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

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

ВИПУСК 137

ACTUAL PROBLEMS OF INTERNATIONAL RELATIONS

Науковий часопис «Актуальні проблеми міжнародних відносин»
індексується в міжнародній наукометричній базі
Index Copernicus з 2015 року

ISSN 2308-6912



2 308691 200005 >

КИЇВ – 2018

Актуальні проблеми міжнародних відносин : Збірник наукових праць.
Випуск 137.

К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка.
Інститут міжнародних відносин, 2018. – 133 с.

У Збірнику розглянуто актуальні питання розвитку сучасних міжнародних відносин, міжнародного права та міжнародних економічних відносин.
Розраховано на викладачів, наукових співробітників, аспірантів та студентів.

Редакційна колегія

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

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

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

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

Члени редакційної колегії

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

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

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

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

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

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

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

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

Крижанівський В. П., доктор історичних наук, професор.

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

Кремона Маріз, доктор юридичних наук, професор, Європейський академічний інститут (м. Флоренція, Італійська Республіка).

Лещенко Лариса, доктор політичних наук, професор, Вроцлавський університет (м. Вроцлав, Республіка Польща).

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

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

Муравйов В. І., доктор юридичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Перепелиця Г. М., доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Пирожков С. І., доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України.
Пузанов І. І., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Рижков М. М., доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Рогач О. І., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Сіскос Євангелос, доктор економічних наук, професор, Державний технологічний навчальний інститут (м. Касторія, Грецька Республіка).
Скороход Ю. С., доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Філіпенко А. С., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Фурса С. А., доктор юридичних наук, професор, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.
Шемшученко Ю. С., доктор юридичних наук, професор, академік НАН України.
Циганов С. А., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Шляхта Богдан, доктор політичних наук, професор, Ягеллонський університет (м. Краків, Республіка Польща).
Шнирков О. І., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Адреса редакційної колегії:

04119, Київ, вул. Юрія Іллєнка, 36/1, Інститут міжнародних відносин.
тел. 044 481-44-68.

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

Збірник наукових праць включено до переліку наукових фахових видань України у галузі політичних, юридичних і економічних наук.

Наказ Міністерства освіти і науки України № 241 від 09.03.2016 р.

Науковий часопис «Актуальні проблеми міжнародних відносин» індексується в міжнародній наукометричній базі Index Copernicus з 2015 року.

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

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

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

© Інститут міжнародних відносин. 2018.

ПОЛІТИЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

УДК 327.82+327.51

СТРАТЕГІЧНІ ПРОГНОЗИ ЩОДО ПЕРСПЕКТИВ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ УКРАЇНИ

STRATEGIC PROGNOSSES ACCORDING TO THE STRATEGIC PARTNERSHIP PERSPECTIVES FOR UKRAINE

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРОГНОЗЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ПЕРСПЕКТИВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ УКРАИНЫ

Ржевська Н. Ф.

Доктор політичних наук доцент, завідувач кафедри міжнародних відносин, інформації та регіональних студій Навчально-наукового інституту міжнародних відносин Національного авіаційного університету. E-mail: rzhevaska@ua.fm

Rzhevaska N.F.

Doctor of Political Science, Docent, Head of the Department of Foreign Affairs, Informational and Regional Studies of Academic and Research Institute of International Relations of National Aviation University. E-mail: rzhevaska@ua.fm

Ржевская Н.Ф.

Доктор политических наук, доцент, заведующий кафедрой международных отношений, информации и региональных студий Учебно-научного института международных отношений Национального авиационного университета. E-mail: rzhevaska@ua.fm

Анотація. *Сформульовано умови встановлення стосунків стратегічного партнерства, – важливі для країн-партнерів стратегічні цілі, досягнути яких у рамках звичайної співпраці неможливо. Такими цілями можуть виступати: забезпечення господарського комплексу життєво важливими ресурсами (енергетичними, товарними, фінансовими, інформаційними); надійний і безпечний доступ до життєво важливих регіонів; спільне вирішення проблем безпеки (протидія організованих злочинності, нелегальній міграції, контрабанді зброї та наркотиків, агресивному сепаратизму, тероризму). Серед умов стратегічного партнерства - спільне бачення ключових проблем міжнародної політики, глобального та регіонального розвитку.*

Щодо України, то нині вона працює над інституційним закріпленням стратегічного партнерства з США. За існуючих обставин, євроатлантична інтеграція є найбільш відповідною моделлю поведінки для України. Особливого значення для нашої держави, якій як запорука безпеки, стратегічно потрібен саме вступ до НАТО, куди входять США, набуває ріст військово-технічного співробітництва зі США за прямими контрактами. Не менш стратегічним напрямком, ніж озброєння, є економічне співробітництво з означеним партнером. Особливо – створення спільних стратегічних підприємств. Наповнення стратегічного партнерства конкретним змістом відбувається залежно від специфіки цілей та завдань, що вирішуються за його допомогою.

Ключові слова: *партнерство, стратегічне партнерство, умови стратегічного партнерства, моделі стратегічного партнерства, співробітництво.*

Abstract. *The paper focuses on the strategic partnership formation, important strategic goals for the partner-states, reaching of which is not easy in terms of ordinary partnership relations. Such goals can be: providing the economic complex with all the necessary*

resources (energy, goods, financial, informational); secure and safe access to the vital regions; collective way of safety problem solution (organized crime resistance, illegal migration, drugs and weapon smuggling, aggressive separatism, terrorism). Among the conditions on strategic partnership there is a common view of international relations key problems, as well as, global and regional development.

Talking about Ukraine, at the present time it is working on the institutional strengthening of its partnership with the USA. Due to the present situation, euro-atlantic integration is the most appropriate model of behavior for Ukraine. The most important meaning for our state has got the growth of military-technical cooperation with the USA, which is offering direct contracts. This is a security guarantee with is possible only if Ukraine is eligible for NATO membership, where the USA is already a full-fledged member. Not only arming but also economic cooperation with a certain partner, creation of common strategic institutes, are the key strategies. Giving to strategic partnership some new certain meaning depends on the goals and targets which can be reached by its help.

Key words: *partnership, strategic partnership, conditions on strategic partnership, strategic partnership models, cooperation.*

Аннотация. *Сформулировано условия для формирования отношений стратегического партнерства, – весомые для стран-партнеров стратегические цели, достижение которых в пределах обыкновенного сотрудничества не является возможным. Этими целями могут выступать: обеспечение хозяйственного комплекса жизненно важными ресурсами (энергетическими, товарными, финансовыми, информационными); надежный и безопасный доступ к жизненно важным регионам; совместное решение проблем безопасности (противостояние организованной преступности, нелегальной миграции, контрабанде оружием и наркотиками, агрессивному сепаратизму и терроризму). Среди условий стратегического партнерства находится общее видение ключевых проблем международной политики, глобального и регионального развития.*

Что касается Украины, то она сейчас трудится над институциональным закреплением стратегического партнерства с Соединенными Штатами. При сложившихся обстоятельствах, евроатлантическая интеграция – наиболее соответственная модель поведения для Украины. Особенно значимым для нашего государства являются прямые контракты с США в сфере военно-технического сотрудничества. Это – гарантия безопасности, которая возможна лишь при условии вступления Украины в НАТО, куда входят Соединенные Штаты. Наряду с вооружение, стратегическим важным является экономическое сотрудничество с данным партнером, которое заключается в создании общих стратегических предприятий. Наполнение стратегического партнерства конкретным содержанием зависит от специфики его целей и заданий.

Ключевые слова: *партнерство, стратегическое партнерство, условия стратегического партнерства, модели стратегического партнерства, сотрудничество.*

Постановка проблеми. *Кожна держава, стверджуючись у якості суб'єкта міжнародних відносин, намагається на взаємовигідних умовах встановлювати й розвивати співпрацю з іншими державами та різними регіональними й міжнародними організаціями. З метою характеристики розвитку таких відносин та їхнього відокремлення від стосунків із іншими суб'єктами міжнародного життя стало використовуватися поняття «стратегічне партнерство».*

Та, не дивлячись на досить популярне його використання, воно й досі не має чітко встановлених критеріїв та параметрів використання, не є ґрунтовно дослідженим в теорії та практиці міжнародних відносин.

Мета статті. Стаття має на меті визначити причини та індикатори виникнення відносин стратегічного партнерства й окреслити перспективи стратегічного партнерства для України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стратегічне партнерство в українській політичній науці досліджували від концептуальних засад до геополітичних вимірів В. Герасимчук [1], І.Жовква [2], М.Ожеванн [3], Б. Парахонський [4], Г.Перепелиця [5], Н. Піпченко [6], І.Погорська [7], Л.Чекаленко [8] та інші.

Аспект досліджуваної проблеми, порушений у статті, стосується нинішнього етапу та перспектив стратегічного партнерства, як вагомого чинника поглиблення взаємодії між політичними акторами, саме для України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

На міждержавному рівні стратегічне партнерство виступає як особливий інструмент здійснення зовнішньої політики, користування яким дозволяє державі на міжнародній арені узгоджувати дії з іншими державами. Взаємодія при використанні даного інструмента і збіг стратегічних національних інтересів двох або більше держав у декількох сферах, призводять до появи між ними особливого типу міждержавного співробітництва. За умов постійної трансформації конфігурації та правил сучасної системи міжнародних відносин стратегічне партнерство посідає дедалі важливіше місце, в порівнянні з іншими видами співробітництва, заснованих на об'єднанні зусиль проти спільної загрози чи орієнтовані лише на одну зі сфер співробітництва.

На противагу союзницьким відносинам стратегічне партнерство не передбачає жорсткої системи зобов'язань політичного, економічного, гуманітарного або безпекового характеру. Це – взаємодія держав, спрямована на реалізацію спільних стратегічних завдань, інтересів та цілей.

Відносини стратегічного партнерства потребують визначення головних напрямів і цілей взаємодії, засобів їхнього досягнення, етапів реалізації, запобігання чинників, що можуть стати перепорою для здійснення запланованого.

Стратегічною ціллю довгострокового співробітництва є двостороння вигода. Отже, обидві сторони зацікавлені у використанні ресурсів один одного задля спільних цілей, про це повідомляють відповідні документи (намірах, контрактах і т.ін.). Проте, жодна зі сторін не поспішає заявляти про юридичну формалізацію більш тісних стосунків (!), що може призвести до злиття чи поглинання, як це не раз траплялося у світовій історії.

І ще, в рамках стратегічного партнерства більш слабка держава (компанія) намагається співробітничати з більш потужною і впливовою державою (компанією), а політичні лідери не завжди ретельно працюють над змістом намірів співробітництва у функціональному і часовому вимірі.

При обговоренні напрямів співпраці між державами, які заявили про своє стратегічне партнерство, зазвичай, декларуються його основні принципи, а саме – спільна зацікавленість партнерів у плідній співпраці, взаємне визнання стратегічного характеру стосунків; готовність враховувати інтереси іншої сторони, пошук компромісів для досягнення стратегічних цілей; взаємна відмова від дискримінаційних чи ультимативних дій; довгостроковий характер партнерських стосунків; наявність дієвих механізмів реалізації стратегічного формату стосунків; правове закріплення змісту і механізмів стратегічного партнерства в двосторонніх документах; дисциплінованість, послідовність і прогнозованість відносин, неухильне виконання взятих на себе зобов'язань; висока ефективність стратегічного партнерства на рівні держави, регіонів, бізнесу, пересічних громадян обох країн [9] .

Останнім часом, послуговуючись результатами емпіричного досвіду міждержавних стосунків, вчені й практики традиційно виокремлюють наступні моделі відносин стратегічного партнерства:

- представницьке стратегічне партнерство, коли держава, що є центром сили, формує відносини партнерства у тому чи іншому регіоні лише з тими державами, які належним чином зможуть представляти та забезпечувати її інтереси;
- стратегічне партнерство проти спільної загрози, коли дві чи більше держав об'єднуються задля запобігання проявів спільної загрози;
- тактичне партнерство заради стратегічних результатів, коли партнерство держав, які намагаються приховати свої основні стратегічні інтереси шляхом акцентування уваги на другорядних тактичних інтересах як основі для партнерства;
- асиметричне стратегічне партнерство – партнерство держав, які мають великий історичний досвід взаємовідносин і розташовані в одному геополітичному регіоні, коли одна із сторін, що в результаті історичного розвитку відносин дістала більше переваг, є домінуючою у відносинах партнерства.

Ці моделі, кожна з яких має низку ознак, досить переконливо закріпилися у світовій та вітчизняній політичній науці. [2] Виділення їх уможливило встановити відповідну типологію відносин стратегічного партнерства. Ці різновиди, частіше за все, представлені не як компоненти політичного процесу, а як окремі несистематизовані частини у формі меморандумів, декларацій та хартій, загальних документів, що не визначають конкретні сфери співробітництва і не містять детальних планів їхньої реалізації.

Що стосується зовнішньої політики незалежної України, де впродовж 1991-2018 рр.. 5 президентів і 19 керівників урядів оприлюднювали різні варіанти стратегічного партнерства, офіційного списку стратегічних партнерів України до нині не існує. До переліку стратегічних партнерів віднесено, переважно, держави, з якими склалися динамічні відносини при здійсненні експортно-імпортних операцій.

Експертами зафіксовано проголошення Україною стратегічних стосунків із понад двадцятьма стратегічними партнерами, один із яких – РФ, – справедливо зауважив Є.Магда, – здійснив анексію Криму і військове вторгнення на Донбас. Напевно, з огляду на таке, нам слід якнайшвидше змінювати акценти, оскільки живучи ілюзіями, протидіяти турбулентності міжнародних відносин – надзвичайно складно і небезпечно [10].

Констатувати ж про швидке реагування з боку України, на превеликий жаль, не доводиться, адже Указ про припинення договору про дружбу з Росією набув чинності лише від 18.09.2018 (на п'ятому році військової агресії зі сторони «стратегічного партнера»)

Досліджуючи причини появи стратегічного партнерства для України, напевно, не будемо вдаватися до глибокого ретроспективного аналізу, обмежимося віхами сучасної незалежності. В період існування незалежної України, воно зародилося з появою багатовекторної зовнішньої політики другого президента – Леоніда Кучми, який замість справжньої європейської та євроатлантичної інтеграції, переважно імітував активну діяльність по пошуку стратегічних партнерів.

Україна у 90-х роках ХХ століття втратила шанс здійснити зухвалий геополітичний маневр «геть від Москви», який доволі вдало зуміли зробити наші сусіди з країн Центральної Європи та колишні балтійські республіки СРСР. Напевно слід зазначити, що тодішня політична та економічна еліта була абсолютно не готова і не зацікавлена в ньому.

Вектор «стратегічного партнерства» мав продовження і за президентства Віктора Ющенка. Та, устремління помаранчевого Майдану так і не вдалося спрямувати на здійснення зовнішньополітичного прориву. Процес зближення з ЄС виглядав, скоріше, імітаційно-формальним, а відносини з НАТО стали більш прохолодними, особливо, після саміту в Бухаресті, де ні Україна, ні Грузія так і не отримали ПДЧ для вступу до Альянсу.

За президентства Януковича процес пошуку стратегічних партнерів узагалі пригальмувався. Причина цього не лише у засиллі російського впливу на внутрішню та зовнішню вітчизняну політику. Низка суб'єктивних негативів, зокрема, ув'язнення Юлії Тимошенко, відвернули від України багатьох європейських політиків. За таких обставин про ніяке стратегічне партнерство годі говорити.

І, нарешті, анексія Криму та розгортання повномасштабного збройного конфлікту на Донбасі показали нашій державі справжню ціну стратегічного партнерства.

Щодо сучасних перспектив стратегічного партнерства Україна-США, то напередодні 27-ї річниці Незалежності України в Україні на прес-конференція на тему «Україна-США: Чому можемо говорити про новий рівень партнерства» Посол України у Сполучених Штатах Валерій Чалий зауважив, що «після атаки Росії у нас дійсно з'явився напрям, якого ніколи не було – сектор оборони і безпеки [16; 17]. За його словами, у цій сфері є «чіткий прояв стратегічного партнерства» і «довіра, якої ніколи не було у свій час, і яка зросла серйозно» [11; 14].

Україна працює над інституційним закріпленням стратегічного партнерства із США. Напевно, що за існуючих обставин, євроатлантична інтеграція є найбільш відповідною моделлю поведінки для України, якій як запорука безпеки, стратегічно потрібен саме вступ до альянсу, куди входять США. [18; 19; 20] Однозначно, що звуження формату відносин із США, лише до союзницьких, ні в якому разі не повинно відбутися. Україні необхідно співпрацювати з усім Західним світом, до якого ми належимо географічно і культурно, а з огляду на останні геополітичні виклики нас об'єднують і безпекові питання.

Особливого значення для нашої держави набуває ріст військово-технічного співробітництва зі США за прямими контрактами. «Це інвестиція у стратегічне партнерство з Вашингтоном і можливість американській владі пояснити своїм виборцям, платникам податків, що військово-технічне співробітництво США та України це «дорога із двостороннім рухом» [11].

Не менш стратегічним напрямком, ніж озброєння, є економічне співробітництво з означеним партнером, – особливо створення спільних стратегічних підприємств. Наповнення стратегічного партнерства конкретним змістом відбувається залежно від специфіки цілей та завдань, що вирішуються за його допомогою. В цілому, для цих відносин необхідне визначення головних напрямів і цілей взаємодії, засобів їх досягнення, етапів реалізації, запобігання чинників, що можуть стати перепорою для досягнення запланованого.

Констатація відносин позначених як «стратегічне партнерство» з боку європейських політиків кваліфікується як приналежність до клубу для вибраних. Підґрунтям їхньої появи є детальні технічні двосторонні документи. До зазначеного клубу входять дев'ять країн, кожна з яких є потужним світовим або регіональним лідером. Це – Бразилія, Китай, Індія, Японія, Мексика, Росія, Південна Африка, США та Канада. Всі інші важливі партнери, включаючи сусідів, існують такі визначення, як «асоційоване партнерство», «партнерство та співробітництво», «східне партнерство», тощо [12]. Отже, з огляду на таке, ЄС можна взяти за взірець для наслідування у використанні інструменту партнерства.

На першому етапі незалежності держави було проголошено вісім номінальних стратегічних партнерів України. При дослідженні результатів верифікації цих відносин експертами встановлено, що з восьми номінальних стратегічних партнерів України на початку ХХІ століття такими залишилися лише три держави – США, Росія, Польща, з яких із Росією нещодавно було розірвано «Договір про дружбу, співробітництво і партнерство між Україною і Російською Федерацією», а також дві міжнародні організації – ЄС і НАТО

Хто ж у світі сформує п'єдестал перспектив стратегічного партнерства на найближче десятиліття? Можливо, варто скористатися результатами дослідження

транснаціональної аудиторської компанії PricewaterhouseCoopers (PwC), щодо нового глобального прогнозу економічного зростання провідних країн світу – «Світ у 2050 році. БРІК та інші країни: перспективи, проблеми і можливості» [13; 15], куди ввійшли Китай, США, Індія, Бразилія, Японія, Росія, Мексика, Індонезія, Німеччина, Франція, Велика Британія, Туреччина, Нігерія, Італія, Іспанія, Канада, Південна Корея, Саудівська Аравія, В'єтнам, Аргентина з показником зростання ВВП (ПКС) від 54 000 до 2 600 млрд. дол. США. Це і є ті країни, на які доцільно орієнтуватися у стратегічних намірах України з позицій не занепаду, а з позицій розвитку моралі, освіти, науки, виробництва і безпеки.

Висновки. Узагальнення міжнародного досвіду, позицій експертів і політиків дозволяє сформулювати умови встановлення стосунків стратегічного партнерства. По-перше, наявність принципово важливих для країн-партнерів стратегічних цілей, досягнення яких у рамках звичайної співпраці неможливе. Такими цілями можуть виступати: забезпечення господарського комплексу життєво важливими ресурсами (енергетичними, товарними, фінансовими, інформаційними); надійний і безпечний доступ до життєво важливих регіонів; спільне вирішення проблем безпеки (протидія організованій злочинності, нелегальній міграції, контрабанді зброї і наркотиків, агресивному сепаратизму, тероризму). І, друге, наявність загальних поглядів і підходів по ключових проблемах міжнародної політики, глобального та регіонального розвитку.

Настав час для ревізії стратегічного партнерства та наповнення його реальним змістом. Таким чином, серед іншого, українська дипломатія дасть собі відповідь стосовно пріоритетів діяльності та перспектив розвитку міжнародної активності, зосередить зусилля на дійсно важливих напрямках докладання зусиль. Стратегічне партнерство від декларації має стати механізмом посилення зовнішньополітичних позицій.

Нинішня зовнішньополітична ситуація має спричинити стрімке прощання з ілюзіями та наповнення реальним змістом безкінечно разів сказані слова щодо унікальних потенціальних можливостей України. Російська агресія, зміна формату міжнародних відносин, відсутність стратегічної стабільності вимагає реалістичного сприйняття ситуації у навколишньому світі і прийняття рішень стратегічного спрямування.

Список використаних джерел

1. Герасимчук В.Г. Стратегічне партнерство: принципи, інструментарій, ефективність Економічний вісник НТУУ «КПІ» 2014 (11) – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://economy.kpi.ua/uk/node/706>.
2. Жовква І.І. Моделі стратегічного партнерства// Актуальні проблеми міжнародних відносин /І.І.Жовква// Актуальні проблеми міжнародних відносин: зб.наук.праць.– 2003. – №41. – ч.ІІ. – С.32-38.
3. Ожеван М.А. Геополітичні виміри стратегічного партнерства / М.А. Ожеван // Стратегічне партнерство в міжнародних відносинах. Монографія – К.: Вадекс, 2018. – С.73-93.
4. Парахонський Б., Яворська Г. Стратегічне партнерство України. Аналітична записка /Б. Парахонський, Г. Яворська – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/600/>
5. Асиметрія міждержавних відносин / за ред. Г.М.Перепелиці, О.М.Субтельного. – К.: Вид.дім «Стилос», 2005. – 555с.
6. Піпченко Н.О., Остап'як В.І. Концептуальні підходи до стратегічного партнерства в сучасних міжнародно-політичних дослідженнях / Н.О. Піпченко, В.І. Остап'як // Стратегічне партнерство в міжнародних відносинах. Монографія. – К.: Вадекс, 2018. – С.45-73.

7. Погорська І.І. Стратегічне партнерство у сучасних міжнародних відносинах/ І.І. Погорська // Стратегічне партнерство в міжнародних відносинах. Монографія. – К.: Вадекс, 2018. – С.11-45.
8. Чекаленко Л.Д. Зовнішня політика і безпека України. Людина – Суспільство – Держава – Міжнародні структури : Монографія / За ред. С.І. Пирожкова. – К.: НІПМБ, 2004. – 352 с.
9. Пашков М. Реалии и перспективы стратегического партнерства – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=104
10. Магда Євген. 10 друзів України. Чому варто позбутися рожевих окулярів – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://espresso.tv/article/2017/01/26/10_druziv_ukrayiny_chomu_nam_varto_pozbutysya_rozhevukh_okulyariv
11. Чалий В. Україна-США: Чому можемо говорити про новий рівень партнерства – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-politics/2522660-suproti-vsih-obstavin-ak-ukraina-vibudovue-strategicne-partnerstvo-z-ss.html>
12. Зарембо К. Стратегічні партнерства без стратегії, або Чому цей інструмент не працює на користь України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/uk/article/panorama-dnya/strategichni-partnerstva-bez-strategiyi>
13. Прогноз PricewaterhouseCoopers: Экономическое развитие ведущих стран мира в период до 2050 г. – [Електронний ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2013/01/16/5283>
14. Friedman G. America today is still finding its place in a new world <https://www.marketwatch.com/geogre-friedman-america-today-is-still-finding-its-place-in-a-radically-changed-world-2018-03-19>
15. Sustaining U.S. Global Leadership: Priorities For 21st Century Defense [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.mca-marines.org/sustaining-us-global-leadership-priorities-21st-century-defense>
16. National Security Strategy of the United States of America Defense [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2017/12/NSS-Final-12-18-2017-0905.pdf>
17. Shapiro J. Too close to comfort: geostrategy and the transatlantic alliance Defense [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ecfr.eu/article/commentary_too_close_for_comfort_euroopen_geostrategy_in_the_age_of_trump
18. Friedman G. NATO and the United States Defense [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://geopoliticaltutures.com/nato-and-the-united-states-3/>
19. Stavridis J. Former NATO Supreme Commander on Trump and Security: Buckle Up Defense [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://time.com/4563998/national-security-president-donald-trump/>
20. Relations NATO with Ukraine //NATO. – 2018. – [Електронний ресурс] Режим доступу: https://nato.int/cps/en/natohq/topics_37750.htm?selectedLocale=en#

References

1. *Herasymchuk V.H.* 2014 ‘Strategicne partnerstvo: pryntsyipy, instrumentariy, efektyvnist’ [Strategical partnership: principles, instruments of implementation effectiveness] *Ekonomichnyy visnyk NTUU “KPI”* 2014 (11) Available at: <http://economy.kpi.ua/uk/node/706>.
2. *Zhovkva I.I.* 2003 ‘Modeli strategichnogo partnerstva//Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn’ [Strategical partnership models// Topical questions of international relations]/ I.I.

- Zhovkva// Aktualni problem mizhnarodnykh vidnosyn: zb.nauk.prats. 2003. #41. ch.P. pp. 32-38
3. *Ozhevan M.A.* 2018 ‘Geopolitychni vymiry strategichnogo partnerstva’ [Geopolitical frames of strategival partnership]/M.A. Ozhevan//Startegichne partnerstvo v mizhnarodnykh vidnosynakh. Monografiya K.: Vadeks, 2018. pp.73-93
4. *Parakhonskyi B., Yavorska G.* ‘Strategichne partnerstvo Ukrainy. Analitychna zapyska’ [Strategical partnership of Ukraine. Analytical essay] Parakhonskyi B., Yavorska G. Strategichne partnerstvo Ukrainy. Analitychna zapyska /B. Parakhonskyi, G. Yavorska Available at: <http://www.niss.gov.ua/articles/600/>
5. *Asymetriya mizhderzhavnykh vidnosyn 2005* [Assymetry of interstate relations] / za red. G.M. Perepelytsi, O.M. Subtelnoho. K.: Vyd.dim ‘Sylos’, 2005. pp. 555
6. *Pipchenko N.O., Ostapyak V.I.* 2018 ‘Kontseptualni pidkhody do strategichnogo partnerstva v suchasnykh mizhnarodono-politychnykh doslidzhennyakh’ [Conceptual approaches towards strategical partnership in modern international political researches] /N.O. Pipchenko, V.I. Ostapyak // Strategichne partnerstvo v mizhnarodnykh vidnosynakh. Monografiya. K.: Vadeks, 2018. pp.45-73
7. *Pohorska I.I.* 2018. ‘Strategichne partnerstvo v mizhnarodnykh vidnosynakh’ [Strategical partnership in modern international relations]/ I.I. Pohorska // Strategichne partnerstvo v mizhnarodnykh vidnosynakh. Monografiya. K.: Vadeks, 2018. pp.11-45
8. *Chekalenko L.D.* 2004 ‘Zovnishnya polityka i bezeka Ukrainy’ [Foreign policy of Ukraine] Lyudyna – Suspilstvo – Derzhava – Mizhnarodni struktury: Monografiya/ Za red. S.I. Pyrozkova. K.: NIPMB, 2004. p. 352
9. *Pashkov M.* ‘Realii i perspektivy strategicheskogo partnerstva’ [Realia and perspectives of strategical partnership] Available at: http://razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=104
10. *Mahda Evhen* 2017 10 druziv Ukrayiny. Chomu varto pozbutysya rozevykh okulyariv [10 friends of Ukraine. Why it is necessary to get rid of pink glasses] Available at: https://espresso.tv/article/2017/01/26/10_druziv_ukrayiny_chomu_nam_varto_pozbutysya_ro_zhevykh_okulyariv
11. *Chalyi V.* 2018 ‘Ukrayina - SSHA: Chomu mozhemo hovoryty pro novyy riven partnerstva’ [Ukraine-USA: Why we can talk about the new level partnership] Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-politics/2522660-suproti-vsih-obstavin-ak-ukraina-vibudovue-strategicne-partnerstvo-zi-ssa.html>
12. *Zaremba K.* ‘Strategichni partnerstva bez stratehii, abo chomu tsey instrument ne pratsyuye na koryst Ukrainy’ [Strategical partnerships with strategy or why this very way is not working for Ukraine for better] Available at: <http://www.day.kiev.ua/uk/article/panorama-dnya/strategichni-partnerstva-bez-strategiyi>
13. *Prognoz PricewaterhouseCoopers: Ekonomicheskoe razvitiye vedushchikh stran mira v period do 2050g .2013* [Economical developmet of the leading countries during the period up to 2050] //Tsentr gumanitarnukh tekhnologiy Available at: <http://gtmarket.ru/news/2013/01/16/5283>
14. *Friedman G.* 2018 ‘America today is still finding its place in a new world’ Available at: <https://www.marketwatch.com/geogre-friedman-america-today-is-still-finding-its-place-in-a-radically-changed-world-2018-03-19>
15. *Sustaining U.S. Global Leadership: Priorities For 21st Century Defense.* Available at: <https://www.mca-marines.org/sustaining-us-global-leadership-priorities-21st-century-defense>
16. National Security Strategy of the United States of America Defense. Available at: <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2017/12/NSS-Final-12-18-2017-0905.pdf>
17. *Shapiro J.* Too close to comfort: geostrategy and the transatlantic alliance Defense. Available at:

<https://www.ecfr.eu/article/commentary_too_close_for_comfort_euopen_geostrategy_in_the_age_of_trump>

18. *Friedman G.* NATO and the United States Defense. Available at: <<https://geopoliticaltutures.com/nato-and-the-united-states-3/>>

19. *Stavridis J.* Former NATO Supreme Commander on Trump and Security: Buckle Up Defense. Available at: <<https://time.com/4563998/national-security-president-donald-trump/>>

20. *Relations NATO with Ukraine //NATO.* 2018. Available at: <https://nato.int/cps/en/natohq/topics_37750.htm?selectedLocale=en#>

УДК 327 (71+73)

ВІДНОСИНИ КАНАДИ І США: АСИМЕТРИЯ І ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ

RELATIONSHIP BETWEEN CANADA AND THE UNITED STATES: ASYMMETRY AND INTERDEPENDENCE

ОТНОШЕНИЯ КАНАДЫ И США: АСИММЕТРИЯ И ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ

Дерев'янюк І. П.

Кандидат історичних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних відносин, інформації та регіональних студій Навчально-наукового Інституту міжнародних відносин Національного авіаційного університету. E-mail: derevianko_ip@ukr.net

Derevianko I. P.

Ph.D. (historical sciences), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Relations of Information and Regional Studies of the Educational and Scientific Institute of International Relations of the National Aviation University. E-mail: derevianko_ip@ukr.net

Деревянюк И. П.

Кандидат исторических наук, доцент, доцент кафедры международных отношений информации и региональных исследований Учебно-научного Института международных отношений Национального авиационного университета. E-mail: derevianko_ip@ukr.net

Анотація. У статті з використанням загальнонаукових методів емпіричного пізнання проаналізовано характер і зміст білатеральних канадсько-американських асиметричних відносин. Розкрито асиметрію кількісних і якісних параметрів Канади і США, яка обумовлена історичними, географічними, політичними, економічними, демографічними і культурними факторами. Доведено, що в умовах комплексної взаємозалежності велетенська асиметричність військових потенціалів не є визначальним чинником у відносинах між двома північноамериканськими країнами. З'ясовано, що існуюча асиметрія показників між Канадою і США у цілому не створює широкі можливості сильнішій стороні диктувати свої умови, що не дає перетворити ці відносини на односторонню залежність. Окреслено ключові стратегії Канади, направлені на послаблення асиметрії у відносинах зі США. Зазначено, що «м'яка сила» є важливим чинником зміцнення політичної позиції Канади в асиметричній моделі співіснування зі США. Відносини між Канадою і США характеризується не лише значним рівнем асиметричності і широтою застосування механізмів нормативного регулювання, а й високим ступенем взаємозалежності, яка особливо помітна в економічній та культурній сферах. Канадсько-американські асиметричні відносини є показовими у сенсі досягнення консенсусу у різнобічних сферах діяльності.

Ключові слова: США, Канада, канадсько-американські відносини, асиметрія, взаємозалежність, потенціал.

Abstract. The article analyze the nature and content of bilateral Canadian-American asymmetric relations with uses the general scientific methods of empirical knowledge. The asymmetry of quantitative and qualitative parameters of Canada and the USA, which is caused by historical, geographical, political, economic, demographic and cultural factors, is revealed. It is proved that in the conditions of interdependence, the asymmetry of military potentials is not a determining factor in relations between the two North American countries.

It found that the existing asymmetry of indicators between Canada and the United States does not create opportunities for the strong side to dictate its conditions and does not allow these relations to be turned into a one-sided relationship. Key Canadian strategies aimed at reducing asymmetry in relations with the United States are identified. It is indicated that “soft power” is an important factor in strengthening Canada’s political position in the asymmetric model of coexistence with the United States. The Relations between Canada and the United States are characterized not only by the high level of asymmetry and the wide application of regulatory mechanisms, but also by the high degree of interdependence that is particularly noticeable in the economic and cultural spheres. The asymmetric relationship between Canadian-American is evident in terms of reaching consensus in a wide range of activities.

Key words: *USA, Canada, Canadian-American Relations, Asymmetry, Interdependence, Potential.*

Аннотация. *В статье с использованием общенаучных методов эмпирического познания проанализирован характер и содержание билатеральных канадско-американских асимметричных отношений. Раскрыто асимметрию количественных и качественных параметров Канады и США, которая обусловлена историческими, географическими, политическими, экономическими, демографическими и культурными факторами. Доказано, что в условиях комплексной взаимозависимости огромная асимметричность военных потенциалов не является определяющим фактором в отношениях между двумя североамериканскими странами. Выяснено, что существующая асимметрия показателей между Канадой и США в целом не создает широкие возможности сильной стороне диктовать свои условия, не дает превратить эти отношения на одностороннюю зависимость. Определены ключевые стратегии Канады, направленные на ослабление асимметрии в отношениях с США. Указано, что «мягкая сила» является важным фактором укрепления политической позиции Канады в асимметричной модели сосуществования с США. Отношения между Канадой и США характеризуется не только значительным уровнем асимметричности и широтой применения механизмов нормативного регулирования, но и высокой степенью взаимозависимости, которая особенно заметна в экономической и культурной сферах. Канадско-американские асимметричные отношения являются показательными в смысле достижения консенсуса в разносторонних сферах деятельности.*

Ключевые слова: *США, Канада, канадско-американские отношения, асимметрия, взаимозависимость, потенциал.*

Постановка проблеми. На сучасному витку радикальних політичних змін стабільність в міжнародних відносинах значною мірою залежить від форми і характеру взаємодії між суб'єктами. Сучасні міжнародні відносини перебувають у стані постійної динаміки, позначеної становленням асиметричної моделі міжнародних взаємодій.

В умовах поглиблення комплексної взаємозалежності, інтенсифікації зв'язків в різноманітних сферах діяльності між гетерогенними суб'єктами зростає науково-дослідне значення питання про сутність асиметрії міжнародних відносин.

Одним з ключових і недостатньо досліджених аспектів міжнародних відносин є сфера відносин між нерівнозначними, асиметричними суб'єктами взаємодії.

У зв'язку з цим особливу зацікавленість викликають канадсько-американські відносини, які з огляду на їх суттєву різницю у кількісних та якісних показниках є класичним прикладом двосторонніх асиметричних відносин. Унікальність канадсько-американських відносин пов'язана як з новітніми політичними, економічними процесами, так і з особливостями історичного розвитку і зовнішньополітичних установок обох держав.

Мінливість відносин між Канадою і США з одного боку сприяє постійному поповненню емпіричної бази досліджень, а з іншого боку – підвищує важливість і

затребуваність наукових підходів, що дозволяють відокремити головне від другорядного, виявити причинно-наслідкові зв'язки. Тому зберігається потреба в розробці наукових основ аналізу та прогнозування асиметричних відносин в рамках міжнародно-політичної науки, що підвищує актуальність цього дослідження.

Вивчення відносин між неспівмірними по силі державами має як пізнавальне так і практичне значення для формування взаємовигідної двосторонньої взаємодії. Але дається взнаки брак необхідної теоретико-методологічної бази, оскільки асиметрія міжнародних відносин, як новий напрямок політичної науки, знаходиться в стадії формування і залишається маловивченою перш за все в плані її наслідків для міжнародних відносин.

Мета статті – проаналізувати асиметричний формат канадсько-американських відносин, з'ясувати співвідношення потенціалів, механізми послаблення асиметрії між Канадою і США.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітлення питання розвитку канадсько-американських відносин передбачає звернення до здобутків північноамериканської наукової школи, яка традиційно приділяє чимало уваги даній тематиці. За своїм науковим значенням і якостями насамперед варто виділити праці Дж. Ная і Р. Кеохейна та працю під загальною редакцією Л. МакКінсі та Р. Носсала «Американські альянси та канадсько-американські відносини» [11].

Досить важливим для розуміння сутності проблематики є збірник праць «Життя з Дядьком: канадсько-американські відносини в епоху імперії», в якому аналізуються суспільно-політичні реалії канадсько-американської взаємодії. У цій праці нове покоління аналітиків пропонує сучасні уявлення про проблеми, пов'язані з незалежністю Канади, ідентичністю та демократією [19].

Важливим джерелом у дослідженні тематики є низка публікацій у наукових журналах, серед яких варто виділити «Журнал військових і стратегічних досліджень», що видається Центром військових і стратегічних досліджень Університету Калгарі.

Серед вітчизняних досліджень центральне місце посідають праці М. Бессонової, І. Бочар, З. Міщук, Н. Осташ, Г. Перепелиці, в яких містяться цінні загальні концептуальні настанови, що сприяють осмисленню сфери відносин між асиметричними суб'єктами [2; 3; 4; 6; 7; 8].

Теоретичні розробки в напрямі дослідження асиметричних відносин між Канадою і США відображені в монографії «Асиметрія міжнародних відносин» під редакцією Г. Перепелиці.

Загалом в західній і в пострадянській наукових школах питання асиметрії міжнародних відносин розглядається епізодично і фрагментарно, розкриваються лише окремі аспекти теми. Отже, зазначена наукова проблема ще не стала предметом ґрунтовного наукового дослідження, відсутність якого обумовлюють необхідність здійснення подальшого її вивчення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В рамках геополітичних зрушень сучасні міжнародні відносини набувають нових парадигмальних рис. Акцентуючи увагу на аспектах реальності, варто зауважити, що визначальною рисою сучасної фази розвитку системи міжнародних відносин є поглиблення асиметрії між суб'єктами взаємодії.

В умовах глобально-центричного розвитку міжнародні відносини все більше набувають асиметричного характеру. Хоча у відносинах між державами одного рівня ієрархії все ж спостерігається певна рівновага, симетрія, але переважний вплив на світові процеси дедалі більше здійснюють асиметричні відносини [29].

На тлі формування поліцентричної міжнародної системи вагомим чинником, який здійснює суттєвий вплив на ефективність нормативної сили одного суб'єкта у відносинах з іншим є параметри чинного механізму співробітництва. Серед них варто

виділити такий аспект, як асиметричний формат інтеракції, який визначає реальне співвідношення потенціалів між акторами міжнародних відносин [30].

Застосування структурно-ієрархічного підходу дає можливість проаналізувати природу відносин між США і Канадою, які є типовим прикладом асиметричних двосторонніх відносин.

США, залишаючись єдиною наддержавою у світі, по сукупності можливостей зберігають світове лідерство і домінування в усіх основних сферах міжнародних відносин. Для кожної держави, метою максимізації потужності є гарантія безпеки або запобігання загрозливих деструктивних дій.

На відміну від США, які володіють військовою, економічною, технологічною перевагою, потенційним конкурентам не вдалося створити більшої потужності в рамках традиційної політики балансування, спрямованої на обмеження впливу США [22].

Американське лідерство детермінує домінування асиметрії в системі міжнародних відносин. США є не лише домінуючим й структуроутворюючим компонентом міжнародної системи, а й основним джерелом асиметрії в світі [29].

Безумовно, Канада і США – провідні держави, які уособлюють центри сили і становлять ядро світової політики, але водночас вони є суб'єктами асиметричних відносин і не є однорідними щодо свого місця в системі міжнародних координат.

Головним виміром асиметричних міжнародних відносин є конфігурація співвідношення сил, що зумовлює існування центрів сили і периферійної зони. Асиметрія кількісних і якісних параметрів (роль та місце у системі міжнародних відносин, рівень претензій держав) Канади і США детермінована історичними, географічними, політичними, економічними, демографічними і культурними факторами [1].

США за кількісними показниками багаторазово переважають Канаду. Виключення становить розмір національних територій, які є практично співмірними. Канада з площею майже 10 млн кв. км посідає друге місце в світі, США – четверте (9,5 млн кв. км). Важливим з погляду безпеки вбачається той факт, що США і Канада географічно віддалені від основних регіонів політичної нестабільності та воєнних конфліктів.

Канада і США істотно відрізняються за географічними і демографічними характеристиками. Природні умови Канади на відміну від США видаються більш складними для розвитку господарства. Канада належить до групи найменш заселених держав світу. Середня густина канадського населення складає трохи більше 3 осіб на кв. км. Тоді як в США цей показник в 10 разів більший.

Незважаючи на величезні простори Канади, понад 75% її населення проживає у смугі завширшки 160 км від кордону зі США, яку ще називають «канадською ойкуменою». За чисельністю населення США (327 млн осіб) переважають Канаду (36 млн осіб) у 9 разів.

Канади хоча і входить до групи найрозвинутіших країн світу, але вона значно поступається США за економічною потужністю, тобто за абсолютним обсягом ВВП, – трохи більше ніж у 12 разів. Розмір ВВП (ном.) Канади становить – 1,6 трлн дол (10-е місце в світі), тоді як США майже 20 трлн дол (1-е місце в світі).

З огляду на співвідношення матеріального виробництва і сфери послуг економіка Канади у зменшеному вигляді відтворює економіку США і є «міні-дублікатом» економіки США (питома вага населення, зайнятого у сфері послуг, дорівнює 69%, а в сільському господарстві – всього 3,5%).

Однак Канаді за останнє десятиріччя вдалося значно зменшити різницю зі США по головних економічних макропоказниках (об'єму ВВП на душу населення, продуктивності праці). ВВП на душу населення США становить 59,5 тис дол США, Канади – 48,3 тис дол США.

Дві північноамериканські країни суттєво різняться і за військовим потенціалом. За чисельністю збройних сил США (1 млн осіб) переважають Канаду (65 тис осіб) – в 15 разів. Військовий бюджет США у 2018 р. становить 692 млрд дол, а Канади 15 млрд дол, тобто американський військовий бюджет перевищує канадський у 46 разів.

США витрачає 3,2% свого ВВП на оборону тоді як військові витрати в чинному федеральному бюджеті Канади складають лише 0,9% від ВВП, що є рекордно низьким показником. Поточна діяльність Збройних сил Канади фінансується державою лише на третину потреби [12].

У 2003 році Е. Коен писав, що «збройні сили настільки недофінансовані, не укомплектовані персональним складом та технічним оснащенням, що вони більше не можуть захищати країну і просувати свої інтереси за межами континенту».

Незначне фінансування військової сфери, що послаблює обороноздатність Канади логічним чином призвело до зниження рівня впливовості країни і насамперед у північноатлантичній системі безпеки. Це не могло не позначитися на переговорній позиції Канади у зрілих асиметричних відносинах зі Сполученими Штатами, адже тепер Оттава вимушена використовувати менше механізмів багатостороннього Альянсу як противаги американським амбіціям [7].

Найбільші військові видатки у світі сприяють технологічному вдосконаленню і оновленню американських збройних сил. Наразі США займають лідерські позиції у здійсненні так званої «революції у військовій сфері», в той час як Канада перебуває лише на початковому етапі впровадження новітніх засад у військовій сфері [27, с. 144].

За рівнем розвитку ВПК Канада значно поступається південному сусіду і як наслідок не спроможна конкурувати з ним. Український політолог Г. Перепелиця стверджує, що «закупівля для канадських ВПС американських винищувачів F-101 після провалу проекту «Авро Ерроу» продемонструвала неспроможність Канади забезпечувати збройні сили за допомогою власного оборонно-промислового комплексу й надовго визначила орієнтацію Канади в закупівлі озброєнь на американських виробників» [1]. Звісно не можна не враховувати і факту володіння США ядерною зброєю, що є вирішальною перевагою США над Канадою у військовій сфері.

