в якій відбувається дана подія. У випадку, якщо держава-член створила аналогічну систему доступу до даної події, застосовується закон цієї держави-члена. По-друге, у частині передачі коротких уривків, застосовується закон тієї держави-члена, у якій розташовується телемовник, який їх передає (п. 55).

Іншим принципом є юрисдикція лише однієї держави-члена щодо провайдера медіа послуг у зв'язку з наданням послуг (п. 35 Директиви 2010 р.). Цікаво, що провайдер вважається таким, що підпадає під юрисдикцію в дуже широкому колі випадків починаючи від розташування в такій державі головного офісу і аж до використання супутникових потужностей, що належать цій державі-члену (ст. 2). Але в разі, якщо аудіовізуальні медіа послуги призначені виключно для отримання в третіх країнах, то механізми законодавства ЄС не застосовуються (ст. 2.6).

Принцип протидії концентрації ЗМІ в руках невеликої кількості власників. Як зазначав Європарламент "концентрація власності породжує підвищену залежність працівників засобів масової інформації від власників великих підприємств ЗМІ [4, с. 85]". Хоча концентрація в сфері ЗМІ має позитивні переваги (збереження ЗМІ під загрозою закриття, створення груп, здатних протистояти міжнародній конкуренції, і т.д.), феномен

концентрації ЗМІ може перетнути ту межу, за якою плюралізм джерел інформації (свобода інформації та вираження думок) може виявитися під загрозою. Тому, пропонується "забезпечити плюралізм медіаринку завдяки відповідним антимонопольним заходам, зокрема справедливості в доступі до цифрових радіо- й телевізійних передавальних пристроїв, і використати відповідні міжнародні механізми", а також існування широкого кола незалежних і автономних ЗМІ (РЄ. Рекомендація 1589 (2003) Свобода вираження поглядів у ЗМІ в Європі; РЄ. Комітет міністрів. Декларація "Про свободу вираження поглядів та інформації" (Ухвалена Комітетом міністрів 29 квітня 1982 р. на 70-й сесії). Більше того, безжальна конкуренція між медіа-установами піддає редакційні ради зростаючому тиску задля забезпечення негайного висвітлення ними подій за рахунок недостатньо глибокого аналізу й дослідження цих подій. Обмеження редакційних бюджетів і нова політика власності призводять до зниження редакційних стандартів і зростання довіри до незалежних журналістів, а отже, зменшується професійна відповідальність. З іншого боку, журналісти, які працюють, піддаються цензурі та нерідко зазнають обмежень у вираженні поглядів з боку працеводців (власників чи голів компаній мовлення, редакторів газет), котрі нав'язують власну думку, політичні або комерційні інтереси, що шкодять особистості журналіста, його імені й професійній відповідальності (РЄ. Парламентська асамблея. Рекомендація 1506 (2001) Свобода вираження поглядів й інформації в ЗМІ у Європі). При цьому треба зазначити, що законодавство ЄС про конкуренцію дещо обмежене у своїй здатності вирішувати проблеми концентрації ЗМІ, тому що концентрація власності на ЗМІ у вертикальній і горизонтальній площині в нових державах-членах не досягнули фінансового порогу, при якому застосовуватиметься законодавство ЄС про конкуренцію. В цьому сенсі Європарламент загалом "Закликає розкрити права власності на всі ЗМІ, щоб допомогти домогтися більшої прозорості щодо цілей мовника і видавця" (п. 35) [4, с. 85].

Принцип відповідності рекламної і спонсорської діяльності у ЗМІ певним загальноєвропейським мінімальним правилам і стандартам, та право держав-членів залишити за собою можливість зі встановлення детальніших і суворіших правил, а в деяких випадках – визначати різні умови для телемовників, що знаходяться під їх юрисдикцією (п. 83 Директиви 2010 р.; РЄ. Парламентська Асамблея. Рекомендація 926 (1981) питання кабельного телебачення і прямого супутникового мовлення; РЄ. Парламентська Асамблея. Рекомендація 952 (1982) міжнародні засоби захисту свободи вираження думок шляхом регулювання комерційної реклами) або загалом "введення обов'язкового кодексу поведінки для комерційної реклами" (РЄ. Парламентська Асамблея. Рекомендація 952 (1982) міжнародні засоби захисту свободи вираження думок шляхом регулювання комерційної реклами). Європейським принципом рекламної діяльності в аудіовізуальних ЗМІ є надавати перевагу включенням реклами між програмами, обмежуючи тим самим можливість втручання в кінематографічні твори та телевізійні фільми, а також в деякі види програм, які потребують особливого захисту (п. 86 Директиви 2010 р.). У зв'язку зі збільшенням можливостей глядачів уникати реклами за рахунок використання новітніх технологій, таких, як цифрові персональні відеоманітофони, та збільшенням кількості каналів, детальне регулювання процесу включення рекламних роликів з метою захисту глядачів не виправдовує себе. Незва-

жаючи на недопустимість збільшення допустимої погодинної реклами, ця Директива забезпечує телемовникам гнучкість у питаннях включення реклами, у випадку, якщо це не порушує цілісності програми (п. 85). Час, відведений на трансляцію телевізійних рекламних спотів і сюжетів телепродажу, не повинен перевищувати 20% у межах години, в тому числі у "прайм-тайм" (п. 87). Заборонено використання прихованої аудіовізуальної комерційної реклами (п. 90). Діяльність в напрямі заборони продакт-плейсменту в аудіовізуальних ЗМІ (п. 92). Раніше, в рішеннях РЄ встановлювалася "заборона вводити в оману, прихованої та підсвідомої реклами або повідомлень" (РЄ. Парламентська Асамблея. Рекомендація 952 (1982) про міжнародні засоби захисту свободи вираження думок шляхом регулювання комерційної реклами). В рамках Європейської конвенції про транскордонне телебачення (1989) встановлено загальні стандарти щодо програмування, з метою поважати інтереси споживачів та редакційну незалежність мовника. Вони також мають відповідати низці інших правил, що стосуються форми та презентації (зокрема, ідентифікації і відокремлення від інших частин програмної послуги), способів їх введення, та максимальної тривалості реклами (максимум 15 % щоденно від часу передачі з можливістю максимум 20 %, послуг телемагазину) (ст. 11-16). Встановлено правила спонсорських контрактів з ідентифікації спонсора, щодо відсутності впливу з боку спонсора на зміст і розклад програм, заборона рекламних посилань в програмі конкретних продуктів і послуг спонсора, заборона спонсорства новини і програми про поточні події або особам, чия продукція або послуги не можуть рекламуватися відповідно до Конвенції (ст. 17-18). Варто відзначити, що на практиці часові рамки рекламного часу часто порушуються, що викликало відповідну реакцію Європарламенту: "Закликає Комісію та держави-члени, спостерігати за суворим застосуванням правил, передбачених у Директиві "Телебаченні без кордонів" щодо рекламного часу на радіо та телебаченні і телемагазинів" [5, с. 415].

В ЄС діє принцип заборони реклами і спонсорства сигарет та інших тютюнових виробів у друкованих ЗМІ, під час надання інформаційних послуг та радіомовлення (Директива 2003/33/ЄК від 26 травня 2003 р. про зближення законів, постанов та адміністративних положень держав-членів у сфері реклами і спонсорства тютюнових виробів [6, с. 16]). Він має певні особливості у зв'язку з наданням аудіовізуальних медіа послуг: заборона всієї аудіовізуальної комерційної реклами сигарет та інших тютюнових виробів, включаючи її непрямі форми, які, прямо не називаючи тютюнові вироби, намагаються обійти заборону на аудіовізуальну комерційну рекламу для сигарет та інших тютюнових виробів шляхом використання торгових знаків, символів та інших виразних характеристик тютюнових виробів або підприємств, чия основна або відома діяльність включає виробництво чи торгівлю такою продукцією (п. 88 Директиви 2010 р.). У Європейській конвенції про транскордонне телебачення (1989 р.) також однозначно заборонена реклама й телепродаж тютюнових виробів (ст. 15.1). В Рекомендації Комітету міністрів РЄ № R (86) 14 про складання стратегій по боротьбі з курінням, алкоголем та наркотичною залежністю у співпраці з зацікавленими особами і ЗМІ (1986 р.) міститься заклик до обмежувальної практики в державах-членах щодо реклами вищезгаданих продуктів. При цьому, стосовно телевізійної реклами алкогольної продукції мають бути лише визначені "чіткі критерії" (п. 89 Дирек-

тиви 2010 р.) або "висловлена стурбованість" з приводу самого її існування (Рекомендація ПА РЄ 952 (1982) міжнародні засоби захисту свободи вираження думок шляхом регулювання комерційної реклами). В рамках Європейської конвенції про транскордонне телебачення (1989 р.) встановлено певні критерії для реклами й телепродажу алкогольних напоїв усіх різновидів: а) вони не повинні бути особливим чином призначені для неповнолітніх, і жодна особа, яка пов'язана з уживанням алкогольних напоїв у рекламі або в телепродажу, не повинна здаватися неповнолітньою;