Проте значна асиметрія у розмірі та технологічному оснащенні збройних сил не є визначальним чинником у відносинах між двома північноамериканськими країнами. Отже, в умовах комплексної взаємозалежності роль військового чинника у канадсько-американських відносинах не є домінуючою.

Асиметричність канадсько-американських відносин визначається і позицією в ієрархії системи міжнародних відносин. В ієрархії міжнародної системи з огляду на параметри могутності США займає вищий щабель, ніж Канада. Відповідно чим вище місце в ієрархії посідає учасник міжнародних відносин, тим сильніший та різноманітніший вплив він чинить на тих, хто посідає нижчі місця. В міжнародних відносинах ієрархія могутності держав є важливою, але не єдиною основою для прийняття рішень [9].

Очевидно, що логіка конструювання відносин між Канадою і США – суб'єктами асиметричної взаємодії, відрізняється від інтеракцій рівних по силі держав.

Отже, Канада і США – актори із суттєвими відмінностями в ресурсних потенціалах. Відносини між ними мають зміщений характер у зв'язку з домінуванням центра – США. Системні показники Канади і США автоматично унеможливають утвердження рівного статусу між ними.

Але слід зауважити, що існуюча асиметрія між Канадою і США у розмірах ВВП, кількості населення, частки у світовій торгівлі, військовій сфері, впливі на світову політику у цілому не створює широкі можливості сильнішій стороні диктувати свої умови, що не дає перетворити ці відносини на односторонню залежність.

Асиметрія параметрів двох країн є потужним фактором впливу на формування і реалізацію їх зовнішньополітичних стратегій. Незважаючи на успішну в цілому історію

партнерських відносин між цими найбільшими північноамериканськими державами, асиметрія величин між ними істотно позначається на всій державній діяльності Канади, в тому числі і на напрямках її зовнішньої політики. Канада, усвідомлюючи факт асиметричності військових потенціалів зі США, прагне дотримуватися у політичній сфері стратегії диверсифікації зв'язків та участі у багатосторонніх угодах, що суттєво мінімізує асиметрію із південним сусідом [28].

Політичну позицію Канади щодо могутнього сусіда посилює так звана «м'яка сила» країни. Поняття «м'якої сили» уперше сформулював професор Гарвардського університету Дж. Най на початку 1990-х рр., яке з того часу досить міцно увійшло в політичний і науковий обіг [20].

Під «м'якою силою» Дж. Най розуміє «здатність держави (союзу, коаліції) досягти бажаних результатів у міжнародних справах через переконання (привабливість), а не придушення (нав'язування, насилля, примус), що характерно для «жорсткої сили». «М'яка сила» спонукає інших наслідувати (або домагаючись їх власної згоди слідувати) певні норми поведінки та дії інститутів на міжнародній арені, що й приводить до досягнення бажаного результату фактично без примусу» [23, с. 21].

Загалом формулювання «м'яка сила» – збірний символ, що відображає суто політичне бачення і підходи США до розуміння специфіки невійськових компонентів зовнішньополітичної могутності держави [10].

Канада позиціонує себе як суб'єкта «м'якої сили» в глобальному масштабі. Вона, усвідомлюючи свою привабливість для США у різноманітних сферах, використовує «м'яку силу» як важливий активуючий фактор для ефективного використання інших типів зовнішньополітичних інструментів. У своїй політиці Канада розглядає «м'яку силу» як інструмент формування позитивного міжнародного іміджу [21].

У період блокового протистояння Канада здобула на міжнародній арені репутацію миротворця і посередника. За цей період вона брала участь майже у всіх миротворчих операціях ООН. Канада виступала посередником у розв'язанні складних міждержавних конфліктів, особливо коли заторкувалися інтереси двох полярних ворожих блоків. Фокус уваги Канади був направлений і на слаборозвинені країни, які одержували від неї чималу фінансову допомогу. Позиція, якої дотримується Канада у міжнародних справах сприймається світовою спільнотою досить серйозно і не залишається повз уваги США. Для південного сусіда вона має особливе значення. На фоні загострення ситуації навколо Іраку Канада не схвалила рішення США про початок військових дій проти Іраку, що викликало неабияку невдоволеність у Вашингтоні.

Звуженню кола асиметрії результатів переговорного процесу між Канадою і США сприяє більша концентрація уваги уряду та канадського суспільства щодо ходу розвитку канадсько-американської взаємодії. Пильна увага суспільства, яка бере участь в обговоренні проблемних питань канадсько-американських відносин, його погляди впливають на позицію і поведінку канадського уряду під час проведення переговорів зі США [8, с. 264].

З цього приводу авторитетні американські дослідники Р. Кеохейн та Дж. Най зазначають: «... тиск з боку демократичної політики, як правило, сприяє меншій державі у переговорному процесі, оскільки через нього політизація «знизу» призводить до жорсткішої переговорної поведінки та послідовної позиції уряду, в той час як у випадку Сполучених Штатів така політизація спричиняє лише фрагментацію політики» [17].

Послабити асиметрію у відносинах між обома країнами вдається за рахунок спільної участі у міжнародних організаціях, багатосторонніх угодах та форумах, які є своєрідним буфером у взаєминах між США та Канадою. Впливові північноамериканські держави входять до низки впливових міжнародних організацій, форумів, серед яких – ООН, НАТО, СОТ, НАФТА, ОЕСР, ОАД. Участь Канади у вищезгаданих організаціях дає можливість їй об'єднувати зусилля з іншими державами

при обговоренні актуальних питань, уникаючи тим самим вирішення проблем зі США віч-на-віч [8, с. 264]. За словами канадського науковця Дж. Ейрза щодо рішення Оттави про вступ до НАТО, «Канада у союзі зі Сполученими Штатами в рамках Північноатлантичної коаліції матиме більше простору для подиху та руху, а ніж в умовах тісних двосторонніх обіймів» [24, с. 36].

Отже, для Канади вбачається вигідним вирішення певних протиріч на багатосторонньому рівні. Для Канади вигідно будувати відносини зі США у форматі багатосторонньої дипломатії, яка є досить ефективною для захисту інтересів країни «середнього рангу», що межує з наддержавою у якості найближчого сусіда [5; 18].

Прикметно, що офіційні Вашингтон і Оттава висловлюють готовність підтримувати і на далі на високому рівні партнерські відносини, що передбачають збіг національних інтересів і близькість позицій на міжнародній арені. На загальному фоні відносин Канади з іншими високорозвинутими державами, канадсько-американське співробітництво залишається найбільш динамічним і продуктивним [16]. Географічна близькість та спільні кордони зробили Канаду й США найбільш важливими торговими партнерами один для одного. Двосторонній товарообіг між Канадою та США у 2017 р. склав 673,9 млрд дол [12].

Відзначаючи асиметричний характер канадсько-американських відносин, не можна не помітити зростаючий рух в сторону поглиблення взаємозалежності, яка є гарантією тривалого та мирного співробітництва в сучасному світі [26].

Канадсько-американські відносини, вплетені в щільну, розгалужену мережу, розвинуті в багатьох сферах, але найбільше в економічній і культурній.

Зростаюча швидкими темпами проникність кордону дозволила американським культурним продуктам розширити межі впливу на канадське суспільство, його цінності та ідеали. Американський політолог Чарльз Ф. Доран стверджував, що «культурне проникнення і зростаюча економічна взаємозалежність, яка викликала побоювання щодо де-факто залежності, зміцнили за собою молодшу позицію Канади в цих нерівних відносинах на початку холодної війни» [14, с. 94–96].

Усвідомлення стану взаємозалежності простежується більшою мірою в Канаді ніж в США. Прем'єр-міністр Канади Лестер Б. Пірсон (1963–1968 рр.) у своїх мемуарах зазначав, що до Другої світової війни канадське самовизначення в основному обумовлено рішеннями, прийнятими в Лондоні. «Тепер ми пов'язані зі Сполученими Штатами, які мають силу, – писав Лестер Б. Пірсон, – це був важкий факт, який викликав у нас тривогу, а також впевненість». Водночас політик визнавши необхідність тісної співпраці, висловив занепокоєння з приводу дисбалансу влади [25, с. 31–33].

Зміст канадсько-американських відносин на думку Чарльза Ф. Дорана визначають три основні сфери: політико-стратегічна, торгово-комерційна та культурно-психологічна. У той час як Канада була в основному зацікавлена в підтримці вигідних економічних відносин, Сполучені Штати, як правило, акцентували увагу на політико-стратегічній сфері, оскільки обсяг торгівлі з Канадою був порівняно низьким по відношенню до загального товарообігу США.

Незважаючи на певні відхилення у пріоритетах співпраці, ці дві сфери були стратегічно важливими для обох сторін. Чарльза Ф. Доран високо оцінює і роль культурно-психологічної сфери, яка є вкрай важливою складовою розвитку партнерських відносин між США і Канадою. Науковець вважає, що культурно-психологічний вимір сформував найважливішу сферу канадсько-американських відносин. Відображаючи дисбаланс влади, властивий канадсько-американським відносинам, він пояснює, що «Сполучені Штати спроможні реагувати на невдоволеність Канади» [14].

Слід зауважити, що зовнішня політика Канади зіграла важливу психологічну та культурну роль у формуванні національної ідентичності Канади. Участь Канади в обох світових війнах вселяла почуття національної гордості. Зважаючи на це, Лестер Б.

Пірсон писав, що «Європа була не тільки культурною батьківщиною більшості канадців, а й полем битви, на якому ми вперше стали національно свідомими і пишаємося нашою канадською ідентичністю» [25, с. 29].

Канадський історик Дональд Г. Крейтон зазначав, що прем'єр-міністр Маккензі Кінг (десятий прем'єр-міністр Канади, перебував на посаді протягом 21 року) був переконаний, що Друга світова війна «перетворила Канаду на суверенну державу і що це досягнення має бути донесено всьому світу шляхом усунення решти емблем колоніалізму» [13, с. 128].

Загалом великий вплив американської культури, як правило, викликав негативні реакції, оскільки вона суперечила ідеї канадців про національну зрілість. Американський посол в Канаді Лівінгстон Т. Мерчант відзначав, що «небезпека від Сполучених Штатів до англомовної Канади – це культурна абсорбція, в той час як для французької Канади це культурна загибель» [15, с. 4].

Таким чином, асиметричний і все більш взаємозалежний зв'язок між Канадою і США характеризуються неоднозначним сприйняттям, в якому загальні інтереси співіснували поряд з канадськими побоюваннями щодо чималої американської присутності. Зі встановленням тісної співпраці у сфері оборони під час Другої світової війни, канадська обережність була занадто гіпертрофованою. Канадський політик Лестер Б. Пірсон характеризує стан канадсько-американських відносин у 1951 році, відзначав, що «дні відносно легких і автоматичних відносин між нашими двома країнами закінчилися» [25, с. 114].

Канадсько-американські відносини можна віднести до типу взаємин, що віддзеркалюють ситуацію «комплексної взаємозалежності», яка обмежує можливості владних структур маніпулювати асиметричною взаємозалежністю. На думку Р. Кеохейна та Дж. Ная, «такий режим, що базується на союзництві, постійних консультаціях та незастосуванні відкритого механізму прив'язки питань, встановився в канадсько-американських відносинах після Другої світової війни». Американський дослідник Б. Уомак такі взаємини визначає як «зрілі асиметричні відносини» [29].

Виходячи з багатогранності природи міжнародних відносин, слід зауважити, що зростаюча взаємозалежність між Канадою і США впливає на поведінку обох держав, які дотримуючись ідентичних ідеологічних засад прагнуть уникати взаємних протиріч.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, варто зазначити, що існуюча велетенська асиметрія відносин між Канадою і США прогнозовано мала б знизити їхню міцність та надійність, але успішне використання Канадою ситуації комплексної взаємозалежності, а також інших переваг та стратегій залишає простір для політичних торгів та сприяє послабленню асиметричної структури канадсько-американських відносин.

Відносини між США і Канадою, державами, що неспівмірні ані за геополітичним впливом, ані за своїми економічними потенціалами, розвиваються в конструктивному руслі, спрямованому на досягнення спільних прагматичних інтересів, звуження конфліктних зон на основі пошуку компромісів. Канада і США дотримуються у своїх політичних діях більше «комплексної взаємозалежності» ніж логіки силової політики.

Пару асиметричних канадсько-американських відносин відрізняє незмінно мирний характер, що є унікальною рисою цих відносин. У відносинах між північноамериканськими країнами склалась доволі міцна безконфліктна структура, яка здатна забезпечити можливості економічного розвитку, безпеку її учасників. Відсутність конфронтації між Канадою і США яскраво свідчить про можливість досягнення консенсусу між асиметричними партнерами у політичній, економічній та культурній сферах.

Отже, попри чималу взаємозалежність і різючі відмінності в якісних і кількісних показниках в структурі канадсько-американських відносин, вона є показовою у сенсі розбудови конструктивного діалогу.

Список використаних джерел

1. Асиметрія міжнародних відносин / під ред. Г. М. Перепелиці, О. М. Субтельного. – К.: Видавничий дім «Стилос», 2005. – 555 с.
2. Бессонова М. Канада – США та Україна – Росія: спроба порівняльного аналізу / М. Бессонова // Розвиток демократії в Україні: Матеріали міжнародної конференції (Київ, 29 вересня – 1 жовтня 2000 р.). – К.: Центр Освітніх Ініціатив, 2001. – С. 15–28.
3. Бочар. І. Політика безпеки Канади / І. Бочар // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2006. – Вип. 64, ч. II. – С. 32–34.
4. Бочар. І. Регіональне співробітництво Канади / І. Бочар // Нова парадигма. – 2008. – Вип. 14. – С. 50–56.
5. Комкова Е. Дипломатическая культура во взаимоотношениях США – Канада / Е. Комкова // Мировая экономика и международные отношения. – 2014. – № 7. – С. 98–106.
6. Міщук, З. Р. Структурна асиметрія сили у зовнішній політиці: альтернативні стратегії США та Канади і уроки для України / З. Р. Міщук // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2001. – Вип. 57 (частина II). – С. 80–85.
7. Остах Н. І. Канадсько-американські відносини у сферах безпеки та оборони / Н. І. Остах // Вісник НТУУ "КПІ". Політологія. Соціологія. Право : збірник наукових праць. – 2009. – № 4. – С. 22–27.
8. Остах Н. І. Досвід асиметричного співіснування Канади та США і можливості його проєкції на українсько-російські відносини / Н. І. Остах // Науковий вісник Дипломатичної академії України. – 2009. – Вип. 15. – С. 262–267.
9. Перепелиця Г. М. Як жити, відрізняючись, але в гармонії. Теоретичні аспекти міждержавних відносин / Г. Перепелиця // Політика і час. – 2002. – № 4. – С. 50–65.
10. Русакова О. Ф. Концепт «мягкой» силы (soft power) в современной политической философии / О. Ф. Русакова // Научный ежегодник Института философии и права Российской академии наук. – 2010 – Вып. 10. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontsept-myagkoy-sily-soft-power-v-sovremennoy-politicheskoy-filosofii>
11. America's Alliances and Canadian-American Relations / edited by L. McKinsey and K. R. Nossal. – Toronto: Summerhill Press, 1988. – 223 p.
12. Central Intelligence Agency. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook>
13. Creighton Donald G. The Forked Road. Canada 1939–1957 / G Donald Creighton // Toronto: McClelland and Stewart, 1986. – 324 p.
14. Doran Charles. Forgotten Partnership. Baltimore / Charles Doran // The Johns Hopkins University Press, 1984. – 294 p.
15. Heeney, A. D. P. Canada and the United States: Principles for Partnership / A. D. P. Heeney, L. T. Merchant // June 28, 1965. – 52 p.
16. Jones D. T. Uneasy neighbo(u)rs: Canada, the USA and the Dynamics of State, Industry and Culture / D. T. Jones, D. Kilgour // Mississauga, Ontario: John Wiley & Sons Canada, Ltd., 2007. – 320 p.
17. Keohane R. Power and Interdependence: World Politics in Transition / R. Keohane, J. Nye // Boston: Little Brown, 1977. – 273 p.
18. Kirton J. Canadian Foreign Policy in a Changing World / J. Kirton // First Canadian Edition. Toronto: Nelson and Thomson, 2007. – 562 p.
19. Living with Uncle: Canada-US Relations in an Age of Empire / Canadian Centre for Policy Alternatives James Lorimer & Company, 2006. – 279 p.

20. Nye J. *Bound to Lead: The Changing Nature of American Power* / J. Nye // New York: Basic Books, 1990. – 336 p.
21. Nye J. *Soft Power. The Means to Success in World Politics* / J. Nye // New York: Public Affairs, 2004. – 208 p.
22. Nye J. *The Paradox of American Power* / J. Nye // N.Y, 2002 – 229 p.
23. Nye, Joseph. *America's Information Edge* / Joseph Nye, W. Owen // *Foreign Affairs*. – 1996. – March–April. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/245272206_America's_Information_Edge
24. *Partners Nevertheless: Canadian-American Relations in the Twentieth Century* / edited by N. Hillmer. – Toronto: Copp Clark Pitman Ltd., 1989. – 322 p.
25. Pearson Lester B. *Mike. The Memoirs of the Right Honourable Lester B. Pearson, 1948–57* / Edited by John A. Munro and Alex I. Inglis. – Vol. 2. – New York: Quadrangle, 1973. – 372 p.
26. Rosecrance R. *Interdependence: Myth or Reality?* / R. Rosecrance, A. Stein // *World Politics* – 1973. – No. 26. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.grandstrategy.net/Articles-pdf/Interdependence_Myth_or_Reality.pdf
27. Sloan E. C. *The Revolution in Military Affairs: Implications for Canada and NATO* / E. C. Sloan. – Montreal, Quebec: McGill Queen's University Press, 2002. – 188 p.
28. Thompson, J. H. *Canada and the United States: Ambivalent Allies* / J. H. Thompson, S. Randall // Fourth edition. – Athens, Georgia: University of Georgia Press, 2008. – 464 p.
29. Womack B. *How size matters: The United States, China and asymmetry* / B. Womack // *Journal of Strategic Studies*. – 2001. – Volume 24, Issue 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/01402390108437858>
30. Womack B. *Asymmetry Theory and China's Concept of Multipolarity* / B. Womack // *Journal of Contemporary China*. – 2004. – 13(39), May. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pdfs.semanticscholar.org/ed61/fecb11d32e3eda43377b76c31d4799483056.pdf>

References

1. *Asymetriya mizhnarodnykh vidnosyn* (2005) [Asymmetry and International Relationships], Vydavnychyy dim «Stylos»: 555 s.
2. *Bessonova M.* (2001) 'Kanada – SShA ta Ukrayina – Rosiya: sproba porivnyal'noho analizu' [Canada – The USA and Ukraine - Russia: comparative analysis attempt], *Tsentr Osvitnikh Initsiatyv*, P. 15–28.
3. *Bochar. I.* (2006) 'Polityka bezpeky Kanady' [Canada's National Security Policy], *Aktual'ni problemy mizhnarodnykh vidnosyn* 64: 32–34.
4. *Bochar. I.* (2008) 'Rehional'ne spivrobitnytstvo Kanady' [Canadian regional cooperation], *Nova paradyhma* 14: 50–56.
5. *Komkova E.* (2014) 'Diplomatischeeskaya kul'tura vo vzaimootnosheniyah SSHA – Kanada' [Diplomatic Culture in the Canada-U.S. Relationships], *Mirovaya ehkonomika i mezhdunarodne otosheniya* 7: 98–106.
6. *Mishchuk Z.* (2001) 'Strukturna asymetriia syly u zovnishnii politytsi: al'ternatyvni stratehii SShA ta Kanady i uroky dlia Ukrainy' [Structural asymmetry of force in foreign policy: alternative strategies of the USA and Canada and lessons for Ukraine], *Aktual'ni problemy mizhnarodnykh vidnosyn* 57: 80–85.
7. *Ostash N.* (2009) 'Kanads'ko-amerykans'ki vidnosyny u sferakh bezpeky ta oborony' [Canadian-American relations in the spheres of safety and defence], *Visnyk NTUU "KPI". Politolohiia. Sotsiolohiia. Pravo: zbirnyk naukovykh prats'* 4: 22–27.
8. *Ostash N.* (2009) 'Dosvid asymetrychnoho spivisnuvannia Kanady ta SShA i mozhlyvosti yoho proektsii na ukrains'ko-rosiis'ki vidnosyny' [Experience of asymmetric

- coexistence of Canada and USA and possibilities of his projection on Ukrainian-Russian relations], *Naukovyi visnyk Dyplomatychnoi akademii Ukrainy* 15: 262–267.
9. *Perepelytsya H.* (2002) ‘Yak zhyty, vidriznyayuchys’, ale v harmoniyi. Teoretychni aspekty mizhderzhavnykh vidnosyn’ [How to live, differing, but in harmony. Theoretical Aspects of Interstate Relations], *Polityka i chas* 4: 50–65.
 10. *Rusakova O.* (2010) ‘Kontsept “myagkoy sily” (soft power) v sovremennoy politicheskoy filosofii’ [The Concept of “Soft Power” in Contemporary Political Philosophy], *Nauchnyy ezhegodnik Instituta filosofii i prava Rossiyskoy akademii nauk* 10. Available at: <<https://cyberleninka.ru/article/n/kontsept-myagkoy-sily-soft-power-v-sovremennoy-politicheskoy-filosofii>>
 11. ‘*America’s Alliances and Canadian-American Relations*’ (1988) edited by L. McKinsey and K. R. Nossal, Toronto: Summerhill Press, 223 p.
 12. *Central Intelligence Agency.* Available at: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook>>
 13. *Creighton Donald G.* (1976) ‘The Forked Road. Canada 1939–1957’, Toronto: McClelland and Stewart, 324 p.
 14. *Doran Charles.* (1984) ‘Forgotten Partnership’. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 294 p.
 15. *Heeney, A. D. P.* (1965) ‘Canada and the United States: Principles for Partnership’, June 28, 52 p.
 16. *Jones D. T.* (2007) ‘Uneasy neighbo(u)rs: Canada, the USA and the Dynamics of State, Industry and Culture’, Mississauga, Ontario: John Wiley & Sons Canada, Ltd, 320 p.
 17. *Keohane R., Nye J.* (1977) ‘Power and Interdependence: World Politics in Transition’, Boston: Little Brown, 273 p.
 18. *Kirton J.* (2006) ‘Canadian Foreign Policy in a Changing World’, First Canadian Edition, Toronto: Nelson and Thomson, 562 p.
 19. ‘*Living with Uncle: Canada-US Relations in an Age of Empire*’ (2006) Canadian Centre for Policy Alternatives James Lorimer & Company, 279 p.
 20. *Nye J.* (1990) ‘Bound to Lead: The Changing Nature of American Power’, New York: Basic Books, 336 p.
 21. *Nye J.* (2004) ‘Soft Power. The Means to Success in World Politics’, New York: Public Affairs, 208 p.
 22. *Nye J.* (2002) ‘The Paradox of American Power’, N.Y., 229 p.
 23. *Nye Joseph.* (1996) ‘America’s Information Edge’, *Foreign Affairs*, March, April. Available at: <https://www.researchgate.net/publication/245272206_America's_Information_Edge>
 24. ‘*Partners Nevertheless: Canadian-American Relations in the Twentieth Century*’ (1989), edited by N. Hillmer, Toronto: Copp Clark Pitman Ltd, 322 p.
 25. *Pearson Lester B. Mike.* (1973) ‘The Memoirs of the Right Honourable Lester B. Pearson, 1948–57.’ Edited by John A. Munro and Alex I. Inglis. Vol. 2, New York: Quadrangle, 372 p.
 26. *Rosecrance R., Stein A.* (1973) ‘Interdependence: Myth or Reality?’ *World Politics*, No. 26. Available at: <www.grandstrategy.net/Articles-pdf/Interdependence_Myth_or_Reality.pdf>
 27. *Sloan E. C.* (2002) ‘The Revolution in Military Affairs: Implications for Canada and NATO’, Montreal, Quebec: McGill Queen’s University Press, 188 p.
 28. *Thompson, J. H.* (2008) ‘Canada and the United States: Ambivalent Allies’, Fourth edition, Athens, Georgia: University of Georgia Press, 464 p.
 29. *Womack B.* (2001) ‘How size matters: The United States, China and asymmetry’, *Journal of Strategic Studies*, Volume 24, Issue 4. Available at: <<https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/01402390108437858>>

- 30.** Womack B. (2004) 'Asymmetry Theory and China's Concept of Multipolarity', *Journal of Contemporary China*, 13(39), May. Available at: <<https://pdfs.semanticscholar.org/ed61/fecb11d32e3eda43377b76c31d4799483056.pdf>>

УДК 327:314.747(477)

РЕЕМИГРАЦІЯ В УКРАЇНУ: ЗОВНІШНЬОПОЛІТИЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАСЛІДКИ

RE-EMIGRATION TO UKRAINE: FOREIGN POLICY PROSPECTS AND IMPLICATIONS

РЕЭМИГРАЦИЯ В УКРАИНУ: ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Намонюк Ч. І.

Кандидат політичних наук, доцент, молодший науковий співробітник Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. E-mail - ch.nam@outlook.com

Namoniuk Ch. I.

Ph.D in Political Science, Associate Professor, Research Assistant at the Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv. E-mail - ch.nam@outlook.com

Намонюк Ч. І.

Кандидат политических наук, доцент, младший научный сотрудник Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко. E-mail - ch.nam@outlook.com

Анотація. *Стаття розкриває основні зовнішньополітичні проблеми України, пов'язані зі зростанням еміграційної активності населення. Виділяються найбільш мобільні категорії громадян, що найчастіше приймають рішення про еміграцію. Називаються основні причини еміграції в розрізі факторів виштовхування та факторів притягування українців. Пояснюється різниця між наслідками та загрозами від короткострокової (сезонної) та довгострокової й освітньої міграції з подальшою зміною країни проживання назавжди. Пропонується ряд заходів у рамках прийнятої державної міграційної стратегії для прискорення повернення емігрантів-українців на Батьківщину та їх реінтеграції шляхом розробки ефективних мотиваційних програм залучення до політичних та соціально-економічних державотворчих процесів високоосвічених громадян України, що свого часу виїхали за кордон для набуття важливого фахового досвіду в розвинених країнах. Прогнозується подальше зростання міграційних настроїв населення України при збереженні негативних тенденцій імітації реформ у найважливіших сферах та загального зубожіння населення на тлі виснажливої затяжної військової агресії щодо України з боку Російської Федерації. Розкриваються позитивні наслідки рееміграції до України з точки зору гуманітарних інвестицій у розвиток держави та покращення її міжнародно-політичного становища.*

Ключові слова: *рееміграція, високоінтелектуальна міграція, «втеча мізків», реінтеграція, мотиваційні програми добровільного повернення мігрантів, зовнішньополітичні наслідки міграції.*

Abstract. *The article reveals the main foreign policy problems of Ukraine in the connection with the growth of the population emigration activity. It allocates the most mobile categories of citizens who are most likely to emigrate. The paper names the main causes of emigration in terms of extortion and attraction factors for Ukrainians. It explains the*

difference between the consequences and the threats from short-term (seasonal) and long-term, as well as educational migration, with the subsequent change of the residence country forever. The study suggests a number of measures to accelerate the return of Ukrainian emigrants to their homeland and their reintegration in the framework of the adopted state migration strategy by means of developing effective motivational programs for the high-educated Ukrainian citizens who have traveled abroad to gain important professional experience in the political and social-economic state-building processes in highly developed countries. The investigation projects the further growth of Ukrainian population migration sentiment in case the negative tendencies of reforms imitating in the most important spheres are preserved and the general population impoverishment on the backdrop of exhausting protracted military aggression of the Russian Federation against Ukraine takes place. The article reveals positive effects of return migration to Ukraine from the state development humanitarian investments and Ukraine's international political situation improvement point of view.

Key words: *reemigration, skilled migration, brain drain, reintegration, motivational programs for migrants` voluntary return, foreign policy implications of return migration.*

Аннотация. *Статья раскрывает основные внешнеполитические проблемы Украины, связанные с ростом эмиграционной активности населения. Выделяются наиболее мобильные категории граждан, чаще всего принимающие решение об эмиграции. Называются основные причины эмиграции в разрезе отталкивающих и притягивающих украинцев факторов. Объясняется разница между последствиями и угрозами от краткосрочной (сезонной) и долгосрочной, в том числе образовательной миграции с последующим изменением навсегда страны проживания. Предлагается ряд мероприятий в рамках принятой государственной миграционной стратегии для ускорения возврата эмигрантов-украинцев на родину и их реинтеграции путем разработки эффективных мотивационных программ привлечения к политическим и социально-экономическим процессам высокообразованных граждан Украины, предварительно выехавших за границу для получения важного профессионального опыта в развитых странах. Прогнозируется дальнейший рост миграционных настроений населения Украины при сохранении негативных тенденций имитации реформ в важнейших сферах и общего обнищания населения на фоне изнурительной затяжной военной агрессии в отношении Украины со стороны Российской Федерации. Раскрываются положительные последствия реэмиграции в Украину с точки зрения гуманитарных инвестиций в развитие государства и улучшения ее международно-политического положения.*

Ключевые слова: *реэмиграция, высокоинтеллектуальная миграция, «утечка мозгов», реинтеграция, мотивационные программы добровольного возвращения мигрантов, внешнеполитические последствия миграции.*

Постановка проблеми. Впродовж останніх років через російську військову агресію та окупацію Криму й частини територій Донецької та Луганської областей значна частина населення України стала вимушеними переселенцями. Більшість покинули свої помешкання через військові дії, що прямо загрожували життю мирного населення, решта – через відмову визнавати незаконну владу на окупованих територіях. Основна частина переселенців стала внутрішньо переміщеними особами, що не покинули територію материкової України, але певна кількість українських громадян емігрували за кордон, оселившись там і отримавши працевлаштування. Погіршення через згадані події зазнала не лише політична, а й економічна ситуація в державі, спровокувавши чергову хвилю виїзду українців на заробітки до розвиненіших країн Заходу, які суттєво підтримують економіку України. Слабко виражені ефекти реформ, економічна та політична нестабільність та загроза повномасштабного вторгнення РФ з

кількох напрямків на територію України не сприяють поверненню емігрантів та трудових мігрантів додому. Це, своєю чергою, провокує довгострокові демографічні, економічні, соціальні, культурні та, загалом, репутаційні ризики та втрати для України найближчими роками.

Мета статті. Основною метою статті є дослідження можливостей, перспектив та наслідків рееміграції українських громадян для зовнішньої політики України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При окресленні зовнішньополітичних перспектив рееміграції українців автор спиралась на роботи таких дослідників як: А. Гайдуцький [1], Г. Ерман [2], С. Жабін, О. Казьміна та О. Василюк [3]. До уваги бралися також зауваження вітчизняних науковців, зокрема, А.В. Смалійчук [8] з приводу стратегії рееміграції високоосвічених кадрів інноваційної сфери до України та С. Сидоренка [7] стосовно можливих негативних наслідків освітньої еміграції українців. Головний наголос на невтішних прогнозах стосовно інтелектуального капіталу України в майбутньому у своїй праці ставлять В. М. Черба, Г. Д. Тоболь та Д. В. Мушкаторова [9]. Дослідженням питання заохочення добровільного повернення мігрантів до країни походження ґрунтовно займалась О. А. Малиновська [4]. Однак, в сучасних розвідках та дослідженнях рееміграційних стратегій держав бракує зовнішньополітичної складової та аналізу закордонного досвіду залучення колишніх емігрантів до всебічного розвитку країни походження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Неприятлива військово-політична та соціально-економічна обстановка у державі є традиційно чинником, що виштовхує громадян та провокує виїзд із країни проживання за кордон у пошуках кращого життя. Ключовим же в питанні повернення колишніх емігрантів на батьківщину стає навіть не покращення умов проживання в країні походження, а перспектива стабільності та забезпеченості в майбутньому, нехай навіть із тимчасовими складнощами та незручностями, з якими емігранти згодні миритися задля впевненості у подальшому комфорті.

Зовнішній, до того ж дедалі більший, попит на українських мігрантів став чинником, що притягує українців у глобалізованому світі ХХІ століття. Велика кількість мотиваційних програм для щорічного залучення мільйонів мігрантів є відображенням мотиваційної політики багатьох розвинених країн, яку розроблено спеціально для залучення додаткової робочої сили, потреба у якій зумовлена не тільки старінням населення, а й зростанням еміграції навіть з розвинених країн світу [15]. Активізація політики імміграції в країнах Європи і Північної Америки призводить до зростання трудової еміграції, зокрема з України, виникнення дефіциту трудових ресурсів, внаслідок чого на зміну проблемі зайнятості населення в Україні прийшла проблема дефіциту робочої сили і потреба в її імміграції [1; 21].

Із початком нової хвилі міграції громадян України до сусідніх держав з метою поліпшення фінансового становища, а також відчутною активізацією мігрантів-заробітчани з України деяких змін зазнала не лише система поглядів на явище міграції загалом в Україні, а й економічна ситуація в державі, що значною мірою підтримується грошовими переказами, кількість яких щороку зростає [20]. Негативним моментом, однак, є супутнє явище «відпливу умів», що з часом може згубно відбитися на соціально-економічному розвитку та потягнути за собою складніші проблеми нестачі кадрів у життєво важливих галузях економіки держави. Брак фахівців прогнозується у медичній сфері, природничих науках, будівництві, ІТ тощо. Внаслідок виїзду критичної кількості високоосвічених громадян, більшість з яких за опитуваннями не планують повертатись до України при існуючому стані речей, наступним кроком владних структур буде залучення іноземців зі сходу та півдня для подолання неминучого дефіциту робочої сили, що виникне найближчими роками без узгоджених та злагоджених кроків керівництва держави у напрямку втілення української стратегії

реєміграції українців в контексті уже розробленої та затвердженої Стратегії державної міграційної політики України [5; 16].

Про гостру потребу вирішення ще більшої для України проблеми свідчить стрімке зростання чисельності українських громадян в іноземних університетах (динаміка з 2009 р. по 2015 р. склала 129 %). За два останні роки навчатись за кордон виїхали 13 266 осіб, 2/3 з яких склали українці, що навчаються в польських університетах. Більшість українських студентів за кордоном мігрували саме з метою здобути освіту з намірами там залишитися на постійне проживання, бо можливості для навчання вдома є, але якість освіти нижча, ніж в країні призначення [3]. Серед інших причин прагнення українських студентів до навчання за кордоном виділяють особливості та специфіку навчання, фінансова доступність та можливість отримання практичного досвіду без відриву від навчання [9].

Така тенденція є небезпечною для держави, адже через студентську молодь, що емігрує Україна втрачає не лише молоде працездатне населення, інтелектуальний ресурс, отримуючи в результаті підвищене демографічне навантаження, а й старіння та зменшення кількості населення в довгостроковій перспективі. Перебуваючи тривалий час за кордоном та, як наслідок, створюючи власні сім'ї, українська молодь з мізерною ймовірністю матиме намір реємігрувати. Окрім того, повернення на Батьківщину подекуди означає вихід із зони комфорту, хоча й водночас певна можливість у сучасній Україні потрапити в «соціальний ліфт» [7]. То ж вихід із цієї ситуації вбачається лише шляхом пропозицій високооплачуваного працевлаштування, соціальних гарантій та/або привілейованих бізнесових можливостей на Батьківщині.

Поруч із заходами щодо заохочення повернення високоосвічених кадрів з набутих у розвинених державах безцінним досвідом мають напрацьовуватись і заходи реінтеграції колишніх емігрантів. Особливо програми реінтеграції мають стосуватись осіб, що за кордоном працювали не за фахом, оскільки повертаючись на Батьківщину вони найчастіше втрачають і кваліфікацію і набуті раніше соціальні зв'язки, через що знайти роботу відповідно до умінь і навичок стає практично неможливо. Без належної підтримки такі реємігранти, витративши зароблені за кордоном кошти на проживання в Україні, найімовірніше знову повернуться до заробітків за кордоном [12; 17]. З огляду на це Урядом України вже затверджено план заходів на 2018 - 2021 роки щодо реалізації Стратегії державної міграційної політики України на період до 2025 року, серед яких передбачено сприяти працевлаштуванню трудових мігрантів - громадян України і членів їх сімей після повернення в Україну з урахуванням рівня їх освіти, професійного досвіду, кваліфікації та потреб ринку праці [6].

Програми добровільного повернення існують практично у кожній країні Європейського Союзу в результаті співробітництва урядів країн з представництвами неурядових організацій. Мета таких програм – здійснення на практиці ефективної та гуманної політики добровільного повернення іноземних громадян в країни походження або інші країни, які готові їх прийняти.

Потужною силою, що відстоює права мігрантів у країнах Заходу, є численні громадські, благодійні та релігійні організації. Вони постійно ведуть конструктивні дискусії із чиновниками, організують адвокаційні кампанії на підтримку та захист прав мігрантів.

Деякі європейські країни з тривалими міграційними традиціями (Німеччина, Франція та Австрія) розвинули широкий комплекс послуг для мігрантів, які фінансуються як урядом, так і неурядовими організаціями. Для організацій Карітасу в Європі консультування і допомога мігрантам є спільним робочим полем, яке дало можливість здобути величезний досвід у наданні соціальної, юридичної та психологічної підтримки.

В багатьох країнах ЄС вдалося переконати владу, що для проведення ефективної політики повернення мігрант повинен отримувати підтримку та розуміння на всіх

етапах повернення, а особливо в країні походження. Бо такий підхід буде виграшним для всіх сторін [10; 13; 14].

На заваді вирішення численних зовнішньополітичних проблем України, пов'язаних із міграцією стоять як об'єктивні (те, що джерело мотивації трудової еміграції українців – за межами України), так і суб'єктивні (ігнорування владою успішного досвіду багатьох країн у цій справі) фактори [1; 14].

Що ж до повернення та реінтеграції висококваліфікованих працівників, що раніше емігрували для реалізації свого наукового або професійного потенціалу, то окрім їх пошуку та пропозицій повернення має бути створене підґрунтя в Україні, яке б заохотило їх задуматись над прийняттям позитивного рішення про рееміграцію. Таким підґрунтям для провідних українських дослідників після завершення активної наукової діяльності за кордоном можуть слугувати:

- володіння інформацією щодо ключових подій в українській науці й культурі через участь в організованих українською стороною зустрічах, конференціях культурних заходах тощо;

- фінансова можливість (скажімо, у вигляді довгострокової стипендії) для створення або відтворення наукових шкіл на основі поєднання досліджень і викладання в університетах;

- безумовне надання гідних державних пенсій та інших соціальних гарантій представникам вітчизняної наукової еліти після повернення до України [8; 11; 19].

Практичне впровадження програми рееміграції українців окрім наведених заходів має передбачати прийняття українською владою відповідного законодавства та створення системи контролю за реалізацією державної програми рееміграції [8].

Для зупинки «втечі мізків» недостатньо лише зміни владних еліт, припинення популістської риторики, чи матеріального заохочення колишніх мігрантів у вигляді надання їм достойних зарплат чи пенсій. Викорінення дискримінації за статтю та віком, що подекуди слугувала додатковим стимулом для еміграції, забезпечення належними умовами праці та можливістю самореалізації, зміна корпоративної культури, що базувалася б не на страху, збільшення фінансування науки, доступ до іноземної літератури, обчислювальних ресурсів, а також наявність конкурентного середовища є головними умовами подолання високоінтелектуальної еміграції з України та повернення принаймні частини емігрантів, що вже адаптувались у розвинених державах та інтегрувались у Західне суспільство [2; 18].

Додаткові складнощі при проведенні адекватної зовнішньої та внутрішньої політики у владних структур виникають саме через дедалі більший політичний ажіотаж, що викликає тема міграції із наближенням чергових виборів, привносячи щоразу більше демагогії та популізму з боку політиків. [1]

У будь-якому випадку рееміграція заробітчанин та повернення їх потенціалу в Україну може завдати суттєвого позитивного впливу не лише на економічний та суспільний розвиток нашої держави, а й посприяти зміцненню двосторонніх зв'язків з країнами-реципієнтами українських мігрантів, налагодженню контактів з українською діаспорою та синхронізації з нею заходів з укріплення міжнародного становища України у світі. Позитивний імідж України лише зростатиме завдяки інтелектуальному, інноваційному, економічному та політичному вкладу колишніх емігрантів у розбудову нашої держави.

Висновки. Без ретельно зваженої політики рееміграції Україні доведеться прикласти значно більше зусиль для досягнення високих показників зростання, чого вимагає її сучасне міжнародне становище. Врахування досвіду найбільш успішних у плані рееміграції власних громадян держав, у тому числі через запуск мотиваційних програм, дозволить у найкоротший строк встановити контакт з українськими емігрантами, стимулювати їх повернення можливостями розвитку їхніх потенціалів на Батьківщині.

Заміщення економічно активного населення, що емігрувало іммігрантами з третіх країн може лише погіршити ситуацію, адже їх адаптація до українських реалій буде непорівнянно затратнішою. Позиціонування ж України як надійного партнера для розвинених світових держав неможливе не лише без зростання економічного, соціального, культурного та політичного розвитку й проведення ефективних реформ чи не в усіх галузях, наявності конкурентного середовища, викорінення дискримінації за статтю та віком, забезпечення працівників та науковців належними умовами праці й можливістю самореалізації, зміни корпоративної культури, що базувалася б не на страху, збільшення фінансування науки, забезпечення доступності іноземної літератури, обчислювальних ресурсів тощо, а й без зовнішньополітичного образу держави, що дбає про своїх громадян та створює всі умови для їх комфортного проживання на Батьківщині.

Список використаних джерел

1. Гайдуцький А. Боротьба за мігрантів. Україні приготуватися [Електронний ресурс] / А. Гайдуцький // Дзеркало тижня. – 2018. – № 36. – Режим доступу: https://dt.ua/internal/borotba-za-migrantiv-ukrayini-prigotuvatisya-289703_.html
2. Ерман Г. Особиста євроінтеграція: як «втікають мізки» з України і чи можна їх повернути [Електронний ресурс] / Г. Ерман. – Режим доступу: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-45890286>
3. Жабін С., Казьміна О. та ін. Міграційні наміри молодих учених НАН України: за даними соціологічного опитування 2017 року [Електронний ресурс] / С. Жабін, О. Казьміна, О.Василюк // Спільне. – Режим доступу: <https://commons.com.ua/uk/migracijni-namiri-molodih-uchenih/>
4. Політика повернення мігрантів на Батьківщину та їхньої реінтеграції в суспільство як складова міграційної політики держави: міжнародний досвід та ситуація в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/povtrn_migrant-639db.pdf
5. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 12 липня 2017 р. № 482-р «Про схвалення Стратегії державної міграційної політики України на період до 2025 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR170482.html
6. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 29 серпня 2018 р. № 602-р «Про затвердження плану заходів на 2018-2021 роки щодо реалізації Стратегії державної міграційної політики України на період до 2025 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR180602.html
7. Сидоренко С. Альтернатива еміграції: чи реально повернути в Україну студентів з європейською освітою [Електронний ресурс] / С. Сидоренко // Європейська правда. – 13 березня 2017. – Режим доступу: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2017/03/13/7062871/>
8. Смалійчук А. В. Вплив рееміграції на інноваційний розвиток України / А. В. Смалійчук // Соціально-трудова відносина: теорія та практика. – 2014. – № 2. – С. 387-391.
9. Черба В. М., Тоболь Г. Д. та ін. Причини освітніх міграцій українських студентів за кордон / В. М. Черба, Г. Д. Тоболь, Д. В. Мушкаторова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 12. – С. 68-72.
10. Чим для українських мігрантів є добровільне повернення на батьківщину? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://caritas-ua.org/news/2013-05-14-14-18-55/>
11. Battistella G. Return Migration: A Conceptual and Policy Framework / G. Battistella. – Scalabrini Migration Center, 2018.