б) вони не повинні асоціювати вживання алкоголю з фізичними досягненнями, чи водінням автомобілю;

с) вони не повинні заявляти, що алкогольні напої мають лікувальні властивості, що вони мають стимулюючий, чи заспокійливий ефект, або можуть допомагати у вирішенні особистих проблем;

д) вони не повинні заохочувати до надмірного вживання алкогольних напоїв, чи представляти утримання та помірність їхнього вживання у негативному світлі;

е) вони не повинні надто підкреслювати наявність алкоголю в напоях (ст. 15.2).

Принцип обмеження рекламування у друкованих ЗМІ лікарських засобів (Ст. 88 (1) Директиви 2001/83/ЄК від 6 листопада 2001 р. про Кодекс Співтовариства стосовно лікарських засобів, призначених для споживання людиною; ст. 21 Директиви 2010 р.). Заборона всієї аудіовізуальної комерційної реклами лікарських засобів і медичних послуг, які на території держави-члена, під юрисдикцією якої знаходиться провайдер медіа послуг, можна придбати лише за рецептом (п. 89). У Європейській конвенції про транскордонне телебачення (1989) заборонена реклама лікарських засобів і медичних послуг, які на території Сторони, що здійснює трансляцію, можна придбати лише за медичним рецептом, а також телепродаж лікарських засобів і медичних послуг. (ст. 15.3 і 15.5). Реклама всіх інших лікарських засобів і медичних послуг повинна чітко відрізнятися як така, що повинна бути достовірною та правдивою, перевірятися й відповідати вимозі захисту людини від шкоди (ст. 15.4).

Характерною ознакою демократичності функціонування ЗМІ є дотримання принципу плюралізму. В рамках свободи інформації, захищеної в ст. 11 Хартії основних прав Європейського Союзу, вказано також на повагу до плюралізму ЗМІ. Рада ЄС відзначає, що прозорість власності ЗМІ та джерел фінансування необхідні з метою забезпечення свободи і плюралізму ЗМІ [1]. Своєю чергою Комісія ЄС відзначала, що концепція плюралізму ЗМІ не може бути обмежена до питання про концентрацію власності компаній, але також включає в себе питання, пов'язані з послугами громадського мовлення, політичної влади, конкуренції в економіці, культурної різноманітності, розвитку нових технологій, прозорості і умов роботи журналістів в Союзі [7]. Рамки підтримки плюралізму ЗМІ в ЄС проходять в двох напрямках: • По-перше, через засоби правового захисту доступу, що обмежує ринкову владу тих, хто контролює доступ до мережі або пов'язаних об'єктів. • По-друге, через гарантії забезпечення основних інтересів користувачів, які не будуть гарантовані ринковими методами [8, с. 4]. В Директиві 2010 р. відзначено, що принцип плюралізму, полягає у різноманітті виробництва новин і програм у Союзі. Своєю чергою РЄ постійно у різних формах наголошує на необхідності плюралістичного змісту ЗМІ. В першу чергу важливим є право власності на структури ЗМІ і відносини непрямого контролю на ними. Так, в Європейській конвенції про транскордонне

телебачення зустрічається норма про прозорість ЗМІ (ст. 6), а пізніше було прийнято Рекомендації Комітету міністрів № R(94)13 "Про заходи щодо сприяння прозорості ЗМІ" від 22 листопада 1994 р. в рамках яких передбачено певні керівні принципи щодо забезпечення прозорості діяльності ЗМІ: Доступ громадськості до основної інформації про ЗМІ (принц. 1); право на обмін інформацією про прозорість ЗМІ між національними органами влади різних держав (принц. 2); розкриття інформації про ліцензії на мовлення, та її різні категорії (принц. 3-5); Особливості розкриття інформації у секторі преси (принц. 6) [9]. У Рекомендації № R(99)1 Комітету міністрів РЄ "Про заходи щодо сприяння плюралізму в ЗМІ" від 19 січня 1999 р. підкреслюється, що така вимога продиктована статтею 10-ю Європейської конвенції з прав людини, у якій гарантується свобода вираження поглядів та інформації, а також принципами, що містяться у деклараціях і резолюціях, ухвалених на 3-й, 4-й, 5-й конференціях міністрів з питань політики в галузі ЗМІ. З метою сприяння плюралізму Комітет міністрів рекомендує урядам держав-членів проаналізувати заходи, окреслені в цьому документі і в пояснювальній записці до нього, щодо їх включення до національного законодавства і запровадження їх на практиці. Важливою є і вимога щодо системного оцінювання ефективності заходів, спрямованих на розвиток плюралізму та механізмів, які протидіють концентрації ЗМІ [10, с. 57]. У пояснювальній записці до цієї Рекомендації [11, с. 1-2] з'ясовується саме поняття "плюралізм у ЗМІ", яке "слід розуміти як розмаїття продукції ЗМІ (що звичайно називається структурним плюралізмом) і різноманітність типів і змісту (поглядів і думок), які подаються громадськості" [12, с. 204].

Принцип захисту неповнолітніх від небезпечного контенту у ЗМІ. Однією з головних проблем в регулюванні мережі Інтернет, що стоять перед ЄС є різне законодавство країн-учасниць, однак є єдиний пункт, який заборонений у всіх законодавствах країн-учасниць – це дитяча порнографія. У Директиві 2010 р. ЄС висловив побоювання з приводу присутності небезпечного контенту в аудіовізуальних медіа послугах, включно з комерційними аудіовізуальними повідомленнями. В той же час такий захист повинен бути ретельно збалансований з основоположним правом на свободу вираження поглядів, як це визначено в Хартії основних прав Європейського Союзу (п. 59). Аналогічно встановлено заборону розповсюдження провайдером медіа послуг, які перебувають під юрисдикцією держав-членів, дитячої порнографії (Рамкове рішення Ради 2004/68/ІНА від 22 грудня 2003 року про боротьбу із сексуальною експлуатацією дітей і дитячою порнографією [13, с. 44]). Варто зазначити, що такий захист не обов'язково передбачає цензурні чи квазіцензурні заходи – "не вимагає обов'язкового вжиття заходів щодо захисту цих інтересів шляхом попередньої перевірки державними органами аудіовізуальних медіа послуг" (п. 62 директиви 2010 р.). Аналогічні пропозиції було ухвалено і в рамках РЄ. Так, у Рекомендації № R (84) 3 Комітету Міністрів РЄ про принципи телевізійної реклами, урядам держав-членів було рекомендовано, що в рекламі з використанням дітей не повинно завдаватися шкоди їх інтересам і повинні поважатися їх фізичні, психічні і моральні особливості. У Рекомендації 996 (1984) щодо діяльності, пов'язаної з ЗМІ, ПА РЄ рекомендувала регулювати "якість змісту та заходів з розподіл відеокасет, що зображують насильство і жорстокість, та ймовірно, матимуть згубний вплив на дітей і підлітків" (п. 9.с).

Згодом у своїй Рекомендації 1067 (1987) про культурний вимір телерадіомовлення в Європі, Парламентська Асамблея РЄ (ПА РЄ) запропонувала Комітету міністрів "прискорити і активізувати роботу над керівними принципами для зниження насильства, жорстокості і порнографії... не тільки в відеограмі, але в мовленні в цілому". Крім того, Шістнадцята конференція міністрів юстиції країн Європи (Лісабон, червень 1988 р.) висловила стурбованість у зв'язку з проблемою порнографії за участю дітей і молодих дорослих (Резолюція № 3). У підсумку Комітет міністрів РЄ прийняв Рекомендацію № R (89) 7 про принципи відеограм, що мають сильний, жорстокий або порнографічний зміст. Рекомендація підкреслює необхідність для держав-членів, з метою захисту неповнолітніх, вжити заходів по відношенню до розподілу відеограм, що мають насильницький, жорстокий або порнографічний зміст, а також таких, що заохочують до зловживання наркотиками. В розвиток цієї норми у Рекомендації Rec (2007) 11 Комітету Міністрів РЄ державам-членам про заохочення свободи вираження думок та інформації в новому інформаційному та комунікаційному середовищі міститься пропозиція розробити загальні стандарти і стратегії для забезпечення прозорості та надання інформації, рекомендацій і допомоги окремим користувачам технологій і послуг, що стосуються, зокрема, блокування доступу і фільтрації контенту та послуг щодо права на отримання та поширення інформації. А в спеціальній рекомендації Rec (2006) 12 Комітету Міністрів РЄ щодо розширення прав і можливостей дітей у новому інформаційному та комунікаційному середовищі, підкреслюється важливість інформаційної грамотності та підготовки стратегій для дітей, щоб вони могли краще зрозуміти і мати справу з вмістом (наприклад насильством і самоушкодженням, порнографією, дискримінацією та расизмом) і поведінкою (наприклад, грумінгом, залякуванням, переслідуванням), що несе ризик заподіяння шкоди, сприяючи тим самим більшому відчуттю впевненості, благополуччя і поваги до інших у новому інформаційному та комунікаційному середовищі. В іншому документі відзначено, що контент, який стосується дітей, може завдати їм шкоди, як у сьогоднішньому, так і в майбутньому. Виходячи з цього, не повинно бути тривалої або постійної доступної реєстрації контенту про дітей або створеного дітьми, який загрожує їх гідності, безпеці або приватному життю, або іншим чином робить їх уразливими в даний час або на більш пізньому етапі їхнього життя. При цьому захист дітей не повинен обмежувати їх свободу вираження поглядів та право шукати та отримувати інформацію. ЗМІ можуть сприяти створенню безпечних просторів ("садиб, обнесених стіною"), а також інших інструментів, що полегшують доступ до веб-сайтів і контенту, призначеного для дітей [14]. Своєю чергою Керівництво щодо інтернет-фільтрів (2008) розроблене Комітетом Міністрів РЄ, закликає до розробки "розумних" інтернет-фільтрів, яка можна було б адаптувати для контролю за рухом дитини, в той же час, забезпечуючи, що фільтрація не відбувається, коли зміст контенту не є шкідливим [15]. Питання про трансграничні програмні послуги насильницького характеру також обговорюється в ст. 7 Європейської конвенції про трансграничне телебачення. В рамках обов'язків мовника, Конвенція вимагає, щоб під час надання послуг трансграничних програм поважали людську гідність і основні права інших, а особливо вони не містити порнографію. Що стосується конкретного питання про насильство, то передбачено, що програмні послуги не повинні "надмірно виділяти насильство і