12. Bevelander P., Spång M. From Aliens to Citizens: The Political Incorporation of Immigrants // Handbook of the Economics of International Migration / Chiswick B. R., Miller P. W. – North-Holland, 2015. – P. 443-488.
13. Bolečková M., Olejarova B. Migration as a Political and Public Phenomenon: The Case of Slovak Republic / M. Bolečková, B. Olejarova. – 2017.
14. de la Rica S., Glitz A., Ortega F. Immigration in Europe: Trends, Policies, and Empirical Evidence // Handbook of the Economics of International Migration / Chiswick B. R., Miller P. W. – North-Holland, 2015. – P. 1303-1362.
15. DeWaard J., Kim K., Raymer J. Migration Systems in Europe: Evidence From Harmonized Flow Data / J. DeWaard, K. Kim, J. Raymer // Demography. – 2012. – T. 49, № 4. – P. 1307-1333.
16. Duleep H. O. The Adjustment of Immigrants in the Labor Market // Handbook of the Economics of International Migration / Chiswick B. R., Miller P. W. – North-Holland, 2015. – P. 105-182.
17. Martin P. Guest or Temporary Foreign Worker Programs // Handbook of the Economics of International Migration / Chiswick B. R., Miller P. W. – North-Holland, 2015. – P. 717-773.
18. McDonald J. T., Worswick P. High-Skilled Immigration in a Globalized Labor Market // Handbook of the Economics of International Migration / Chiswick B. R., Miller P. W. – North-Holland, 2015. – P. 537-583.
19. Saarela J., Scott K. Mother Tongue, Host Country Earnings, and Return Migration: Evidence from Cross-National Administrative Records / J. Saarela, K. Scott // International Migration Review. – 2017. – T. 51, № 2. – P. 542-564.
20. Smith J. P. The Human Capital (Schooling) of Immigrants in America // Handbook of the Economics of International Migration / Chiswick B. R., Miller P. W. North-Holland, 2015. – P. 183-210.
21. The Political Economy of Managed Migration: Non-state Actors, Europeanization, and the Politics of Designing Migration Policies / G. Menz. – 2008.

References

1. Haidutskyi A. Borotba za mihrantiv. Ukraini pryhotuvatysia [Elektronnyi resurs] / A. Haidutskyi // Dzerkalo tyzhnia. – 2018. – № 36. – Rezhym dostupu: https://dt.ua/internal/borotba-za-migrantiv-ukrayini-prigotuvatisya-289703_.html
2. Erman H. Osobysta yevrointehratsiia: yak «vtikaiut mizky» z Ukrainy i chy mozhna yikh povernuty [Elektronnyi resurs] / H. Erman. – Rezhym dostupu: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-45890286>
3. Zhabin S., Kazmina O. ta in. Mihratsiini namiry molodykh uchenykh NAN Ukrainy: za danymy sotsiolohichnoho opytuvannia 2017 roku [Elektronnyi resurs] / S. Zhabin, O. Kazmina, O. Vasyliuk // Spilne. – Rezhym dostupu: <https://commons.com.ua/uk/migracijni-namiri-molodih-uchenih/>
4. Polityka povernennia mihrantiv na Batkivshchynu ta yikhnoi reintehratsii v suspilstvo yak skladova mihratsiinoi polityky derzhavy: mizhnarodnyi dosvid ta sytuatsiia v Ukraini. Analychna zapyska [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/povtrn_migrant-639db.pdf
5. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 12 lypnia 2017 r. № 482-r «Pro skhvalennia Stratehii derzhavnoi mihratsiinoi polityky Ukrainy na period do 2025 roku» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR170482.html
6. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 29 serpnia 2018 r. № 602-r «Pro zatverdzhennia planu zakhodiv na 2018-2021 roky shchodo realizatsii Stratehii derzhavnoi

- mihratsiinoi polityky Ukrainy na period do 2025 roku» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR180602.html
7. Sydorenko S. Alternatyva emihratsii: chy realno povernuty v Ukrainu studentiv z yevropeiskoiu osvitoiu [Elektronnyi resurs] / S. Sydorenko // Yevropeiska pravda. – 13 bereznia 2017. – Rezhym dostupu: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2017/03/13/7062871/>
 8. Smaliichuk A. V. Vplyv reemihratsii na innovatsiinyi rozvytok Ukrainy / A. V. Smaliichuk // Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka. – 2014. – № 2. – S. 387-391.
 9. Cherba V. M., Tobol H. D. ta in. Prychyny osvitnikh mihratsii ukrainskykh studentiv za kordon / V. M. Cherba, H. D. Tobol, D. V. Mushkatorova // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2017. – № 12. – S. 68-72.
 10. Chym dlia ukrainskykh mihrantiv ye dobrovilne povernennia na batkivshchynu? [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://caritas-ua.org/news/2013-05-14-14-18-55/>
 11. Battistella G. Return Migration: A Conceptual and Policy Framework / G. Battistella. – Scalabrini Migration Center, 2018.
 12. Bevelander P., Spång M. From Aliens to Citizens: The Political Incorporation of Immigrants // Handbook of the Economics of International Migration / Chiswick B. R., Miller P. W. – North-Holland, 2015. – P. 443-488.
 13. Bolečeková M., Olejarova B. Migration as a Political and Public Phenomenon: The Case of Slovak Republic / M. Bolečeková, B. Olejarova. – 2017.
 14. de la Rica S., Glitz A., Ortega F. Immigration in Europe: Trends, Policies, and Empirical Evidence // Handbook of the Economics of International Migration / Chiswick B. R., Miller P. W. – North-Holland, 2015. – P. 1303-1362.
 15. DeWaard J., Kim K., Raymer J. Migration Systems in Europe: Evidence From Harmonized Flow Data / J. DeWaard, K. Kim, J. Raymer // Demography. – 2012. – T. 49, № 4. – P. 1307-1333.
 16. Duleep H. O. The Adjustment of Immigrants in the Labor Market // Handbook of the Economics of International Migration / Chiswick B. R., Miller P. W. – North-Holland, 2015. – P. 105-182.
 17. Martin P. Guest or Temporary Foreign Worker Programs // Handbook of the Economics of International Migration / Chiswick B. R., Miller P. W. – North-Holland, 2015. – P. 717-773.
 18. McDonald J. T., Worswick P. High-Skilled Immigration in a Globalized Labor Market // Handbook of the Economics of International Migration / Chiswick B. R., Miller P. W. – North-Holland, 2015. – P. 537-583.
 19. Saarela J., Scott K. Mother Tongue, Host Country Earnings, and Return Migration: Evidence from Cross-National Administrative Records / J. Saarela, K. Scott // International Migration Review. – 2017. – T. 51, № 2. – P. 542-564.
 20. Smith J. P. The Human Capital (Schooling) of Immigrants in America // Handbook of the Economics of International Migration / Chiswick B. R., Miller P. W. North-Holland, 2015. – P. 183-210.
 21. The Political Economy of Managed Migration: Non-state Actors, Europeanization, and the Politics of Designing Migration Policies / G. Menz. – 2008.

УДК 343.2 (477)

ПОНЯТТЯ ТА ЗМІСТ ВОЄННОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ У СВІТЛІ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ ТА ЗАГРОЗ

CONCEPT AND CONTENT OF MILITARY SECURITY OF UKRAINE IN THE LIGHT OF MODERN CHALLENGES AND THREATS

ПОНЯТИЕ И СОДЕРЖАНИЕ ВОЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ В СВЕТЕ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ И УГРОЗ

Луценко Ю. В.

Кандидат юридичних наук, старший науковий співробітник Національної академії Служби безпеки України. E-mail: yuriy_lutsenko@ukr.net

Lutsenko Y.

Candidate of jurisprudence, Senior Researcher at the National Academy of Security Service of Ukraine. E-mail: yuriy_lutsenko@ukr.net

Луценко Ю. В.

Кандидат юридических наук, старший научный сотрудник Национальной академии Службы безопасности Украины. E-mail: yuriy_lutsenko@ukr.net

Анотація. У статті проведено науковий аналіз проблем, які існують у сфері національної безпеки України. Досліджено проблеми у сфері державної безпеки України, розглянуто поняття та зміст воєнної безпеки України у світлі сучасних викликів та загроз. Звертається увага, що за наявності воєнної безпеки можливе вирішення багатьох завдань щодо забезпечення національної безпеки та створення необхідних умов для стабільного розвитку політичних, економічних, соціальних, екологічних, духовних, інтелектуальних, демографічних засад життєдіяльності суспільства. В роботі акцентується увага, що воєнна безпека не може досягатися лише за рахунок організації оборони держави, і є складною категорією, яка тісно пов'язана з багатьма сферами суспільних правовідносин та життєдіяльності держави. Наголошується, що воєнна безпека є фундаментом національної безпеки, основою незалежності країни. У зв'язку з чим, воєнну безпеку України, як одну з пріоритетних (основних) видів національної безпеки держави, неможливо розглядати окремо від розвитку політичних, економічних, суспільних процесів як на європейському континенті, так і у всьому світі, а окремі риси геополітичної ситуації поблизу її кордонів у багатьох випадках визначають напрямки і завдання зовнішньої політики України.

Ключові слова: воєнна безпека, воєнна небезпека, воєнна загроза, воєнно-політична обстановка, національна безпека, внутрішня і зовнішня політика

Abstract. The article provides a scientific analysis of the problems that exist in the sphere of national security of Ukraine. The problems in the sphere of state security of Ukraine are investigated, the concept and content of military security of Ukraine are considered in the light of modern challenges and threats. Attention is drawn to the fact that in the presence of military security, many tasks can be solved to ensure national security and create the necessary conditions for the stable development of political, economic, social, environmental, spiritual, intellectual, demographic fundamentals of society's life. The work emphasizes that military security can not be achieved only through the organization of state defense, and is a complex category, which is closely connected with many spheres of social relations and life of

the state. It is noted that military security is the foundation of national security, the basis of the country's independence. In connection with this, the military security of Ukraine as one of the priority (basic) types of national security of the state can not be considered separately from the development of political, economic, social processes both on the European continent and around the world, and some features of the geopolitical situation. In many cases, the directions and tasks of Ukraine's foreign policy are determined near its borders.

Key words: *military security, military security, military security, military-political situation, national security, internal security and domestic policy*

Аннотация. *В статье проведен научный анализ проблем, существующих в сфере национальной безопасности Украины. Исследованы проблемы в сфере государственной безопасности Украины, рассмотрены понятие и содержание военной безопасности Украины в свете современных вызовов и угроз. Обращается внимание, что при наличии военной безопасности возможно решение многих задач по обеспечению национальной безопасности и создания необходимых условий для стабильного развития политических, экономических, социальных, экологических, духовных, интеллектуальных, демографических основ жизнедеятельности общества. В работе акцентируется внимание, что военная безопасность не может достигаться только за счет организации обороны государства, и является сложной категорией, которая тесно связана со многими сферами общественных правоотношений и жизнедеятельности государства. Отмечается, что военная безопасность является фундаментом национальной безопасности, основой независимости страны. В связи с чем, военную безопасность Украины, как одну из приоритетных (основных) видов национальной безопасности государства, невозможно рассматривать отдельно от развития политических, экономических, общественных процессов как на европейском континенте, так и во всем мире, а отдельные черты геополитической ситуации вблизи её границ во многих случаях определяют направления и задачи внешней политики Украины.*

Ключевые слова: *военная безопасность, военная опасность, военная угроза, военно-политическая обстановка, национальная безопасность, внутренняя и внешняя политика*

Постановка проблеми. Незалежний розвиток української держави, як показав час, неможливий без належного забезпечення військової безпеки, що в першу чергу напряму пов'язано з політичною, економічною, соціальною, інформаційною та іншими основними складовими національної безпеки України. Вибір конкретних засобів і шляхів розвитку національної безпеки нашої країни зумовлюється необхідністю своєчасного вжиття заходів, адекватних характеру і масштабам загроз у військовій сфері в сучасний період [27, с. 283].

Воєнна безпека є одним з видів національної безпеки, виокремлення якої зумовлено наявністю воєнних небезпек та загроз для України. Воєнна безпека у сучасних умовах є результатом цілеспрямованої державної політики у підтриманні армії і оборонної промисловості на рівні, що відповідає реальним потребам оборони. Вона досягається за рахунок єдиних політико-дипломатичних зусиль, спрямованих на зниження рівня воєнного протистояння, створення зон, вільних від зброї масового ураження, регіональних систем безпеки, активних колективних акцій, спрямованих на припинення чи попередження можливих конфліктів. Достатній рівень воєнного потенціалу є однією з основних гарантій високого міжнародного статусу, а також стійкості її позицій у відносинах з державами-країнами НАТО та провідними країнами світу [20, с. 7-8].

Мета статті полягає у дослідженні поняття та змісту військової безпеки України у світлі сучасних викликів та загроз, а також пропонування шляхів вирішення проблем,

які існують у сфері воєнної безпеки України з врахуванням політичної обстановки, яка має місце не лише в Україні, а й у світі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню воєнної безпеки у різні часи було приділено багато уваги. Останнім часом проблеми воєнної безпеки висвітлюються у працях О. І. Коров'янського [15], Д. І. Макаренка [18], В. А. Мандрагеля [19], О. Я. Мачинського [20], О. С. Полторацький [24] Г. М. Перепелиці [22], І. С. Руснака [25], А. А. Соболева [20] та ін. Водночас, не дивлячись на актуальність і великий науковий інтерес даному питанню, дискусійним у науці залишаються поняття та зміст воєнної безпеки України в умовах, які склалися не лише в середині України, а й далеко поза її межами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «воєнна безпека» входить до понятійно-категоріального апарату воєнної науки [22]. Термін «воєнна безпека» можна зустріти у ст. 1 Закону України «Про національну безпеку України» [1]. Схожі підходи у розумінні воєнної безпеки містяться і у Стратегії воєнної безпеки України (Воєнній доктрині України) [2], Стратегії кібербезпеки України [5], Стратегічному оборонному бюлетні України [3], Стратегії громадської безпеки та цивільного захисту України [4], Стратегії розвитку оборонно-промислового комплексу України [6] та в ряді інших нормативно-правових актів.

Закон України «Про національну безпеку України» вперше дає визначення воєнної безпеки як захищеність державного суверенітету, територіальної цілісності і демократичного конституційного ладу та інших життєво важливих національних інтересів від воєнних загроз.

З аналізу чинних нормативно-правових актів України, які стосуються питань державної безпеки, досить часто можна зустріти терміни «воєнна безпека» та «військова безпека».

Вивчаючи термінологію «воєнна безпека» та «військова безпека», необхідно відмітити, що ці поняття є спорідненими, близькими за змістом. Проте етимологічні значення термінів «воєнний» і «військовий» не є тотожними в контексті розуміння належності до війська (військовий) та до особливої сфери суспільного життя, пов'язаної з воєнним устроєм суспільства (воєнний) [30, с. 20].

Як бачимо існують різні підходи відносно розуміння воєнної безпеки, розглянемо їх більш детально.

Так, Г. П. Ситник під воєнною безпекою розуміє «захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави від чинників, які породжують небезпеки воєнного характеру для реалізації вказаних інтересів й за якої імовірність війни зводиться до мінімуму. Її прийнятний рівень може бути гарантованим за умов, коли відсутні спонукальні мотиви до застосування військової сили або коли нема необхідності у відновленні балансу сил» [28, с. 530].

На думку Д. І. Макаренка та Е. Ю. Хрустальова, «воєнна безпека – це стан міжнародних відносин та воєнної організації держави, при якому забезпечується надійна захищеність держави від воєнного нападу». Тобто, на думку авторів, зводиться до мінімуму ймовірність виникнення війни та збройних конфліктів. Воєнна безпека є достатньо складною категорією, яка тісно пов'язана майже зі всіма сферами життєдіяльності держави – зовнішньої та внутрішньо-політичної, економічної, соціальної та ін. [18, с. 9].

Схожої позиції дотримується і О. І. Коров'янський. На його думку, воєнна безпека це багаторівнева система різноманітних політичних, економічних, воєнних, організаційних заходів. Як будь-яка складна система, вона може розвиватись лише комплексно і лише у сукупності розвитку її компонентів – економічної, матеріально-технічної бази війни, збройних сил, міждержавних відносин, духовного фактору та людини як його кінцевого споживача – створює об'єктивні передумови для вирішення проблем в цілому. Окремо виділений напрямок у відриві від інших складових елементів

воєнної безпеки не підвищує, а знижує її загальну стійкість та ефективність, не дає можливості прогнозувати та проводити комплекс визначених заходів на перспективу, що, у свою чергу, різко знижує воєнну безпеку держави. Розвинута, постійно удосконалююча система воєнної безпеки слугує важливим фактором стабільності та динамічного розвитку суспільно-державної системи, слабка – дестабілізує її, стає передумовою для втрати державності [15, с. 18]. З цим важко не погодитись.

На думку К. В. Фатєєва, воєнна безпека є однією з важливих соціально-правових явищ, які представляють собою комплексний юридичний інститут зі специфічним змістом та структурою [31, с. 27]. Водночас, на думку С. А. Вершилова, дане визначення не дозволяє погодитись з точкою зору К. В. Фатєєва, оскільки при такому розумінню звужується коло суб'єктів, які приймають участь у розв'язанні проблем воєнної безпеки, а її організація концентрується в руках держави. У зв'язку з чим, з одного боку, звужується роль суспільства у забезпеченні та організації воєнної безпеки, а з іншого – застосування вищезазначеного на практиці призводить до недооцінки внутрішніх небезпек [11].

Окрім того, у відповідності з тимчасовими прагненнями міждержавних відносин, не слід повністю заперечувати перспективу, при якій буде зведена до мінімуму значна сукупність воєнних загроз та ризиків. Можливо Д. І. Макаренко, Е. Ю. Хрустальов та К. В. Фатєєв мали на увазі абсолютну воєнну безпеку, не звертаючи уваги на інші аспекти, більш сучасні та необхідні [11]. Схожі погляди мають й інші науковці. Так, наприклад, В. М. Чугунов розглядає воєнну безпеку по відношенню до об'єкта, минаючи понятійний апарат [33, с. 258-259].

Слід розрізнити економічну, політичну, соціальну, гуманітарну (духовну), інформаційну, продовольчу, енергетичну та інші види безпеки.

При цьому варто звернути увагу, що поняття «оборонна сфера» є більш загальним ніж поняття «воєнна сфера», хоча останнє вживається значно частіше. Це обумовлено тим, що забезпечення обороноздатності держави передбачає розгляд значно більшої сукупності чинників, які здійснюють вплив на її здатність забезпечити свій суверенітет та територіальну цілісність із застосуванням засобів збройної боротьби.

Серед них, зокрема, можна виділити такі питання, від успішного вирішення яких залежить обороноздатність країни:

- воєнна реформа (а не тільки реформування та розвиток збройних сил);
- стан оборонно-промислового комплексу;
- забезпечення належного рівня воєнно-економічного та воєнно-технічного співробітництва;
- налагодження ефективної взаємодії між цивільним та військовими при вирішенні завдань пов'язаних із забезпеченням обороноздатності (а не лише вдосконалення демократичного цивільного контролю над збройними силами та правоохоронними органами);
- організація належної протидії негативним впливам інформаційно-психологічних операцій з боку інших країн, спрямованим на зниження оборонного потенціалу держави (у військовій сфері існує поняття «радіоелектронної боротьби», що є лише елементом вказаної протидії);
- оптимізація розподілу функцій, повноважень та відповідальності на політичному, адміністративному та оперативному (військовому) рівнях управління у питаннях військового будівництва та підготовки країни до оборони (а не просто розподіл повноважень між Генеральним штабом Збройних Сил та Міністерством оборони України);
- забезпечення системного підходу до аналізу сукупності воєнно-політичних та воєнно-технічних факторів, які мають місце у зовнішньополітичній діяльності держави

(будь то вступ до ЄС чи нарощування потенціалу своєї участі у миротворчій діяльності) [28, с. 99].

Стає явним те, що лише за наявності воєнної безпеки можливе вирішення всіх інших завдань щодо забезпечення національної безпеки та створення необхідних умов для стабільного розвитку політичних, економічних, соціальних, екологічних, духовних, інтелектуальних, демографічних засад життєдіяльності суспільства. При цьому воєнна безпека не може досягатися лише за рахунок організації оборони держави, оскільки передбачає ефективні заходи в усіх сферах суспільного життя [27, с. 286; 21].

Отже, воєнна безпека є складною категорією, яка тісно пов'язана з багатьма сферами суспільних правовідносин та життєдіяльності держави. Вона є фундаментом національної безпеки, основою незалежності країни.

Закон України «Про національну безпеку України» містить поняття «національна безпека України» як «захищеність державного суверенітету, територіальної цілісності, демократичного конституційного ладу та інших національних інтересів України від реальних та потенційних загроз» (ч. 1 п. 9 ст. 1) [1]. Очевидно, що наведене законодавче визначення не є тотожним з категорією «воєнна безпека», під якою законодавець розуміє «захищеність державного суверенітету, територіальної цілісності і демократичного конституційного ладу та інших життєво важливих національних інтересів від воєнних загроз» (ч. 1 п. 2 ст. 1) [1].

Водночас В. А. Мандрагеля звертає увагу, що у найширшому розумінні поняття «безпека» розуміється як стан захищеності від загроз ключовим цінностям (людини, суспільства, держави). У класичній літературі з питань безпеки (національної або міжнародної), загроза переважно розглядається як частина ширшого поняття – «небезпека». Різницю між ними найлегше простежити у військовій сфері. *Воєнна небезпека* – це потенційна можливість виникнення війни або збройного конфлікту тощо, а *воєнна загроза* – це реальна, іноді невідворотна можливість здійснення воєнного нападу [19].

У наведених визначеннях воєнної безпеки наявне поняття «реальні і потенційні загрози» та «воєнні загрози». Звернемо увагу на їхню специфіку.

Зазначені поняття виділяють порівняльну величину, яка характеризує певну напругу у тій чи іншій ситуації, що складається при взаємодії суб'єктів та нанесення шкоди за допомогою сили. Воєнна небезпека та загроза безперервно пов'язані та детерміновані наявними у суб'єктів зброї та воєнної техніки, а також змогою та досягненням останніх до їх застосування. Як бачимо воєнна небезпека існує у тісному взаємозв'язку з загрозою та не може бути застосована при відсутності мети у суб'єкта його застосувати [11]. Для воєнної безпеки небезпека виникає не лише у зв'язку з застосуванням сили, тому вона може бути піддана систематизації. На думку В. С. Волошка, об'єктивні причини виникнення воєнної безпеки полягають у наступному:

а) матеріальні (природні та технічні);

б) соціально-практичні (динамічні – поведінкові та статистичні, наприклад, сукупність відносин, які укорінились у локальній державі [12, с. 185].

Водночас, М. М. Кучерявий виділяє такі суб'єктивні джерела воєнної безпеки:

а) ціннісні – економічні, політичні, етнічні, етичні, психологічні, соціальні та ряд інших;

б) суперечливі логіці – тривожність, стурбованість, паніка, страх тощо [17, с. 144].

Водночас, відповідно до чинного законодавства України під загрозами розуміють наявні та потенційно можливі чинники, які можуть створити небезпеку в реалізації найважливіших інтересів держави. Таким чином поняття «небезпека» є ключовим при визначенні поняття «загроза».

При дослідженні понять «воєнна небезпека» та «воєнна загроза» необхідно зазначити, що деякі дослідники досить часто ототожнюють поняття «небезпека» з поняттям «загроза».

Так, у тлумачних словниках української мови під поняттям «небезпека» розуміється можливість настання загрози, катастрофи, біди, нещастя, шкоди [10, с. 747; 14, с. 275]. Тобто поняття «небезпека» та «загроза» семантично не розрізняються.

На думку А. В. Кострова та А. А. Ткачова небезпека – це стан (ситуація) суб'єкта (об'єкта), при якому суб'єкт (людина, суспільство) психологічно сприймає (оцінює) міру об'єктивної можливості здійснення виниклих (чи можливих) зовнішніх загроз та обсягу шкоди, яка може бути спричинена в результаті реалізації цих загроз, з розрахунком наявних у суб'єкта (об'єкта) захисту (системи захисту) [16, с. 34].

Водночас, В. А. Акімов, В. Д. Новіков, М. М. Радаєв вважають, що одним з напрямів державної політики у сфері безпеки має бути виявлення небезпек, оцінка ризиків і прогнозування надзвичайних ситуацій, а також зменшення ризику та підвищення ефективності захисту населення і територій. Тобто у їх розумінні мова має йти про деяку сукупність небезпек і що небезпека є об'єктивна реальність будь-якого виду людської діяльності, а її ступінь (міра) характеризується ризиком [28, с. 102].

Досліджуючи нормативно-правові акти, які стосуються питань пов'язаних з воєнною безпекою України, необхідно зазначити, що у п. 20 ст. 1 Закону України «Про національну безпеку України» законодавець наводить визначення стратегії воєнної безпеки України, під якою розуміється документ, у якому викладається система поглядів на причини виникнення, сутність і характер сучасних воєнних конфліктів, принципи і шляхи запобігання їх виникненню, підготовку держави до можливого воєнного конфлікту, а також на застосування воєнної сили для захисту державного суверенітету, територіальної цілісності, інших життєво важливих національних інтересів. Водночас, не дивлячись на чітке законодавче визначення самого терміну «стратегія воєнної безпеки України», на даний час відсутня сама законодавча модель такої стратегії. Відсутнє таке загальноприйняте визначення і в стратегічних актах зарубіжних країн. Так, наприклад, у Румунії Військову стратегію вважають «одним із базових керівних документів у сфері національної оборони, яким визначаються фундаментальні цілі та напрями воєнної політики держави, місце, роль, принципи розбудови та застосування національних збройних сил на період дії Стратегії національної безпеки Румунії» [29, с. 42–51].

Водночас, на практиці існують два принципові підходи, за якими стратегію воєнної безпеки представляють в рамках загальної Стратегії національної безпеки держави чи Воєнної доктрини або виділяють її в окремий документ, який відіграє самостійну роль у системі забезпечення саме воєнної безпеки. Таким чином, більш прийнятним варіантом для України, з урахуванням змісту наявної Воєнної доктрини, яка не містить конкретних воєнно-стратегічних засад та механізмів забезпечення воєнної безпеки і оборони держави, може бути певна модель, тобто окремий концептуальний стратегічний документ. А розроблена Воєнна доктрина, з урахуванням позитивного досвіду іноземних країн, може бути взята за основу з метою розробки Національної стратегії оборони України, яка повинна мати більш цілісну й завершену галузеву конструкцію, що може забезпечувати плідну діяльність визначеного законом кола суб'єктів забезпечення воєнної безпеки і оборони держави [26, с. 121–122].

Вивчаючи питання пов'язані з воєнною безпекою можна зустріти різні підходи і щодо розуміння «загроз». Так, в теорії воєнної безпеки поняття «загроза» має першочергове значення і стоїть на одному рівні з поняттям «небезпека». Загроза безпеки виступає як сукупність небезпечних умов та факторів, які створюють небезпеку життєво важливим інтересам особи, суспільства, держави. Тобто, своєчасне виявлення загроз та реагування на них зі сторони системи забезпечення воєнної безпеки має першочергове значення у захисті життєво важливих інтересів держави.

У той же час, характер та рівень загроз визначають основні напрямки діяльності щодо їх попередження і локалізації, форми, способи, засоби і методи вирішення завдань забезпечення воєнної безпеки при раціональному використанні коштів на оборону і воєнну організацію держави [32].

На думку О. С. Бодрука загроза – є реальна ознака небезпеки, що вона виступає базовою конструкцією, яка поєднує між собою інші компоненти безпеки [9, с. 58].

Досить близькою до позиції О. С. Бодрука є точка зору на поняття «загроза» В. Л. Манілова, водночас, на думку В. І. Мунтіян, під цим поняттям слід розуміти практично реальну, але не фатальну можливість нанесення шкоди, майнових, фізичних або моральних (духовних) збитків особистості, суспільству чи державі, але критерію класифікації загроз на потенційні чи реальні не приводить [28, с. 102].

Словник-довідник «Геополітика, міжнародна і національна безпека» містить декілька тлумачень поняття «загроза»: 1) «безпосередня можливість нанесення шкоди, посягання на охоронювані правом надбання, цінності, інтереси»; 2) «висловлене у будь-якій формі намір завдати фізичної, матеріальної чи іншої шкоди особі, суспільству або державі. Загрозою є високий ступінь ескалації напруженості і протистояння різних суб'єктів ... вона виникає безпосередньо з небезпеки, є підсумком її розвитку» [13, с. 317].

Як бачимо, етимологічні підходи не діють відносно розуміння воєнної безпеки, і це є виняток з загальних правил.

Необхідно підтримати думку П. П. Богуцького, який зазначає, що воєнна безпека країни належить до важливих напрямів державної політики та є питанням життєздатності не лише держави, а й всього суспільства. У своєму формуванні воєнна безпека залежить від багатьох соціально обумовлених факторів, серед яких важко виокремити головні, оскільки другорядність у забезпеченні воєнної безпеки є неприйнятною [30, с. 20].

Вважається також, що стабільність політичної системи, ефективність збройних сил, інших «силових» структур, відносини між ними та суспільством і Урядом мають визначатися законом, визнаватися у плані культури і впроваджувати політичною владою. Саме тому таке важливе значення приділяється вдосконаленню стосунків між цивільними і військовими, у тому числі налагодженню громадянського цивільного контролю над збройними силами [28, с. 98].

Необхідно виходити з того, що забезпечення воєнної безпеки формується навколо ефективного вирішення державою зовнішньої функції захисту суверенітету, територіальної цілісності, недоторканності кордонів. У зв'язку з цим, воєнну безпеку пов'язують із діяльністю визначених у державному механізмі відповідних інститутів, серед яких основним були й залишаються збройні сили держави. Проте структура ризиків воєнної безпеки, її змістовність, останнім часом набули суттєвих змін, а тому відбуваються відповідні зміни інституціональної характеристики воєнної безпеки [30, с. 20].

Відомо, що воєнна безпека України як одна з найважливіших складових національної безпеки підтримується складним комплексом політичних, економічних, соціальних, військових та інших заходів. Переважне значення надається заходам політичного характеру, спрямованим на створення сприятливої для країни зовнішньої та внутрішньої обстановки, зміцнення міжнародного авторитету держави, усунення існуючих і потенційних конфліктних ситуацій. Однак ефективність цих заходів досягається лише за умов, якщо вони сполучаються з діями оборонного характеру, спрямованими на силове стримування можливого агресора та блокування його спроб домогтися політичних цілей за допомогою зброї [25, с. 9].

З уведенням 2 вересня 2015 року рішення РНБО України «Про нову редакцію Воєнної доктрини України» та подальшим його затвердженням Указом Президента України 24 вересня 2015 року [2] дало змогу чітко зрозуміти шляхи вирішення воєнних

питань в сучасних умовах, переглянути та уточнити доктринальні підходи щодо формування та реалізації воєнної політики України з урахуванням сучасних викликів та загроз.

Наявність чіткого розуміння та визначення шляхів вирішення воєнних питань державного будівництва приблизило воєнний аспект до передових позицій по захисту та забезпеченню національних інтересів України, у якій воєнна безпека стала центром державної політики.

Воєнна безпека як безпека життєдіяльності суспільства й окремого громадянина є виключно внутрішнім питанням кожної держави, що вирішується через реалізацію зовнішньої функції захисту суверенітету, територіальної цілісності, недоторканності державного кордону [30, с. 21].

На рубежі століть воєнно-політична обстановка у світі, в Європі та навколо України є доволі складною. Світовий досвід переконує, що воєнна сила залишається одним з найважливіших інструментів політики держав. В сучасних умовах, незважаючи на посилення миролюбних тенденцій, загроза виникнення збройного протистояння продовжує існувати. Простежуються деякі позитивні зрушення у переведенні в практичну площину питань забезпечення європейської безпеки, але, на жаль, ці процеси ще не набули незворотного характеру. Сучасну воєнно-політичну обстановку довкола України слід розглядати як продукт взаємодії вже існуючих та нових полюсів (центрів) сили, що формуються. Її характеризують наступні ознаки:

- на зміну зруйнованій старій двополюсній моделі блокового протистояння НАТО – Варшавський Договір приходить нова однополюсна «архітектура європейської безпеки», де роль архітектора відіграють США;
- блок НАТО «переорієнтувався» від протистояння колишньому Варшавському Договору на «інструмент миру», і передусім, в Європі;
- зміна характеру поляризації сил у світі призвела до виходу великої групи країн Східної Європи з-під російського впливу;
- НАТО при провідній ролі США перейшов від «стратегії стримування» до «стратегії розширення»;
- в країнах Східної Європи відбувається перехід до нових політичних режимів, що, у свою чергу, в деяких країнах призвело до виникнення збройних конфліктів;
- в країнах Центральної та Східної Європи, що залишилися поза увагою НАТО та ЄС, набирають сили ідеї створення регіональних структур безпеки;
- країни з могутнім воєнним та економічним потенціалом (Німеччина, Франція, Велика Британія, Російська Федерація) намагаються відтворити у Європі нові центри сили із залученням до їх сфер впливу держав найближчого оточення або держав, що не мають чітко визначеного зовнішньополітичного курсу [22, с. 7–8].

Аналіз сучасних міжнародних правовідносин свідчить про те, що, не дивлячись на значні зусилля світової спільноти, глобальної міжнародної організації ООН, відповідних міжнародних організацій та конкретних держав зі збереження миру, безпеки людства, міжнародного правопорядку, кількість збройних конфліктів на нашій планеті постійно зростає. Лише після Другої світової війни у різних регіонах земної кулі було зафіксовано понад 250 збройних конфліктів, які переважно є збройними конфліктами внутрішнього характеру [8, с. 3].

У останні десятиліття у сучасному глобалізованому світі сталися значні зміни в геополітичній сфері та воєнно-політичній обстановці, посилились непримиренність національних, політичних, етнічних, економічних і релігійних інтересів. Внаслідок непримиренності інтересів виникла небезпека різнопланових регіональних і локальних збройних конфліктів [23, с. 17].

Динамічні зміни в розвитку воєнно-політичної обстановки у світі призвели до ряду змін у ситуації на глобальному та регіональному рівні. У зв'язку з цим відмічається поява нових ризиків і загроз як міжнародній, так і регіональній безпеці та

стабільності. На зміну домінуючій глобальній загрозі світу й інтересам наддержав прийшла величезна кількість потенційних загроз меншого масштабу, але при цьому досить серйозних за своїми наслідками для стабільності, що торкається інтересів багатьох держав світу. Ці загрози існують у кожній сфері життєдіяльності, і в загальному філософському сенсі вони є прихованими як зовні, так і всередині особистості, суспільства і держави [24, с. 182]. Ще у 1979 році Іван Павло II зазначав, що «... сучасній людині постійно загрожує те, що є справою її рук, що є результатом діяльності її розуму, прагнень її волі. У цьому й полягає трагедія людського існування в її широкому значенні» [7, с. 29]. Доречність цих слів полягає в тому, що інноваційний розвиток суспільства і пов'язане з цим швидке зростання потреб людства можуть призвести до непоправних наслідків. Людство, захищаючись від одних загроз, створюють нові, раніше невідомі загрози (катастрофи на хімічних чи атомних підприємствах, широкомасштабні транспортні аварії, які спричинені природничими чи техногенними чинниками тощо).

Сьогодні світ зіткнувся з традиційними та нетрадиційними загрозами. Існують нестабільні держави, з якими доводиться боротися, так само, як і небезпека поширення зброї масового ураження, авторитарні режими й загроза екстремізму. Глобалізація теж породила нетрадиційні виклики безпеки, для яких не існує національних кордонів. Глобальні пандемії зараз можуть поширюватися швидше; брак безпечної та екологічно чистої енергії може призвести до всесвітньої рецесії; зміна клімату, що впливає на довкілля, може мати серйозні геополітичні й соціальні наслідки [24, с. 183].

Досліджуючи воєнну безпеку України, не можливо оминати увагою і місце України в складній архітектурі Європи. У зв'язку з цим слід звернути увагу на поєднанні простих чинників, які полягають у наступному:

- Україна є другою за розміром території і п'ятою за чисельністю населення країною Європи. Тому її поява на політичній карті світу як незалежної держави є однією з найважливіших геополітичних ознак у післявоєнній Європі;

- частина української території лежить у так званому «поясі нестабільності», який простягається від Балкан через Придністров'я і на південь України (АР Крим) аж до Закавказзя;

- Україна є найбільшим сусідом Росії, який відділяє її від Центральної Європи і «відсуває» до Азії. Завдяки своїм величезним ресурсам і економічному потенціалу саме Росія відіграє головну роль у формуванні політичного мікроклімату в регіоні;

- Україна опинилася на лінії нового розподілу Європи, що пов'язано з розширенням країн НАТО на Схід [22, с. 8].

Отже, воєнну безпеку України, як одну з пріоритетних (основних) видів національної безпеки держави, неможливо розглядати окремо від розвитку політичних, економічних, суспільних процесів як на європейському континенті, так і у всьому світі, а окремі риси геополітичної ситуації поблизу її кордонів у багатьох випадках визначають напрямки і завдання зовнішньої політики України.

Водночас на Заході при дослідженні проблем забезпечення національної безпеки в контексті воєнної безпеки головним чином акцентується увага на:

- *політичних аспектах* (зокрема, у контексті аналізу загроз основам ліберальної демократії, які останнім часом розглядаються в контексті глобалізації, розвитку інформаційних технологій, змін традиційних уявлень про державний суверенітет тощо);

- *економічних аспектах* (головним чином у ракурсі основ та обмежень щодо планування національної оборони, складання відповідного оборонного бюджету, громадянського контролю в цих питаннях);

- *воєнних аспектах* (у контексті розвитку практики відносин між цивільними і військовим секторами, тобто цивільною владою і «силовими» структурами, які трансформуються у так звану проблему цивільно-військових відносин).

Також необхідно відмітити, що на Заході концептуальні підходи щодо забезпечення різних напрямків безпеки базуються на постійному діалозі державної політики з філософією, лібералізмом, згідно якої наявність розвиненого громадянського суспільства є головним гарантом безпеки індивіду, суспільства і держави. Окрім того вважається, що загрози воєнній безпеці балануються з можливостями економічної, політичної складової, а також з розвідувальними ресурсами [28, с. 97].

На думку Г. П. Ситника, стабільність політичної системи, ефективність збройних сил, інших «силових» структур, відносини між ними та суспільством і Урядом мають визначатися законом, визнаватися у плані культури і насаджуватися політичною владою. Саме тому, на його думку, важливе значення приділяється вдосконаленню стосунків між цивільними і військовими, у тому числі налагодженню громадянського цивільного контролю над збройними силами [28, с. 98]. У зв'язку з цим, вбачається за доцільне визначитися з основними джерелами і чинниками воєнної небезпеки для нашої держави за сучасних умов і в перспективі.

Існуючі джерела воєнної небезпеки для України за походженням можна поділити на *зовнішні* та *внутрішні*.

До основних зовнішніх джерел належать:

- наявність територіальних претензій до України;
- зацікавленість у зміні зовнішнього та внутрішнього політичного курсу України на свою користь;
- прагнення до зменшення політичної, економічної, воєнної ваги України в інтересах свого домінування в регіоні;
- ведення проти нашої держави ворожої пропаганди, підтримка дій сепаратистських сил в Україні, сприяння розпалюванню міжетнічних та міжконфесійних протиріч;
- зацікавленість у встановленні контролю над стратегічними об'єктами та комунікаціями України;
- наявність поблизу кордонів України значних за чисельністю та матеріально-технічним оснащенням угруповань військ [25, с. 9].

Як бачимо наведені джерела набувають додаткового значення під впливом об'єктивних чинників, які діють у сусідніх державах. До найважливіших з таких чинників належать:

- внутрішня економічна й соціально-політична нестабільність;
- недостатня правова урегульованість міждержавних відносин з Україною;
- наявність потужного воєнного потенціалу в поєднанні з перманентним зростанням воєнних витрат.

На сьогодні найбільша концентрація зовнішніх джерел воєнної небезпеки для України за сукупністю їхніх проявів існує з боку Російської Федерації.

Україні загрожує також цілком імовірна перспектива поділу Європи на сфери впливу великих держав з поновленням двополюсного воєнно-політичного протистояння. За такої ситуації Україна може опинитися в ролі або першого стратегічного ешелону в можливій війні, або театру цієї війни. І перше, і друге стало б національною катастрофою для нашої держави.

Що стосується *внутрішніх джерел* воєнної небезпеки для України, то найсерйознішим з них є сепаратизм, прояви якого супроводжуються створенням і застосуванням незаконних збройних формувань. Каталізаторами сепаратистських настроїв є проблеми національних меншин, міжконфесійні протиріччя та економічні й соціально-політичні негаразди у суспільстві [25, с. 10].

З урахуванням геополітичної та внутрішньої обстановки в Україні діяльність усіх державних органів має бути зосереджено на прогнозуванні, своєчасному виявленні зовнішніх і внутрішніх загроз національній безпеці, на запобіганні їм та їхній

нейтралізації, захисті суверенітету і територіальної цілісності України, безпеки її прикордонного простору, піднесенні економіки країни, забезпеченні особистої безпеки, конституційних прав і свобод людини і громадянина, на викоріненні злочинності, удосконаленні системи державної влади, зміцненні законності та правопорядку, збереженні соціально-політичної стабільності суспільства, укріпленні позицій України на світовій арені, підтриманні на належному рівні її оборонного потенціалу і обороноздатності, докорінному поліпшенні екологічної ситуації [27, с. 284].

Отже, з аналізу чинних нормативно-правових актів України, які стосуються воєнної безпеки, слід звернути увагу, що воєнна безпека відображає реальний стан речей певної соціальної системи, в якій виділено широке коло державних стратегічних питань, що включають в себе ряд суспільних правовідносин, які пов'язані з охороною прав і законних інтересів людини, суспільства, держави від збройного насилля шляхом забезпечення належного функціонування та створенням необхідних умов для їх нормального розвитку.

Воєнна безпека держави (у вузькому розумінні) – це стан життєдіяльності системи органів державної влади, які належно забезпечують існування конституційного устрою, політичної, економічної та соціальної стабільності суспільства, шляхом протидії воєнним загрозам, небезпекам різного характеру та воєнного насилля.

У зв'язку з цим, воєнна безпека України включає в себе комплекс різноманітних заходів, пов'язаних не лише з обороноздатністю держави, а й передбачає нейтралізацію як зовнішніх так і внутрішніх загроз, спрямованих на піддрив стабільності в державі шляхом протидії протиправним діянням, спрямованим на насильницьку зміну чи повалення конституційного ладу або на захоплення державної влади, посягання на територіальну цілісність і недоторканність України, перешкоджання законній діяльності Збройних Сил України та інших військових формувань та ряду інших заходів.

Воєнна безпека України є результатом діяльності не лише Збройних Сил України, але і різного роду систем держави, які забезпечують політико-дипломатичні, міжнародно-правові, інформаційні, соціально-економічні та інші сфери державних інтересів, спрямованих на охорону територіальної цілісності та національних інтересів України.

Висновки. Таким чином, воєнна безпека України представляє собою стан сил безпеки та оборони, які дозволяють своєчасно реагувати та попереджати зовнішні загрози воєнного характеру, підтримувати належний баланс сил на світовій арені, а також пропонує наявність кількісних та якісних характеристик сил оборони та безпеки.

Як бачимо, коло питань, які вирішує воєнна безпека є досить широке та виходить за межі як оборонного так і воєнно-політичного плану.

Наразі в Україні створюється нова система воєнної безпеки, яка буде враховувати всі виклики та загрози у сучасній воєнно-політичній обстановці, а також враховувати нове місце нашої держави у сучасному світі з урахуванням реальних викликів, воєнних потреб та можливостей.

Список використаних джерел

1. Закону України «Про національну безпеку України» від 21 червня 2018 року № № 2469-VIII.
2. Воєнна доктрина України 24 вересня 2015 року № 555/2015. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/555/2015#n17>.
3. Стратегічний оборонний бюлетень України затверджений Указом Президента України від 6 червня 2016 року № 240/2016. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/2402016-20137>.
4. Стратегія громадської безпеки та цивільного захисту України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2469-19>.