сприяти підбурюванню до расової ненависті" [16]. В підсумку, у Керівництві з прав людини для інтернет-користувачів (2014) РЄ вказала на ще одну загрозу для дітей в Інтернеті: "створений контент може бути доступний по всьому світу і може поставити під загрозу вашу гідність, безпеку та конфіденційність чи інакшим чином бути шкідливим для вас або ваших прав в даний час або на більш пізньому етапі у вашому житті" [17].

Принцип захисту авторського і суміжних прав в процесі здійснення діяльності ЗМІ. Захист прав інтелектуальної власності, де б то не було – в цифровому або нецифровому середовищі, не може розглядатися як основоположний принцип, що має рівновелику вагу з конститутивними принципами сучасної демократії. Захист прав інтелектуальної власності – це всього лише один з обов'язків держав, що виникає з міжнародно-визнаного права людини на захист моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з будь-якими науковими, літературними чи художніми працями, автором яких вона є (ст. 15.1.с Міжнародного пакту про економічні, соціальні та культурні права), а також масиву міжнародних угод у сфері інтелектуальної власності [18]. Зокрема, існує Європейська угода про захист телевізійних передач (1960). Вона захищає право організації ефірного мовлення на свої телевізійні програми, коли вони повторно транслюються, розподілені по кабелю, доводяться до відома громадськості або записані в іншій країні. Телерадіомовні організації не тільки мають право дозволяти або забороняти ретрансляцію, розподіл по кабелях і т. д. своїх програм. Угода передбачає заходи для кращого захисту суміжних прав виконавців та виробників фонографічних записів. Протокол до Угоди, прийнятий 1965 р. закликає Договірні Сторони приєднатися до Конвенції про захист прав виконавців, виробників фонограм та радіомовних організацій, підписаної в Римі 26 жовтня 1961 під егідою МОП, ЮНЕСКО та ВОІВ. Іншою є Європейська конвенція з питань авторського права і суміжних прав в рамках трансграничного мовлення з супутнику (1994). Стороною цієї конвенції є також ЄС. Конвенція приймає в якості відправної точки той факт, що при передачі радіо чи телевізійних програм супутником можуть виникнути юридичні труднощі щодо тих осіб, які мають права на твори та інші акти, передані в програмних послугах. Телекомпанії необхідно знати, яке національне законодавство буде застосовуватися до її відносин з правопласниками. Це особливо вірно у випадках "делокалізації", коли телекомпанія має свій штаб і основні види діяльності в одній країні, але передає сигнали програми через супутник на території іншої країни. Зокрема, Конвенція вказує на критерії визначення застосовуваного права для передачі в умовах, які можна порівняти з прямим мовленням через супутник. Конвенція також визначає засоби набуття права на твори, використовувани для мовлення за допомогою супутників. Крім того, і на основі існуючих міжнародних конвенцій, Рада Європи встановлює мінімальний рівень гармонізації захисту різних категорій правопласників (авторів, композиторів, аудіовізуальних виробників, виконавців, виробників фонограм, організацій ефірного мовлення). Мета полягає в тому, щоб уникнути відмінності у правових системах, які могли б завдати шкоди художній творчості і вираженню. Крім того, ряд актів спрямований на протидію відео піратству. Зокрема, у Рекомендації № R (95) 1 про заходи проти відео і аудіо-візуального піратства, прийнятій Комітетом Міністрів РЄ (1995 р.) пропонується ряд конкретних заходів правового, технічного та освіт-

нього характеру, які враховують транснаціональний характер цього явища. Рекомендація спрямована, перш за все, на те щоб допомогти національним юристам у боротьбі з піратством. В деяких країнах суддям не вистачає необхідного навчання та інформації для боротьби з піратством. ЄС поширює це право також на ЗМІ в інтернет-просторі: "Підтримує захист авторських прав на рівні інтернет-ЗМІ, щодо третіх сторін, які мають вказати джерело" [4, с. 85].

Принцип специфічної відповідальності ЗМІ. Як зазначено в резолюції ПА РЄ "Про журналістську етику" (1993), професія журналіста включає права і обов'язки, свободи і відповідальність. При цьому, журналісти не повинні змінювати правдиву, об'єктивну інформацію або чесні думки, або використовувати їх для цілей масової інформації, в спробі створити або формувати громадську думку, так як їхня легітимність спирається на ефективну повагу до основного права громадянина на інформацію в рамках поваги до демократичних цінностей [19]. За визначенням ЄСПЛ інформація є швидкоплинним товаром [20]. За таких обставин на журналіста не може бути покладено обов'язок доказування абсолютної правдивості інформації – як, наприклад, на сторону обвинувачення покладено обов'язок щодо доказування вини підсудного в кримінальному судочинстві. Журналіст не має таких коштів, якими володіють органи досудового слідства – ні владних повноважень, ні процесуального примусу [21, с. 23]. Саме з такого визначення задач преси виходив ЄСПЛ, коли визнавав, що журналіст може ґрунтуватися на чутках, якщо йдеться про суспільно значущої теми, навіть якщо інформацію неможливо перевірити іншим способом, але кількість чуток достатня, щоб можна було допустити, що вони мають під собою підставу [22]. Наприклад, ЄСПЛ у своєму рішенні по Справі Салов проти України [23], зазначив, що сама по собі стаття 10 Конвенції не забороняє обговорення або поширення отриманої інформації, навіть якщо виникають суттєві сумніви в її достовірності. Якби це було не так, то це означало б, що люди були б позбавлені права виражати свої погляди і думки про заяви, зроблені у ЗМІ, що накладало б необґрунтовані обмеження на свободу вираження, гарантовану статтею 10 Конвенції. Різного роду міжнародні політичні документи останніх років, що стосуються відповідальності в галузі масової інформації, звернені в основному безпосередньо до засобів масової інформації і визначають їх відповідальність перед світовим співтовариством у цілому. Цей факт відображає ту реальну роль, яку відіграють засоби масової інформації сьогодні в розвитку міжнародних інформаційних відносин, і свідчить про існування відповідальності самих засобів інформації, що не виключає відповідної міжнародно-правової відповідальності держав. У даному ж випадку мова йде не про міжнародно-правові форми відповідальності, а, швидше, про етичний принцип, згідно з яким кошти інформації несуть моральну відповідальність перед своєю аудиторією [24]. Наприклад, існує право особи на відповідь та журналістів на захист від дифамації. В рамках Директиви 2010 р. надано кілька видів відповідальності. Специфічним видом відповідальності для ЗМІ тут є "редакційна відповідальність" – здійснення ефективного контролю за відбором програм та за організацією у вигляді хронологічного розкладу для телевізійного мовлення. Редакційна відповідальність не обов'язково передбачає будь-яку юридичну відповідальність за зміст послуг, що надаються згідно з національним законодавством (ст. 1с).