5. Стратегія кібербезпеки України затверджена Указом Президента України від 15 березня 2016 року № 96/2016. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/962016-19836>.
6. Стратегія розвитку оборонно-промислового комплексу України затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20 червня 2018 року № 442-р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/442-2018-p>.
7. Jan Paweł II. Redemptor Hominis: Encyklika Ojca Świątego Jana Pawła II, w Której u Początku Swej Papieskiej Posługi Zwraca Się do Czcigodnych Braci w Biskupstwie, do Kapłanów, do Rodzin Zakonnych, do Drogich Synów i Córek Kościoła Oraz do Wszystkich Ludzi Dobrej Woli. – Warszawa: Ośrodek Dokumentacji i Studiów Społecznych, 1979. – 78 р.
8. Базов В. П. Воєнні злочини / Базов В. П. – К.: Юрінком Інтер, 2008. – 336 с.
9. Бодрук О. С. Структура воєнної безпеки: національний та міжнародний аспекти: Монографія / О. С. Бодрук. К.: Національний ін-т проблем міжнародної безпеки, 2001. 299 с.
10. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел]. – К., Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. 1728 с.
11. Вершилов С. А. Сущность и значение военной безопасности в бытии государства сквозь призму социально-философского анализа // Интернет-журнал «Мир науки». 2015. Вып. № 1. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mir-nauki.com/PDF/23FILSMN115.pdf>.
12. Военная политика и военная безопасность Российской Федерации в условиях глобализации. / В. С. Волошко, В. И. Лутовинов. – М.: Воениздат, 2007. – 400 с.
13. Геополитика, международная и национальная безопасность: Словарь-справочник / [Абдурахманов М. М., Барিশполец В. А., Барিশполец Д. В., Манилов В. Л.]. – М.: Пробел, 1999. – 374 с.
14. Івченко А. О. Тлумачний словник української мови / А. О. Івченко. –Х.: Фоліо, 2002. – 543 с.
15. Коровянский А. И. Военная безопасность Российской Федерации и её обеспечение в современных условиях (военно-политический анализ): дисс. канд. полит. наук: 20.01.02 / Академия государственной службы при Президенте РФ. Москва, 2007. – 28 с.
16. Костров А. В. Защита населения и территорий: семантический анализ, синтез и формализация ключевых терминов / А. В. Костров, А. А. Ткачева // Проблемы безопасности при чрезвычайных ситуациях. 2000. № 6. С. 24–47.
17. Краткий словарь военно-стратегических терминов. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://artofwar.ru/r/romanov_n_a/text_0250.shtml.
18. Макаренко Д. И. Концептуальное моделирование военной безопасности государства / Д. И. Макаренко, Е. Ю. Хрусталева. – М.: Наука, Центр, экон.-мат. ин-т РАН; Ин-т проблем управления им. В. А. Трапезникова РАН., 2008. – 303 с.
19. Мандрагеля В. А. Національна та міжнародна безпека: нові тенденції взаємозалежності. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.dsaua.org/index.php?option=com_content&view=article&id=122%3A2011-01-17-19-12-30&catid=38%3A2010-09-14-11-22-47&Itemid=71&lang=uk.
20. Мачинський О. Я. Воєнна безпека України та вплив на неї геополітичних факторів / О. Я. Мачинський, А. А. Соболев. – К.: НІСД, 1997. – 163 с.
21. Національна безпека України / [Данільян О. Г., Дзьобань О. П., Панов М. І.]. – Х.: Фоліо, 2002. – 285 с.
22. Перепелиця Г. М. Воєнна безпека України на межі тисячоліть / Г. М. Перепелиця. – К.: Стилос, 2002. – 394 с.

23. Погібко О. І. Воєнна доктрина України – нормативно-правове підґрунтя законодавчого забезпечення оборони держави / О. І. Погібко // Прикарпатський юридичний вісник. – 2015. – Вип. 3. – С. 17-24. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pjuv_2015_3_6.
24. Полторацький О. С. ЄС у сучасній системі міжнародної безпеки в контексті нових викликів і загроз. Науковий вісник Дипломатичної академії України. 2012. Вип. 18 (спец. вип.). С. 182-188. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdau_2012_18%28spets._29.
25. Руснак І. С. Воєнна безпека України у світлі реформування сектора безпеки і оборони / І. С. Руснак. Наука і оборона. 2015 (№ 2). С. 9–14.
26. Сектор безпеки і оборони України: стратегічне керівництво та військове управління / [Саганюк Ф. В., Фролов В. С., Павленко В. І. та ін.]; за ред. д. військ. н., проф. І. С. Руснака. К.: ЦЗ МО та ГШ ЗС України, 2018. – 230 с.
27. Сергієнко М. Г. Воєнна організація держави та захист національних інтересів України від зовнішніх та внутрішніх загроз / М. Г. Сергієнко, О. М. Болбас. Теорія та практика державного управління. 2015. Вип. 2 (49). С. 283–289.
28. Ситник Г. П. Державне управління у сфері національної безпеки (концептуальні та організаційно-правові засади) / Г. П. Ситник. – К.: НАДУ, 2012. – 544 с.
29. Стратегічна панорама. 2005. № 2. С 42–51.
30. Стратонова В. М. Військові злочини: кримінально-правова, криміналістична та кримінологічна характеристика: колективна монографія / За заг. ред. В. М. Стратонова, Є. Л. Стрельцова. Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2015. – 340 с.
31. Фатеев К. В. Обеспечение военной безопасности Российской Федерации: теория и практика правового регулирования: автореф. дисс. ... д-ра. юрид. наук. Москва, 2012. – 40 с.
32. Что такое военная угроза, отличие военной угрозы от военной опасности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bibliotekar.ru/3-1-13-voennoe-pravo/33.htm>.
33. Чугунов В. М. Философия войны / В. М. Чугунов. – М.: ВУНЦ ВВС, 2010. – 278 с.

References

1. *Zakon Ukrainy «Pro natsionalnu bezpeku Ukrainy»* vid 21 chervnya 2018 roku № 2469-VIII.
2. *Voyenna doktryna Ukrainy* 24 veresnya 2015 roku № 555/2015. Available at: <<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/555/2015#n17>>.
3. *Stratehichnyy oboronnyy byuletyn Ukrainy zatverdzenyy Ukazom Prezydenta Ukrainy* vid 6 chervnya 2016 roku № 240/2016. Available at: <<http://www.president.gov.ua/documents/2402016-20137>>.
4. *Stratehiya hromadskoyi bezpeky ta tsyvilnoho zakhystu Ukrainy*. Available at: <<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2469-19>>.
5. *Stratehiya kiberbezpeky Ukrainy zatverdzhena Ukazom Prezydenta Ukrainy* vid 15 bereznya 2016 roku № 96/2016. Available at: <<http://www.president.gov.ua/documents/962016-19836>>.
6. *Stratehiya rozvytku oboronno-promyslovoho kompleksu Ukrainy zatverdzhena rozporядzhennyam Kabinetu Ministriv Ukrainy* vid 20 chervnya 2018 roku № 442-r. Available at: <<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/442-2018-r>>.
7. *Jan Paweł II* (1979). *Redemptor Hominis: Encyklika Ojca Świątego Jana Pawła II, w Której u Początku Swej Papieskiej Posługi Zwraca Się do Czcigodnych Braci w Biskupstwie, do Kapłanów, do Rodzin Zakonnych, do Drogich Synów i Córek Kościoła Oraz do*

- Wszystkich Ludzi Dobrej Woli. – Warszawa: Ośrodek Dokumentacji i Studiów Społecznych, 1979. – 78 p.
8. Bazov V. P. (2008) *Voyenni zlochyny: Monohrafiya*. K.: Yurinkom Inter, 2008. – 336 p.
 9. Bodruk O. S. (2001) *Struktura voyennoyi bezpeky: natsionalnyy ta mizhnarodnyy aspekty: Monohrafiya*. K.: Natsionalnyy in-t problem mizhnarodnoyi bezpeky, 2001. – 299 p.
 10. *Velykyy tlumachnyy slovnyk suchasnoyi ukrayinskoyi movy (z dod. i dopov.)* / [uklad. i holov. red. V. T. Busel]. – K., Irpin: VTF «Perun», 2005. – 1728 p.
 11. Vershylov S. A. (2015) *Sushchnost y znachenye voennoy bezopasnosti v bytuy hosudarstva skvoz pryzmu sotsyalno-fylosofskoho analiza // Ynternet-zhurnal «Myr nauky»*. 2015. Vyp. № 1. Available at: <<http://mir-nauki.com/PDF/23FILSMN115.pdf>>.
 12. *Voennaya polytyka y voennaya bezopasnost Rossyyskoy Federatsyy v uslovyakh hlobalyzatsyy*. / V. S. Voloshko, V. Y. Lutovynov. – M.: Voenydat, 2007. – 400 p.
 13. *Heopolytyka, mezhdunarodnaya y natsyonalnaya bezopasnost: Slovar-spravochnyk* / [Abdurakhmanov M. M., Baryshpolets V. A., Baryshpolets D. V., Manylov V. L.]. – M.: Probel, 1999. – 374 p.
 14. Ivchenko A. O. (2002) *Tlumachnyy slovnyk ukrayinskoyi movy*. – KH.: Folio, 2002. – 543 p.
 15. Korovyansky A. Y. (2007) *Voennaya bezopasnost Rossyyskoy Federatsyy y jj obespechenye v sovremennykh uslovyakh (voenno-polytycheskyy analiz): dyss. kand. polyt. nauk: 20.01.02 / Akademyya hosudarstvennoy sluzhby pry Prezydente RF*. Moskva, 2007. – 28 p.
 16. Kostrov A. V. (2000) *Zashchyta naselenyya y terrytoryy: semantycheskyy analiz, syntez y formalyzatsyya klyuchevykh termynov / Problemy bezopasnosti pry chrezvychnykh sytuatsyyakh*. № 6. 24–47 p.
 17. *Kratkyy slovar voenno-stratehycheskyykh termynov*. – Available at: <http://artofwar.ru/r/romanov_n_a/text_0250.shtml>.
 18. Makarenko D. Y. (2008) *Kontseptualnoe modelyrovanye voennoy bezopasnosti hosudarstva*. – M.: Nauka, Tsentr, ekon.-mat. yn-t RAN; Yn-t problem upravlenyya ym. V. A. Trapeznikova RAN., 2008. – 303 p.
 19. Mandrahelya V. A. *Natsionalna ta mizhnarodna bezpeka: novi tendentsiyi vzayemozalezhnosti*. Available at: <http://www.dsaua.org/index.php?option=com_content&view=article&id=122%3A2011-01-17-19-12-30&catid=38%3A2010-09-14-11-22-47&Itemid=71&lang=uk>.
 20. Machynskyy O. A. (1997) *Voyenna bezpeka Ukrayiny ta vplyv na neyi heopolitychnykh faktoriv*. – K.: NISD, . – 163 p.
 21. *Natsionalna bezpeka Ukrayiny* / [Danilyan O. H., Dzoban O. P., Panov M. I.]. – KH.: Folio, 2002. – 285 p.
 22. Perepelytsya H. M. (2002) *Voyenna bezpeka Ukrayiny na mezhi tysyacholit*. – K.: Stylos, 2002. – 394 p.
 23. Pohibko O. I. (2015) *Voyenna doktryna Ukrayiny – normatyvno-pravove pidgruntya zakonodavchoho zabezpechennya oborony derzhavy. Prykarpatskyy yurydychnyy visnyk*. – 2015. – Vyp. 3. – P. 17–24. Available at: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pjuv_2015_3_6>.
 24. Poltoratskyy O. S. *YES u suchasniy systemi mizhnarodnoyi bezpeky v konteksti novykh vyklykiv i zahroz*. Naukovyy visnyk Dyplomatychnoyi akademiyi Ukrayiny. 2012. Vyp. 18 (spets. vyp.). P. 182–188. Available at: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdau_2012_18%28spets.__29>.
 25. Rusnak I. S. (2015) *Voyenna bezpeka Ukrayiny u svitli reformuvannya sektora bezpeky i oborony*. Nauka i oborona. 2015 (№ 2). P. 9–14.
 26. *Sektor bezpeky i oborony Ukrayiny: stratehichne kerivnytstvo ta viyskove upravlinnyia* / [Sahanyuk F. V., Frolov V. S., Pavlenko V. I. ta in.]; za red. d. viysk. n., prof. I. S. Rusnaka. K.: TSZ MO ta HSH ZS Ukrayiny, 2018. – 230 p.

27. Serhiyenko M. H. (2015) *Voyenna orhanizatsiya derzhavy ta zakhyst natsionalnykh interesiv Ukrainy vid zovnishnikh ta vnutrishnikh zahroz. Teoriya ta praktyka derzhavnoho upravlinnya*. 2015. Vyp. 2 (49). P. 283–289.
28. Sytnyk H. P. (2012) *Derzhavne upravlinnya u sferi natsionalnoyi bezpeky (kontseptualni ta orhanizatsiyno-pravovi zasady)*. – K.: NADU, 2012. – 544 p.
29. *Stratehichna panorama*. 2005. № 2. P. 42–51.
30. Stratonova V. M. (2015) *Viyskovi zlochyny: kryminalno-pravova, kryminalistychna ta kryminolohichna kharakterystyka: kolektyvna monohrafiya / Za zah. red. V. M. Stratonova, Y. L. Streltsova*. Kherson: Vydavnychyy dim «Helvetyka», 2015. – 340 p.
31. Fateev K. V. (2012) *Zabezpechennya viyskovoyi bezpeky Rosiyskoyi Federatsiyi: teoriya ta praktyka pravovoho rehulyuvannya: avtoref. dyss. ... d-ra. yuryd nauk*. Moskva, 2012. – 40 p.
32. *Chto takoe voennaya uhroza, otlychye voennoy uhrozy ot voennoy opasnosti* Available at: <<http://bibliotekar.ru/3-1-13-voennoe-pravo/33.htm>>.
- Chuhunov V. M. (2010) *Filosofiya viyny*. – M.: VUNTS VVS, 2010. – 278 p.

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

УДК 341.96

КОЛІЗІЙНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МАЙНОВИХ ВІДНОСИН ПОДРУЖЖЯ В УКРАЇНІ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

CONFLICT OF LAW RULES ON MARITAL PROPERTY RELATIONS IN UKRAINE: THEORY AND PRACTICE

КОЛЛИЗИОННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ СУПРУГОВ В УКРАИНЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Кисіль В.І

доктор юридичних наук, професор кафедри міжнародного приватного права Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. E-mail: Kisil@vkr.ua

Пашинський А.П.

аспірант Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. E-mail: pashynskiy@vkr.ua

Kisil V.I.

Doctor of Juridical Science, Professor of Private International Law Department of the Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv. E-mail: Kisil@vkr.ua

Pashynskiy A.P.

PhD student, specialty "international law", Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv. E-mail: pashynskiy@vkr.ua

Кисиль В.И.

доктор юридических наук, профессор кафедры международного частного права Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченка. E-mail: Kisil@vkr.ua

Пашинский А.П.

аспірант Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. E-mail: pashynskiy@vkr.ua

Анотація. У цій статті ідеться про теоретичні і практичні аспекти колізійного регулювання майнових відносин подружжя за Законом України «Про міжнародне приватне право». Зокрема, у праці проаналізовано можливість вибору права, що застосовується до шлюбного договору та майнових відносин подружжя, а також колізійні прив'язки, що застосовуються до майнових наслідків шлюбу у разі відсутності вибору права. В роботі розглянуто обмеження застосування принципу автономії волі у майнових відносинах подружжя, співвідношення понять «майнові наслідки шлюбу» та «правові наслідки шлюбу», а також можливі форми реалізації *lex voluntatis*. Задля захисту інтересів дитини і слабкої сторони у шлюбі в статті запропоновано внести зміни до ч. 1 ст. 61 Закону, відповідно до яких обране сторонами право не має погіршувати становище дитини або одного з подружжя порівняно з правом, яке застосовуватиметься до майнових наслідків шлюбу у разі відсутності вибору права. У роботі також подано огляд актуальної практики українських судів

щодо застосування положень Закону при розгляді справ стосовно майнових відносин подружжя з іноземним елементом.

Ключові слова: майнові відносини подружжя, майнові наслідки шлюбу, іноземний елемент, Закон України «Про міжнародне приватне право», захист слабкої сторони, *lex voluntatis*, *lex benignitatis*.

Abstract. *This article is about the theoretical and practical aspects of conflict of law regulation of marital property relations under the Law of Ukraine “On Private International Law”. Inter alia, the paper deals with the possibility of the choice of law applicable to prenuptial contracts and marital property relations as well as the conflict of law rules applicable to property consequences of marriage in the event of absence of the choice of law. The author analyses the limitations to applying the principle of autonomy of will in marital property relations, the correlation between legal concepts of “marital property relations” and “legal consequences of marriage” and the possible forms of performing *lex voluntatis*. With a view to protecting the interests of the child and the weaker party in a marriage, the author proposes amendments to para 1 of Art. 61 of the Law, pursuant to which the law chosen by the parties must not impair the standing of the child or one of the spouses as compared to the law to be applied to property consequences of marriage in the event of absence of a choice of law. The paper also focuses on the overview of relevant Ukrainian court practice regarding the application of the Law during proceedings on marital property relations with a foreign element.*

Key words: *marital property relations, property consequences of marriage, foreign element, Law of Ukraine “On Private International Law”, protection of weaker party, *lex voluntatis*, *lex benignitatis*.*

Аннотация. *В этой статье идет речь о теоретических и практических аспектах коллизионного регулирования имущественных отношений супругов по Закону Украины «О международном частном праве». В частности, в работе проанализирована возможность выбора права, которое используется к брачному договору и имущественным отношениям супругов, а также коллизионные привязки, которые используются к имущественным последствиям брака в случае отсутствия выбора права. В работе рассмотрено ограничения использования принципа автономии воли в имущественных отношениях супругов, соотношение понятий «имущественные последствия брака» и «правовые последствия брака», а также возможные формы реализации *lex voluntatis*. Для защиты интересов ребенка и слабой стороны в браке в статье предложено внести изменения в ч. 1 ст. 61 Закона, согласно которым выбранное сторонами право не должно ухудшать положение ребенка или одного из супругов по сравнению с правом, которое будет использоваться к имущественным последствиям брака в случае отсутствия выбора права. В работе также подан обзор актуальной судебной практики украинских судов по использованию положений Закона при рассмотрении дел касательно имущественных отношений супругов с иностранным элементом.*

Ключевые слова: *имущественные отношения супругов, имущественные последствия брака, иностранный элемент, Закон Украины «О международном частном праве», защита слабой стороны, *lex voluntatis*, *lex benignitatis*.*

Постановка проблеми. Майнові відносини подружжя, які і без того є доволі складними, останнім часом мають тенденцію до ще більшого ускладнення – ускладнення іноземним елементом. Внаслідок процесів глобалізації та економічної інтеграції за останні 10 років в Україні суттєво збільшилась кількість шлюбів за участю іноземців. Так, якщо у 2008 році лише кожен 30-й шлюб в Україні укладався з іноземцем, то в 2017 році – вже кожен 15-й [12]. При цьому, як показує практика,

питанню власності подружжя у таких шлюбах зазвичай приділяється набагато більше уваги, аніж в українських сім'ях. Наявність іноземного елемента неминуче породжує численні правові колізії у сфері майнових відносин, що можуть бути вирішені лише шляхом правильного застосування спеціальних колізійних норм. З огляду на це, наразі існує нагальна необхідність у комплексному вивченні теоретичних аспектів колізійного регулювання майнових відносин подружжя в Україні та аналізі особливостей застосування відповідних правових норм на практиці.

Метою статті є комплексний аналіз колізійних прив'язок щодо майнових наслідків шлюбу згідно з Законом України «Про міжнародне приватне право», огляд актуальної судової практики та надання власних пропозицій щодо внесення змін до законодавства.

Аналіз досліджень і публікацій. Питання колізійного регулювання майнових відносин подружжя у своїх працях розглядали визнані українські професори Довгерт А.С. [8] та Кисіль В.І. [5] Проблеми вибору застосовного права у правовідносинах подружжя у своїх роботах аналізував провідний фахівець у галузі міжнародного сімейного права Калакура В.Я. [9] Окремі питання колізійного регулювання майнових наслідків шлюбу вивчали вітчизняні науковці Гайворонський В.М. [7] та Чубарев В.Л. [11]. Правовідносин подружжя щодо належного їм майна за наявності іноземного елемента розглядались у дисертаційних дослідженнях Бурлай О.Є. [4], Мельниченко О.В. [6] та Олійник О.С. [10]. Разом з тим, вищенаведені питання зазвичай розглядались як частина загальнонавчального курсу міжнародного приватного права чи розділу дисертаційного дослідження без детального аналізу правозастосовної практики чи пропозицій щодо внесення змін до законодавства.

Виклад основного матеріалу. З поступом глобалізації все частіше виникають ситуації, коли подружні відносини через одну або декілька своїх ознак стають пов'язаними більш ніж з одним правом порядком. В таких випадках на регулювання цих правовідносин починає претендувати відразу декілька правових систем, що породжує питання вибору застосовного права. Дати правильну відповідь на це питання здатне міжнародне приватне право з його інструментарієм колізійних прив'язок, що дозволяють коректно визначити право, яке підлягає застосуванню до правовідносин з іноземним елементом.

Застосування колізійних прив'язок та права, до якого вони відсилають, можливо лише у разі наявності у правовідносинах іноземного елемента. Коли мова іде про відносини подружжя, іноземний елемент у більшості випадків проявляється в суб'єктному складі – наприклад, громадянка України одружилась на громадянину іноземної держави. Іноді іноземний елемент в суб'єктному складі виникає вже під час перебування в шлюбі двох громадян України, коли один з них набуває громадянство іншої держави або змінює своє постійне місце проживання. В такому випадку відбувається «трансформація шлюбу з національного сімейного права до міжнародного приватного права» [8, с. 528] у зв'язку з виникненням у правовідносинах іноземного елемента. Окрім суб'єктного складу, іноземний елемент у майнових правовідносинах подружжя також може проявлятися і через об'єктний склад, зокрема коли набуте подружжям нерухоме майно знаходиться на території іноземної держави.

У разі, якщо у правовідносинах наявна хоча б одна з ознак іноземного елемента, українським судам при вирішенні спору належить звертатись до Закону України «Про міжнародне приватне право» – автономної кодифікації, розробленої за зразком швейцарського Федерального акту про міжнародне приватне право 1987 року [3]. Нижче детально проаналізовано положення ст. 59-61 даного Закону, в яких містяться колізійні прив'язки щодо майнових та інших аспектів правовідносин подружжя.

Як відомо з загальної теорії сімейного права, абсолютна більшість країн виділяє два режими матеріального регулювання права власності подружжя: легальний і договірний. *A priori* після укладання шлюбу майнові відносини подружжя регулюються

за допомогою закону – тобто діє легальний режим. У той же час сторонам надається право за взаємною згодою відійти від встановленого за замовченням легального режиму та диспозитивно врегулювати свої майнові відносини шляхом укладення шлюбного договору.

Принцип диспозитивності лежить в основі не лише матеріальних норм національного сімейного права, а й колізійних норм міжнародного сімейного права. Оскільки подружжя має право врегулювати свої майнові відносини шляхом укладення шлюбного договору, законодавець у ст. 59 Закону України «Про міжнародне право» також передбачив можливість сторін обрати право, що застосовуватиметься до такого договору. При цьому інші визначені Законом колізійні прив'язки щодо правових наслідків шлюбу («легальний» режим) підлягатимуть використанню лише у разі, якщо сторони самостійно не виберуть застосовне право в рамках «договірного» режиму. Право, що обране подружжям до шлюбного договору, поширюватиметься на дійсність шлюбного договору та його тлумачення, права та обов'язки сторін, виконання договору, наслідки його невиконання чи неналежного виконання, припинення договору та наслідки його недійсності.

Разом з тим, як вбачається з ст. 32 і 43 Закону, в деяких випадках автономію волі сторін може бути обмежено певним визначеним колом правопорядків. Саме таке обмеження має місце у випадку з шлюбним договором – так, згідно з ст. 59 Закону подружжя може підпорядкувати його лише одному з трьох правопорядків [2], що за логікою вітчизняного законодавця мають найбільш тісний зв'язок з даними правовідносинами:

1. Право особистого закону одного з подружжя – в Україні особистим законом особи вважається право держави громадянства особи (прив'язка *lex patriae*). Якщо один з подружжя є біпатридом, його особистий закон визначатиметься за принципом найбільш тісного зв'язку через місце проживання чи місце основної діяльності. Особистим законом апатрида вважатиметься право держави, в якій особа має місце проживання, а за його відсутності – місце перебування.
2. Право держави, у якій один з подружжя має звичайне місце перебування (прив'язка *lex domicilii*).
3. Щодо нерухомого майна – право держави, у якій таке майно знаходиться (прив'язка *lex rei sitae*).

Слід окремо підкреслити, що навіть у разі відсутності у подружжя шлюбного договору ст. 61 Закону дозволяє одруженим окремо обрати право, яке застосовуватиметься до майнових наслідків шлюбу. Такий вибір права оформлюється у вигляді окремого правочину та має бути здійснений з того самого кола правопорядків, що передбачені для шлюбного договору.

Вибір права до шлюбного договору чи майнових наслідків шлюбу не з вищенаведеного списку може бути сприйнятий як обхід закону, що згідно з ст. 10 Закону має наслідком нікчемність відповідного правочину. Слід також підкреслити, що з метою дотримання принципу найбільш тісного зв'язку обране зі згаданого переліку право припиняє застосовуватись або змінюється за згодою сторін у випадку зміни особистого закону чи звичайного місця перебування того з подружжя, до особистого закону або звичайного місця перебування якого було прив'язане обране право. При цьому нове право застосовується до правових відносин ретроспективно з моменту укладення шлюбу, якщо сторони письмово не домовились про інше [2].

Незважаючи на детально описані юридичні механізми щодо вибору права, на практиці навіть у подружжях з іноземним елементом не завжди має місце укладення шлюбного договору з *lex voluntatis* або ж укладення окремої угоди про вибір права до майнових наслідків шлюбу. З огляду на це, у ч. 3 ст. 61 Закону передбачено «легальний» режим, згідно з яким у разі відсутності вибору права майнові наслідки

шлюбу за замовчуванням визначаються правом, яке застосовується до правових наслідків шлюбу. Варто нагадати, що згідно з ст. 36 Сімейного кодексу України під правовими наслідками шлюбу розуміється сукупність як майнових, так і немайнових прав і обов'язків подружжя [1], а отже поняття «правові наслідки шлюбу» (ст. 60 Закону) є ширшим за поняття «майнові наслідки шлюбу» (ст. 61 Закону).

Відповідно до ч. 1 ст. 60 Закону правові наслідки шлюбу визначаються спільним особистим законом подружжя (тобто правом спільного громадянства), а за його відсутності – правом держави, у якій подружжя мало останнє спільне місце проживання, за умови, що хоча б один з подружжя все ще має місце проживання у цій державі, а за відсутності такого – правом, з яким обидва з подружжя мають найбільш тісний зв'язок іншим чином [2]. Якщо подружжя не має спільного громадянства чи місця проживання або якщо громадянство жодного з них не збігається з правом їх спільного місця проживання, закон дозволяє такому подружжю здійснити вибір права до правових наслідків шлюбу. При цьому коло правопорядків, що можуть бути обрані при реалізації *lex voluntatis*, знову ж таки обмежено – на цей раз виключно правом особистого закону одного з подружжя без застосування положення щодо особистого закону біпатридів. Така угода про вибір права припиняється, якщо особистий закон подружжя стає спільним.

Окрему увагу варто звернути на вимоги щодо форми *lex voluntatis*, які є обов'язковими при виборі права до шлюбного договору, майнових або правових наслідків шлюбу. Так, згідно з ст. 62 Закону вибір права до правових і майнових наслідків шлюбу має бути здійснений у письмовій формі або ж явно впливати з умов шлюбного договору [2]. Окрім цього, якщо угода сторін про вибір права укладена в Україні, вона обов'язково має бути посвідчена нотаріально.

Безумовно, можливість застосування принципу автономії волі при виборі права до шлюбного договору, майнових чи правових наслідків шлюбу є прогресивним нововведенням Закону «Про міжнародне приватне право». Проте з моменту прийняття Закону в 2005 р. і по сьогодні у професійних колах триває дискусія щодо доцільності обмеження автономії волі сторін певним колом правопорядків. Хоча з першого погляду обмеження *lex voluntatis* може здатись невинуватим, на нашу думку такий підхід є вірним, оскільки враховує специфіку шлюбних відносин та принцип найбільш тісного зв'язку. Більше того, з нашої точки зору автономію волі сторін у даному випадку можна обмежити навіть більше. Так, хоча приватноправові відносини *de jure* виходять з засад юридичної рівності сторін, *de facto* сторони вкрай рідко перебувають в рівних умовах – *e.g.* потужний роботодавець та звичайний працівник, дрібний постачальник та держава, дієздатний піклувальник та обмежено дієздатний підопічний, дорослі батьки та неповнолітня дитина тощо. Дійсно, в більшості ситуацій це зумовлено об'єктивними життєвими обставинами, проте в окремих сенситивних випадках закон має стати на захист більш вразливої сторони правовідносин. Для цього в міжнародному приватному праві було введено принцип *lex benignitatis*, що зокрема знайшов своє відображення у ст. 24 (відносини опікун – підопічний) та ст. 66 (права і обов'язки батьків та дітей) Закону України «Про міжнародне приватне право». При укладанні шлюбного договору або угоди про вибір права сторони часто знаходяться в нерівних умовах – в силу майнового стану чи стану здоров'я, життєвого досвіду та правової обізнаності, рудиментів патріархату тощо. Такі обставини можуть створити загрозу того, що вибір застосовного права буде свідомо нав'язаний одним з подружжя іншому, внаслідок чого більш вразлива сторона або спільні діти можуть опинитись у невинуватому матеріальному становищі. Виходячи з вищезазначеного, пропонується внести зміни до ч. 1 ст. 61 Закону України «Про міжнародне приватне право» та викласти її в такій редакції: «Подружжя може обрати для регулювання майнових наслідків шлюбу право особистого закону одного з подружжя або право держави, у якій один з них має звичайне місце перебування, або, стосовно до нерухомого майна, право держави, у якій

це майно знаходиться. При цьому обране сторонами право не має значно погіршувати становище дитини або одного з подружжя у порівнянні з правом, яке застосовуватиметься до майнових наслідків шлюбу у разі відсутності вибору права».

Практика розгляду українськими судами справ з іноземним елементом щодо майнових відносин подружжя є незначною за обсягом, проте досить репрезентативною. В Єдиному державному реєстрі судових рішень наразі міститься 19 судових рішень у справах, що мають відношення до майнових правовідносин подружжя з іноземним елементом [15]. Показовим є те, що серед них немає жодної постанови суду касаційної інстанції – усі спори вирішувались по суті на рівні першої та апеляційної інстанції. Єдиною ремаркою касаційного суду з приводу майнових відносин подружжя з іноземним елементом можна вважати лист ВССУ від 16.05.2013 року № 24-754/0/4-13 «Про практику розгляду судами цивільних справ з іноземним елементом», в якому суд наголосив на необхідності вирішення питання про поділ майна подружжя відповідно до вимог ч. 1 ст. 61 Закону [13]. Отже, розглянемо найбільш репрезентативні справи, в яких суди першої та апеляційної інстанції застосовували норми Закону для вирішення майнових спорів подружжя з іноземним елементом.

Одним з найбільш наочних прикладів застосування положень Закону є ухвала Апеляційного суду міста Києва від 31 жовтня 2013 року у справі № 22-ц/796/14100/2013 про визнання недійсним договору купівлі-продажу частки у статутному капіталі господарського товариства [20]. Відповідно до обставин справи у 1977 році двоє громадян Болгарії уклали шлюб у м. Плевен (Болгарія). У 2010 році чоловік та дружина спільно заснували в Україні ТОВ «Вента БГ», в якому кожен з них став власником 50% частки у статутному капіталі. У 2011 році чоловік без отримання згоди дружини уклав договір купівлі-продажу частини своєї частки у розмірі 17%. Після цього дружина подала позов до суду щодо визнання зазначеного правочину недійсним, оскільки внески до статутного капіталу були здійснені за спільні кошти подружжя та є спільною сумісною власністю, а отже за ст. 65 Сімейного кодексу України відповідна частка може відчужуватись лише у разі наявності її згоди. Під час розгляду справи апеляційний суд встановив, що порушені у позові питання належать до майнових відносин подружжя та містять іноземний елемент у суб'єктному складі, а отже необхідно застосувати положення ст. 60 – 61 Закону України «Про міжнародне приватне право». Суд підкреслив, що у зв'язку з відсутністю угоди сторін до майнових відносин подружжя застосовуватиметься прив'язка Закону про правові наслідки шлюбу, а саме – спільний особистий закон подружжя, тобто право Республіки Болгарія. При цьому апеляційний суд не взяв до уваги типові в таких ситуаціях аргументи позивача про те, що до правовідносин мають застосовуватись норми Сімейного кодексу України як імперативні на підставі ст. 14 Закону «Про міжнародне приватне право». Більше того, для встановлення змісту норм Сімейного кодексу Болгарії суд відповідно до ст. 8 Закону України «Про міжнародне приватне право» врахував юридичний висновок болгарської адвокатської компанії «Стоєва, Кумджиева і Вітліємов», в якому зазначалось, що згідно з рішенням Верховного касаційного суду Болгарії частка учасника ТОВ не входить до масиву спільного майна подружжя. Виходячи з цього, апеляційний суд залишив в силі рішення Печерського районного суду міста Києва [18] щодо відмови у задоволенні позовних вимог про визнання недійсним договору купівлі-продажу частки, оскільки згідно з правом Болгарії згода іншого з подружжя на відчуження такої частки не вимагалась.

Іншим репрезентативним прикладом є справа № 442/6855/13, що розглядалась Апеляційним судом Львівської обласної у 2014 році [19]. Відповідно до обставин справи біпатрид з громадянством Франції та громадянка України з 2000 по 2011 рік перебували у зареєстрованому шлюбі, який було укладено у м. Андіран (Франція). У 2000 році між сторонами було укладено шлюбний договір, згідно з яким набуто за час шлюбу майно вважалось власністю того з подружжя, на чие ім'я воно придбане. При

цьому в шлюбному договорі сторонами не було обране право, що до нього застосовуватиметься. З огляду на відсутність у подружжя спільного громадянства та враховуючи, що останнім спільним місцем проживання подружжя було м. Дрогобич (Україна), суд згідно з ч. 1 ст. 60 Закону застосував до майнових наслідків шлюбу право України та залишив в силі законне рішення Дрогобицького міськрайонного суду Львівської області [16].

Одним з останніх рішень українських судів щодо поділу майна подружжя з іноземним елементом є постанова Апеляційного суду міста Києва від 12 червня 2018 року у справі № 756/13997/15 [14]. При вирішенні питання про поділ спільної квартири в м. Марбелья (Іспанія) суд відкинув аргументи відповідача щодо необхідності застосування права Іспанії за прив'язкою *lex rei sitae* та вірно визначив, що відповідно до ч. 1 ст. 60 Закону застосуванню підлягає право України, оскільки обидва з подружжя є громадянами України. За результатами розгляду рішення Оболонського районного суду міста Києва у справі було залишено без змін [17], що свідчить про коректне застосування норм Закону не лише апеляцією, а й судами першої інстанції.

Висновки. Таким чином, Закон України «Про міжнародне приватне право» містить чіткий і логічний механізм вирішення колізій у майнових відносинах подружжя. Для врегулювання таких колізій законодавець в першу чергу передбачив право сторін самостійно обрати застосовне право з обмеженого кола правопорядків. Разом з тим, на думку авторів у такому випадку необхідно додатково обмежити автономію волі сторін та передбачити, що обране право не має значно погіршувати становище дитини або одного з подружжя у порівнянні з правом, яке застосовуватиметься до майнових наслідків шлюбу у разі відсутності вибору права.

Практика розгляду українськими судами справ з іноземним елементом щодо майнових відносин подружжя є незначною за обсягом, проте досить репрезентативною. Аналіз актуальної судової практики показує, що суди в цілому вірно застосовують положення ст. 59-61 Закону та правильно обирають право, яке підлягає застосуванню до майнових відносин подружжя з іноземним елементом.

Список використаних джерел

1. Сімейний кодекс України [Електронний ресурс] // Законодавство України. – 2018. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2947-14>
2. Закон України «Про міжнародне приватне право» [Електронний ресурс] // Законодавство України. – 2018. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2709-15>
3. Switzerland's Federal Code on Private International Law [Електронний ресурс] // Umbricht Attorneys At Law. – 2007. – Режим доступу: [https://www.hse.ru/data/2012/06/08/1252692468/SwissPIL%20%D0%B2%20%D1%80%D0%B5%D0%B4.%202007%20\(%D0%B0%D0%BD%D0%B3%D0%BB\).pdf](https://www.hse.ru/data/2012/06/08/1252692468/SwissPIL%20%D0%B2%20%D1%80%D0%B5%D0%B4.%202007%20(%D0%B0%D0%BD%D0%B3%D0%BB).pdf)
4. Бурлай Ольга Євгеніївна. Правовідносини подружжя в міжнародному приватному праві : дис. канд. юрид. наук : 12.00.03 / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – К., 2007. – 182 с.
5. Кисіль В.І. Міжнародне приватне право: питання кодифікації. – 2-ге допов. і переробл. вид. – К.: Україна, 2005. – 480 с.
6. Мельниченко Оксана Вікторівна. Поділ майна подружжя за законодавством України та країн Європейського союзу : дис... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Київський університет права Національної академії наук України. – К., 2015. – 236 с.
7. Міжнародне приватне право: навч. посібник / За ред. В.М. Гайворонського, В.П. Жушмана – К.: Юрін ком Інтер, 2007. — 368 с.
8. Міжнародне приватне право: підручник / за ред. А.С. Довгерта і В.І. Кисіля. – 2-ге видання. – К.: Алерта, 2014. – 656 с.

9. Міжнародне сімейне право: принципи та особливості колізійного і уніфікаційного регулювання: монографія / В.Я. Калакура. – К.: Алерта, 2017. – 434 с.
10. Олійник О. С. Шлюбний договір: порівняльно-правовий аналіз законодавства різних правових систем : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / О. С. Олійник. – К., 2009. – 20 с.
11. Чубарєв В.Л. Міжнародне приватне право: навч. посібник. – К.: Атіка, 2008. – 608 с.
12. За десять років українки стали у два рази частіше виходити заміж за іноземців [Електронний ресурс] // Інформаційне агентство «Уніан». – 2018. – Режим доступу: <https://www.unian.ua/society/2388072-zmi-za-desyat-rokiv-ukrajinki-stali-u-dva-razi-chastishe-vihoditi-zamij-za-inozemtsiv.html>
13. Лист Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ від 16.05.2013 року № 24-754/0/4-13 «Про практику розгляду судами цивільних справ з іноземним елементом» [Електронний ресурс] // Законодавство України. – 2013. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v-754740-13>
14. Постанова Апеляційного суду міста Києва від 12 червня 2018 року у справі № 756/13997/15 [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/74630648>
15. Пошук за контекстом [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень. – 2018. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/>
16. Рішення Дрогобицького міськрайонного суду Львівської області від 10 квітня 2014 року у справі № 442/6855/13-ц [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/38284943>
17. Рішення Оболонського районного суду міста Києва від 16 лютого 2017 року у справі № 756/13997/15-ц [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/65336611>
18. Рішення Печерського районного суду міста Києва від 10 вересня 2013 року у справі № 757/8377/13-ц [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/33583629>
19. Ухвала Апеляційного суду Львівської області від 08 липня 2014 року у справі № 442/6855/13 [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/39790080>
20. Ухвала Апеляційного суду міста Києва від 31 жовтня 2013 року у справі № 22-ц/796/14100/2013 [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/35710106>

References

1. *Simeinyi kodeks Ukrainy* (Family Code of Ukraine) [Electronic resource] // Legislation of Ukraine. – 2018. – Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2947-14>
2. *Zakon Ukrainy «Pro mizhnarodne pryvatne pravo»* (Law of Ukraine “On International Private Law”) [Electronic resource] // Legislation of Ukraine. – 2018. – Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2709-15>
3. Switzerland`s Federal Code on Private International Law [Electronic resource] // Umbricht Attorneys At Law. – 2007. – Available at: [https://www.hse.ru/data/2012/06/08/1252692468/SwissPIL%20%D0%B2%20%D1%80%D0%B5%D0%B4.%202007%20\(%D0%B0%D0%BD%D0%B3%D0%BB.\).pdf](https://www.hse.ru/data/2012/06/08/1252692468/SwissPIL%20%D0%B2%20%D1%80%D0%B5%D0%B4.%202007%20(%D0%B0%D0%BD%D0%B3%D0%BB.).pdf)
4. *Burlai Olha Yevheniivna. Pravovidnosyny podruzzhzia v mizhnarodnomu pryvatnomu pravi* (Legal Relations of Spouses in Private International Law): PhD thesis for Candidate of Juridical Sciences : 12.00.03 / *Kyivskiy natsionalnyi universytet imeni Tarasa Shevchenka* (Taras Shevchenko National University of Kyiv). – К., 2007. – 182 p.

5. *Kysil V.I. Mizhnarodne pryvatne pravo: pytannia kodyfikatsii* (International Private Law: Matters of Codification). – 2-nd added and rearranged edition. – K.: Ukraine, 2005. – 480 p.
6. *Melnychenko Oksana Viktorivna. Podil maina podruzzhzia za zakonodavstvom Ukrainy ta krain Yevropeiskoho soiuzu* (Division of marital property under Ukrainian law and the law of EU states) PhD thesis for Candidate of Juridical Sciences : 12.00.03 / *Kyivskyi universytet prava Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy* (Kyiv University of Law of the National Academy of Sciences of Ukraine). – K., 2015. – 236 p.
7. *Mizhnarodne pryvatne pravo: navch. posibnyk* (Private International Law : Study Guide) / Revised by V.M. Haivoronskoho, V.P. Zhushmana – K.: Yurin kom Inter, 2007. — 368 p.
8. *Mizhnarodne pryvatne pravo: pidruchnyk* (Private International Law : Textbook) / Revised by A.S. Dovhert i V.I. Kisil – 2-nd edition. – K.: Alerta, 2014. – 656 p.
9. *Mizhnarodne simeine pravo: pryntsyipy ta osoblyvosti koliziihnoho i unifikatsiinoho rehuliuivannia* (International Family Law: Principles and Special Features of Conflict of Law and Unified Legal Regulation) : monography / V.Y. Kalakura. – K.: Alerta, 2017. – 434 p.
10. *Oliinyk O. S. Shliubnyi dohovir: porivnialno-pravovyi analiz zakonodavstva riznykh pravovykh system* (Prenuptial Agreement: comparative analysis of legislation of various legal systems): Thesis abstract for Candidate of Juridical Sciences: specialty 12.00.03 «Civil law and civil procedure; family law; international private law» / O. S. Oliinyk. – K., 2009. - 20 p.
11. *Chubariev V.L. Mizhnarodne pryvatne pravo: navch. posibnyk* (Private International Law: Study Guide) – K.: Atika, 2008. – 608 p.
12. *Za desiat rokiv ukrainky staly u dva razy chastishe vykhodyty zamizh za inozemtsiv* (In the last ten years Ukrainians are marrying foreigners twice more often) [Electronic resource] // News Agency “Unian”. – 2018. – Available at: <https://www.unian.ua/society/2388072-zmi-za-desyat-rokiv-ukrajinki-stali-u-dva-razi-chastishe-vihoditi-zamij-za-inozemtsiv.html>
13. *Lyst Vyshchoho spetsializovanoho sudu Ukrainy z rozghliadu tsyvilnykh i kryminalnykh sprav vid 16.05.2013 roku № 24-754/0/4-13 «Pro praktyku rozghliadu sudamy tsyvilnykh sprav z inozemnym elementom»* (Letter of the High Specialized Court of Ukraine for Civil and Criminal Cases dated 16.05.2013 № 24-754/0/4-13 “On the Practice of Hearing Civil Cases with a Foreign Element”) [Electronic resource] // Legislation of Ukraine. – 2013. – Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v-754740-13>
14. *Postanova Apeliatsiinoho sudu mista Kyieva vid 12 chervnia 2018 roku u spravi № 756/13997/15* (Decision of the Kyiv Appellate Court dated 12 June 2018 in case № 756/13997/15) [Electronic resource] // Unified State Register of Court Decisions. – Available at: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/74630648>
15. *Poshuk za kontekstom* (Search by context) [Electronic resource] // Unified State Register of Court Decisions. – Available at: <http://www.reyestr.court.gov.ua/>
16. *Rishennia Drohobytiskoho miskraionnoho sudu Lvivskoi oblasti vid 10 kvitnia 2014 roku u spravi № 442/6855/13-ų* (Decision of Drohobych state-district court of Lviv oblast dated 10 April 2014 in case № 442/6855/13-ų) [Electronic resource] // Unified State Register of Court Decisions. – Available at: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/38284943>
17. *Rishennia Obolonskoho raionnoho sudu mista Kyieva vid 16 liutoho 2017 roku u spravi № 756/13997/15-ų* (Decision of the Kyiv Obolon district court dated 16 February 2017 in case № 756/13997/15-ų) [Electronic resource] // Unified State Register of Court Decisions. – Available at: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/65336611>
18. *Rishennia Pecherskoho raionnoho sudu mista Kyieva vid 10 veresnia 2013 roku u spravi № 757/8377/13-ų* (Decision of the Kyiv Pechersk district court dated 10 September 2013 in case № 757/8377/13-ų) [Electronic resource] // Unified State Register of Court Decisions. – Available at: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/33583629>
19. *Ukhvala Apeliatsiinoho sudu Lvivskoi oblasti vid 08 lypnia 2014 roku u spravi № 442/6855/13* (Ruling of the Lviv oblast Appellate Court dated 08 July 2014 in case №

442/6855/13) [Electronic resource] // Unified State Register of Court Decisions. – Available at: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/39790080>

20. *Ukhvala Apeliatsiinoho sudu mista Kyieva vid 31 zhovtnia 2013 roku u spravi № 22-ts/796/14100/2013* (Ruling of the Kyiv Appellate Court dated 31 October 2013 in case № 22-ц/796/14100/2013 [Electronic resource] // Unified State Register of Court Decisions. – Available at: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/35710106>

УДК 341.96

ПРАВОВА ПРИРОДА ДЕРИВАТИВІВ ТА ПОХІДНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ЯК ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

LEGAL NATURE OF DERIVATIVES AND DERIVATIVE SECURITIES AS FINANCIAL MARKETS INSTRUMENTS

ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ДЕРИВАТИВОВ И ПРОИЗВОДНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ КАК ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Виговський О. І.