Таким чином, при порівняльному аналізі актів, прийнятих в рамках РЄ і ЄС, ми можемо вивести цілий ряд принципів на яких базується діяльність в сфері ЗМІ в Європі: загальний принцип – свобода слова; принцип відповідальності держави-члена, з території якої здійснюється трансляція, перевіряти відповідність трансляції законодавству ЄС; принцип свободи надання трансграничних аудіовізуальних послуг у державах – членах ЄС; принцип заборони цензури в ЗМІ; принцип регулювання аудіовізуальних послуг за країною походження послуг; юрисдикція лише однієї держави-члена щодо провайдера медіа послуг; принцип протидії концентрації ЗМІ; принцип відповідності рекламної і спонсорської діяльності у ЗМІ загальноєвропейським мінімальним правилам і стандартам; принцип заборони реклами і спонсорства сигарет та інших тютюнових виробів у друкованих ЗМІ, під час надання інформаційних послуг та радіомовлення; принцип обмеження рекламування у друкованих ЗМІ лікарських засобів; принцип плюралізму ЗМІ; принцип захисту неповнолітніх від небезпечного контенту у ЗМІ; принцип захисту авторського і суміжних прав в процесі здійснення діяльності ЗМІ; принцип спеціальної відповідальності ЗМІ.

Список використаних джерел

1. Conclusions of the Council and of the Representatives of the Governments of the Member States, meeting within the Council, on media freedom and pluralism in the digital environment 2014/C 32/04 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=OJ:JOC_2014_032_R_0006_01&id=243.
2. Кукіна З. О. Правові стандарти і практика регулювання діяльності засобів масової інформації в міжнародному праві. Дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.11 / З. О. Кукіна. – К., 2013. – 200 с.
3. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони (2014 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement_%28body%29.pdf.
4. European Parliament resolution of 25 September 2008 on concentration and pluralism in the media in the European Union (2007/2253(INI)) // Official Journal. – 2010. – CE 8. – P. 85.
5. The European Parliament. Resolution on the impact of new technologies upon the press in Europe // Official Journal. – 1997. – CE 339. – P. 415.
6. Directive 2003/33/EC of the European Parliament and of the Council of 26 May 2003 on the approximation of the laws, regulations and administrative provisions of the Member States relating to the advertising and sponsorship of tobacco products // Official Journal. – 2003. – L 152. – P. 16.
7. Commission staff working document 'Media pluralism in the Member States of the European Union (SEC(2007)0032) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.europarl.europa.eu/registre/docs_autres_institutions/commission_europeenne/sec/2007/0032/COM_SEC%282007%290032_EN.pdf
8. European Commission 'Issues Paper for the Liverpool Audiovisual Conference: Media Pluralism. – What should be the European Union's role? – Brussels : DG Information Society and Media, 2005. – P. 4.
9. Council of Europe. Committee of Ministers. Recommendation No. R (94) 13 on measures to promote media transparency (1994) [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.coe.int/t/dghl/standardsetting/media/Doc/CM/Rec\(1994\)013&ExpMem_en.asp#TopOfPage](http://www.coe.int/t/dghl/standardsetting/media/Doc/CM/Rec(1994)013&ExpMem_en.asp#TopOfPage).
10. Стандарти Ради Європи у сфері медіа // Законодавчий бюлетень: IREX U-Media. – К., 2005. – 86 с.
11. Пояснительная записка к Рекомендации № R(99)1 по мерам, способствующим плюрализму СМИ // Законодательство и практика средств массовой информации: Тематическое приложение. – М., 1999. Вып. 6-7, 8. – С. 1-4.
12. Присяжний П. Правові стандарти Ради Європи щодо плюралізму ЗМІ: відображення в українському законодавстві та дотримання в національному інформаційному просторі / П. Присяжний // Теле- та радіожурналістика. – 2013. – Вип. 12. – С. 202-211.
13. Council framework Decision 2004/68/JHA of 22 December 2003 on combating the sexual exploitation of children and child pornography // Official Journal. – 2004. – L 13. P. 44.
14. Рекомендация CM/Rec(2011)7 Комитета министров государств-членам о новом понятии СМИ (2011 г.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://lab314.brsu.by/kmp-lite/kmp2/MMedia/MediaLibrary/CM%20Rec\(2011\)7%20new%20notion%20of%20media.pdf](http://lab314.brsu.by/kmp-lite/kmp2/MMedia/MediaLibrary/CM%20Rec(2011)7%20new%20notion%20of%20media.pdf).
15. Recommendation CM/Rec(2008)6 of the Committee of Ministers to member states on measures to promote the respect for freedom of expression and information with regard to Internet filters [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://wcd.coe.int/ViewDoc.jsp?Ref=CM/Rec\(2008\)6](https://wcd.coe.int/ViewDoc.jsp?Ref=CM/Rec(2008)6)

&Language=lanEnglish&Ver=original&Site=COE&BackColorInternet=9999C
C&BackColorIntranet=FFBB55&BackColorLogged=FFAC75.

16. Европейська конвенція про транскордонне телебачення (1989 р.) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_444/conv.

17. Recommendation CM/Rec(2014)6 of the Committee of Ministers to member States on a Guide to human rights for Internet users (2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://wcd.coe.int/ViewDoc.jsp?id=2184807&Site=CM&BackColorInternet=C3C3C3&BackColorIntranet=EDB021&BackColorLogged=F5D383>.

18. Шугуров М.В. "Группа восьми" (G8) и дилеммы глобального управления Интернетом: международно-правовой аспект [Електронний ресурс] / М. В. Шугуров // Право и политика. – 2012. – № 6. – Режим доступу: http://old.nbpublish.com/view_post_311.html.

19. European Parliament resolution of 25 September 2008 on concentration and pluralism in the media in the European Union (2007/2253(INI)) // Official Journal. – 2010. – CE 8. – P. 85.

20. Resolution 1003 (1993) on the ethics of journalism [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://assembly.coe.int/Mainf.asp?link=/Documents/AdoptedText/ta93/ERES1003.htm>.

21. Дело Обсервер и Гардиан против Соединенного Королевства, 26 ноября 1991, жалоба № 13585/88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://litigation.by/files/echr/ECHR_Observer_and_Guardian_v_The_United_Kingdom_26_11_1991.pdf.

22. Заец С. Право на ответ и право на опровержение в спорах о распространении недостоверной информации: анализ с точки зрения Конвенции о защите прав человека и основных свобод граждан / С. Заец // Международное право для защиты общественных интересов. Сборник материалов выпускников проекта "Дистанционное обучение адвокатов правам человека". – М.: Изд-во ООО "Микопринт", 2013. – С. 23.

23. Дело Торгер Торгерсон против Исландии, жалоба № 13778/88, постановление от 25 июня 1992 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.echr.ru/documents/doc/6032305/6032305.htm>.

24. Дело "Салов против Украины" (Заявление № 65518/01) Постановление Суда (г. Страсбург, 6 сентября 2005 г.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mmdc.ru/praktika_evropejskogo_suda/praktika_po_st10_evropejskoj_konvencii/evrop_practice36/.

25. Ермичева Е. В. Международно-правовые аспекты деятельности средств массовой информации : дис. ... канд. юрид. Наук : 12.00.10 / Ермичева Е. В. – М., 2003. – 176 с.

26. Директива Европейського Парламенту та Ради Європи 2010/13/ЄС від 10 березня 2010 року про узгодження певних положень, визначених законами, підзаконними актами та адміністративними положеннями у державах-членах стосовно надання аудіовізуальних медіа послуг (Директива про аудіовізуальні медіа послуги) (кодифікована версія) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.medialaw.kiev.ua/laws/laws_international/157/.

Надійшла до редколегії 05.12.14

T. Терехова, асп.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В ЕВРОПЕ

Исследуются установленные в ходе деятельности Европейского Союза и Совета Европы принципы деятельности СМИ. Установлено существование целого ряда таких принципов, которые содержатся в обязательных и рекомендательных актах ЕС и СЕ, подтвержденных в решениях европейских региональных судебных институтов.

Ключевые слова: принципы деятельности СМИ, право Европейского Союза, правовое регулирование деятельности средств массовой информации в ЕС, рекомендации Совета Европы.

T. Terekhova, Graduate student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

INTERNATIONAL FRAMEWORK OF PRINCIPLES OF MEDIA IN EUROPE

The paper investigates the principles of media established in the course of the European Union and the Council of Europe. The author identifies the existence of a number of such principles contained in the mandatory and recommended acts of the EU and the Council of Europe confirmed by the decisions of European regional judicial institutions.

Keywords: principles of media, European Union law, regulation of the media in the EU, Council of Europe recommendations.

Наукове видання



ВІСНИК

КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Випуск 1(42)

Друкується за авторською редакцією

Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали. Рукописи та дискети не повертаються.



Формат 60x84^{1/8}. Ум. друк. арк. 11,16. Наклад 300. Зам. № 213-6717
Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № МВ1.
Підписано до друку 23.09.13

Видавець і виготовлювач
Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43
☎ (38044) 239 32 22; (38044) 239 31 72; тел./факс (38044) 239 31 28
e-mail: vpc@univ.kiev.ua
http: vpc.univ.kiev.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02