доктор юридичних наук, доцент кафедри міжнародного приватного права Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. E-mail: aleks5@ukr.net

Vygovskyu O. I.

Doctor of Jurisprudence, Associate Professor at the Department of Private International Law, Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv. E-mail: aleks5@ukr.net

Выговский А. И.

Доктор юридических наук, доцент кафедры международного частного права Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко. E-mail: aleks5@ukr.net

***Анотація.** У статті розкриваються питання правової природи похідних цінних паперів та деривативів як фінансових інструментів, їх особливості у порівнянні із звичайними цінними паперами, досліджуються теоретичні підстави розмежування та окремої кваліфікації цих двох різних юридичних категорій. Автор аналізує широке та вузьке тлумачення поняття похідного цінного папера у доктринальній та практичній площині, особливості деривативів як стандартизованих фінансових контрактів та виділяє їх ключові ознаки, що дозволяють їх відмежувати від схожих інструментів. У статті також порушується важливе теоретичне та практичне питання щодо можливості віднесення депозитарних розписок до категорії похідних цінних паперів, з огляду на особливості правовідносин, що виникають в сфері випуску та обігу депозитарних розписок.*

Ключові слова: дериватив, фінансовий інструмент, похідний цінний папір, базовий актив, депозитарна розписка.

Abstract. *The article reveals the issues of legal nature of derivative securities and derivatives as financial instruments, their characteristic features in comparison with ordinary securities, explores theoretical background for their differentiation and distinct qualification of these two different legal categories. The author of the article analyzes broad and narrow interpretation of the concept of a derivative security in doctrinal and practical dimensions, specific features of derivatives as standardized financial contracts and outlines their key attributes which allows to distinguish them from similar instruments. This article also deals with an important theoretical issue concerning the possibility of qualification of depositary receipts as derivative securities, taking into consideration the distinctive features of legal relationship arising in the area of issue and trading in depositary receipts.*

Key words: *derivative, financial instrument, derivative security, underlying asset, depositary receipt.*

Аннотація. В статті розкриваються питання правової природи похідних цінних паперів та деривативів як фінансових інструментів, їх особливості в порівнянні з звичайними цінними паперами, досліджуються теоретичні основи розмежування та окремої кваліфікації цих двох різних юридичних категорій. Автор аналізує широке та вузьке трактування поняття похідної цінної папери в доктринальній та практичній площині, особливості деривативів як стандартизованих фінансових контрактів та виділяє їх ключові ознаки, які дозволяють їх відокремити від схожих інструментів. В статті також піднімається важливий теоретичний питання щодо можливості віднесення депозитарних розписок до категорії похідних цінних паперів, з урахуванням особливостей правовідносин, що виникають в сфері випуску та обігу депозитарних розписок.

Ключові слова: дериватив, фінансовий інструмент, похідна цінна папера, базовий актив, депозитарна розписка.

Постановка проблеми. Поширеними різновидами міжнародних фінансових інструментів, які активно використовуються на ринках капіталу та дозволяють ефективно мінімізувати фінансові ризики, є деривативи або похідні фінансові інструменти. Існування, обіг та реалізація прав за цими інструментами викликають гострі теоретичні питання, включаючи колізійні, які поки що на рівні вітчизняної правової доктрини залишаються недостатньо вивченими, а їх регулювання на нормативному рівні – фрагментарним та обмеженим. Так, деривативи як похідні цінні папери лише побіжно згадуються у ст. 195 Цивільного кодексу України та ст.ст. 3 та 15 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 року, а спроба в спеціальному законодавчому акті врегулювати питання випуску та обігу депозитарних розписок (зокрема, в рамках проекту Закону України «Про похідні цінні папери» від 2 березня 2000 р. (реєстр. №3201) чи проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо регульованих ринків та деривативів)» від 20.11.2015 р. (реєстр №3498)) поки залишається нереалізованою. Нагальна потреба у вирішенні назрілих теоретичних та практичних питань у цій сфері продиктована необхідністю захисту інтересів сторін правовідносин, які виникають щодо цих об'єктів цивільних прав, та науковому обґрунтуванню пропозицій щодо подолання прогалин у законодавчому полі.

Мета статті – проаналізувати правову природу деривативів та можливість їх юридичної кваліфікації як похідних цінних паперів, розкрити їх особливості у порівнянні із звичайними цінними паперами, а також розглянути питання щодо можливості віднесення депозитарних розписок до категорії похідних фінансових інструментів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На сьогоднішній день в українській правовій доктрині існують наукові дослідження з проблематики обігу деривативів, але вони здебільшого обмежуються концептуальними питаннями кваліфікації деривативів. Так, дослідженню теоретичних проблем правової природи похідних цінних паперів як об'єктів цивільних прав присвячено дисертаційну роботу Ю.В. Мици «Правова природа похідних цінних паперів» [1]. Юридичні питання обігу деривативів також висвітлювалися у працях С.Ю. Дацук [2], С.А. Хабарова [3] та ряду інших дослідників. У європейській правовій доктрині проблематиці деривативів приділяли увагу такі дослідники, як Ф. Вуд [4], Е. Свон [5], Г. Райнер [6], С. Фірт [7], Ш. Хендерсон [8] та інші.

Основні результати дослідження. Деривативи є загальним терміном, що використовується для позначення ф'ючерсів, опціонів, свопів та різноманітних інших подібних правочинів. Вони є «похідними» від базових активів, наприклад, опціон на

придбання акції у майбутньому є контрактом, похідним від акції («базового активу»). Більшість похідних контрактів є контрактами на різницю – різницю між узгодженою майбутньою ціною на актив на дату в майбутньому та реальною ринковою ціною на цю дату [4, с. 197]. За допомогою цих інструментів відбувається страхування (хеджування) ризиків (зокрема, кредитних, валютних, процентних, товарних та ін.), пов'язаних із трансакціями на міжнародних фінансових ринках.

Аналізуючи основні підходи до кваліфікації деривативів, можна помітити, що у вітчизняній доктрині почасти відбувається змішування понять деривативів та похідних цінних паперів, які можуть помилково використовуватися як синонімічні. Для того щоб відмінності між цими правовими категоріями були більш рельєфними, слід уважно дослідити правову природу похідних цінних паперів та їх співвідношення з деривативами. В цьому контексті не можна не звернути увагу на існуючі розбіжності між широкою та вузькою інтерпретацією правової природи похідних цінних паперів в цілому.

Відповідно до широкого тлумачення поняття похідного цінного паперу, ним виступає цінний папір, що посвідчує право його держателя на певний базовий актив, яким можуть бути цінні папери, грошові кошти, включаючи відсотковий дохід за ними, товар на складі та товар в дорозі [9, с. 101]. Однак, під дане визначення підпадають якщо не всі, то переважна більшість цінних паперів, зокрема, всі боргові, іпотечні та товаророзпорядчі цінні папери. При цьому нівелюється значення класифікаційної дихотомії цінних паперів на групи, що подається у ст. 195 Цивільного кодексу України та ст. 3 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок».

Більш вузьким визначенням поняття похідного цінного паперу є його розуміння як цінного паперу, що посвідчує право його законного власника реалізувати можливість закріпленого в ньому права на набуття матеріального активу (певного об'єкту цивільного права) [10, с. 108-109]. Основною ознакою «похідності» при цьому пропонується вважати закріплення таким цінним папером не суб'єктивного права на матеріальний актив, а «закріплення права на право» [10, с. 109]. Похідні (додаткові) цінні папери лише закріплюють правомочності, похідні від основних вимог, засвідчених головними (основними) цінними паперами [11, с. 425]. Щоправда, договірна природа фінансових інструментів, які традиційно відносяться до категорії похідних цінних паперів (зокрема, строкових контрактів (ф'ючерсів), відсоткових строкових контрактів (форвардів), строкових контрактів на обмін в майбутньому), змушувала деяких дослідників опонувати їх визначенню як цінних паперів [12, с. 60], натомість пропонуючи розглядати їх як самостійний різновид цивільних правочинів або як різновид документів, похідних від класичних цінних паперів. Взагалі, питання про те, чи являють собою деривативи різновиди цивільно-правових договорів, що відрізняються строковим характером, стандартизованістю умов та особливостями виконання і на які правовий режим цінних паперів можливо поширити лише із суттєвими застереженнями, або ж вони беззастережно належать до категорії цінних паперів, є одним з найбільш дискусійним у правовій доктрині.

Саме вузьке розуміння поняття похідного цінного паперу було покладене в основу легального визначення похідного цінного паперу в Україні. Так, відповідно до п. 5 ч. 5 ст. 3 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» та абз. 5 ст. 1 Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» від 30 жовтня 1996 р. №448/96-ВР, похідними є цінні папери, механізм випуску та обігу яких пов'язаний з правом на придбання чи продаж протягом строку, встановленого договором, цінних паперів, інших фінансових та/або товарних ресурсів. Стаття 1 Положення про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів, що затверджене Постановою Кабінету Міністрів України від 19 квітня 1999 р. №632, визначає дериватив як стандартний документ, що засвідчує право та/або зобов'язання придбати або продати базовий актив на визначених ним умовах у майбутньому. Вичерпний

перелік деривативів, що міститься у ст. 3 цього Положення, включає лише форвардні та ф'ючерсні контракти та опціони. Відповідно до ст. 2 даного Положення, до деривативів належать лише ті контракти, форма яких відповідає вимогам, встановленим цим Положенням. Таким чином, у нормативних актах України похідний цінний папір не визначається як документ, що посвідчує речове право безпосередньо на сам базовий актив (один чи декілька об'єктів цивільних прав).

Змістом похідного цінного паперу слід визнати не майнове право на певний базовий актив (річ, майнові права, цінні папери тощо), а зобов'язальне право продати чи придбати такий актив в майбутньому у визначений момент чи протягом певного строку. Особливістю цієї групи цінних паперів є їх виключно каузальний характер – в їх основі завжди лежить певний цивільний правочин, що породжує кореспондуючі права та обов'язки щодо купівлі-продажу певного базового активу протягом обумовленого строку. Ще однією особливістю є строковий характер права, що посвідчене таким цінним папером – базовий актив може бути придбаний або проданий лише в межах чітко визначеного строку. Реалізація відповідного права управненою особою (точніше, отримання грошової різниці) виступає юридичним фактом, що обумовлює припинення існування похідного цінного папера.

Виходячи з вищенаведеного, можна зробити висновок, що похідними цінними паперами є такі цінні папери, які посвідчують право їх власника вимагати від зобов'язаної за такими паперами особи придбання або продажу базового активу або виплати різниці між погодженою та фактичною вартістю базового активу на визначений момент часу. Натомість, деривативи є різновидом цивільно-правових договорів, які передбачають обов'язок однієї сторони купити або продати базовий актив на вимогу іншої сторони або укласти інший дериватив, або сплатити грошову суму за настання певних обставин, відповідно до умов такого договору. Незважаючи на те, що в обох випадках правовідносини між сторонами виникають з приводу певного базового активу, похідні цінні папери є емісійними цінними паперами, що розміщуються випусками та посвідчують однакові права їх власників в межах одного випуску, тоді як деривативи є стандартизованими контрактами, зобов'язання за якими мають «індивідуальний» характер. Якщо похідні цінні папери виникають внаслідок сукупності юридичних фактів, які охоплюються поняттям «емісія цінних паперів», то деривативи укладаються як контракти на регульованих ринках чи поза їх меж.

В науковій літературі неодноразово виникають питання щодо віднесення того чи іншого фінансового інструменту до категорії похідних цінних паперів. В цьому контексті доцільно зупинитися на питанні кваліфікації депозитарних розписок як деривативів.

Депозитарні розписки надають інвестору право власності на визначену кількість цінних паперів іноземного (по відношенню до держави емітента депозитарних розписок) емітента, і можуть у будь-який час протягом строку їх обігу бути обмінені на такі цінні папери. Окремі дослідники навіть вважають, що механізм депозитарних розписок дозволяє елімінувати проблеми, пов'язані із застосовним правом щодо відносин за участю іноземного емітента [10, с. 148-149]. Існування цього об'єкту цивільних прав на сьогодні передбачається законодавством України про приватизацію державних підприємств як спосіб продажу пакетів акцій відкритих акціонерних товариств, створених в процесі приватизації, іноземним інвесторам. Можна констатувати, що з появою депозитарних розписок виникла специфічна система опосередкованого володіння цінними паперами, коли кінцеві власники цінних паперів можуть здійснювати права за ними лише через посередництво іншої особи, не вступаючи в «прямий» контакт з емітентом. Фактично, обіг всіх або частини представлених цінних паперів на ринку держави емітента замінюється обігом депозитарних розписок на іноземних фондових ринках. Сам факт знерухомилення представлених цінних паперів з подальшим їх обмеженням в обігу означає, що їх ринок

з цього моменту "виноситься" за межі держави емітента. Водночас, питання про те, яка категорія цінних паперів може вважатися родовою по відношенню до цих інструментів фондового ринку, на наш погляд, на науковому рівні вивчене недостатньо ретельно.

Загальним місцем для ряду доктринальних визначень поняття депозитарних розписок є безапеляційне їх віднесення до категорії похідних цінних паперів (деривативів) [10, с.136; 11, с.425]. Похідний характер депозитарних розписок, очевидно, визначається тим, що їх випуск здійснюється виключно для цілей розміщення цінних паперів іноземних емітентів серед вітчизняних інвесторів, і саме ці цінні папери начебто виступають «базовим активом» за депозитарними розписками. Такий підхід був покладений в основу і вищевказаного проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо регульованих ринків та деривативів)», де вказується, що депозитарна розписка відноситься до похідних цінних паперів.

На наш погляд, позицію віднесення депозитарних розписок до категорії похідних цінних паперів слід визнати необґрунтованою; очевидно, вона може бути пояснена недостатнім рівнем вивчення правової природи депозитарних розписок у вітчизняній цивілістичній науці.

На відміну від похідних цінних паперів, депозитарні розписки посвідчують складний юридичний комплекс прав, до якого входить і речове право власності на визначену кількість цінних паперів іноземного емітента, і корпоративні права, що посвідчені представленими цінними паперами, а також зобов'язальні права до депозитарної установи, яка виступає їх емітентом, але не входять притаманні похідним фінансовим інструментам «право на продаж» чи «право на купівлю». Держателі депозитарних розписок з моменту їх придбання стають повноправними власниками (хоча і з певними особливостями їх статусу) представлених розписками цінних паперів та уповноваженими суб'єктами прав з цих цінних паперів, незважаючи на відсутність у них правопідтверджуючих документів (сертифікатів, виписок з рахунку в цінних паперах тощо). Погашення депозитарних розписок є юридичним фактом, що припиняє правовідносини, породжені обігом розписок, але не припиняє правовідносини щодо представлених цінних паперів: з юридичної точки зору, тут не відбувається ні обміну, ні купівлі-продажу об'єктів цивільних прав, а лише передача (вручення) титульному власнику документів, що посвідчують його повноваження у відношенні представлених цінних паперів. А тому, виходячи з вищенаведеного, можна констатувати недоцільність віднесення депозитарних розписок до категорії похідних цінних паперів з огляду на відсутність головних класифікаційних ознак – специфічного характеру посвідчуваних прав та каузального зв'язку з договором купівлі-продажу. На наш погляд, їх доцільно виокремити в спеціальну групу цінних паперів, яку можна умовно ідентифікувати як «депозитарні цінні папери». Характерною ознакою даного виду цінних паперів є посвідчення як речового права, так і зобов'язального права вимоги, яке власник може реалізувати проти емітента розписок.

З урахуванням сказаного вище, можна запропонувати загальне визначення депозитарної розписки як емісійного цінного паперу, що посвідчує право власності його держателя на визначену кількість представлених цінних паперів іноземного емітента, визначає можливість опосередкованої реалізації власником депозитарної розписки корпоративних та інших прав, що посвідчені представленими цінними паперами, а також надає своєму власнику право вимагати від емітента депозитарної розписки передачі відповідної кількості представлених цінних паперів при погашенні депозитарної розписки.

Висновки. 1. Деривативи та похідні цінні папери є різними юридичними категоріями. Похідними цінними паперами є такі цінні папери, які посвідчують право їх власника вимагати від зобов'язаної за такими паперами особи придбання або продажу базового активу або виплати різниці між погодженою та фактичною вартістю

базового активу на визначений момент часу. Натомість, деривативи є різновидом цивільно-правових договорів, які передбачають обов'язок однієї сторони купити або продати базовий актив на вимогу іншої сторони або укласти інший дериватив, або сплатити грошову суму за настання певних обставин, відповідно до умов такого договору.

2. Відсутність головних класифікаційних ознак, що використовуються для об'єднання цінних паперів в рамках групи «похідні цінні папери», не дає можливості віднести депозитарні розписки до даної групи. Натомість пропонується виділити спеціальну групу «депозитарні цінні папери», яка б охоплювала всі депозитарні розписки незалежно від місцезнаходження емітента та місця їх розміщення.

Список використаних джерел

1. Мица Ю. В. Правова природа похідних цінних паперів: дис... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Ю. В. Мица; Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого. – Х., 2005. – 211 с.
2. Дацук С. Ю. Производные ценные бумаги: автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.03 / С. Ю. Дацук. – М., 2013. – 22 с.
3. Хабаров С. А. Некоторые вопросы гражданской правообъектности производных финансовых инструментов и ценных бумаг / С. А. Хабаров // Гражданское право. – 2015. – №5. – С. 42-45.
4. Wood P. R. Set-off and Netting, Derivatives, Clearing Systems, 2nd ed. / P. R. Wood. – London: Sweet & Maxwell, 2007. – 376 p.
5. Swan E. J. (ed.) Issues in Derivative Instruments / ed. by E. J. Swan. – The Hague: Kluwer, 1999. – 204 p.
6. Райнер Г. Деривативы и право: пер. с нем. / Г. Райнер. Пер.: Ю. М. Алексеев, О.М. Иванов. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – 496 с.
7. Firth S. Derivatives Law and Practice / S. Firth, G. Hardy. – London: Sweet & Maxwell, 2003.
8. Henderson S. K. Henderson on Derivatives, 2nd ed. / ed. by S. K. Henderson. – London: LexisNexis, 2010. – 1281 p.
9. Соловьев Д. В. Правовое регулирование обращения ценных бумаг иностранных эмитентов: сравнительный анализ права и практики Российской Федерации и Соединенных Штатов Америки: Дис. ...канд. юрид. наук / Д. В. Соловьев; Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова. – М., 2001. – 185 с.
10. Агапеева Е. В. Ценные бумаги как объекты гражданского оборота по законодательству России и США (сравнительно-правовой аспект): Дис. ...канд. юрид. наук / Е. В. Агапеева; Московская академия экономики и права. – М., 2006. – 176 с.
11. Гражданское право. В 4 т. Т.1: Общая часть / Под ред. Е. А. Суханова. – М.: Волтерс Клувер, 2007. – 720 с.
12. Ратников К. Ю. Новый способ приватизации и продажи акций российских компаний и банков за рубежом. Американские и глобальные депозитарные расписки / К. Ю. Ратников. – М.: Статут, 2001. – 334 с.

References

1. Mytsa Yu. V. Pravova pryroda pokhidnykh tsinnykh paperiv: dys... kand. yuryd. nauk: 12.00.03 / Yu. V. Mytsa; Natsionalna yurydychna akademiya im. Yaroslava Mudroho. – Kh., 2005. – 211 p.

2. Datsuk S. Yu. Proizvodnyie tsennyie bumagi: Avtoref. dys... kand. yuryd. nauk: 12.00.03 / S. Yu. Datsuk. – M., 2013. – 22 p.
3. Khabarov S. A. Nekotoryie voprosy grazhdanskoi pravoob'iektnosti proizvodnykh finansovykh instrumentov i tsennykh bumag / S. A. Khabarov // *Grazhdanksoie pravo*. – 2015. – №5. – P. 42-45.
4. Wood P. R. Set-off and Netting, Derivatives, Clearing Systems, 2nd ed. / P. R. Wood. – London: Sweet & Maxwell, 2007. – 376 p.
5. Swan E. J. (ed.) *Issues in Derivative Instruments* / ed. by E. J. Swan. – The Hague: Kluwer, 1999. – 204 p.
6. Rainer G. *Derivativy i pravo: per. s nem.* / G. Rainer. Per.: Yu. M. Alekseev, O.M. Ivanov. – M.: Walters Kluwer, 2005. – 496 p.
7. Firth S. *Derivatives Law and Practice* / S. Firth, G. Hardy. – London: Sweet & Maxwell, 2003.
8. Henderson S. K. *Henderson on Derivatives*, 2nd ed. / ed. by S. K. Henderson. – London: LexisNexis, 2010. – 1281 p.
9. Soloviov D. V. *Pravovoie regulirovaniie obrashcheniia tsennykh bumag inostrannykh emitentov: sravnitelnyi analiz prava i praktiki Rossiyskoi Federatsii I Soedinennykh Shtatov Ameriki: Dis. ...kand. yurid. nauk* / D. V. Soloviov; Institut mezhdunarodnoho prava i ekonomiki im. A.S. Griboedova. – M., 2001. – 185 p.
10. Agapeieva E. V. *Tsennyie bumagi kak obiekty grazhdanskoho oborota po zakonodatel'stvu Rossii i SSHA (sravnitel'no-pravovoy aspekt): Dis. ...kand. yurid. nauk* / E. V. Agapeieva; Moskovskaya akademiya ekonomiki i prava. – M., 2006. – 176 p.
11. *Grazhdanksoie pravo. V 4 t. T.1: Obshchaya tchast'* / Pod red. E. A. Sukhanova. – M.: Walters Kluwer, 2007. – 720 p.
12. Ratnikov K. Yu. *Novyi sposob privatizatsii i prodazhi aktsiy rossiyskikh kompaniy i bankov za rubezhom. Amerikanskiie I globalnyie depozitarnyie raspiski* / K. Yu. Ratnikov. – M.: Statut, 2001. – 334 p.

УДК 339.543.012.42:338.43 (477)

ПРАВОВІ ЗАСАДИ НАЛЕЖНОЇ ВИРОБНИЧОЇ ПРАКТИКИ (GMP) ДЛЯ ВЕТЕРИНАРНИХ ПРЕПАРАТІВ У ЄВРОСОЮЗІ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

LEGAL FRAMEWORK OF GOOD MANUFACTURING PRACTICE (GMP) FOR VETERINARY MEDICINAL PRODUCTS IN THE EU: EXPERIENCE FOR UKRAINE

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ НАДЛЕЖАЩЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (GMP) ДЛЯ ВЕТЕРИНАРНЫХ ПРЕПАРАТОВ В ЕВРОСОЮЗЕ: ОПЫТ ДЛЯ УКРАИНЫ

Березовська І.А.

Кандидат юридичних наук, науковий співробітник науково-дослідної частини Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Berezovska.iir@gmail.com

Berezovska I.

Candidate of Legal Sciences, Research Associate of the research department of the Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Berezovska.iir@gmail.com

Березовская И.А.

Кандидат юридических наук, научный сотрудник научно-исследовательской части Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко. Berezovska.iir@gmail.com

Анотація. У статті комплексно проаналізовано чинне законодавство Європейського Союзу щодо Належної виробничої практики (GMP) для ветеринарних препаратів, зокрема положення Директив № 91/412 і № 2001/82 та охарактеризовано основні елементи GMP для ветеринарних препаратів. Наголошено, що внаслідок підписання Угоди про асоціацію з ЄС в Україні розпочався новий етап розвитку законодавства щодо обігу ветеринарних препаратів, який характеризується посиленням впливом права Євросоюзу на правове регулювання цієї галузі. Проаналізовано стан реформування національного законодавства про виробництво ветеринарних препаратів. Доведено, що на сьогодні основні напрями такого реформування пов'язані із комплексним запровадженням Належної виробничої практики та відновленням обов'язкового ліцензування виробництва ветеринарних препаратів. Підкреслено важливість оперативного та ефективного завершення вказаних реформ, які матимуть значні наслідки не лише для національної фармацевтичної індустрії, а й для захисту здоров'я тварин та людей в цілому. Наголошено, що масштаб прийнятих Україною зобов'язань щодо гармонізації законодавства про обіг ветеринарних препаратів вимагає оперативної та кваліфікованої організаційної роботи з боку українських компетентних органів.

Ключові слова: Європейський Союз, Угода про асоціацію, ветеринарні препарати, гармонізація законодавства, ліцензування виробництва ветеринарних препаратів, належна виробнича практика, GMP.

Abstract. The article comprehensively analyzes current legislation of the European Union on Good Manufacturing Practice (GMP) for veterinary medicinal products in

particular the provisions of Directives No. 91/412 and No. 2001/82, and describes GMP main elements. It is noted that as a result of EU-Ukraine Association Agreement signing a new stage in the development of Ukrainian legislation regarding the turnover of veterinary medicinal products has begun, which is characterized by the increased impact of EU law on the legal regulation of this industry. The state of the appropriate national legislation reforming was analyzed. It was proved that today the main directions of such reforming are related to the integrated introduction of Good Manufacturing Practice and to the restoration of the production of veterinary medicinal products licensing. The importance of prompt and effective completion of these reforms which will have significant consequences not only for the national pharmaceutical industry, but also for the protection of the health of animals and people in general, was underscored. It was emphasized that the scale of the obligations undertaken by Ukraine to harmonize the legislation on the circulation of veterinary medicinal products requires prompt and qualified organizational work by the Ukrainian competent authorities.

Key words: *European Union, Association agreement, veterinary medicinal products, harmonization of legislation, licensing of the production of veterinary medicinal products, good manufacturing practice (GMP).*

Аннотация. В статье комплексно проанализировано действующее законодательство Европейского Союза по Надлежащей производственной практике (GMP) для ветеринарных препаратов, в частности положения Директив № 91/412 и 2001/82, и основные элементы GMP для ветеринарных препаратов. Отмечено, что в результате подписания Соглашения об ассоциации с ЕС, в Украине начался новый этап развития законодательства, регулирующего оборот ветеринарных препаратов, который характеризуется усиленным воздействием права Евросоюза на правовое регулирование этой отрасли. Проанализировано состояние реформирования национального законодательства о производстве ветеринарных препаратов. Доказано, что на нынешнем этапе основные направления такого реформирования связаны с комплексным внедрением надлежащей производственной практики и возобновлением обязательного лицензирования производства ветеринарных препаратов. Подчеркнута важность оперативного и эффективного завершения указанных реформ, которые будут иметь значительные последствия не только для национальной фармацевтической индустрии, но и для защиты здоровья животных и людей в целом. Отмечено, что масштаб принятых Украиной обязательств по гармонизации законодательства об обороте ветеринарных препаратов требует оперативной и квалифицированной организационной работы со стороны украинских компетентных органов.

Ключевые слова: *Европейский Союз, Соглашение об ассоциации, ветеринарные препараты, гармонизация законодательства, лицензирование производства ветеринарных препаратов, надлежащая производственная практика, GMP.*

Постановка проблеми. Розвиток торговельних відносин України з ЄС внаслідок набрання чинності Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (УА) [1] і запровадження поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі України з ЄС (ЗВТ) дали поштовх для європеїзації українського законодавства у різних сферах.

Однією із сфер, де УА передбачає масштабні перетворення в національному правовому регулюванні, стала харчова промисловість. Враховуючи вплив продуктів харчування на здоров'я громадян, а також експортний потенціал України у цій сфері, зокрема, щодо експорту до ЄС м'ясо-молочної продукції, гармонізація українського законодавства з відповідним *acquis* Євросоюзу має важливе значення. При цьому особливої уваги потребує питання наближення фармацевтичного законодавства щодо

виробництва ветеринарних препаратів – окремого сектору промисловості, покликаного забезпечувати ефективне та безпечне лікування тварин. З огляду на постійно зростаючий обсяг застосування ветеринарних препаратів, зокрема, антибіотиків у сучасному тваринництві, проблема їх безпечності для тварин та людей набула особливої актуальності у всьому світі. Зразком найвищих стандартів щодо виробництва лікарських засобів для людей та тварин служать правила Належної виробничої практики (англ. Guidelines of Good Manufacturing Practice – GMP), що діють в Європейському Союзі. Для України, яка знаходиться в процесі реформування відповідного національного законодавства [14], надзвичайно важливим є вивчення досвіду ЄС для його оптимального використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній доктрині загальні аспекти гармонізації національного законодавства до європейських норм та стандартів були предметом розгляду таких вчених, як: М. Баймуратов, І. Грицяк, В. Муравйов, Р. Петров, К. Смирнова, С. Шевчук, І. Яковюк. Серед досліджень, присвячених гармонізації окремих аспектів харчового та фіто-санітарного законодавства України до законодавства ЄС, слід виділити роботи С. Бугери, Я. Добідовської, В. Єрмоленка, Т. Коваленко, В. Мамутова, Т. Чурилової. Питання правового регулювання фармацевтичної промисловості в ЄС та гармонізації відповідного законодавства України досліджуються переважно стосовно гуманної медицини, зокрема в роботах таких вчених як З. Гладун, О. Пасечник, О. Терехов, Ю. Хом'яко та інш. В той же час роботи, присвячені власне особливостям законодавчого регулювання виробництва ветеринарних препаратів в Україні, поки що відсутні.

Мета статті. Метою цієї роботи є аналіз правового регулювання виробництва ветеринарних препаратів в Євросоюзі як однієї з основних складових обігу та забезпечення якості ветеринарних препаратів та визначення напрямків розвитку відповідного законодавства України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зважаючи на існування в межах Європейського Союзу внутрішнього ринку, що включає вільний рух товарів між державами-членами, основи правового регламентування виробництва всіх лікарських засобів, у тому числі ветеринарних препаратів, є гармонізованими на рівні Євросоюзу. Це означає, що відповідні правила регулюються органами ЄС, а не національними органами окремих держав-членів. Основним способом гармонізації відповідного законодавства держав-членів ЄС є прийняття директив. Як відомо, відповідно до установчих договорів ЄС директиви мають обов'язкову силу лише стосовно результату, котрий повинен бути досягнутий кожною державою-членом. При цьому вибір форм та засобів реалізації положень директив залишаються за компетентними національними органами (ст. 288 Договору про функціонування ЄС [2]).

Серед досить об'ємного масиву директив, що регулюють обіг ветеринарних препаратів в ЄС, варто виділити ті, що формують правила їх Належної виробничої практики:

- Директива Комісії № 91/412 від 23 липня 1991 року про встановлення основних принципів і правил Належної виробничої практики лікарських засобів для ветеринарії (надалі – Директива про GMP) [8].
- Директива Європейського Парламенту та Ради про Кодекс Співтовариства щодо лікарських засобів для ветеринарного застосування № 2001/82/ЄС від 6 листопада 2001 року (з урахуванням внесених до неї змін) [9].

Їх аналіз свідчить, що на сьогодні правове регулювання обігу лікарських засобів для ветеринарії (надалі – ветеринарних препаратів) в Євросоюзі базується на таких принципах:

- ветеринарні препарати, дозволені для продажу на європейському ринку, виготовляються лише виробниками, що мають відповідну ліцензію на

виробництво (manufacturing authorization), діяльність яких регулярно інспектується компетентними уповноваженими органами;

- кожен ветеринарний препарат, що виробляється, має бути зареєстрованим, тобто мати реєстраційне посвідчення (marketing authorization), що засвідчує проведення його експертизи у компетентному уповноваженому органі;
- якість лікарських засобів для ветеринарії забезпечується дотриманням виробником вимог Належної виробничої практики – Good Manufacturing Practice (GMP);
- високий рівень якості вироблених ветеринарних препаратів підтримується в мережі дистрибуції, завдяки дотриманню постачальниками вимог Належної практики дистрибуції - Good Distribution Practice (GDP).

Відповідно до визначення, наведеного в ст. 2 вищезгаданої Директиви про GMP [8], Належна виробнича практика означає частину забезпечення якості, яка гарантує, що ветеринарні препарати постійно виробляються і контролюються відповідно до стандартів якості, які відповідають їхньому призначеному використанню.

В ст. 4 цієї ж Директиви зазначається, що виробник ветеринарних препаратів повинен забезпечувати проведення всіх виробничих операцій відповідно до Належної виробничої практики та ліцензії на виробництво.

В свою чергу Директива № 2001/82/ЄС [9] уточнює, що власник ліцензії на виробництво зобов'язаний дотримуватись принципів та настанов Належної практики для виробництва лікарських засобів та використовувати в якості вихідних матеріалів лише діючі речовини, вироблені відповідно до детальних настанов Належної виробничої практики для вихідних матеріалів (ст. 50).

Принципи GMP поширюються на всі процеси, що потребують ліцензування відповідно до статті 44 Директиви № 2001/82/ЄС. Крім того, вони поширюються на всі серійні виробництва лікарських засобів, зокрема на виробництво в лікарнях і виготовлення лікарських препаратів для клінічних випробувань.

Принципи і правила Належної виробничої практики, визначені Директивою про GMP, охоплюють такі питання як: керування якістю, персонал, приміщення й устаткування, документація, технологічний процес, контроль якості, робота на умовах контракту, реклаमाції і відкликання продукції, само-інспекція.

Стосовно керування якістю ст. 6 цієї Директиви передбачає обов'язок виробника запровадити ефективну систему забезпечення якості препаратів за активної участі його адміністрації і персоналу відповідних служб.

Вимоги до персоналу визначені в ст. 7, яка зокрема передбачає необхідність: а) забезпечення кожної виробничої дільниці достатньою кількістю компетентного персоналу відповідної кваліфікації; б) викладення в посадових інструкціях обов'язків персоналу, відповідального за виконання Належної виробничої практики; в) наділення персоналу достатніми повноваженнями для правильного виконання своїх обов'язків; г) одержання персоналом початкового і подальшого навчання щодо забезпечення якості і Належної виробничої практики; д) розробки і виконання програм з гігієни праці.

На особливу увагу заслуговують базові положення Директиви про GMP щодо Уповноваженої (кваліфікованої) особи, які доповнені детальними положеннями Директиви № 2001/82/ЄС. Поняття Уповноваженої особи, вперше запроваджене в 1975 році, є унікальною регулятивною вимогою, яку застосовують лише у ЄС.

Відповідно до положень ст. 55 Директиви № 2001/82/ЄС кожен виробник ветпрепаратів повинен постійно та безперервно мати у власному розпорядженні не менше однієї Уповноваженої особи, яка відповідає вимогам ст. 53 зазначеної директиви. Серед таких вимог: а) наявність диплому, посвідчення або іншого свідоцтва про кваліфікацію, що надається після завершення університетського курсу навчання, яке передбачає не менше 4 років теоретичного та практичного вивчення однієї з таких наукових дисциплін: фармація, медицина, ветеринарія, хімія, фармацевтична хімія та

технологія, біологія; б) наявність практичного досвіду роботи у ліцензованого виробника протягом не менше 2 років у галузі якісного аналізу ветпрепаратів, кількісного аналізу активних речовин, а також здійснення досліджень та перевірок, необхідних для забезпечення якості ветпрепаратів.

Відповідно до Директиви Уповноважена особа повинна гарантувати, що:

- стосовно ветпрепаратів, які виробляються у відповідній державі-члені ЄС, кожна партія ветеринарних лікарських засобів виробляється та перевіряється відповідно до чинного в цій державі законодавства і відповідно до вимог реєстраційного свідоцтва;
- стосовно ветпрепаратів, які надходять із третіх країн, кожна імпортована партія піддається в державі-члені ЄС повному якісному аналізу, кількісному аналізу, принаймні, усіх активних речовин та всім іншим перевіркам та формам контролю, необхідним для гарантування їх якості відповідно до вимог реєстраційного свідоцтва;
- стосовно всіх ветпрепаратів перед їх випуском в продаж Уповноважена особа повинна сертифікувати у реєстрі або іншому відповідному документі, що кожна партія продукції відповідає зазначеним положенням Директиви.

Вимоги до персоналу доповнюються й положеннями щодо контролю якості. Так, згідно зі ст. 11 Директиви про GMP виробник повинен створити відділ контролю якості, який повинен діяти незалежно від інших відділів і очолюватись особою, яка має необхідну кваліфікацію. До його складу має входити принаймні одна лабораторія з контролю якості, яка повинна забезпечувати проведення випробувань вхідної сировини, пакувальних матеріалів, проміжної продукції, а також заключний контроль готової продукції. Передбачається необхідність зберігання зразків кожної серії готової продукції не менше, ніж протягом року після закінчення терміну придатності.

Складовою частиною системи забезпечення якості є вимога здійснення само-інспекцій. Ст. 14 Директиви про GMP передбачає зобов'язання виробника проводити регулярні само-інспекції з метою контролю за виконанням Належної виробничої практики і вжиття необхідних коригувальних заходів.

Серед вимог до приміщення й устаткування та технологічного процесу слід відмітити вимогу уникнення перехресної контамінації і плутанини. Ст. 8 Директиви передбачається, що приміщення й устаткування, призначені для виробничих операцій, які є критичними для якості продукції, повинні бути відповідним чином кваліфіковані. У свою чергу відповідно до ст.10 будь-яке нове виробництво чи важлива модифікація виробничого процесу повинні пройти так звану «валідацію» (англ. «validation»). Така валідація включає збір та оцінку даних, що починається на стадії розробки та продовжується на етапі серійного виробництва, які гарантують здатність усіх технологічних процесів (у т.ч. устаткування, приміщень, персоналу, сировини та матеріалів) постійно і стабільно досягати очікуваних результатів, тобто йдеться про документоване підтвердження того, що система працює так, як і передбачалося [16]. Критичні стадії виробничого процесу необхідно регулярно піддавати ревалідації.

Ст. 9 визначено вимоги до системи документації, що включає специфікації, виробничі рецептури, технологічні інструкції та інструкції з упакування, методики і протоколи, що поширюються на описані в них виробничі операції. Набір документів повинен давати можливість простежити історію виробництва кожної серії.

Варто відзначити, що подібно до положень про Уповноважену особу, ряд інших положень Директиви про GMP тривалий час не мали аналогів в українському ветеринарному законодавстві. Зокрема, ст. 12 Директиви регулює особливості виконання робіт з виробництва ветпрепаратів за контрактом. Для цього між замовником та виконавцем має бути укладений письмовий договір, в якому повинна бути чітко визначена відповідальність кожної сторони і зокрема обов'язок виконавця дотримуватись Належної виробничої практики, а також встановлено порядок

виконання обов'язків кваліфікованою особою, відповідальною за видачу дозволу на реалізацію кожної серії. Обов'язок виконавця за контрактом дотримуватись правил Належної виробничої практики забезпечується його інспектуванням компетентних уповноважених органів.

Крім цього, Директива про GMP регламентує питання рекламаций і відкликання продукції. Відповідно до положень ст. 13 виробник ветеринарних лікарських засобів повинен створити систему протоколювання і перевірки рекламаций поряд з ефективною системою відкликання продукції, що повинна забезпечити можливість відкликання в будь-який час випущеної продукції з мережі розподілу. Будь-яка рекламація про дефект повинна бути запротокольована і досліджена виробником. Це положення доповнюється в ст. 65 Директиви № 2001/82/ЄС, згідно з якою власник ліцензії на дистрибуцію ветпрепаратів повинен мати план дій в надзвичайних ситуаціях чи вжиття заходів спільно з виробником або власником реєстраційного свідоцтва, що гарантує їх ефективне вилучення із продажу на вимогу уповноваженого органу.

В наведеному вище аналізі представлені основні складові елементи Належної виробничої практики щодо ветпрепаратів. Для їх втілення Комісія ЄС публікує детальні настанови та переглядає їх в міру необхідності з урахуванням наукового та технічного прогресу (ст.51 Директиви № 2001/82/ЄС). На практиці саме таку настанову з Належної виробничої практики використовують для оцінювання заяв на одержання ліцензій на виробництво і на її підставі інспектують виробників ветпрепаратів.

Наразі правила виробництва ветеринарних препаратів визначаються низкою об'ємних актів вторинного права ЄС. Ці документи входять до Тому 4 «Правила Належної виробничої практики лікарських засобів для людей та для ветеринарного застосування» [11], а також Тому 5 «Фармацевтичне законодавство про лікарські засоби для ветеринарного застосування» [12], які є складовою частиною загального документу *The Rules Governing Medicinal Products in the European Union – Eudralex* («Правила регулювання лікарських засобів в Європейському Союзі») [13]. Варто звернути увагу на об'ємність та специфічність юридичної техніки цих документів, а також важливість правильного розуміння наявної термінології, особливо при перекладі на українську мову.

Слід підкреслити, що відповідно до положень Вступу до чинної настанови, представленої в Томі 4 «Правила Належної виробничої практики лікарських засобів для людини та для ветеринарного застосування» *Eudralex* [11], всі держави ЄС та представники промисловості дійшли згоди, щоб вимоги Належної виробничої практики щодо лікарських засобів для застосування у ветеринарії були такими самими як щодо лікарських засобів для людини. Відповідно чинна настанова про правила Належної виробничої практики крім вже проаналізованої Директиви про GMP щодо ветеринарних препаратів, включає й Директиву Комісії № 2003/94/ЄС від 8 жовтня 2003 року [10], що встановлює принципи і правила Належної виробничої практики щодо лікарських засобів для людини та досліджуваних лікарських засобів для людини. Деякі більш докладні правила GMP, специфічні для виробництва лікарських засобів для ветеринарії та імунобіологічних лікарських засобів для ветеринарії, викладено у двох додатках до настанови.

Таким чином, на нинішньому етапі в ЄС чинні стандарти виробництва ветеринарних препаратів практично аналогічні стандартам щодо лікарських препаратів для людей. Однак, з урахуванням низки аргументів стосовно суттєвих відмінностей між цими групами препаратів, зокрема щодо способів вживання людських та ветеринарних препаратів, протягом останніх років в Євросоюзі тривають дискусії про необхідність послаблення стандартів виробництва ветпрепаратів.

В їх результаті у 2014 році було розроблено проект Регламенту Європарламенту і Ради про ветеринарні лікарські засоби (2014/0257(COD)), що має запровадити зміну підходів до обігу ветеринарних препаратів. В процесі тривалого парламентського

обговорення до проекту було внесено багаточисельні зміни. Врешті в червні 2018 року було узгоджено компромісний текст цього регламенту [15]. Остаточне прийняття регламенту очікується найближчим часом.

Таким чином, наразі європейські виробники ветпрепаратів знаходяться в очікуванні реформ, які безсумнівно матимуть важливі наслідки й для українських фармацевтичних підприємств, що виробляють ветеринарні препарати.

Загалом, характеризуючи напрямки наближення українського законодавства щодо обігу ветеринарних препаратів до законодавства ЄС, варто підкреслити, що його правовою основою служить ст. 64 Угоди про асоціацію [1]. Зокрема, в ній міститься чітке зобов'язання України наблизити своє санітарне та фітосанітарне законодавство, а також законодавство щодо охорони тварин до законодавства ЄС, як це визначено у Додатку V до УА. Передбачено зобов'язання Сторін співробітничати з питань наближення законодавства та можливостей підвищення потенціалу. Закріплено обов'язок Підкомітету з управління санітарними та фітосанітарними заходами регулярно проводити моніторинг імплементації процесу наближення, передбаченого у Додатку V до УА, щоб надавати рекомендації щодо заходів з наближення.

Варто підкреслити, що в рамках ЗВТ наближення національного законодавства щодо обігу ветпрепаратів визначається обов'язковою передумовою для подальшого відкриття ринків Євросоюзу як для українських виробників ветеринарних препаратів, так і для усіх виробників харчової продукції тваринного походження. Таким чином початок функціонування ЗВТ задіяв передбачений УА механізм гармонізації відповідного українського законодавства із законодавством ЄС. Очевидно, що масштаб прийнятих Україною зобов'язань щодо гармонізації законодавства про обіг ветеринарних препаратів вимагає оперативної та кваліфікованої організаційної роботи з боку українських компетентних органів. Відповідно, на сьогодні йдеться про початок нового етапу розвитку національного законодавства щодо обігу ветпрепаратів, який характеризується посиленням впливом права Євросоюзу на правове регулювання цієї галузі.

Починаючи з 2014 року, такий розвиток супроводжувався низкою проблем, добре відомих фахівцям ветеринарної медицини [14]. По-перше, це проблеми адміністративного характеру: затримка у реформуванні провідного компетентного органу, відповідального за обіг ветеринарних препаратів – Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів (Держпродспоживслужби), шляхом перетворення Державної ветеринарної та фітосанітарної служби, приєднання Державної інспекції з питань захисту прав споживачів і державної санітарно-епідеміологічної служби, на які було витрачено майже півтора роки. По-друге, проблеми, пов'язані з руйнуванням, внаслідок поспішливих заходів з дерегуляції економіки, існуючої системи ліцензування діяльності, пов'язаної з виробництвом та продажем ветеринарних препаратів в Україні.

В той же час, не дивлячись на існування низки проблем [17], протягом останніх років з'явилися перші здобутки у напрямку гармонізації значної частини харчового законодавства України до стандартів ЄС, у тому числі й стосовно виробництва ветеринарних препаратів.

Йдеться про прийняття у 2017 році Закону «Про державний контроль, що здійснюється з метою перевірки відповідності законодавству про безпечність та якість харчових продуктів і кормів, здоров'я та благополуччя тварин» [3], вступ у силу якого з квітня 2018 року започаткував кардинальну зміну підходів до здійснення контролю за дотриманням законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин.

Не менш важливим досягненням стало прийняття наприкінці 2017 року Закону «Про безпечність та гігієну кормів» [4], направлено на європеїзацію вимог до виробництва та обігу безпечних для тварин кормів. З метою надання виробникам часу

для підготовки до виконання вимог закону, набрання ним чинності відкладене до 19 січня 2020 року.

Аналізуючи ситуацію в Україні з власне Належною виробничою практикою для ветпрепаратів, слід відзначити, що на відміну від гуманної медицини, яка, починаючи з 2001 року, поступово пройшла етап реформування, запровадивши гармонізовані з правом ЄС правила Належної виробничої практики виробництва лікарських засобів [18], вітчизняне законодавство стосовно ветеринарних препаратів знаходиться лише на початку реформи.

Тривалий час в Україні, не дивлячись на прямі посилання, викладені в ст. 17, 66 Закону «Про ветеринарну медицину», не було розроблено законодавчої та нормативної бази, яка регулювала б виробництво ветеринарних препаратів за принципами Належної виробничої практики.

Вагомим та довгоочікуваним кроком в цьому напрямку, здійсненим за активної участі Української асоціації виробників і дистриб'юторів ветеринарних препаратів та кормових добавок, стало затвердження Наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України № 606 від 10 листопада 2017 року Положення про основні вимоги до виробництва ветеринарних препаратів та Правил Належної виробничої практики ветеринарних препаратів, що зареєстровані в Міністерстві юстиції України 24 січня 2018 р. за № 106/31558 [7].

Ці документи розроблено на основі чинних Директив ЄС. Зокрема, зазначене Положення про основні вимоги до виробництва ветеринарних препаратів по суті є перекладом згаданої Директиви про GMP [8], а Правила – адаптованою версією документів, що входять до Тому 4 EudraLex – «Належної виробничої практики (GMP)», що включає інструкції щодо тлумачення принципів та настанов Належної виробничої практики лікарських засобів для людей та ветеринарії [11].

Завдяки прийняттю цих документів вперше в національному ветеринарному законодавстві детально визначено гармонізовані з європейськими стандарти виробництва ветпрепаратів, включаючи такі питання як: керування якістю, персонал, приміщення й устаткування, документація, технологічний процес, контроль якості, робота на умовах контракту, рекламації і відкликання продукції, само-інспекція.

Однак, позитивний результат від затвердження зазначених Правил GMP з'явиться лише за умови розробки та затвердження інших супутніх документів, що дозволять повноцінно запровадити систему оцінки відповідності виробників ветеринарних препаратів правилам Належної виробничої практики спочатку на добровільних, а згодом – на обов'язкових засадах. Серед нагальних питань, що стоять перед українськими компетентними органами, в першу чергу - питання визначення уповноважених установ та порядку проведення такої оцінки відповідності виробників.

Очевидно, що повноцінне запровадження Належної виробничої практики для ветеринарних препаратів неможливе без вирішення ще однієї згаданої проблеми: відновлення ліцензування виробництва ветеринарних препаратів. В 2018 році Держпродспоживслужбою України відповідно до п. 8 перехідних положень Закону «Про державний контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин» [3] та на виконання частини другої статті 9 Закону України «Про ліцензування видів господарської діяльності» [5] було розроблено та представлено на громадське обговорення проект ліцензійних умов.

Набрання чинності нещодавно прийнятою Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва ветеринарних препаратів» [6] означатиме відновлення в Україні базової для більшості країн світу вимоги про ліцензування виробництва ветеринарних препаратів. Варто підкреслити, що не дивлячись на те, що розроблені ліцензійні умови цілком наближені до європейських стандартів, в них відсутня чітка норма щодо

обов'язковості дотримання виробниками ветеринарних препаратів вимог Належної виробничої практики. Очевидно, це питання потребуватиме свого вирішення в найближчому майбутньому.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз свідчить про детальне правове регулювання на рівні Євросоюзу питань забезпечення якості фармацевтичної продукції, що засновується на системі Належної виробничої практики для ветеринарних препаратів. Затверджені в ЄС настанови з GMP визначають мінімальні стандарти, яких повинні чітко дотримуватися всі виробники, що розміщують ветеринарі препарати на ринку ЄС.

В рамках виконання своїх зобов'язань з гармонізації законодавства, передбачених Угодою про асоціацію, Україна розпочала реформування національного законодавства щодо обігу ветпрепаратів, спрямоване на регулювання їх якості і безпечності для здоров'я тварин та людей. Значний масштаб прийнятих зобов'язань вимагає кваліфікованої та своєчасної організаційної роботи з боку українських компетентних органів. Основні напрями такого реформування на нинішньому етапі пов'язані з відновленням обов'язкового ліцензування виробництва ветеринарних препаратів та запровадженням Належної виробничої практики (GMP). У разі оперативного та ефективного проведення, така реформа, зумовлена необхідністю розвитку торговельних відносин України з ЄС, матиме набагато ширші наслідки не лише для вітчизняної фармацевтичної індустрії, а й для захисту здоров'я тварин та людей в цілому.

Список використаних джерел

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом і його державами-членами // Офіційний вісник України від 26.09.2014, № 75, том 1, стор. 83, стаття 2125.
2. Консолідовані версії Договору про Європейський Союз та Договору про функціонування Європейського Союзу [Versions consolidées du traité sur l'Union européenne et du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne] // Official Journal C115 du 9.05.2008.
3. Закон України «Про державний контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин» від 18.05.2017 № 2042-VIII // Урядовий кур'єр, 02.08.2017, № 142.
4. Закон України «Про безпечність та гігієну кормів» від 21.12.2017 № 2264-VIII // Урядовий кур'єр, 24.01.2018, № 16.
5. Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності» № 222-VIII 02.03.2015 // Офіційний вісник України від 07.04.2015, № 25, стор. 35, стаття 722, код акта 76232/2015.
6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з виробництва ветеринарних препаратів» № 808 від 03.10.2018 // Урядовий кур'єр від 19.10.2018, № 196.
7. Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України № 606 від 10.11.2017 про затвердження Положення про основні вимоги до виробництва ветеринарних препаратів та Правил належної виробничої практики ветеринарних препаратів // Офіційний вісник України від 09.02.2018, № 12, стор. 43, стаття 420, код акта 89028/2018.
8. Commission Directive of 23 July 1991 laying down the principles and guidelines of good manufacturing practice for veterinary medicinal products (91/412/EEC) // Official Journal L 228, 17/08/1991 P. 0070 - 0073.

9. Directive 2001/82 EC of the European Parliament and of the Council of 6 November 2001 on the Community code relating to veterinary medicinal products // Official Journal L 311, 28.11.2001, p. 1–66.

10. Commission Directive 2003/94/EC of 8 October 2003 laying down the principles and guidelines of good manufacturing practice in respect of medicinal products for human use and investigational medicinal products for human use // Official Journal L 262, 14.10.2003, p. 22–26.

11. EudraLex - Volume 4 - Good Manufacturing Practice (GMP) guidelines Volume 4 of 'The rules governing medicinal products in the European Union' contains guidance for the interpretation of the principles and guidelines of good manufacturing practices for medicinal products for human and veterinary use laid down in Commission Directives 91/356/EEC, as amended by Directive 2003/94/EC, and 91/412/EEC respectively. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://ec.europa.eu/health/documents/eudralex/vol-4_en.

12. EudraLex - Volume 5 - Pharmaceutical legislation for medicinal products for veterinary use Volume 5 of the publications 'The rules governing medicinal products in the European Union' compiles the body of European Union legislation in the pharmaceutical sector for medicinal products for veterinary use. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://ec.europa.eu/health/documents/eudralex/vol-5/index_en.htm.

13. EudraLex - EU Legislation EudraBook V1 - May 2015 Compendium of EU pharmaceutical law [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://ec.europa.eu/health/documents/eudralex_en.

14. Березовська І.А. Реформування українського законодавства щодо виробництва ветеринарних препаратів у світлі асоціації України з ЄС // Науково-технічний бюлетень Державного науково-дослідного контрольного інституту ветеринарних препаратів та кормових добавок і інституту біології тварин – Львів, 2017. – Вип.18, №2, с.503 – 510.

15. Veterinary medicinal products. Legislative train schedule. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-deeper-and-fairer-internal-market-with-a-strengthened-industrial-base-products/file-veterinary-medicinal-products>.

16. ВАЛІДАЦІЯ. Фармацевтична енциклопедія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pharmencyclopedia.com.ua/article/1661/validaciya>.

17. Скрипник В. Г., Березовська І. А. Проблеми виробництва ветеринарних препаратів // Науково-технічний бюлетень Державного науково-дослідного контрольного інституту ветеринарних препаратів та кормових добавок і інституту біології тварин – Львів, 2015. – Вип.16, №2, с.449 – 453.

18. Пашков В. М. Правове забезпечення імплементації законодавства ЄС щодо обігу лікарських засобів / В. М. Пашков // Медичне право. – 2016. – № 2. – С. 55–62.

References

1. Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta Yevropeiskym Soiuzom i yoho derzhavamy-chlenamy // Ofitsiyni visnyk Ukrainy vid 26.09.2014, № 75, tom 1, stor. 83, stattia 2125.

2. Konsolidovani versii Dohovoru pro Yevropeiskyi Soiuz ta Dohovoru pro funkcionuvannia Yevropeiskoho Soiuzu [Versions consolidées du traité sur l'Union européenne et du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne] // Official Journal C115 du 9.05.2008.

3. Zakon Ukrainy «Pro derzhavnyi kontrol za dotrymanniam zakonodavstva pro kharchovi produkty, kormy, pobichni produkty tvarynnoho pokhodzhennia, zdorovia ta

blahopoluchchia tvaryn» vid 18.05.2017 № 2042-VIII // Uriadovyi kurier, 02.08.2017, № 142.

4. Zakon Ukrainy «Pro bezpechnist ta hihiienu kormiv» vid 21.12.2017 № 2264-VIII // Uriadovyi kurier, 24.01.2018, № 16.

5. Zakon Ukrainy «Pro litsenzuvannia vydiv hospodarskoi diialnosti» № 222-VIII 02.03.2015 // Ofitsiyni visnyk Ukrainy vid 07.04.2015, № 25, stor. 35, stattia 722, kod akta 76232/2015.

6. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro zatverdzhennia Litsenziinykh umov provadzhennia hospodarskoi diialnosti z vyrobnytstva veterynarnykh preparativ» № 808 vid 03.10.2018 // Uriadovyi kurier vid 19.10.2018, № 196.

7. Nakaz Ministerstva ahrarynoyi polityky ta prodovolstva Ukrainy № 606 vid 10.11.2017 pro zatverdzhennia Polozhennia pro osnovni vymohy do vyrobnytstva veterynarnykh preparativ ta Pravyl nalezhnoi vyrobnychoi praktyky veterynarnykh preparativ // Ofitsiyni visnyk Ukrainy vid 09.02.2018, № 12, stor. 43, stattia 420, kod akta 89028/2018.

8. Commission Directive of 23 July 1991 laying down the principles and guidelines of good manufacturing practice for veterinary medicinal products (91/412/EEC) // Official Journal L 228, 17/08/1991 P. 0070 - 0073.

9. Directive 2001/82 EC of the European Parliament and of the Council of 6 November 2001 on the Community code relating to veterinary medicinal products // Official Journal L 311, 28.11.2001, p. 1–66.

10. Commission Directive 2003/94/EC of 8 October 2003 laying down the principles and guidelines of good manufacturing practice in respect of medicinal products for human use and investigational medicinal products for human use // Official Journal L 262, 14.10.2003, p. 22–26.

11. EudraLex - Volume 4 - Good Manufacturing Practice (GMP) guidelines Volume 4 of 'The rules governing medicinal products in the European Union' contains guidance for the interpretation of the principles and guidelines of good manufacturing practices for medicinal products for human and veterinary use laid down in Commission Directives 91/356/EEC, as amended by Directive 2003/94/EC, and 91/412/EEC respectively. [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: https://ec.europa.eu/health/documents/eudralex/vol-4_en.

12. EudraLex - Volume 5 - Pharmaceutical legislation for medicinal products for veterinary use Volume 5 of the publications 'The rules governing medicinal products in the European Union' compiles the body of European Union legislation in the pharmaceutical sector for medicinal products for veterinary use. [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: http://ec.europa.eu/health/documents/eudralex/vol-5/index_en.htm.

13. EudraLex - EU Legislation EudraBook V1 - May 2015 Compendium of EU pharmaceutical law [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: https://ec.europa.eu/health/documents/eudralex_en.

14. Berezovska I.A. Reformuvannia ukrainskoho zakonodavstva shchodo vyrobnytstva veterynarnykh preparativ u svitli asotsiatsii Ukrainy z YeS // Naukovo-tekhnichnyi biuletен Derzhavnoho naukovo-doslidnoho kontrolnoho instytutu veterynarnykh preparativ ta kormovykh dobavok i instytutu biolohii tvaryn – Lviv, 2017. – Vyp.18, №2, s.503 – 510.

15. Veterinary medicinal products. Legislative train schedule. [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: <http://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-deeper-and-fairer-internal-market-with-a-strengthened-industrial-base-products/file-veterinary-medicinal-products>.

16. VALIDACIYA. Farmatsevychna entsyklopediia. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.pharmencyclopedia.com.ua/article/1661/validaciya>.

17. Skrypnyk V. H., Berezovska I. A. Problemy vyrobnytstva veterynarnykh preparativ // Naukovo-tekhnichnyi biuletен Derzhavnoho naukovo-doslidnoho kontrolnoho

instytutu veterynarnykh preparativ ta kormovykh dobavok i instytutu biolohii tvaryn – Lviv, 2015. – Vyp.16, №2, s.449 – 453.

18. Pashkov V. M. Pravove zabezpechennia implementatsii zakonodavstva YeS shchodo obihu likarskykh zasobiv / V. M. Pashkov // Medychne pravo. – 2016. – № 2. – S. 55–62.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ
СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МЕН

УДК 339.92

**ВПЛИВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК
КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН**

**INFLUENCE OF TRANSNATIONALIZATION FOR THE
DEVELOPMENT OF COMPETITIVE RELATIONS**

**ВЛИЯНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ
КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

Циганов С.А.

Доктор економічних наук, професор кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка, E-mail: S_Tsyganov@ukr.net

Сизоненко В.О.

Кандидат економічних наук, доцент, E-mail: viktor.sizonenko@ukr.net

Циганова Н.В.

Кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана, E-mail: N_Tsyganova@ukr.net

Tsyganov S.A.

Doctor of Economics, professor of the Department of International Finance of the Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University, E-mail: S_Tsyganov@ukr.net

Syzonenko V.O.

PhD (Econ.), Associate Professor, E-mail: viktor.sizonenko@ukr.net

Tsyganova N.V.

PhD (Econ.), Associate Professor of the Banking Department of the Vadym Hetman Kyiv National Economic University, E-mail: N_Tsyganova@ukr.net

Цыганов С.А.

Доктор экономических наук, профессор кафедры международных финансов Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко, E-mail: S_Tsyganov@ukr.net

Сизоненко В.А.

Кандидат экономических наук, доцент, E-mail: viktor.sizonenko@ukr.net

Цыганова Н.В.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана, E-mail: N_Tsyganova@ukr.net

***Анотація.** Досліджено сутність транснаціоналізації як особливої стадії глобалізації економіки. Розкрито сутність транснаціональних корпорацій (ТНК), визначено їх місце у системі міжнародних економічних відносин. Проаналізовано роль ТНК в контексті їх особливого впливу на інтеграцію національних підприємств у світову економіку та основні причини руху транснаціонального капіталу на сучасному етапі. Розглянуто новітні форми впливу транснаціоналізації на розвиток*

конкурентного середовища у світовій економіці. Проаналізовано особливості національного базування транснаціональних корпорацій та їх галузевої спеціалізації.

Досліджено проблеми й суперечності функціонування ТНК як основи розвитку світової економіки на сучасному етапі та розглянуто зміни в їх діяльності як результату еволюції глобальних процесів й активізації використання інформаційно-комунікаційних технологій. Запропоновано перспективи інноваційно-інвестиційного співробітництва України з ТНК як потужного механізму виходу із довготривалої фінансово-економічної кризи. Акцентовується увага на проблемах залучення малих та середніх підприємств у мережі ТНК.

Ключові слова: глобалізація, глобальна конкуренція, міжнародна конкурентоспроможність, інновації, транснаціоналізація, трансфертні ціни, фінансова політика.

Abstract. *The essence of transnationalization as a special stage of globalization of economy is investigated. The essence of transnational corporations (TNCs) is revealed, their place in the system of international economic relations is determined. The role of TNCs in the context of their particular impact on the integration of national enterprises into the world economy and the main causes of the transnational capital movement at the present stage are analyzed. The new forms of the influence of transnationalization on the development of a competitive environment in the world economy are considered. The peculiarities of national base of transnational corporations and their branch specialization are analyzed.*

The problems and contradictions of the functioning of the TNC as the basis of the development of the world economy at the present stage and the changes in their activities as a result of the evolution of global processes and the intensification of the use of information and communication technologies are considered. The prospects of innovation and investment cooperation of Ukraine with TNCs as a powerful mechanism for the emergence of a long-term financial and economic crisis are proposed. Attention is drawn to the problems of attracting small and medium enterprises in the network of TNCs.

Key words: globalization, global competition, international competitiveness, innovations, transnationalization, transfer prices, financial policy.

Аннотация. *Исследована сущность транснационализации как особой стадии глобализации экономики. Раскрыта сущность транснациональных корпораций (ТНК), определено их место в системе международных экономических отношений. Проанализирована роль ТНК в контексте их особого влияния на интеграцию национальных предприятий в мировую экономику и основные причины движения транснационального капитала на современном этапе. Рассмотрены новейшие формы влияния транснационализации на развитие конкурентной среды в мировой экономике. Проанализированы особенности национального базирования транснациональных корпораций и их отраслевой специализации.*

Исследованы проблемы и противоречия функционирования ТНК как основы мировой экономики на современном этапе и рассмотрены изменения в их деятельности как результата эволюции глобальных процессов и активизации использования информационно-коммуникационных технологий. Предложены перспективы инновационно-инвестиционного сотрудничества Украины с ТНК как мощного механизма выхода из длительного финансово-экономического кризиса. Акцентируется внимание на проблемах привлечения малых и средних предприятий в ТНК.

Ключевые слова: глобализация, глобальная конкуренция, международная конкурентоспособность, инновации, транснационализация, трансфертные цены, финансовая политика.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Виявлення змісту та особливостей впливу транснаціоналізації на

розвиток конкурентних відносин, незважаючи на важливість обґрунтування стратегічної моделі взаємодії транснаціональних корпорацій з національними економіками, дотепер так і не прийняло остаточної парадигми. Між тим транснаціоналізація обумовлює формування усталених каналів взаємодії ТНК з національними економіками та вирішальним чином впливає на модифікацію конкурентних відносин, їх зміст, умови та параметри конкурентоспроможності національних економік.

Сучасний етап транснаціоналізації економічних відносин спричиняє зміни у характері конкурентних відносин, органічне поєднання суперництва та співробітництва суб'єктів міжнародного бізнесу. Інноваційна спрямованість в діяльності ТНК та розгортання процесів інформатизації об'єктивно спричиняє трансформацію ринкових структур міжнародної спеціалізації виробництва, загострення конкурентної боротьби та зміну форм і методів її ведення. Забезпечення високого конкурентного статусу національної економіки вимагає створення сприятливих умов для взаємодії з потужними ТНК.

Аналіз останніх публікацій. В економічній літературі проблема транснаціоналізації як об'єктивно обумовленого процесу із багаторівневими і суперечливими проявами істотно впливає на конкурентні відносини, модифікує стратегії взаємодії національних економік, коригує структурні та інноваційні зрушення, механізми управління і регулювання. Привабливість транснаціоналізації як об'єкта наукових досліджень підтверджується широким колом проблем, висвітлених в роботах відомих вітчизняних вчених, а саме: О. Білоруса, А. Кредісова, Д. Лук'яненка, Ю. Пахомова, А.Поручника, О. Рогача, В. Рокочої, А. Рум'янцева, А. Філіпенка, О. Шниркова, С. Якубовського та інших. Суттєвий внесок у розробку проблеми транснаціоналізації зробили зарубіжні вчені – представники різних наукових шкіл: Й. Шумпетер, Дж. Данніг, Дж. Коллінз, Е. Пенроуз, П. Баклі та ін. Розробці теорії конкурентних відносин присвячені публікації таких вітчизняних й зарубіжних дослідників, як Ж.-Ж. Ламбен, М. Портер, К. Фляйшер, Б. Бенсуссан, Г. Азоєв, Р. Фатхутдінов, Л. Антонюк, І. Волощук, Д. Лук'яненко, Н. Ракітіна, І. Смолін, Л. Федулова та ін.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Дослідження впливу транснаціоналізації відбувається переважно в контексті інвестиційної активності ТНК, зокрема – ТНБ, розробки питань розміщення прямих і портфельних іноземних інвестицій, глобалізації фінансової системи, особливостей конкуренції на фінансових ринках, транснаціоналізації виробництва та капіталу. Водночас дослідження екстернальних потоків фінансових ресурсів у світлі їхнього впливу на дію ринкових відносин, трансформацію форм і методів конкуренції лишається поза увагою дослідників.

Формування цілей дослідження. Мета статті полягає в аналізі особливостей сучасних процесів глобалізації, виявленні їх впливу на розвиток конкурентних відносин, результатів міжнародної конкуренції для країн із різним рівнем економічного розвитку. Узагальнення теоретичних положень, методичних і практичних рекомендацій підпорядковане обґрунтуванню пріоритетних напрямів та шляхів побудови механізмів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних продуктів і послуг на національному і світовому ринках, активізації процесів партнерства українських компаній за кордоном, трансформації вітчизняного фінансового сектора з метою забезпечення його конкурентоспроможності в контексті інтеграції до світового фінансового ринку.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. В економічній літературі існують різні підходи до визначення сутності транснаціоналізації. Окремі автори дають загальне визначення транснаціоналізації у світлі теорії самоорганізації економічних систем, як процесу виходу компанії за національні кордони, але

обмежують розуміння її сутності лише виробничою сферою [1], інші вважають, що це якісно новий стан інтернаціоналізації господарського життя, обумовлений створенням транснаціонального капіталу [2, с. 411], або результат нових умов введення міжнародного бізнесу, що виникають унаслідок глобалізації та інтернаціоналізації виробництва [3, с. 148]. Більшість дослідників правомірно пов'язують транснаціоналізацію з діяльністю транснаціональних корпорацій, або з глобалізацією фінансових ринків. Зокрема О. Рогач вважає, що транснаціоналізація – це процес посилення світової інтеграції у результаті глобальних операцій ТНК [4, с.149].

Наведені та інші визначення сутності транснаціоналізації є вірними, але не вичерпують усіх аспектів цього складного і суперечливого процесу, який динамічно розвивається, вбирає до себе зміни в умовах, масштабах й структурі виробництва і капіталу, конкурентоспроможності на світових ринках. Транснаціоналізація, як процес посилення світової інтеграції внаслідок глобальних операцій ТНК, характеризується зростаючим масштабом цих операцій, хвилеподібним збільшенням міжнародної інвестиційної діяльності. Незважаючи на довготривале домінування Євросоюзу, США, Японії, на долю яких припадає понад 80% щорічних потоків виведення капіталу, в експорті капіталу спостерігаються певні зміни. Зокрема в останнє десятиліття друге місце в світі (після США) посідає Китай (128 і 106 ТНК відповідно). Відбувається трансформація конкурентних відносин, перехід від лінійної інновації до нелінійної, активне входження до глобалізованих ринків нових учасників, здатних випереджати конкурентів у глобальному масштабі. Тому сутність транснаціоналізації може бути визначена як загальносвітовий процес формування нових інтегративних властивостей системи взаємозв'язків між бізнес-структурами, які діють на території різних країн з метою досягнення синергійних ефектів в глобальній конкуренції від спільного функціонування. Саме трансформація конкурентних відносин змінює традиційні передумови транснаціоналізації виробництва: переливання капіталу з його надлишком за допомогою прямих іноземних інвестицій поступається транскордонним злиттям та поглинанням, що особливо помітно у фінансовій сфері [5].

Стратегія посилення конкурентоспроможності більшості ТНК передбачає відповідну реакцію на технологічні та фінансові зміни, лібералізацію інвестиційних режимів та регулювання процесів консолідації бізнесу. Головним чином це позначається на розширенні фінансових інструментів та вдосконаленні механізмів фінансування M&A, трансфертному механізмі ціноутворення, характері конкурентних відносин, і в кінцевому рахунку, посиленні позицій ТНК у глобальній економіці.

За наявними даними, ТНК контролюють більше половини світового промислового виробництва, близько 2/3 світової торгівлі, 4/5 кількості патентів і ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау. За розрахунками Дж. Данніга, частка ТНК у створенні та виробництві інновацій становить 80% [6]. За даними ЮНКТАД, більше 80% глобальних платежів здійснюється з дочірніх до материнських компаній ТНК. На думку Е. Пенроуз, в процесі інноваційної діяльності фірма трансформує її інвестиції в унікальні ресурси у вигляді матеріального, людського та організаційного капіталу з наступним створенням більш якісних продуктів з нижчими витратами [7]. Зростає роль ТНК у світовому інноваційному розвитку: частка ТНК у платежах, пов'язаних з переданням технологій, становить 80% у США та Великобританії і 90% у Німеччині [8]. При цьому ТНК мають диверсифіковану галузеву структуру: 60% складають замовлення у сфері виробництва; 37% – у сфері надання послуг; 3% – в добувній промисловості та сільському господарстві [9, с.9].

Важливими є зміни в товарній структурі світової торгівлі, використання глобальних логістичних моделей в інтересах споживачів, їх спрямованість на інноваційність розвитку. Так, в загальному обсязі світової торгівлі сировина, паливо і продовольство складають близько 20%, а на готові вироби припадає понад 80% [10]. Такі зміни можна пояснити переходом до ресурсозберігаючих технологій,

розширенням можливостей їх використання у світовій економіці. Завдяки транснаціоналізації у світовій економіці постійно зростає експорт промислового, електротехнічного та електронного обладнання, автомобілів, побутової та іншої сучасної техніки. У сфері високотехнологічного виробництва лідирують 16 ТНК таких країн як США, Японії, Тайваня [11, с.74].

Характеризуючи ТНК, в економічній літературі наголошується на потенціалі цього утворення як складової соціально-економічної системи, що поєднує науково-технологічні, торгово-сервісні, фінансові, управлінські, виробничі структури, активність яких в якості лідируючих суб'єктів світової економіки характеризується глобальним масштабом [12, с. 247]. Таке поєднання дозволяє реалізувати синергетичний ефект, перетворити ТНК, за визначенням ООН, в найбільш потужну компанію корпоративного бізнесу [9].

До найбільш важливих параметрів ТНК, що впливають на розвиток конкурентних відносин у світовій економіці, відносяться:

- виробництво або надання послуг не менше, ніж у 6 країнах;
- частка зайнятих іноземних працівників не менше 25%;
- частка капіталовкладень за кордоном в структурі активів складає не менше 25%;
- річний оборот – не менше 1 млрд. дол. США;
- обсяг реалізації товарів за межами головної (материнської) компанії складає не менше 25%;
- єдина стратегія управління розвитком національних підприємств, які входять в організаційну структуру ТНК [13].

Формування і розвиток світової економіки обумовили зміни в організації виробничих процесів та самих ТНК. Глобальне виробництво продукції поступово посилює позиції транснаціональної системи виробництва продукції, взаємозалежність інформаційних технологій і глобалізаційних тенденцій. При цьому успішне залучення і використання ресурсів ТНК залежить від доповнення ПІІ значними інвестиціями у зміцнення національного потенціалу [14], та їх імплементації в модернізаційні процеси економіки [15]. Це може дати, на думку вчених, більший економічний ефект ніж попередні технологічні революції [2, с.149]. Інтелектуалізація ТНК сприяє трансформації не лише організаційної структури, але й переходу до моделі віртуальної ТНК, що займається переважно стратегічними питаннями розвитку. Таким чином до традиційних чинників конкурентоспроможності ТНК (ефект масштабу виробництва, трансфертне ціноутворення, формування стратегічних альянсів) додаються нові, що посилює та видозмінює конкуренцію ТНК.

Інноваційна діяльність ТНК справляє суттєвий вплив на процеси модернізації за рахунок безперервного зростання витрат на пошук та імплементацію інновацій, трансфер технологій. Позитивний досвід накопичений в діяльності таких корпорацій як Volkswagen, Samsung Electronics, Microsoft, Intel, Google, Novartis, Toyota Motor [16], у нових індустріальних країнах Азії – найбільших експортерах високотехнологічної продукції [17]. У той же час проведені дослідження свідчать, що якщо у країнах ЄС, Японії, Китаю, США та інших переважають обсяги експорту товарів високого ступеня переробки (технологічна компонента), та в Україні, Білорусі, РФ ситуація діаметрально протилежна – інвестиційні товари складають 6-13%, споживчі товари – 5-30%, а товари проміжного споживання – 50-85% [17]. Це є підтвердженням того, що застосування конкурентоспроможних технологій позитивно впливає на структуру експорту, і навпаки: недостатній рівень інноваційного розвитку зумовлює консервацію низькоефективної структури економіки, ускладнює взаємодію місцевих підприємств з потужними ТНК, збільшує технологічний розрив між країнами з різним рівнем інноваційності.

Це дозволяє розглядати ТНК як інструмент прискорення інноваційно-інвестиційних процесів у разі залучення підприємств менш розвинених країн до

технологічного базису корпорацій. Але ставши головними гравцями глобальної економіки, ТНК не спроможні забезпечити стабільність її розвитку.

Індикатором впливу транснаціоналізації на розвиток конкурентних відносин є малий та середній бізнес, який зазвичай розглядають переважно в контексті розвитку внутрішнього ринку. Проте зростаюча інтеграція національних економік істотно вплинула на екзогенізацію діяльності малих та середніх фірм. Цьому сприяло динамічне зростання ліцензійної торгівлі, субконтрактних відносин, використання сучасних інформаційних технологій тощо. У світовій практиці малі та середні підприємства взаємодіють з ТНК шляхом поширення та комерціалізації виробничих і збутових мереж, транснаціоналізації сфери послуг. Протягом останніх років, за оцінкою дослідників, спостерігається зростання обсягів аутсорсингу для інформаційномістких професійних послуг, таких як R&D, фінансові та логістичні послуги тощо [18, с. 166], наданих підприємствами малого та середнього бізнесу. У цих умовах малі та середні фірми, завдяки стратегії диференціації та вузької спеціалізації, виявляються здатними до ефективної взаємодії з ТНК, включеними в сталу систему господарських та фінансових зв'язків. Про це свідчить досвід таких гігантів автомобільної індустрії, як «Тойота», «Вольво» та інших.

Під впливом новітніх інформаційних технологій активізація руху товарів, капіталів і робочої сили зумовлює загострення конкурентної боротьби за ринки збуту і ресурси. Виникає гіперконкуренція – сучасна форма конкуренції, яка має всеохоплюючий характер і супроводжується маніпулюванням ТНК значними фінансовими й інвестиційними ресурсами [19, с.12]. При цьому розвиток конкурентних відносин поширюється і на національні економіки, змушуючи їх орієнтуватися при розробці економічної політики на вимоги транснаціоналізації. Особливо це стосується створення необхідних умов для формування і розвитку людського капіталу, які в значній мірі залежать від розвитку специфічних національних ресурсів міжнародної конкуренції [20, с.74].

Специфіка залучення українських суб'єктів господарювання до процесів транснаціоналізації пов'язана, передусім, з олігархічною побудовою економіки, її монополізацією. Підприємства багатьох важливих галузей економіки (машинобудування, металургія, вугільна та хімічна промисловість та ін.) перебувають у приватній власності обмеженого кола осіб, які, за сприяння влади, блокують конкуренцію. Це негативно позначається на цінах, знижує стимули до інновацій та інвестицій, блокує ефективний розвиток конкурентних відносин. Зокрема, недопущення або обмеження владою на український ринок іноземних будівельних компаній зумовлює значне завищення цін на нерухомість і житло фінансово-олігархічними групами. Розв'язати цю ситуацію можливо лише за умов оптимізації взаємодії між власним бізнесом та владою, цивілізованої участі у міжнародному поділі праці. Адже економічна автаркія зумовлює відставання країни від світових досягнень науки, технологій, ефекту інтеграційних форм взаємодії.

Крім того сучасний стан інноваційної діяльності в Україні дає підстави стверджувати, що за такими параметрами, як динаміка науково-технічної діяльності, розвиток інститутів інноваційної інфраструктури та попит на інновації на внутрішньому ринку вона не відповідає вимогам транснаціоналізації. Протягом тривалого часу (20-25 років) падіння інноваційної активності відбувається на фоні деякого погравлення в окремі періоди інвестиційних процесів. У структурі фінансування інноваційної діяльності найбільшу питому вагу займають власні кошти підприємств (майже 70%) при загальному зростанні обсягу інноваційних витрат. Якщо в структурі капіталу європейських та американських компаній частка нематеріальних активів становить майже 50%, а в Японії почала наблизитися до 60%, то в Україні вона не перевищує 1% [21, с.295]. Рівень державного фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності лишається вкрай незадовільним і вимагає з урахуванням

кризового стану науки збільшення принаймні в 4-5 разів. Підґрунтям для цього може бути формування грошової бази під бюджетні задачі розвитку науки і активізації інноваційної діяльності. Доцільно покращити умови для ринкової організації венчурного бізнесу шляхом формування мережі інноваційних фондів, поживати участь комерційних банків у довгостроковому кредитуванні. Нові можливості для фінансування інноваційних проектів надає використання фінансових технологій. Певною мірою фінтехкомпанії створюють конкуренцію традиційному бізнесу і діяльності фінансових інституцій [22].

Транснаціоналізація з притаманною цьому процесу орієнтацією на інноваційний тип розвитку у разі невідповідності нововведень реальним потребам економіки здатна викликати негативний мультиплікаційний ефект. Але якщо потужний регуляторний та фінансовий потенціал розвинених країн дозволяє нейтралізувати небезпечні прояви глобалізації, то для менш розвинених учасників міжнародної взаємодії наслідки можуть бути значно гіршими. Наприклад, перебільшення значення інформаційної економіки в умовах ослаблення взаємозв'язків даного сегменту ринку з традиційною економікою, приплив спекулятивного капіталу у галузь «hi-tech» послабили у США та інших країнах інтерес інвесторів до ринку акцій високотехнологічних компаній.

Світовий досвід показує, що лише економіки тих країн, які виробили національні глобальноорієнтовані стратегії, де враховано загрози від транснаціоналізації, забезпечили позитивний ефект від співробітництва з ТНК. Потенціал конкурентоспроможності закладається в процесі радикальних змін, умов що змушують підприємства безперервно здійснювати технологічні нововведення, реалізовувати інновації, а економічну систему – структурно трансформуватись. При цьому інноваційна модель розвитку передбачає зміну функцій держави з урахуванням впливів діяльності ТНК на території країни (див. рис. 1).



Рис. 1. Взаємозв'язок транснаціоналізації і конкурентних відносин

Технологічна конкурентоспроможність характеризується зростанням продуктивності праці, ефективним використанням ресурсів, значною часткою науково-технічної продукції у світовій торгівлі і високим рівнем життя населення. Поширення новітніх технологій, які продукуються ТНК, вимагають формування такого середовища, у якому при транснаціоналізації національні інноваційно активні підприємства підвищать свої конкурентні переваги на внутрішньому і світовому ринках.

Світовий досвід показує, що характер, структуру науки, освіти, фінансування взаємодії на внутрішньому ринку найкраще забезпечують кластери. На наш погляд, інноваційні кластери мають можливість отримати обопільну вигоду як з ТНК, так і з національними суб'єктами господарювання. Передача по технологічному ланцюжку товарів із високою споживчою цінністю перетворює інновації в основний інструмент досягнення конкурентних переваг. Зарубіжні філії ТНК в Угорщині, Польщі, Чеській Республіці та в інших країнах перетворилися у важливе джерело продукування інновацій. Основними причинами активізації діяльності ТНК в цих та багатьох інших країнах є можливість перетворити інвестиції в нематеріальні активи у вигляді патентів, технічних знань, авторських прав, торговельних марок, які легше, ніж матеріальні активи, перенести з однієї країни до іншої, де вони за сприятливих умов швидко трансформуються у додаткові виробничі потужності за відносно низьких витрат. Водночас розгортання діяльності ТНК в інших країнах обумовлює необхідність адаптації технологій до місцевих потреб, створення умов для реалізації своєї продукції на нових ринках. Для інтеграції інновацій потрібна спільна діяльність у сферах виробництва наукоємної продукції, адже зростання витрат на проведення досліджень у зв'язку з підвищенням їх складності обумовлює необхідність розподілу навантаження між різними учасниками інтегративного процесу.

Загальна фінансова політика ТНК спрямована на досягнення динамічного збалансування транснаціонального виробництва. Водночас політика інноваційного розвитку в контексті транснаціоналізації, орієнтована на поглиблення співробітництва з ТНК, і передусім використання прямих іноземних інвестицій і технологічних розробок, для приймаючих країн криє істотні загрози, а саме:

- існує потенційна можливість блокування вітчизняних інноваційних розробок, якщо у них не зацікавлені ТНК або вони є конкурентами по відношенню до іноземних розробок;
- різні форми мотивації науково-технічних кадрів, розробників нововведень, розбіжності в рівнях оплати і стимулювання для вітчизняних і зарубіжних партнерів, що веде до неузгодженості інтересів;
- намагання приймаючих країн зберегти під своїм контролем захищені авторськими правами знання при зворотньому намаганні ТНК використовувати їх повною мірою.

Крім того, нестабільна економічна і геополітична ситуація, знецінення національної валюти більше ніж у три рази спричинили за останні чотири роки відтік капіталів ТНК, спад інвестицій. По суті, ефективними для інвестування за цих умов є лише компанії-експортери, які за відносно низьким курсом гривні здатні реалізувати свою продукцію.

Найбільшими компаніями, що інвестували в економіку України в останні два десятиліття, були такі як Mittal Steel, Siemens, Volhswagen, Deutsche Telecom, Sony, Panasonic, ТНК-ВР, Coca-Cola, San-Interbrew, Nestle, Philip Morris, Reemtsma, Raiffeisen Bank, Erste bank, McDonalds, Metro Cash & Carry, Billa та деякі інші [23]. Але лише харчова, тютюнова і фармацевтична промисловість є об'єктом інвестування у виробничому секторі, де-факто домінує невиробничий сектор – фінанси, страхування, торгівля. У цих умовах потрібно суттєво поліпшити інвестиційну привабливість країни шляхом подолання політичної, монетарної та фіскальної кризи, недосконалості

механізмів захисту прав власності. В Україні існують суттєві проблеми щодо довіри до держави, фінансових інституцій, навіть грошової одиниці. Зокрема незахищеність прав інвесторів деформує поведінку власників банків та інших компаній [24, с. 503-507]. Інвестиційну привабливість вітчизняних ринків суттєво знижує і стан конкурентного середовища та відсутність дієвих механізмів його регулювання. Отримання преференцій з боку держави, неринкові методи суперництва відлякують як зарубіжних, так і вітчизняних інвесторів. Особливо це відчутно на ринку фінансових послуг, який у більшості сегментів є фактично олігополістичним [25, с. 147-154].

Розвиток конкурентних відносин у світовій економіці характеризується не лише загостренням боротьби за ресурси та ринки, але й появою можливостей для виникнення нових форм співробітництва, які демонструють здатність інтегруватися в ланцюжки ТНК. Що стосується України, то для її економіки важливу роль в транснаціоналізації здатні відігравати фінансово-промислові групи (ФПГ), які забезпечують інтеграцію промислового, фінансового й інтелектуального капіталу. Незважаючи на втрату цими утвореннями інноваційності, вони значною мірою зберегли науково-технологічний потенціал. Це пояснюється більш широкими можливостями фінансування й інвестування новітніх технологій, прискореного впровадження розробок та їх комерціалізації.

Наближення до параметрів, притаманних багатьом світовим корпораціям, вимагає зламу негативної тенденції зменшення наукових і науково-технічних кадрів в корпоративному секторі, посилення орієнтації на зростання долі витрат на дослідження і розробки. Так, у провідних ТНК доля цих витрат перевищує 65%, а питома вага корпоративного патентування у загальній чисельності патентів досягає 75-80% [26, с.81]. Незважаючи на експортну орієнтацію українських ФПГ у цілому випуск високотехнологічної продукції має визначатися адекватним вектором розвитку ринків збуту – від національного до світових. У цьому випадку внутрішній ринок буде відігравати роль потужного катализатора транснаціоналізації.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Транснаціоналізація як продукт розвитку міжнародних економічних відносин істотно впливає на розвиток конкуренції у світовій економіці. Спираючись на інновації, ТНК використовують ефект масштабу у питаннях маркетингу, виробництва і управління нововведеннями, торгівлі не лише у національному, але й у світовому економічному просторі. Рушійною силою транснаціоналізації все більшою мірою стає міжнародний рух капіталу, кредитування та фінансування виробництва високотехнологічних продуктів і послуг.

У розпорядженні ТНК є унікальні механізми та інструменти розвитку конкурентних відносин: масштабні прямі іноземні інвестиції; витрати на НДДКР та інноваційні продукти і технології; участь в угодах M&A. Проте, що стосується можливостей впливу транснаціоналізації на підвищення конкурентоспроможності економіки України, цей потенціал значною мірою втрачається. Дотепер національна економіка функціонує як сировинний та енергетичний придаток зовнішнього (світового) ринку з домінуванням низьких технологій. Слабкість інклюзивних інститутів як відображення депресивного стану економіки проти впливу екстративних економічних і політичних інститутів стримують процеси партнерства українських компаній з ТНК за кордоном, не дозволяють Україні стати повноправним партнером більш розвинених країн.

Особливої актуальності набуває прискорення інноваційних процесів, зміна стратегічних орієнтирів зовнішньоекономічної політики за рахунок перебудови внутрішньої структури економіки, політики доходів, інших заходів, здатних стримати відтік науково-технічних кадрів, кваліфікованих робітників за межі національної економіки. Створення необхідних інституційних умов для зростання економіки і досягнення міжнародної конкурентоспроможності зачіпає коло питань залучення малих і середніх підприємств в мережі ТНК, посилення транснаціоналізації технологічних

парків, перетворення в провідні експортноорієнтовані галузі виробництва, безпосередньо пов'язані з реалізацією конкурентних науково-технічних переваг.

Перспективними є подальші дослідження, спрямовані на виявлення впливу транснаціоналізації на задоволення базових потреб економіки і населення; стан і динаміку інтелектуального і людського капіталу; соціальну ефективність посилення транснаціоналізації; адекватність економічної політики світовим загрозам.

Список використаних джерел

1. Вафина Н.К. Транснационализация производства в свете теории самоорганизации экономических систем: монография / Н.К. Вафина. – М.: Изд-во КГФИ, 2002. – 316 с.
2. Куцик П.О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку: монографія / П.О. Куцик, О.І Ковтун, Г.І Башнянин. – Львів: ЛКА, 2015. – 594 с.
3. Міжнародний бізнес: підручник. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2009. – 623 с.
4. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції: теорія і практика міжнародного бізнесу: підручник / О.І. Рогач. – К.: Либідь, 2005. – 720 с.
5. Циганов С.А. Формування глобального фінансового середовища / С.А. Циганов, Н.В. Циганова // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. пр. – 2012. – Випуск 110, ч.1. – С. 54-56.
6. Dunning J. Multinational Enterprise and the Global Economy / J.A. Dunning. – MA: Addison-Wesley. 1993. – 305 p.
7. Пителис Х.Н. Транснациональная компания: трактовка з позиций ресурсной концепции / Х.Н. Пителис // Российский журнал менеджмента. – Т.5. – 2007. – № 11. – С.21-40.
8. Fortune Global 500 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http // fortune.com/fortune 500](http://fortune.com/fortune500).
9. Майанова Е. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними компаніями // Аналітичне видання фонду ім. Фрідріха Еберта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http //www.fes.kiev.ua/](http://www.fes.kiev.ua/)
10. World economy: Global FDI: the rocky road to recovery [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http //viewwire eiv.com/index](http://viewswire.eiv.com/index)
11. Ткаченко Д.О. Сутність транснаціоналізації та особливості діяльності ТНК в умовах глобальної економіки / Д.О. Ткаченко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2015. – Вип. 13. – С. 72-76.
12. *Титов А.Н. Тенденции формирования транснациональных корпораций / А.Н. Титов // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. – 2011. - № 4. – С. 247-248.*
13. World Investment Report 2017. Transnational Corporations... Industries and Development – UNCTAD, United Nations, New York and Geneva, 2017. – URL:<http://unctad.org/>
14. Groizard Jose Luis. Technology Trade / Jose Luis Groizard – University of the Balearic Islands, 2008. – 33 p.
15. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін: навчальний посібник // Ю.М. Бажал. – К.: Заповіт, 1996. – 238 с.
16. The 2015 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. [Електронний ресурс]: Publications Office of the European Union Luxembourg. 2015. – 114 p. – Режим доступу: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard15.html>
17. United Nations. Comtrade database. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://comtrade.un.org/>

18. Вітренко А.О. Сервісна економіка: теорія, сучасні виклики та глобальні тренди: монографія / А.О. Вітренко. – К.: Знання, 2016. – 413 с.
19. D'Aveni Richard F. Hypercompetition closes in – Mastering Global Business / Financial Times Special Report. – 1998. – Febr. 6. – p. 12.
20. Філюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: монографія / Г.М. Філюк. – Житомир: ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.
21. Сизоненко В.О. Адекватність трансформації національної економіки постіндустріальному напрямку глобальних перетворень / В.О. Сизоненко // Теоретичні та прикладні питання економіки: Збірник наукових праць. Вип. – №1(30). – К.:КНУ ім. Тараса Шевченка, 2015. – С. 292-300.
22. Циганова Н.В. Фінансові інновації та їх роль у розвитку інноваційного підприємництва // Інноваційне підприємництво: стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] : Зб. матеріалів II Всеукр. наук.-практ. конференції. – К.: КНЕУ, 2018. – С. 97-99. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/25360>
23. Лапко О. Трансфер технологій: проблеми та перспективи / О. Лапко, Т. Щедрина // Матеріали науково-практичної конференції «Утверждение инновационной модели развития экономики Украины». – Київ: НТТУ «КПІ». – № 4. – 2003. – С.203-222.
24. Творення простору суспільної довіри в Україні ХХІ століття : матеріали Міжнар. Науково-практ. конф., м. Львів, 17-19 лютого 2016 р. / відп. ред. С.М. Аржевітін. – К. : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2017. – 523 с.
25. Циганова Н.В. Концентрація та централізація капіталу в банківській сфері : монографія / Н.В. Циганова. – К. : КНЕУ, 2014. – 254, [2] с.
26. Сизоненко В.О. Механізми активізації інноваційної діяльності інтегрованих структур / В.О. Сизоненко // Теоретичні та прикладні питання економіки: Збірник наукових праць. Вип. – № 27. – К.:КНУ ім. Тараса Шевченка, 2012. – С. 76-87.

References

1. Vafina N.K. Transnatsionalizatsiya proizvodstva v svete teorii samoorganizatsii ekonomicheskikh sistem: monografiya / N.K. Vafina. – М.: Izd-vo KGFI, 2002. – 316 s.
2. Kutsyk P.O. Hlobal'na ekonomika: pryntsyipy stanovlennya, funktsionuvannya, rehulyuvannya ta rozvytku: monohrafiya / P.O. Kutsyk, O.I Kovtun, H.I Bashnyanyn. – L'viv: LKA, 2015. – 594 s.
3. Mizhnarodnyy biznes: pidruchnyk. – К.: VPTS «Kyuyivs'kyu universytet», 2009. – 623 s.
4. Rohach O.I. Mizhnarodni investytsiyi: teoriya i praktyka mizhnarodnoho biznesu: pidruchnyk / O.I. Rohach. – К.: Lybid', 2005. – 720 s.
5. Tsyganov S.A. Formuvannya hlobal'noho finansovoho seredovyshcha / S.A. Tsyganov, N.V. Tsyganova // Aktual'ni problemy mizhnarodnykh vidnosyn: Zb. nauk. pr. – 2012. – Vypusk 110, ch.1. – S. 54-56.
6. Dunning J. Multinational Enterprise and the Global Economy / J.A. Dunning. – MA: Addison-Wesley. 1993. – 305 p.
7. Pitelis KH.N. Transnatsional'naya kompaniya: traktovka z pozitsiy resursnoy kontseptsii / KH.N. Pitelis // Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta. – T.5. – 2007. – № 11. – S.21-40.
8. Fortune Global 500. Available at: <http://fortune.com/fortune500>.
9. Mayanova E. Vzayemodiya transnatsional'nykh korporatsiy z natsional'nymy kompaniyamy // Analitychne vydannya fondu im. Fridrikha Eberta. Available at: <http://www.fes.kiev.ua/>
10. World economy: Global FDI: the rocky road to recovery. Available at: <http://viewswire.eiv.com/index>
11. Tkachenko D.O. Sutnist' transnatsionalizatsiyi ta osoblyvosti diyal'nosti TNK v umovakh hlobal'noyi ekonomiky / D.O. Tkachenko // Naukovyy visnyk Mizhnarodnoho

- humanitarnoho universytetu. Seriya: Ekonomika i menedzhment. – 2015. – Vyp. 13. – S. 72-76.
12. Titov A.N. Tendentsii formirovaniya transnatsional'nykh korporatsiy / A.N. Titov // Vestnik KGU im. N.A. Nekrasova. – 2011. - № 4. – S. 247-248.
13. World Investment Report 2017. Transnational Corporations... Industries and Development – UNCTAD, United Nations, New York and Geneva, 2017. – URL:<http://unctad.org/>
14. Groizard Jose Luis. Technology Trade / Jose Luis Groizard – University of the Balearic Islands, 2008. – 33 p.
15. Bazhal Yu.M. Ekonomichna teoriya tekhnolohichnykh zmin: navchal'nyy posibnyk // YU.M. Bazhal. – K.: Zapovit, 1996. – 238 s.
16. The 2015 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. Publications Office of the European Union Luxembourg, 2015. – 114 p. Available at: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard15.html>
17. United Nations. Comtrade database. Available at: <https://comtrade.un.org/>
18. Vitrenko A.O. Servisna ekonomika: teoriya, suchasni vyklyky ta hlobal'ni trendy: monohrafiya / A.O. Vitrenko. – K.: Znannya, 2016. – 413 s.
19. D'Aveni Richard F. Hypercompetition closes in – Mastering Global Business / Financial Times Special Report. – 1998. – Febr. 6. – p. 12.
20. Filyuk H.M. Konkurentsya i monopoliya v epokhu hlobalizatsiyi: monohrafiya / H.M. Filyuk. – Zhytomyr: ZHDU im. I. Franka, 2009. – 404 s.
21. Syzonenko V.O. Adekvatnist' transformatsiyi natsional'noyi ekonomiky postindustrial'nomu napryamu hlobal'nykh peretvoren' / V.O. Syzonenko // Teoretychni ta prykladni pytannya ekonomiky: Zbirnyk naukovykh prats'. Vyp. – №1(30). – K.:KNU im. Tarasa Shevchenka, 2015. – S. 292-300.
22. Tsyganova N.V. Finansovi innovatsiyi ta yikh rol' u rozvytku innovatsiynoho pidpryyemnytstva // Innovatsiyne pidpryyemnytstvo: stan ta perspektyvy rozvytku: Zb. materialiv II Vseukr. nauk.-prakt. konferentsiyi. – K.: KNEU, 2018. – S. 97-99. Available at: <http://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/25360>
23. Lapko O. Transfer tekhnolohiy: problemy ta perspektyvy / O. Lapko, T. Shchedrina // Materialy naukovo-praktychnoyi konferentsiyi «Utverzhdeniye innovatsionnoy modeli razvitiya ekonomiki Ukrainy». – K.: NTTU «KPI». – № 4. – 2003. – S.203-222.
24. Tvorennya prostoru suspil'noyi doviry v Ukraini KHKHI stolittya : materialy Mizhnar. Naukovo-prakt. konf., m. L'viv, 17-19 lyutoho 2016 r. / vidp. red. S.M. Arzhevitin. – K. : DVNZ «Universytet bankivs'koyi spravy», 2017. – 523 s.
25. Tsyganova N.V. Kotsentratsiya ta tsentralizatsiya kapitalu v bankivs'kiy sferi : monohrafiya / N.V. Tsyganova. – K. : KNEU, 2014. – 254, [2] s.
26. Syzonenko V.O. Mekhanizmy aktyvizatsiyi innovatsiynoyi diyal'nosti intehrovanykh struktur / V.O. Syzonenko // Teoretychni ta prykladni pytannya ekonomiky: Zbirnyk naukovykh prats'. Vyp. – № 27. – K.:KNU im. Tarasa Shevchenka, 2012. – S. 76-87.

УДК 339.9.01

ПАРАДИГМА КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

A PARADIGM OF CREATIVE ECONOMY IN THE CONTEXT OF CONTEMPORARY GLOBAL CHALLENGES

ПАРАДИГМА КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ

Мазуренко В.П.

Кандидат економічних наук, професор, професор кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. E-mail: vpmazurenko55@gmail.com

Копійка Д. В.

Здобувач кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. E-mail: kopiika_d@ukr.net

Mazurenko V.P.

PhD, Professor, Professor of the International Business Department of the Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv. E-mail: vpmazurenko55@gmail.com

Kopiika D. V.

Applicant at the Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv. E-mail: kopiika_d@ukr.net

Мазуренко В.П.

Кандидат экономических наук, профессор кафедры международного бизнеса Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко. E-mail: vpmazurenko55@gmail.com

Копийка Д. В.

Соискатель кафедры международного бизнеса Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко. E-mail: kopiika_d@ukr.net

Анотація. У статті досліджено еволюцію парадигми креативної економіки у контексті сучасних глобальних викликів. Виокремлено відмінність трактувань в різних країнах та зміну парадигми в часі. З часу виникнення та становлення парадигми креативної економіки минув невеликий проміжок часу. Однак відбулись суттєві зміни в структурі економік країн світу внаслідок діджиталізації, інформатизації та впровадження четвертої промислової революції, що призвело до зміни парадигми креативної економіки. На розвиток цієї парадигми впливають процеси обумовлені глобальними викликами. Серед сучасних глобальних викликів на креативну економіку найбільший вплив чинять суспільно-обумовлені виклики: вимушена міграція, терористичні атаки тощо, які стосуються людського капіталу та ринку праці. Оскільки вимушена міграція, викликає зростання культурної та освітньої диференціації населення, що призводить до флуктуації на ринку праці, розмивання та спотворення креативних кластерів та креативного середовища.

Визначено необхідність цілеспрямованого впливу держави на формування та розвиток креативної економіки.

Ключові слова: економічна структура, креативна економіка, креативна індустрія, моделі креативної економіки, глобальні виклики.

Abstract. *The article examines the evolution of the paradigm of a creative economy in the context of contemporary global challenges. The distinction between interpretations in different countries and the change of paradigm in time are singled out. Since the emergence and formation of the paradigm of the creative economy, a short period of time has elapsed. However, there have been significant changes in the structure of the economies of the world due to the dictation, informatization and implementation of the fourth industrial revolution, which led to a change in the paradigm of the creative economy. The development of this paradigm is influenced by the processes caused by global challenges. Among the contemporary global challenges to the creative economy, societal challenges are the most influenced: forced migration, terrorist attacks, etc., which relate to human capital and the labor market. Because forced migration causes an increase in the cultural and educational differentiation of the population, which leads to fluctuations in the labor market, blurring and distortion of creative clusters and creative environment.*

The necessity of purposeful influence of the state on the formation and development of a creative economy is determined.

Key words: *economic structure, creative economy, creative industry, models of creative economy, global challenges.*

Аннотация. *В статье исследована эволюция парадигмы креативной экономики в контексте современных глобальных вызовов. Выделены отличия трактовок в разных странах и изменение парадигмы во времени. С момента возникновения и становления парадигмы креативной экономики прошел небольшой промежуток времени. Однако произошли существенные изменения в структуре экономик стран мира вследствие диджитализации, информатизации и внедрения четвертой промышленной революции, что привело к изменению парадигмы креативной экономики. На развитие этой парадигмы влияют процессы обусловлены глобальными вызовами. Среди современных глобальных вызовов на креативную экономику наибольшее влияние оказывают социально-обусловленные вызовы: вынужденная миграция, террористические атаки и т.д., касающихся человеческого капитала и рынка труда. Поскольку вынужденная миграция, вызывает рост культурной и образовательной дифференциации населения, что приводит к флуктуации на рынке труда, размывание и искажения креативных кластеров и креативной среды.*

Определена необходимость целенаправленного воздействия государства на формирование и развитие креативной экономики.

Ключевые слова: *экономическая структура, креативная экономика, креативная индустрия, модели креативной экономики, глобальные вызовы,*

Постановка проблеми. *В умовах трансформації суспільно-економічних відносин під впливом діджиталізації, інформатизації та впровадження четвертої промислової революції відбуваються значні зміни в структурі економіки, на ринку праці та у соціальній сфері. Такі суспільні перетворення називались постіндустріальним суспільством, інформаційним суспільством або третьою хвилею в роботах. Економічні перетворення отримали назву «нова економіка», що уособлювало різні аспекти економічних відносин: інноваційності, знань, інформатизації, мережовості, діджиталізації тощо, а також структуру факторів економічного розвитку та інституційні засади, на яких функціонує ця економічна модель [1]. Зростання нового сегменту, яким стали творчі (креативні) види діяльності позначились змінами у структурі економіки. Відтепер зростає роль людського капіталу, як рушійної сили економіки знань, інновацій, ідей, творчості та культури. Викоремлення креативних індустрій як фактора економічного зростання обумовили необхідність теоретичного обґрунтування та розробки шляхів удосконалення інституційно-регулятивних засад для їх розвитку, що*

позначилось активними науковими розвідками у цій царині. Разом з тим, від появи перших згадок про існування креативної економіки у 90-х роках ХХ-го століття до сьогодення наукові підходи до розуміння сутності та особливості управління нею змінюються у тому числі під впливом глобальних викликів. Відтак дослідження парадигми креативної економіки в умовах сучасних глобальних викликів має актуальність та важливе теоретико-методологічне значення.

Мета статті. Основною метою статті є розкриття сутності парадигми креативної економіки в умовах сучасних глобальних викликів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед зарубіжних вчених, які зробили найбільш вагомий внесок у теорію та практику креативної економіки, назвемо таких, як Крістіна Andersen [3], Рон Бошма [4], Чарлз Лендрі [5], Макс Натан [6], Б. Джозеф Пайн [7], Енді Пратт [8], Девід Тросбі [9], Річард Флоріда [10; 11], Майкл Фрітч [4], Хьогні Хансен [3], Крістін Харріс, Маргарет Коллінс, Деніс Чік [12], Девід Хезмондалш [13], Джон Хоукінс [7] та багато інших (див. [14-26]). Серед українських науковців дана тематика знайшла відображення в працях Ірини Вахович [27], Володимира Вергуна [28], Тетяни Галахової [29; 30; 34], Олександри Дорошенко [31], Віталіни Куриляк [33], Дмитра Лук'яненка [34; 35], Тетяни Поснової [37], Марії Проскуріної [38-40], Олексія Ступницького [28], Олени Чуль [27; 41], та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. З 1990-х років в розвинених країнах, в США, Австралії та деяких країнах ЄС, передусім, Великобританії, відбулись структурні зміни в економіці, які сприяли появі деяких нових та зростанню ролі існуючих культурних та креативних галузей, таких як культурні та творчі галузі, які ефективно розвивалися поряд з традиційними галузями промисловості. Термін «креативні індустрії» виник у 1990-х і початково використовувався для опису всіх галузей, які базувались на креативності, що породжували відносини інтелектуальної власності [18, с.1]. У ті часи до креативної економіки відносили мистецтво та крафтову діяльність, дизайн, кінематографію, театральну діяльність і організацію вистав, рекламу, видавничу діяльність, музичну творчість (в частині звукозапису), радіомовлення. Згодом перелік креативних індустрій розширили, включивши до нього комп'ютерні послуги, програмне забезпечення, цифрові медіа, програмне забезпечення, архітектуру, ювелірне виробництво, музейну діяльність тощо. Виникнення терміну «креативна економіка» пов'язано з об'єктивними процесами суспільного розвитку в економіках, які досягли високого рівня інноваційності, мережовості, інтелектуалізації доданої вартості та інтегрованості у світове господарство. Тому його застосування політиками та урядовцями передувало теоретичному обґрунтуванню науковцями, так, вперше термін «креативна економіка» був в 1994 році в Австралії в контексті розробки інституційно-регулятивних засад стимулювання економіки завдяки інвестицій у культуру та творчість. В період оновлення ідеологічних засад та ребрендингу британської лейбористської партії, так званий «новий лейборизм», партія лейбористів використала цей термін у своєму передвиборчому маніфесті у 1996 році («Новий лейборизм, нове життя для Британії» [43]). Після перемоги партії на виборах 1997, 2001 і 2005 років відбулось послідовне впровадження політик стосовно розвитку креативних індустрій, що охоплюють інші області поза традиційною культурою, термін почав широко застосовуватись на міжнародному рівні, зокрема, в документах ЮНЕСКО [44].

Наукове застосування поняття креативної економіки почалось з 2000-го року одночасно різними авторами. Одним із перших розробників концепції креативної економіки став Джон Хоукінс (John Howkins), який у 2000-2001 роках опублікував низку праць, зокрема [7]. Значний внесок у процес статистичного вимірювання розміру креативної економіки у Великій Британії та зайнятості у цій сфері зробили Пітер Л. Хіггс (Peter Lloyd Higgs) та Стюарта Д. Каннігам (Stuart D. Cunningham) [19]. Колетт Хенрі (Colette Henry) та Анні де Брюн (Anne de Bruin) розробили положення щодо створення засад підприємництва у креативній економіці, розуміння креативних

процесів і практик, їх динамічного взаємозв'язку та втілення в глобальні економічні процеси [18]. У розвиток ідей Д. Тросбі щодо креативного бізнесу Девід Перріш (David Parrish) визначив теоретичні та практичні основи його запровадження [40]. Інституційні засади розробляв стимулювання розвитку креативних індустрій (переважно в галузі культури) Енді Пратт (Andy Pratt) [8].

В цей же період становлення парадигми креативної економіки розвиток отрима інший напрямок тлумачення терміну «креативна економіка» застосовує Річард Флоріда, який розглядав креативну економіку за ознакою професій в креативній індустрії, локалізації індустрій у містах і розробці відповідної політики в рамках його концепції 3-T (технологія, талант, толерантність) [11].

Питання впливу креативної й культурної галузі на зростання національної економіки розглядається у працях Дж. Поттса [23].

Розуміння ролі формування відповідного інтелектуального середовища, усієї системи розкриття творчих здібностей людей, сприятиме отриманню доданої вартості, але з урахуванням особливостей креативної та нової економік. Відтак зростає значення людського капіталу в економічному зростанні, оскільки з'являється так званий креативний клас, в якості ядра такої креативної економіки.

Різний рівень економічного розвитку країн світу обумовлює специфіку наукових підходів до концептуалізації поняття. Так, Європейська Комісія визначає зв'язок між креативним та культурним секторами, підкреслюється належність між технологічною, науковою та художньо-економічною творчістю [1]. Натомість у Китаї, де культурні та креативні галузі все ще перебувають на ранній стадії розвитку, Національна комісія з питань розвитку та реформ організовує цілісне та стратегічне планування культурних та творчих галузей [42]. Креативна економіка визначається як сукупність таких взаємопов'язаних компонент: креативних кластерів, що формуються суб'єктами господарювання, публічним та громадським сектором; індивідуальну креативну діяльність; креативне середовище, яке створене креативною спільнотою та публічним сектором. Таким чином креативна економіка формується комерційним, публічним, громадським та неформальним секторами економіки ([2-42]).

Сучасні глобальні виклики, за визначенням експертів Всесвітнього економічного форуму, пов'язані як з природними чинниками: зі зміною клімату, обмеженням у доступі до прісної води та продуктів харчування, так і суспільно-обумовленими: вимушеною міграцією, терористичними атаками, економічними: фінансові потрясіння у великих країнах, геополітичними: криза глобальних інституцій, а також інформаційно-технологічними: кіберзлочинність тощо (див. [2]). Не всі названі в доповіді Всесвітнього економічного форуму виклики впливають на креативну економіку. Найбільший вплив чинять виклики, які прямо та опосередковано стосуються людського капіталу та ринку праці. Таким викликом є вимушена міграція, внаслідок якої різко зростає культурна та освітня диференціація населення. Оскільки креативні індустрії в деяких країнах стрімко створюють робочі місця, переміщення до таких країн значної кількості вимушених мігрантів обумовлює флуктуацію на ринку праці. Наприклад, у США креативний клас становить близько третини робочої сили [10].

З іншого боку така характеристика креативної економіки, як результат аналізу діяльності людини, яка визначається творчістю та пов'язана з вираженими цінностями - етичними, духовними, символічними тощо [16]. Вимушена міграція має не лише позитивний, але й негативний вплив на розвиток креативної економіки, оскільки креативне середовище потребує адаптації до нових умов та абсорбції нової культурно-творчої спільності, що може загальмувати розвиток креативних індустрій. Людський капітал на відміну від фізичного потребує створення умов для освіти, розвитку здібностей, розкриття талантів, самореалізації, натомість фізичний капітал завдяки законам про зниження граничної продуктивності є більш вигідним у місці, де не

вистачає фізичного капіталу. Тому ознака глобалізації – нівелювання географічної відстані для здійснення бізнесу стосовно креативної економіки набуває іншого значення. Так, для формування креативних кластерів важлива локалізація і створення креативного простору, креативного середовища, а для реалізації окремих креативних видів діяльності відстань не має значення.

Зростання вимушеної міграції може призвести до розмивання та спотворення креативного простору крім названих причин, ще і внаслідок відмінних від сформованих в даній місцевості уподобань, що обумовлює зміну характеру попиту і пропозиції на креативну продукцію.

Інший аспект полягає у тому, що суб'єктами креативної економіки є велика питома вага міні- та мікропідприємств, поряд з середніми та великими підприємствами. Тобто великі хвилі мігрантів, які будуть зростати внаслідок змін клімату, терористичних атак, змінять бізнес-середовище в країні прибуття, в першу чергу, це стосується мікро- та мініпідприємств. Ця специфіка креативної економіки, визначає її вразливість саме до цього виду глобальних викликів. Тому, цілеспрямований вплив держави на формування та розвиток креативної економіки передбачає врахування культурної та освітньої диференціації, що посилюється внаслідок вимушеної міграції.

Висновки. З часу виникнення та становлення парадигми креативної економіки минув невеликий проміжок часу. Однак відбулись суттєві зміни в структурі економік країн світу внаслідок діджиталізації, інформатизації та впровадження четвертої промислової революції, що призвело до зміни парадигми креативної економіки. На розвиток цієї парадигми впливають процеси обумовлені глобальними викликами. Серед сучасних глобальних викликів на креативну економіку найбільший вплив чинять суспільно-обумовлені виклики: вимушена міграція, терористичні атаки тощо, які стосуються людського капіталу та ринку праці. Оскільки вимушена міграція, викликає зростання культурної та освітньої диференціації населення, що призводить до флуктуації на ринку праці, розмивання та спотворення креативних кластерів та креативного середовища.

Список використаних джерел

1. KEA European Commission. The Economy of Culture in Europe. 2006. s.355. [acc.: 2012-17-11]. URL: http://ec.europa.eu/culture/pdf/doc885_en.pdf.
2. The Global Risks Report 2018. 13th Edition. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2018>.
3. Andersen K.V., Hansen H.K., Isaksen A., et al. Nordic city regions in the creative class debate: putting the creative class thesis to a test // Industry and Innovation. 2010. Т. 17. №. 2. С. 215-240.
4. Boschma R.A., Fritsch M. Creative class and regional growth: empirical evidence from seven European countries. 2009. Economic Geography. 85. С. 391-423.
5. Лэндри Ч. Креативный город. М.: Классика-XXI, 2011. — 400 с.
6. Nathan M. After Florida: Towards an economics of diversity // European Urban and Regional Studies. 2015. Т. 22. №. 1. С. 3-19.
7. Howkins J. Creative Economy: how people make money from ideas Penguin Group (USA) J. Howkins Incorporated // Allen Lane. 2001. 263 p.
8. Pratt A. C. Cultural industries and public policy // International Journal of Cultural Policy, 2005. 11:1, 31-44.
9. Тросби Д. Экономика и культура/пер. с англ. И. Кушнаревой; М.: Изд. дом Высшей школы экономики. 2013.
10. Florida R. Cities and the Creative Class in Asia // The Atlantic cities. 2011. Nov. 17. p. 12.

11. Флорида Р. Креативный класс: люди которые меняют будущее. Издательский дом «КлассикаXXI». М. 2007. с.432.
12. Harris C., Collins M., Cheek D. America's Creative Economy: A Study of Recent Conceptions, Definitions, and Approaches to Measurement Across the USA / A Report from the Creative Economy Coalition (CEC), August 2013. 141 pp.
13. Хезмондалш Д. Культурные индустрии / Пер. с англ. И. Кушнаревой; Под науч. ред. А. Михалевой. М.: Высшая школа экономики, 2014. 456 с.
14. Cikanek M. Kreativni prumysly pfilezitestost pro novou ekonomiku. Institut umeni - Divadelni ustav. 2009
15. Creative Industries Council: Home page. Available from: <https://www.gov.uk/government/groups/creative-industries-council#role-of-the-group>
16. Denatale D., Wassall G. H. (2006): The Creative Economy: A New Definition. New England Foundation for the Arts (NEFA). In: UCTAD. The Creative Economy Report 2008. URL: http://www.unctad.org/en/docs/ditc20082cer_en.pdf Drucker, (1994): Vek diskontinuity - Obraz menici se spolecnosti. Praha: Management Press.
17. Hansen K.H., Vang-Lauridsen J., Asheim B. The Creative Class and Regional Growth - Towards a knowledge based Approach In CIRCLE Working Paper WP 2005/15. 2005.
18. Henry C., Anne de Bruin Entrepreneurship and the Creative Economy: Process, Practice and Policy. Edward Elgar Publishing, 2011. 240 p.
19. Higgs P.L., Stuart D. Cunningham, Bakhshi H. Beyond the creative industries: Mapping the creative economy in the United Kingdom. January 2008. URL: <https://www.researchgate.net/publication/27471984>.
20. Kelly, K. (1998): New Rules for the New Economy. New York: Viking.
21. Kratova, K. (2012): Kreativny priemysel- potencial pre rozvoj regionov. Socialno-ekonomicka revue, 2(10), S. 76-81.
22. Nathan M. Creative class theory and economic performance in UK cities. In: Yigitcanlar T., Velibeyoglu K. and Baum S. (eds) Creative Urban Regions. Philadelphia, PA: IGI Global, 2008. pp. 80-93.
23. Potts J. Creative Industries and Economic Evolution. 2011. URL: <http://www.culture-21.com/2011/10/17/creative-industries-and-economic-evolution/>.
24. Toffler A., Toffler H. Creating a new civilization: The politics of the third wave. Turner Pub, 1995.
25. Tourism and the Creative Economy, OECD Studies on Tourism. OECD Publishing, 2014. 180 pp.
26. Wiesand, A., Sondermann, M. (2005): The creative sector - an engine for diversity, growth and jobs in Europe. European cultural foundation.
27. Вахович І. М., Чуль О. М. Розвиток креативної економіки в умовах транскордонного співробітництва //Проблеми економіки. 2014. №. 3. С. 182-186.
28. Вергун В. А., Ступницький О. І. Сучасні інноваційні зміни системи управління персоналом фірми //Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер.: Економіка. 2015. №. 2 (1). С. 96-100.
29. Галахова Т. Вимірювання масштабів креативного сектору глобальної економіки //Ринок цінних паперів України. 2015. №. 3-4. С. 109-120.
30. Галахова Т. О. Моделювання стратегічного розвитку креативного компонента менеджменту міжнародних компаній у галузі програмного забезпечення та комп'ютерних послуг // Бізнес Інформ. 2015. № 5. С. 78-87.
31. Дорошенко О. С. Становлення креативного сектору глобальної економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини. К. : КНЕУ, 2014. С. 9-10.
32. Краус К. М., Краус Н. М., Голобородько О. П. Цифрова економіка: тренди та перспективи авангардного характеру розвитку //Ефективна економіка. 2018. №. 1.

33. Куриляк В. Є., Живко М. А., Літовченко Б. В. Креативна економіка як нова парадигма постіндустріальної цивілізації // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка. 2013. № 2. С. 92-98.
34. Лук'яненко Д., Бурмака М., Галахова Т. Ідентифікація креативних інвестицій в глобальній економіці/ URL: http://ierjournal.com/journals/25/2016_1_Lukianenko_Burmaka_Galahova.pdf.
35. Лук'яненко Д., Тітова О. Інноваційно-креативний компонент глобального менеджменту // Журнал європейської економіки. 2012. Т. 11. № 1. С. 39-54.
36. Мазуренко В. П., Копійка Д. В. Національні та глобальні виміри розвитку креативної економіки // Молодий вчений. 2018. №8. <http://molodyvcheny.in.ua/ru/archive/60/>.
37. Поснова Т. В. Креативний людський капітал як фактор розвитку інноваційної економіки // Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics». №7. 2018. С. 148-157.
38. Проскуріна М. О. Креативні індустрії, як середовище економічної діяльності // Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 8. Т. 18. С. 242-245.
39. Проскуріна М. О. Економічний механізм культурних індустрій // Актуальні проблеми економіки. 2016. № 12. С. 29-39
40. Пэрыш Д. Цішоткі і Пінжакі: Дапаможнік па творчым бізнесе Дэвід Пэрыш / Пераклад Дыяны Даражок. Logvino literatūros namai, 2017. 111 с.
41. Чуль О. М. Становлення креативної економіки як нового феномену економічної теорії // Економічний форум. 2012. № 1. С. 28-32.
42. Wu M., Li Q. Impact of Cultural and Creative Industries on Regional Economic Development in China - A Spatial Econometric Approach // Research in World Economy. 2018. Т. 9. № 1. С. 46.
43. Website Labour Party. URL: <https://labour.org.uk/>
44. Website UNESCO. URL: http://portal.unesco.org/culture/en/files/30297/11942616973cultural_stat_EN.pdf/cultural_stat_EN.pdf.

References

1. KEA European Commission. The Economy of Culture in Europe. 2006. s.355. [acc.: 2012-17-11]. URL: http://ec.europa.eu/culture/pdf/doc885_en.pdf.
2. The Global Risks Report 2018. 13th Edition. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2018>.
3. Andersen K.V., Hansen H.K., Isaksen A., et al. Nordic city regions in the creative class debate: putting the creative class thesis to a test // Industry and Innovation. 2010. Т. 17. № 2. С. 215-240.
4. Boschma R.A., Fritsch M. Creative class and regional growth: empirical evidence from seven European countries. 2009. Economic Geography. 85. С. 391-423.
5. Lendri Ch. Kreativniyiy gorod. M.: Klassika-XXI, 2011. — 400 s.
6. Nathan M. After Florida: Towards an economics of diversity // European Urban and Regional Studies. 2015. Т. 22. № 1. С. 3-19.
7. Howkins J. Creative Economy: how people make money from ideas Penguin Group (USA) J. Howkins Incorporated // Allen Lane. 2001. 263 p.
8. Pratt A. C. Cultural industries and public policy // International Journal of Cultural Policy, 2005. 11:1, 31-44.
9. Trosbi D. Ekonomika i kultura/per. s angl. I. Kushnarevoy; M.: Izd. dom Vyisshy shkolyi ekonomiki. 2013.

10. Florida R. Cities and the Creative Class in Asia // The Atlantic cities. 2011. Nov. 17. p. 12.
11. Florida R. Kreativnyi klass: lyudi kotoryie menyayut budushee. Izdatelskiy dom «KlassikaHHH». M. 2007. s.432
12. Harris C., Collins M., Cheek D. America's Creative Economy: A Study of Recent Conceptions, Definitions, and Approaches to Measurement Across the USA / A Report from the Creative Economy Coalition (CEC), August 2013. 141 pp.
13. Hezmondalsh D. Kulturnyie industrii / Per. s angl. I. Kushnarevoy; Pod nauch. red. A. Mihalevoy. M.: Vysshaya shkola ekonomiki, 2014. 456 s.
14. Cikanek M. Kreativni prumysly pfilezhitost pro novou ekonomiku. Institut umeni - Divadelni ustav. 2009
15. Creative Industries Council: Home page. Available from: <https://www.gov.uk/government/groups/creative-industries-council#role-of-the-group>
16. Denatale D., Wassall G. H. (2006): The Creative Economy: A New Definition. New England Foundation for the Arts (NEFA). In: UCTAD. The Creative Economy Report 2008. URL: http://www.unctad.org/en/docs/ditc20082cer_en.pdf Drucker, (1994): Vek diskontinuity - Obraz menici se spolecnosti. Praha: Management Press.
17. Hansen K.H., Vang-Lauridsen J., Asheim B. The Creative Class and Regional Growth - Towards a knowledge based Approach In CIRCLE Working Paper WP 2005/15. 2005.
18. Henry C., Anne de Bruin Entrepreneurship and the Creative Economy: Process, Practice and Policy. Edward Elgar Publishing, 2011. 240 p.
19. Higgs P.L., Stuart D. Cunningham, Bakhshi H. Beyond the creative industries: Mapping the creative economy in the United Kingdom. January 2008. URL: <https://www.researchgate.net/publication/27471984>.
20. Kelly, K. (1998): New Rules for the New Economy. New York:Viking.
21. Kratova, K. (2012): Kreativny priemysel- potencial pre rozvoj regionov. Socialno-ekonomicka revue, 2(10), S. 76-81.
22. Nathan M. Creative class theory and economic performance in UK cities. In: Yigitcanlar T., Velibeyoglu K. and Baum S. (eds) Creative Urban Regions. Philadelphia, PA: IGI Global, 2008. pp. 80-93.
23. Potts J. Creative Industries and Economic Evolution. 2011. URL: <http://www.culture-21.com/2011/10/17/creative-industries-and-economic-evolution/>.
24. Toffler A., Toffler H. Creating a new civilization: The politics of the third wave. Turner Pub, 1995.
25. Tourism and the Creative Economy, OECD Studies on Tourism. OECD Publishing, 2014. 180 pp.
26. Wiesand, A., Sondermann, M. (2005): The creative sector - an engine for diversity, growth and jobs in Europe. European cultural foundation.
27. Vahovich I. M., Chul O. M. Rozvitok kreativnoyi ekonomiki v umovah transkordonnogo spivrobotnitstva //Problemi ekonomiki. 2014. #. 3. S. 182-186.
28. Vergun V. A., Stupnitskiy O. I. Suchasni Innovatsiyni zmini sistemi upravlinnya personalom firmi //Naukoviy visnik Mukachivskogo derzhavnogo universitetu. Ser.: Ekonomika. 2015. #. 2 (1). S. 96-100
29. Galahova T. Vimiryuvannya masshtabiv kreativnogo sektoru globalnoyi ekonomiki //Rinok tsinnih paperiv Ukrayini. 2015. #. 3-4. S. 109-120
30. Galahova T. O. Modelyuvannya strategichnogo rozvitku kreativnogo komponenta menedzhmentu mizhnarodnih kompaniy u galuzi programnogo zabezpechennya ta komp'yuternih poslug // Biznes Inform. 2015. # 5. S. 78-87
31. Doroshenko O. S. Stanovlennya kreativnogo sektoru globalnoyi ekonomiki : avtoref. dis. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk: spets. 08.00.02 – svitove gospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosini. K. : KNEU, 2014. S. 9-10

32. Kraus K. M., Kraus N. M., Goloborodko O. P. Tsifrova ekonomika: trendi ta perspektivi avangardnogo harakteru rozvitku //Efektivna ekonomika. 2018. #. 1
33. Kurilyak V. E., Zhivko M. A., Litovchenko B. V. Kreativna ekonomika yak nova paradigma postindustrialnoyi tsivilizatsiyi //Visnik Akademiyi mitnoyi sluzhbi Ukrayini. Ser.: Ekonomika. 2013. #. 2. S. 92-98
34. Lukyanenko D., Burmaka M., Galahova T. Identifikatsiya kreativnih Investitsiy v globalni ekonomitsi/ URL: http://iejjournal.com/journals/25/2016_1_Lukianenko_Burmaka_Galahova.pdf.
35. Luk'yanenko D., Titova O. Innovatsiyno-kreativniy komponent globalnogo menedzhmentu // Zhurnal Evropeyskoyi ekonomiki. 2012. T. 11. #. 1. S. 39-54.
36. Mazurenko V. P., Kopyyka D. V. Natsionalni ta globalni vimiri rozvitku kreativnoyi ekonomiki // Molodiy vcheniy. 2018. #8. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/ru/archive/60/>.
37. Posnova T. V. Kreativniy lyudskiy kapital yak faktor rozvitku Innovatsiynoyi ekonomiki // Elektronne naukovе fahove vidannya z ekonomichnih nauk «Modern Economics». #7. 2018. S. 148-157.
38. Proskurina M. O. Kreativni Industriyi, yak seredovishe ekonomichnoyi diyalnosti //Globalni ta natsionalni problemi ekonomiki. 2015. Vip. 8. T. 18. S. 242-245.
39. Proskurina M. O. Ekonomichniy mehanizm kulturnih Industriy // Aktualni problemi ekonomiki. 2016. # 12. S. 29-39
40. Peryish D. Tsishotki i Pinzhaki: Dapamozhnik pa tvorchyim biznese Devid Peryish /Peraklad Dyiyanii Darazhok. Logvino literatūros namai, 2017. 111 c.
41. Chul O. M. Stanovlennya kreativnoyi ekonomiki yak novogo fenomenu ekonomichnoyi teorii //Ekonomichniy forum. 2012. #. 1. S. 28-32
42. Wu M., Li Q. Impact of Cultural and Creative Industries on Regional Economic Development in China - A Spatial Econometric Approach //Research in World Economy. 2018. T. 9. №. 1. C. 46.
43. Website Labour Party. URL: <https://labour.org.uk/>
44. Website UNESCO. URL: http://portal.unesco.org/culture/en/files/30297/11942616973cultural_stat_EN.pdf/cultural_stat_EN.pdf.

УДК 330.11:336.153.11:339.7:332.01

THE IMPERATIVES OF INCREASING THE COUNTRIES COMPETITIVENESS IN THE GLOBAL FINANCIAL SERVICES MARKET

ІМПЕРАТИВИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН НА СВІТОВОМУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

ИМПЕРАТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН НА МИРОВОМ РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Voinova E. I.

PhD in economic science, Associate professor of International Economic and International Economic Relation Department of Odessa the Mechnikov National University. E-mail: jane_voinova@yahoo.com

Войнова Є. І.

Кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. E-mail: jane_voinova@yahoo.com

Войнова Е. И.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Одесского национального университета имени И. И. Мечникова. E-mail: jane_voinova@yahoo.com

***Abstract.** There is a theoretical substantiation of the concept of increasing the competitiveness of countries in the world financial services market in the article. The key points to be based are the components of the country's competitiveness in the world financial services market. It is determined that exporters, the state, educational institutions, the whole industry are the parties who in one way or another are competent to raise certain elements of the country's competitiveness. But this approach contradicts the statement of M. Porter, who emphasized that competitiveness can be increased by companies during their competition only, and any attempts to intervene by the state to weaken it lead to the loss of competitive advantages.*

***Keywords:** the competitiveness of countries, the global financial services market, ways to increase competitiveness*

***Анотація.** В статті запропоновано теоретичне обґрунтування концепції підвищення конкурентоспроможності країн на світовому ринку фінансових послуг. Базою для визначення реперних точок, на які необхідно впливати при цьому, є складові конкурентоспроможності країни на світовому ринку фінансових послуг. В роботі визначено, що серед суб'єктів хто тим чи іншим чином є компетентним за підвищення певних елементів конкурентоспроможності країни наряду з експортерами є держава, освітні установи, вся галузь, і такий підхід суперечить твердженням М. Портера, який наголошував, що підвищити конкурентоспроможність можуть лише компанії в процесі конкурентної боротьби, і будь-які спроби державного втручання по її послабленню призводять до втрати конкурентних переваг.*

***Ключові слова:** конкурентоспроможність країн, світовий ринок фінансових послуг, шляхи підвищення конкурентоспроможності*

Аннотация. В статье предложено теоретическое обоснование концепции повышения конкурентоспособности стран на мировом рынке финансовых услуг. Базой для определения реперных точек, на которые необходимо воздействовать при этом, являются составляющие конкурентоспособности страны на мировом рынке финансовых услуг. В работе определено, что среди субъектов, кто тем или иным образом компетентен за повышение определенных элементов конкурентоспособности страны, наряду с экспортёрами являются государство, образовательные учреждения, вся отрасль. Такой подход противоречит утверждению М. Портера, который отмечал, что повысить конкурентоспособность могут только компании в процессе конкурентной борьбы, и любые попытки государственного вмешательства по ее ослаблению приводят к потере конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: конкурентоспособность стран, мировой рынок финансовых услуг, пути повышения конкурентоспособности

The current problem. One of the main reasons for the analysis of the country's competitiveness is the search for ways to increase it. At the same time, the issue of improving the country's competitiveness is very broad, blurred and uncertain, and there is no complete theoretical substantiation of ways to increase the country's competitiveness in the world financial services market.

The evaluation of the works of N. R. Davletgareyev and T. B. Davletgareyev [Davletgareyev, Davletgareyeva, 2015], D. Shirokanova [Shirokanov, 2006], S.V. Bestuzheva [Bestuzheva, 2017], Y. O. Garkava and T. G. Mischenko [Garkava, Mischenko, 2015], S. O. Radziyevskaya [Radziévs'ka, 2012], O. V. Krukhmal and O. A. Baranovskaya [Krukhmal, Baranovska, 2014], I. G. Britschenko [Britchenko, 2015] allows us to generalize that in the study of ways to increase the country's competitiveness as a rule, scientists take a certain standard, examine its development, determine the factors of influence on competitiveness and on the basis of these factors give recommendations for the country being the object their research (this approach is similar to benchmarking among enterprises). M. Porter's [Porter, 1990] approach about raising competitiveness in certain of his theses is controversial and contradicts other scientific approaches, however, in our opinion, it is the most complete of all existing ones, although it needs to be finalized.

So there is a certain scientific lack of work, on the one hand, competitiveness is evaluated in order to be able to raise it, and on the other hand there is no clear developed mechanism for raising it. In addition, each author derives from the experience of his country and offers certain measures to increase competitiveness on the basis of its socio-economic development. And these proposals may be completely unnecessary for other countries. Therefore, we will try to propose an integrated approach to increase the country's competitiveness in the world financial services market.

The important research results. Our previous studies on the country's competitiveness in the world financial services market give us the right to defend the following provisions which will affect further recommendations and the theoretical substantiation of ways to increase it.

First, international competitiveness is based only on a limited range of financial services that are in demand from foreign consumers or are consumed abroad. Therefore, it is important to understand that international competitiveness in the financial services market can only be increased by increasing the volume of services rendered or to foreign consumers within the national economy or abroad.

Secondly, the strategy of increasing the country's competitiveness in the world financial services market depends on the type of competitiveness, as well as the model of the development of the financial services market. Depending on it, different measures must be taken.

Thirdly, financial intermediaries, in particular banks and insurance companies, can increase their competitiveness in the world financial services market, as a result of their activities.

Fourth, the state can influence competitiveness growth only indirectly through factors of expansion of competitiveness.

Now we will identify the points through which the country's competitiveness in the world financial services market can be increased on the basis of 18 components [Voinova, 2016].

The first indicator is the Global Competitiveness Index. It is not enough the efforts of companies of the industry to influence it, because it includes 113 subcategories indicators of integrated economic development of the country. The assessments are made by expert. It must be developed both infrastructure and the environment, education, markets, and technologies with innovations. Here are just a few indicators that can be directly influenced by financial institutions: to bring financial services in line with business needs, to ensure the availability of financial services and ease of access to loans, and to increase the resilience of banks. At the same time, the real measures of companies can not directly affect the increase of rating assessments in the competitiveness, because these actions should be noted by the experts at first, and then their answers will be interpreted in the corresponding index.

The indicator for obtaining loans consists of four elements: the index of legal rights power (score from 0 to 12), the index of the depth of credit information (score from 0 to 8), the percentage of adults registered in the credit bureau, the percentage of adults entered in the credit register. The methodology and initial scientific approaches to their evaluation, presented in the work of S. Djankov, C. McLiesh, A. Shleifer [Djankov, McLiesh, Shleifer, 2007], which have been further improved, are, from our point of view, sufficiently reasoned to be taken into account in assessing the country's competitiveness in the world financial services market. The analysis of modern questionnaires [11], on the basis of which the assessment of the level of protection of legal rights in the segment of obtaining loans, indicates the following reference points and, accordingly, what can be affected in order to increase competitiveness in the world financial services market.

The competence of the state is to improve or develop legislation on secured transactions law, insolvency law, fiduciary transfer, financial leasing, receivables and direct transfer of receivables, outright transfers of receivables, retention-of-title sales; maintenance of registers of fiduciary transfer of ownership of the object, financial lease agreements, receivables and direct transfer of accounts receivable, agreements with temporary storage of property rights that are significant for third parties, collateral security; to allow objects owned by women (jewelry, home appliances, furniture) to act as collateral for a commercial loan; ensuring the priority of repayment of debts in the event of liquidation or bankruptcy of the debtor, starting with those in the register.

With the permission of the state, financial intermediaries should be able to ensure the use of both security interest and the combination of receivables, inventories, tangible movable property; ensure the possibility of using such movable assets as future assets, acquired property as collateral for a loan; provide for the possibility to use future, conditional, monetary, non-monetary debts and liabilities as collateral.

The practice of development of the financial services market shows that more developed markets are characterized by a greater number of financial instruments and more developed legislation which regulates this diversity. Therefore, increasing competitiveness implies at the legislative level, increasing opportunities for expansion of financial instruments, and in the future, financial intermediaries are beginning to adapt to legislative changes, introducing them into life.

It is clear that not all proposed instruments can be implemented at the same time, however, the overall level of country's competitiveness in the world financial services market depends on a certain quantity of components.

The next information component that affects the competitiveness within the credit index is the depth of credit information [11], which, in our opinion, is the easiest way to improve by administrative method by obliging the credit bureau and the credit registrar to provide the following information, each item of which is responsible for an additional mark of competitiveness, with the following characteristics: to financial intermediaries about firms and private individuals who want to take out a loan; about credit history (both positive and negative); related companies with financial institutions; over the past two years; the cost of information should be lower than 1% of per capita income; availability of information for borrowers themselves about their own credit history; availability of online information access for banks and financial institutions; additionally provide a service for banks and financial institutions with a borrower's credit rating.

In our opinion, it is also easy to expand the coverage of the population in the database of credit bureaus and registrars, which will increase the percentage of adults registered in the credit bureau and credit register and accordingly increase the rate of obtaining loans, and also the country's competitiveness in the world financial services market.

The impact of protection of minority investors on the rating as an integral competitive capacity of countries is much more complicated, which is related to the practice that has developed in the country and is not limited to a specific industry, but covers all companies. Therefore, it's necessary to realise an integrated approach to adjust the provisions on securities, corporate laws, civil procedural codes and rules of the court opinion, and only later on such legislative amendments can lead to a change in national practices that will subsequently be reflected in the most composite competitiveness that is being assessed on the basis of questionnaires of legal experts [12].

In order to raise the rating position of the element «limits of the financial services market» it is necessary to increase all or several of its seventeen subelements.

First, it's necessary to increase «geographical distribution of loans to total loans». This can be achieved in two ways: by opening branches abroad and by providing loans to non-residents. The first way is inherent only to large financial institutions with a significant volume of assets that have very strong competitive advantages, professionalism and for which the conditions of the domestic market are exhausted, and they have professional ambitions and the search for additional profits stimulate to growth abroad. At the same time, working with foreign consumers, and especially credit relations, require the existence of a powerful legal system and funds from financial institutions in the country to protect their rights abroad. Here can be selected two strategies. The strategy of a retail bank abroad which could make the fastest effect on the nominal share of foreign consumers, accordingly, and thus increase the country's competitiveness in the world financial services market. The strategy of the wholesale bank abroad does not bring such a visible result in increasing the share of foreign clients, since it is designed for large corporations with lending projects with large budget and requires significant financial resources.

Secondly, one of the main indicators of the functioning of the financial services market is accounts at a financial institution (% age 15+) , as well as bank accounts per 1,000 adults. These indicators, on the one hand, are quite simple, however from an analytical point of view they are very informative. By these shares, it is possible to determine a number of interconnected qualitative characteristics of the financial services market in the country: how much financial services are available to the population, as far as they are generally developed, the degree of exhaustion by the market of potential of internal growth, the degree of financial education of the population. The increase of this share may be the competence of financial institutions, but the most effective will be the additional intervention of educational institutions that remove the existing barrier of fear of financial instruments with the population. Among the measures to increase the country's competitiveness in the global financial services market by influencing the «account at a financial institution (% age 15+)» and «bank accounts per 1,000 adults» there are to distinguish the development of a banking

strategy for expansion of bank coverage, and in particular advertising; to open accounts under a simplified procedure, including not only banking institutions, but also in affiliate network institutes that work more closely with the population; to reduce the cost of conducting accounts; an automatic opening of a bank account when using any banking service; to carry out massive measures for the growth of financial education both within higher educational establishments and additional courses for the adult population and even for the pupils of the last class of studying; to link any payments of money and the provision of state services to a current account in the bank.

The fastest of these measures is the latter. The most fundamental but slow is educational one, which should be continuously, irrespective of the level of development of the financial services market of the country, but intensifying with the state strategy of increasing the country's competitiveness with the target audience in the adult population. Banks' actions on the growth of the number of clients can lead to a large number of «nominal» non-working accounts, so the task here is to invent the needs of clients and provide them with such financial services which make accounts to be «working». Banks will take measures to increase their coverage only in the case of healthy competition and during its growth, since each measure requires additional funds for its implementation.

Thirdly, such an indicator as automated teller machines (ATMs) (per 100,000 adults) still reflects the characteristics of the availability of financial services to the population, since at one time ATMs became more efficient and cheaper way of providing financial services in comparison with a bank branch expanding access of population to them. However, in today's transition to an online service, which is even more optimal, and in non-cash settlements, such an indicator loses its relevance. It is expected to replace this indicator within the financial framework to be able to track online services that will be informational about the availability of financial services to the population. In our opinion, in the near future for the highly developed countries it will inevitably decrease, while in the economically less developed countries the growth of this indicator may reflect the increase in the availability of the population to financial services and may also be replaced by telecommunications. Therefore, in our view, increasing the country's competitiveness in the global financial services market lies precisely in innovative approaches to extending access points to financial instruments, and it is not important in any way whether by increasing ATMs or through banking services integrated into telephone (inherent to African countries) or via the Internet. The choice of effective means is not the competence of each individual bank and financial intermediary, but of the entire national system of financial institutions.

From a practical point of view, the number of ATMs is still the most informative for more countries, but we do not recommend to increase it as a measure to increase the country's competitiveness in the world financial services market.

The fourth component of the financial services market is depositors with commercial banks (per 1,000 adults) and the adjacent saved using a savings club in the past year (% age 15+), depositors with commercial banks, deposit accounts with commercial banks per 1,000 adults, deposit accounts with commercial banks. These are very important indicators that need to be clearly increased. However, there is a complexity due to the fact that although they are purely banking, the role of a separate bank in their growth is very small. This is due to the following factors: the general level of wealth of the population (the more money remain after the necessary expenses for housing and food, the more people are open to storage and therefore may become a potential contributor), trust in banking institutions and stability (in the absence of trust, no matter how much money the population has left they will not be directed to financial institutions: small money will be in cash at home, and large funds will be sent to financial institutions of foreign countries that are stable and reliable), the deposit rate (in each country their average level of interest rates, it is important for it to be higher than other financial instruments under the existing constraints related to the operating activities of banks). In these conditions, the increase of this indicator requires a number of measures that

will be manifested in the long run: tighter control over the activities of financial institutions, aimed at confirming the professionalism of employees and managers of financial institutions, preventing the bankruptcy of financial institutions, strict legal responsibility for poor-quality work connected with fraud and unlawful seizure of financial resources by consumers of financial services; stimulating socio-economic growth in the country, which will increase the welfare of the population, which will result in an increase in the income part of the family budget; reduction of utility payments; reduction of the cost of transport logistics for the population; carrying out a policy of reducing the discount rate; optimize the activity in such a way as to be able to raise the deposit rate; to form the image of a stable, reliable bank, on the international scene too.

The effective development of the financial services market involves giving banks more freedom to develop and expand financial services, but in combination with more rigorous control over the professionalism of financial institution executives, their integrity, the solvency of institutions and the monitoring of too risky operations, which could undermine the optimal functioning of the financial intermediary. The practice of functioning a self-governing body in the banking sector as a separate institution with all banks' representatives has been well established, which provides the process of qualification improvement, modeling of financial risk sustainability, monitoring of banks' activities in order to prevent crises and bankruptcies.

Conducting a policy of reducing the discount rate provided by a national bank is evidence of socio-economic growth and macroeconomic stability. However, this tool as a measure of increasing competitiveness, should be further explored and used with caution in unstable systems.

The increase of deposit rates by banks is limited by certain conditions: the discount rate; operational activities of banks, their loan portfolio and interest rates on loans; the yield of banks in the stock market. Therefore, it is important to optimize the work and profitability of banks.

The fifth element of the market boundaries is bank branches per 100,000 adults, which ensures the availability of the population to financial services. On the one hand, it may seem that in order to increase the country's competitiveness in the world financial services market, it is possible simply to increase the number of bank branches. However, there are certain limitations. Firstly, each branch is not only an indicator of development, but is an expense that affects the profitability of banks. Here the scale effect is well understood, which eventually makes the expansion of the affiliate network disadvantageous. Secondly, the experience of developed countries shows that, in order to reduce operating costs, banks increasingly go to remote service, reducing the number of branches. And the current trend is even the creation of virtual banks without the physical presence on the market. Therefore, the increase of branches is a conditionally positive means of increasing the country's competitiveness in the world financial services market.

The sixth component of the market is similar to the fourth with the difference that it analyzes saved at a financial institution in the past year (% age 15+), and not only in banks. In this case, all financial intermediaries, both in operational activities and in the offer of attractive deposit programs with attractive interest rates, and with a strong emphasis on the image of stable financial institutions, should develop.

Related indicators that affect the country's competitiveness in the world financial services market and which use the same measures to increase it include loan from a financial institution in the past year (% age 15+), loan through store credit in the past year (% age 15+), loan accounts with commercial banks per 1,000 adults, borrowers at commercial banks, borrowers at commercial banks per 1,000 adults. Influenced by the growth of these indicators, banking institutions, financial institutions and lending departments of stores can be advertised and reduced interest rates on loans, reduced credit requirements and clearance. At the same time, with a weak system of protection of rights, as well as imperfect judicial system, such

measures lead to an increase in the percentage of non-performing loans, which in turn negatively affects the activities of banking institutions. Therefore, it is necessary to work to improve the legal system in parallel.

Only banking institutions can increase loan accounts with commercial banks as a step towards expanding the boundaries of financial services markets and increasing the country's competitiveness in the world financial services market by reducing interest rates, expanding types of loans, introducing financial innovations into the procedure for obtaining a loan and paying it, increase in lending terms. All these innovations must be consistent with the operational activities of banking institutions.

The next criterion for assessing the country's competitiveness in the world financial services market is the indicator of the density of financial intermediaries, the main component of which is the number of different financial intermediaries. This indicator can be increased in several ways: reduction of requirements to financial intermediaries in terms of the authorized capital and in general reduce barriers to entry; carrying out measures to attract foreign financial intermediaries to the market; diversify its activities by creating a related company specializing in other financial services, including virtual ones; to allow the creation of financial services companies for the provision of virtual financial services.

Each of these paths should be used with caution. Reducing entry barriers should go along with more stringent current control activities. The attraction of foreign enterprises is permissible subject to the weakness of national financial intermediaries, the low level of their capitalization and underdevelopment. Diversification and creation of related financial intermediaries becomes possible in the context of the formation of a strong competitive financial institution with significant capitalization, which is at the stage of expansion.

The openness of the financial services market is directly dependent on the import of financial services and has a reverse relationship with the assets of financial intermediaries. Therefore, from a mathematical point of view, influencing the country's competitiveness in the world financial services market by increasing the openness of the financial services market can either reduce the assets of financial intermediaries or increase the volume of imports of financial services. For the national financial services market, it is irrational to reduce the assets of financial intermediaries, so the only way to influence is to import financial services. At the same time, imports of financial services are increasing when foreign financial intermediaries are more competitive at the national level and pursue an aggressive policy of expanding their presence in the country's market. This is ambivalent about the impact of the process. On the one hand, foreign financial intermediaries bring experience, new technologies, expand the range of financial services, and tend to focus on large volumes of financial assets and operations of international focus. By fostering competition they stimulate the development of national financial institutions. Therefore, from this standpoint, the growth of the import of financial services is positive for the national economy. However, on the other hand, there are certain reservations to the presence of foreign financial institutions, which may be related to the pressure of competition, and the inability of national institutions to deal with it. In particular, the research conducted by B. Sinha [Sinha, 2009] has shown that access to the financial services market of less developed countries of globally known foreign financial intermediaries leads to a decrease in access to credit, which adversely affects the country's overall competitiveness in the world financial services market.

Among the measures that can stimulate the expansion of imports of financial services is the creation of conditions for the socio-economic progressive development of the country, which stimulate the intensification of economic activity, the market thereby becomes attractive to foreign financial intermediaries and they enter the market looking for profitability. It should be noted here that foreign financial institutions are very mobile and in conditions of unfavorable business conditions they are inclined to curtail their activities. National institutions in this sense are more stable.

The next block of indicators of country's competitiveness in the world financial services market is the «capacity of financial services», which manifests itself in the proportion of assets of the relevant financial institutions to GDP. The increase of these assets is a direct responsibility of the relevant financial institutions, which is related to their direct activity and development.

Another element that can be influenced to improve the country's competitiveness in the global financial services market is the monopoly position of financial intermediaries in the financial services market, which is calculated on the basis of the Lerner index. This is one of the few indicators that are inversely proportional to competitiveness. Accordingly, in order to increase competitiveness, this indicator needs to be reduced, and this is done when the price of banking services is approaching marginal costs. This is a perfectly competitive option, when the competitive pressure is so high that the prices are set to be extremely low. The complexity of the impact on this indicator is due to the fact that the activities of any economically active subject and financial intermediaries are not an exception, due to the desire to get more profit, when setting the price at the level of marginal costs, the profit is zero. Therefore, banks are not really interested in lowering the Lerner index. Administrative measures in market conditions are also powerless here. The only option is to stimulate competition between financial intermediaries for expanding coverage of their services by encouraging entry into the market of new entities. It is competition and development that can stimulate price cuts.

The same conclusions are inherent in the following indicators of the country's competitiveness in the global financial services market that assess competition in the financial services market: H-statistics and Boone indicator. They can only be affected by changing the conditions of competition in the industry.

Increasing the country's competitiveness in the global financial services market may be realized through reducing barriers to the financial services market, which are reflected in the index of restrictions on trade in financial services, the general index of constraints on competition in the banking and insurance services segment.

The assessment of restrictions on trade in financial services [14] takes into account the permission for foreign financial intermediaries to operate in the country on characteristics such as bank lending, deposit taking, motor insurance, life insurance, reinsurance and each of these types is analyzed, if possible, international trade in the form of a cross-border supply (mode 1) and a foreign business presence (mode 3). Accordingly, the fewer administrative restrictions for foreign banks and insurance companies to provide their services in the country are, the lower the market barriers and the more competitive countries are. Therefore, among the measures to increase the country's competitiveness in the world financial services market there are to reduce or eliminate any restrictions on the activities of foreign financial intermediaries in the country or to provide foreign financial services to national consumers. This is the duty of the state.

In calculating the general index of restrictions of competition in the segment of banking and insurance services [Rouzet, 2014: 41-44], an analysis of a large number of components is grouped into restrictions on entry into the market, the movement of people, other discriminatory measures, restriction of competition, transparency of regulation. Accordingly, in order to increase the competitiveness of countries in the world financial services market, they should be reduced or canceled administratively, which is the competence of the state.

Most of the above restrictions are appropriate to apply to developed financial services markets where there is tough competition, and the market itself is as much as possible covered by financial services. For markets in developing countries, it is not appropriate to establish the majority of such restrictions.

It's possible to influence the indicators of the capitalization of financial intermediaries correspondingly through increasing all or certain indicators: the volume of capitalization of

the financial services market in US dollars, market capitalization of financial domestic companies as a percentage of GDP, market capitalization of the financial sector as a percentage of GDP, capitalization of the stock market, market capitalization, excluding top 10 financial companies to total market capitalization. The increase in these indicators leads to an increase in the country's competitiveness in the global financial services market. This process is the competence of banks and other financial intermediaries, directly related to the development of their activities, correctly selected strategy, competence of staff and management. The growth of capitalization in the financial services market may be due to an increase in the volume of capitalization of each individual entity and at the expense of new financial intermediaries entering the market, with the latter option being much faster, but not reflecting the qualitative aspect of market development.

The following indicators, the increase of which leads to an increase in the country's competitiveness in the world financial services market, are indicators of market concentration in the financial services market, namely the concentration of assets of the five largest banks and banking concentration. The impact of concentration indicators on competitiveness is controversial, and in scientific circles, most researchers, including us, tend to believe that the increase in concentration has a positive effect on it, but there are those and, above all, M. Porter, who saw the negative effects of concentration to competition and, accordingly, to lower competitiveness. In our opinion, the argument in favor of the positive effect of the growing concentration on the country's competitiveness in the world financial services market is that it is the large financial intermediaries who are able to enter the international financial services market and withstand the pressure of international competition. Given the large number of equally small banks and insurance companies in the country, it positively characterizes the competitive conditions in the financial services market, but reduces the potential for export of financial services to zero.

There are two ways to increase concentration in the financial services market of the country: evolutionary, as the slowest, but reflects the resilience, professionalism, and competitive strength of those financial intermediaries that have become market leaders; through mergers and acquisitions, which can be carried out in a very short time, but does not guarantee the stability of the newly created institution, its further prosperity.

Another element that characterizes the country's competitiveness in the global financial services market is the number of financial intermediaries in the market, in particular those types that are allocated by international statistical databases: commercial banks, credit unions and financial cooperatives, depository monetary financial institutions, insurance companies, other non-depository foreign exchange companies, other depositories, depositories, financial corporations and financial intermediaries. There is no doubt that the more such companies are on the market, the more developed the market. At the same time, world practice shows that in the majority of countries at the moment there are a decrease in the number of financial institutions and the most striking examples are developed countries. The decrease is due to merger processes that is associated in these countries with the fact that financial intermediaries operate in conditions of almost full coverage of the national market and the further development of companies is connected either with the entry into the international market, or redistribution of the domestic market, one of the options is the processes of mergers and acquisitions. In our opinion, this tool for improving the country's competitiveness is appropriate to use only at the lowest levels of country's competitiveness, and in the case of obtaining a competitive status. What is important here is the government's actions, which may be aimed at attracting foreign financial intermediaries at a weak level of development of national companies. In conditions of economic growth in the country, the number of financial intermediaries increases itself, due to the growing demand for financial services and the market becomes attractive both for domestic entrepreneurs and for foreign investments. Other administrative measures are not effective because they interfere with the market process and violate the conditions of the competitor and do not promote development.

An evolutionary development of the market plays an important role in reflecting the country's competitiveness in the world financial services market, which manifests itself in the growing number of financial intermediaries entering and leaving the financial services market over the past 5 years. It is very difficult to influence this indicator and use it in order to increase the country's competitiveness, since the goal of influence is the growth of the quality of financial services and market development. In our view, this indicator is not appropriate to use as a tool for improving competitiveness.

In contrast, the indicator of market growth by increasing the gross income of financial intermediaries is a very important and natural indicator, and it is worthwhile devoting a lot of effort, which is the direct purpose of the activities of financial intermediaries and automatically increases the competitiveness of countries in the world financial services market. Although profitability is the direct responsibility of financial intermediaries, demand, education, legislative restrictions, and competition play an important role. Financial intermediaries are working on increasing gross revenues on an ongoing basis. The resultant measures in this is the right choice of strategy, introduction of innovations, expansion of coverage, introduction of new services, professional development of employees. Additional stimulus measures can be financial education of potential consumers, strengthening of legal protection and reducing the level of non-performing loans, stimulating socio-economic growth, stabilizing the political situation in the country.

The same measures to increase the competitiveness of countries in the world financial services market are also logical in relation to such indicator as the coefficient of return on equity of financial intermediaries, reflected in the profitability of bank capital and profitability of the financial sector.

One of the most important indicators reflecting the country's competitiveness on the world financial services market is the export of financial services, which is presented in the criterion of the development of the financial services market, and is manifested in two forms: in absolute volume and in percent of growth of exports of financial services to the previous year. Possible ways to increase the volume of export of financial services are: aggressive policy of entering new markets abroad; expansion of types of export services; increase in exports of other goods and services, which leads to growth and related financial services; development of on-line financial services and their promotion abroad; establishment of trade relations with other countries and, in particular, cooperation in the field of financial services; cooperation with foreign financial institutions.

There is a significant number of additional factors that affect the export of financial services, but which can not be managed. Such factors include, for example, economic growth in other countries, the growth of migration processes, and the growth of the demand for financial services abroad.

And the last indicator, which can be used as a tool to improve the country's competitiveness in the world financial services market, is an increase in the financial health of the banking industry. Being the total index of financial health of each banking institution in the country, this indicator is affected by all banks a little. Therefore, it is important that this indicator is on the agenda in each banking institution. This can be achieved administratively, obliging banks to take measures to increase it and offering strategic instruments. Among the main components taken into account when calculating Bank Z-score are the profitability of assets, the ratio of capital and assets of the bank, which is directly the competence of banks.

Thus, ways to increase the country's competitiveness in the world financial services market lie in the indicators of its assessment. Moreover, many of the measures aimed at increasing one of the indicators of competitiveness automatically positively affects the increase of other indicators, which leads to a multiplier effect.

Conclusions. In view of the absence in the scientific literature of a comprehensive, consistent analysis of the strategy of increasing the country's competitiveness in the world financial services market, the concept was proposed, which is based on increasing

(decreasing) of each individual component of the country's competitiveness in the world financial services market. There are two discussion questions due to use this method. On the one hand, growth of the country's competitiveness in this segment should be the exclusive competence of financial institutions that have strategically chosen the way to enter the international market or provide financial services to non-residents. However, the proposed concept of increasing competitiveness extends competence to the state, educational institutions, other enterprises exporting goods and services, the National Bank, utility companies and natural monopolies. Such a collision manifested itself through the inclusion in the components of the country's competitiveness in the global financial services market of the whole development complex, including the national market of financial services.

References

1. Давлетгареев Н. Р. Пути повышения конкурентоспособности предприятий / Н. Р. Давлетгареев, Т. Б. Давлетгареева // Проблемы управления рыночной экономикой : межрегиональный сборник научных трудов. — 2015. — Т. 1. — С. 76-81.
2. Широканов Д. Факторы повышения конкурентоспособности экономики Беларуси в современных условиях: теоретико-методологические подходы в программных документах / Д. Широканов // Журнал международного права и международных отношений. - 2006 — № 2. - С. 88-93
3. Бестужева С. В. Підвищення міжнародної конкурентоспроможності України в умовах нестабільності економічного розвитку / С. В. Бестужева // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2017. - № 16. - С. 27-32.
4. Гаркава Ю. О. Напрями підвищення конкурентоспроможності країни / Ю. О. Гаркава, Т. Г. Міщенко // Інформаційні технології в економічних дослідженнях. - 2015. - № 1. - С. 111-122. – Режим доступу : <http://doi.org/10.14308/ite000492>
5. Радзівська С. О. Сучасний стан і шляхи підвищення конкурентоспроможності економіки України / С. О. Радзівська // Економічна наука. - 2012. - № 2. - С. 35-38.
6. Крухмаль О.В. Конкурентоспроможність банку та банківського продукту: фактори впливу та оцінка [Електронний ресурс] / О. В. Крухмаль, О. А. Барановська // Ефективна економіка. - 2014. - № 5. - Режим доступу: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/52665/6/Krukhmal_Konkurentospromozhnist_banku.pdf
7. Брітченко І. Г. Підвищення конкурентоспроможності банків на ринку банківських послуг України / І. Г. Брітченко // Науковий вісник Ужгородського університету. - 2015. - Випуск 1 (45). - Т.1. - С. 176-179.
8. Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations / M. E. Porter // Harvard Business Review. - 1990. - Vol. 68. - № 2. - P. 73-93.
9. Войнова Є.І. Методика оцінки конкурентоспроможності країн на світовому ринку фінансових послуг [електронний ресурс] / Є.І. Войнова // Економіка та суспільство. – 2016. - № 5 - Режим доступу : <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-5/12-stati-5/340-voynova-e-i>
10. Djankov S. Private Credit in 129 Countries / S. Djankov, C. McLiesh, A. Shleifer. - Journal of Financial Economics. - May 2007. - 46 p. - Access mode : <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Methodology/Supporting-Papers/DB-Methodology-Private-Credit-in-129-Counties.pdf?la=en>
11. Doing Business 2018 : Getting Credit - Legal Rights Questionnaire – «Survey_Economy_FullName». [electronic resource]. - 2018. - 18 p. - Access mode : <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Methodology/Survey-Instruments/DB18/DB18-Legal-Rights-Creation-questionnaire-en.pdf?la=en>

12. Getting Credit Methodology [electronic resource]. - Doing Business, 2017. - Access mode : <http://www.doingbusiness.org/Methodology/Getting-Credit>
13. Sinha B. Does Entry of Global Financial Services Brands Influence Commercial Borrowers in a Lesser Developed Economy? / B. Sinha // ICFAI Journal Of Brand Management. - 2009. - № 6(2). - P. 37-44.
14. Services Trade Restrictions Database [electronic resource] // The World Bank. – 2018. – Access mode : <http://data.worldbank.org/data-catalog/services-trade-restrictions>
15. Rouzet D. Services Trade Restrictiveness Index (STRI) : Financial Services / D. Rouzet and others. – OECD, 2014. – 52 p. – Access mode : <https://doi.org/10.1787/18166873>

УДК 01.895:339.9

СИСТЕМА ДІР ТА СТРУКТУРА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НІМЕЧЧИНИ

R & D SYSTEM AND STRUCTURE OF THE STATE SUPPORT OF INNOVATION ACTIVITIES IN GERMANY

СИСТЕМА ИИР И СТРУКТУРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГЕРМАНИИ

Глухова Д.А.

Кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. E-mail: gdarja03@gmail.com

Морозов В.С.

Кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. E-mail: vl_morozov@bigmir.net

Glukhova D.

Ph.D. (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Business, Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv. E-mail: gdarja03@gmail.com

Morozov V.

Ph.D. (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Business, Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv. E-mail: vl_morozov@bigmir.net

Глухова Д. А.

Кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародного бізнесу, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. E-mail: gdarja03@gmail.com

Морозов В. С.

Кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародного бізнесу, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. E-mail: vl_morozov@bigmir.net

Анотація. *Актуалізація дослідження структури та тенденцій розвитку інноваційної діяльності, а також ступеня залученості до неї державних важелів регулювання посилюється з інтенсифікацією глобальних науково-технологічних процесів. Саме інноваційні технології у всіх сферах життєдіяльності людства визначають не тільки економічне зростання держави та її конкурентоспроможність на світовій арені, а й обумовлюють рівень соціальної готовності до інновацій, розвиток технологічної культури та економіки знань. Німеччина – країна-лідер за показниками інноваційного розвитку не тільки в ЄС, а й на глобальному рівні. Тому в статті розкриваються особливості функціонування інноваційної інфраструктури та побудови німецької НІС, а також висвітлюються організаційні питання взаємодії її учасників.*

Ключові слова: *інновації, національна інноваційна система (НІС), наука, технології, фінансування, промисловість, інвестиції.*

Abstract. *Innovation can make a difference in addressing urgent developmental challenges such as providing access to drinking water, eradicating neglected diseases or*

reducing hunger. The transfer and, when necessary, adaptation of technologies developed in developed countries can often contribute significantly to these goals.

Undoubtedly the capability to innovate and to bring innovation successfully to market will be a crucial determinant of the global competitiveness of nations over the coming decade. There is growing awareness among policymakers that innovative activity is the main driver of economic progress and well-being as well as a potential factor in meeting global challenges in domains such as the environment and health. Not only has innovation moved to centre-stage in economic policy making, but there is a realisation that a co-ordinated, coherent, “whole-of-government” approach is required.

Germany is one of the countries leading innovation development not only in the EU, but also on the world stage. Its innovative system is distinguished by a high level of efficiency and productivity, focused on modern development trends. Certain features of the innovative development of Germany and the role of state regulation in it will highlight positive lessons for Ukraine and implement the German experience at the national level.

Key words: *innovations, national innovation system (NIS), science, technology, financing, industry, investment.*

Аннотация. *Актуализация исследования структуры и тенденций развития инновационной деятельности, а также степени вовлеченности в нее государственных рычагов регулирования усиливается с интенсификацией глобальных научно-технологических процессов. Именно инновационные технологии во всех сферах жизнедеятельности человечества определяют не только экономический рост государства и его конкурентоспособность на мировой арене, но и обуславливают уровень социальной готовности к инновациям, развитие технологической культуры и экономики знаний. Германия – страна-лидер по показателям инновационного развития не только в ЕС, но и на глобальном уровне. Поэтому в статье раскрываются особенности функционирования инновационной инфраструктуры и построения немецкой НИС, а также освещаются организационные вопросы взаимодействия ее участников.*

Ключевые слова: *инновации, национальная инновационная система (НИС), наука, технологии, финансирование, промышленность, инвестиции.*

Постановка проблеми. Трансформація сучасної архітектури світогосподарської системи під впливом глобальних інноваційних процесів формують для всіх її учасників відповідні виклики, що визначаються їх рівнем технологічної готовності, ефективності національної інноваційної системи (НІС), структури досліджень і розробок (ДіР), а також соціалізації та популяризації інновацій. На сьогоднішній день Німеччина виступає не тільки економічно розвинутою країною, а й технологічним гігантом на світовій арені. В даному контексті актуальним постає питання дослідження німецького досвіду підтримки та стимулювання розвитку інноваційної діяльності, а також виявлення комплементарних особливостей для їх подальшої імплементації на національний рівень.

Мета статті. Метою статті є теоретична систематизація практичних підходів до побудови ефективної національної інноваційної системи на прикладі німецького досвіду; виділення особливостей стимулювання розвитку науково-технологічної сфери за рахунок фінансових та нефінансових методів, а також виявлення існуючих проблем в даній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремим аспектам економічного розвитку Німеччини присвячені наукові праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених: В. Вергуна, В. Гутніка, Р. Клапхама, М. Орта, М. Павлова, М. Пугачова, О. Сидорова, Г. Сокольнікова, К. Фліссака, Ю. Хромушиної, Й. Яннінга та ін.

Питаннями дослідження феномену національних інноваційних систем та інноваційного розвитку займається велика кількість науковців в різних наукових сферах. Серед зарубіжних вчених-економістів варто виділити праці таких, як: Н. Іванової, Г. Іцковіца, Б. Лундвалла, Р. Нельсона, К. Фрімена, Г. Чесборо. Не менш вагомий внесок в дослідження системи інноваційного розвитку здійснили вітчизняні вчені-економісти, такі як: І. Багрова, В. Білозубенко, М. Бунчук, Н. Буняк, В. Вергун, В. Геєць, А. Гречко, В. Иванов, О. Кавтиш, І. Карпунь, О. Кузьменко, І. Макаренко, З. Микитюк, В. Побірченко, О. Ступницький, Л. Федулова, А. Філіпенко, О. Черевко, Л. Яремко та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організаційна структура національної інноваційної системи Німеччини являє собою складний та диверсифікований комплекс, що включає державні органи управління, систему наукових та освітніх організацій, а також високотехнологічний бізнес, в першу чергу, - малі та середні фірми [8, с. 342].

Ефективність функціонування будь – якої НІС визначається рівнем взаємодії її основних учасників, а саме: держави, науки та бізнесу. Тому, на нашу думку, для виявлення тенденцій інноваційного розвитку Німеччини варто його розглядати в структурі державної підтримки, оскільки саме держава виступає гарантом та регуляторним механізмом науково – технологічних, економічних та бізнес-процесів в країні.

Пріоритетними напрямками розвитку інноваційної діяльності Німеччини можна виділити наступні:

- -комунікаційних технологій (ІКТ).

Науково-освітня та інноваційна політика Німеччини розробляється Федеральним міністерством освіти і наукових досліджень Німеччини та охоплює такі основні питання:

- європейське і міжнародне співробітництво в освіті і науціреалізація інноваційних розробок (ІР) в державному та приватному секторах економіки;
- професійна освіта та перепідготовка;
- інноваційна діяльність в промисловому виробництві та сфері послуг;
- формування нових високотехнологічних виробництв;
- впровадження інформаційно;
- вища освіта відповідного безперервного навчання;
- наукові системи;
- ключові технології та інноваційні дослідження;
- біологічні науки і дослідження в сфері охорони здоров'я;
- забезпечення майбутніх поколінь (дослідження в галузі культури, фундаментальних проблем та сталого розвитку).

Відповідно до національних орієнтирів щодо розвитку науки, технологій та інновацій Урядом Німеччини визначена генеральна лінія - формування «нової культури інновацій», що включає всі сфери життя суспільства. При цьому розвиток інноваційної економіки розглядається як критерій ефективності державної політики. На рівні уряду визнано, що тільки інноваційні технології та послуги забезпечать Німеччині глобальну конкурентоспроможність. У зв'язку з цим першочерговими напрямками роботи уряду по розробці і реалізації були визнані:

- Hightech – Strategie (HTS);
- Європейська програма досліджень та розробок Horizon 2020;
- Стратегія розробки та застосування перспективних технологій (біотехнології, нанотехнології, ІКТ та ін.).

Система управління наукою та вищою школою в Німеччині має два рівні - федеральний та земельний. Наукова політика виступає компетенцією найвищого рівня.

Бюджет на наукові дослідження стверджує парламент країни (бундестаг), при якому сформована експертна комісія з досліджень та інновацій (Expertenkommission für Forschung und Innovation - *EFI*), в компетенцію якої входить загальна експертна оцінка політики країни в сфері науки та інновацій [1, с. 55].

Одним з основних органів, що надає рекомендації в сфері науки і визначає пріоритетні напрями наукових досліджень в Німеччині, є Рада з науки (Wissenschaftsrat - *WR*). Зазначений орган, по суті, виступає експертною науковою радою, до складу якої входять авторитетні представники всіх зацікавлених в науці сторін: вчені, урядовці, регіональні влади, представники бізнесу та великих громадських організацій. Рекомендації *WR* є орієнтиром для визначення напрямів наукових досліджень, а також оцінки результатів наукової діяльності та ефективності витрачених державних коштів на наукові дослідження.

Як вже було зазначено, НІС Німеччини є досить розгалуженою, яка забезпечує ефективну кооперацію між всіма її ланками, а саме: державою, наукою, бізнесом та суспільством. Уряд виступає своєрідним механізмом регулювання функціонування суб'єктів інноваційної системи та створює сприятливі умови для ПІІ.

В цілому в Німеччині функціонують близько 800 науково – дослідницьких організацій, які фінансуються з державного бюджету. Крім того, в країні створені спеціальні центри наукових ДіР, що працюють безпосередньо при промислових підприємствах. Фінансування німецької науково –дослідницької діяльності організовано на федеральному та земельному рівнях, при цьому держава координує діяльність всіх організацій через спеціальні міжземельні органи, а також в рамках спільних ініціатив. Основним регулятором та фінансовим джерелом науково-дослідницької діяльності є Федеральне міністерство освіти і наукових досліджень Німеччини (*BMBF*).

Зазначимо, що кожне федеральне міністерство має своїх операторів по фінансуванню програм, проектів і розробок. Так, *BMBF* як управлінська структура використовує створений з цією метою департамент - Міжнародне бюро в Німецькому центрі з авіаційно-космічних досліджень (*DLR*). Федеральне міністерство економіки (*BMWi*) користується послугами, в основному, дослідних об'єднань промисловості «Отто фон Геріке» (*AiF*) та рядом інших фірм.

Основними виконавцями державних завдань в сфері науки є науково-дослідні об'єднання та товариства (куруються *BMBF*, де створені відповідні відділи), серед яких варто виділити наступні:

- *Німецьке науково – дослідне співтовариство (DFG)*, яке виступає найбільшою організацією, що здійснює фінансування наукових розробок в Німеччині. Основне його завдання полягає в підтримці науково-дослідних проектів в ВУЗах та громадських науково-дослідних установах, за винятком організації роботи НДІ. У різних програмах аспірантські коледжі *DFG* надають зарубіжним молодим вченим можливість набути структурованого навчання в аспірантурі в умовах сучасного конкурентного науково-дослідницького середовища.
- *Товариство імені Фраунгофера (FhG)* здійснює прикладні наукові дослідження на замовлення приватних та державних компаній, а також в рамках своїх власних інтересів. Воно має в своєму розпорядженні більше, ніж 80 науково-дослідницьких одиниць, виступаючи найбільшою організацією з прикладних наукових досліджень в Європі, яке має успішний досвід комерціалізації прикладних наукових досліджень. Крім того, *FhG* надає підтримку докторантам в створенні власних робочих груп або можливості гостьового перебування в своїх НДІ.
- *Науково – дослідне Товариство імені Лейбніца* об'єднує 86 НДІ, що займаються науковими питаннями суспільного значення. Аспірантські школи Лейбніца

пропонують структуровану аспірантську програму в високопрофесійному науковому середовищі з необхідною фінансовою підтримкою.

- *Товариство наукових досліджень Макса Планка (MPG)* - незалежна некомерційна науково-дослідницька організація, яка, в першу чергу, здійснює фундаментальні дослідження в галузі природничих та гуманітарних наук, доповнюючи, тим самим, науково-дослідницькі проекти університетів. Спеціальні дослідницькі школи (Max Planck Research Schools) здійснюють активну кураторську діяльність та забезпечують розвинену наукову інфраструктуру [12].
- *Об'єднання Гельмгольца* поєднує 18 науково-технічних та біолого – медичних науково-дослідницьких центрів, представляючи собою найбільшу наукову організацію в Німеччині. В рамках структурованої освіти аспірантів, а також навчання в аспірантських школах та коледжах ім. Гельмгольца об'єднання пропонує безліч можливостей для молодих учених. Докторанти можуть здійснювати самостійну дослідницьку роботу в групах молодих учених (Young Investigator Groups) HGF, а також розвивати свій науковий потенціал [2].

Також, не менш важливу роль в системі підтримки та інноваційного розвитку відіграють спеціально створені фонди, у діяльності яких існує ряд особливостей, які слід виділити, а саме:

- по – перше, вони підтримують дослідження та інші види наукової діяльності, які в даний момент знаходяться в центрі суспільного інтересу;
- по – друге, виступають каталізаторами інтересу до проблеми, оскільки їх діяльність ніколи не обмежується тільки фінансовими вливаннями. Фонди надають юридичну та технічну підтримку, виступають гарантами по кредитах, розробляють та впроваджують, в разі необхідності, відповідні комплексні соціальні механізми, які жодному державному інституту окремо просто недоступні;
- по – третє, є свого роду вузлами комунікації, оскільки по горизонталі зв'язують людей та інститути, розташовані на різних ієрархічних рівнях в різних спільнотах і організаціях.

Загалом, в рамках вищезазначених установ, з метою стимулювання інноваційних процесів передбачається реалізація комплексу заходів щодо створення сприятливих умов для якнайшвидшого впровадження результатів ДіР у виробництво:

- розвиток консультативного сервісу з надання юридичних, маклерських, інформаційних послуг з питань організації наукоємного бізнесу;
- розвиток мереж інформаційного обміну між малими і середніми високотехнологічними фірмами;
- створення інструментів щодо фінансування наукоємних компаній, включаючи установу національного фонду венчурного капіталу;
- затвердження загальних норм і стандартів для всіх етапів розробки та впровадження наукоємної продукції;
- створення умов для підготовки та перепідготовки кваліфікованих наукових і інженерних кадрів;
- вдосконалення патентної політики в напрямі полегшення процедур реєстрації винаходів для малих і середніх підприємств;
- стимулювання «кампусової» моделі створення та розвитку наукоємних фірм при ВУЗах і університетах країни.

Малий і середній бізнес є основою економіки Німеччини, забезпечуючи значну частку зайнятості, виробництва, створення нових технологій та експорту. Впродовж останніх років питання підвищення ефективності підтримки малого і середнього підприємництва (МСП) набувають особливої актуальності в умовах інтенсифікації глобальних інноваційних процесів. МСП - найважливіший фактор соціальної

стабільності, з ним пов'язані перспективи диверсифікації німецької економіки і удосконалення інноваційної моделі розвитку.

Фінансова та технологічна підтримка МСП надається на всіх рівнях влади. Особливістю малого бізнесу в Німеччині є те, що найбільші об'єми фінансування та підтримки надаються підприємствам наукоємних галузей. Підтримка державою малого інноваційного бізнесу полягає у відкритті технологічних центрів, дослідницьких інститутів, а також у прийнятті відповідних програм та ініціатив щодо забезпечення розвитку високотехнологічного підприємництва. Основними з них виступають:

- «Концепція розвитку науково-технічної політики по відношенню до підприємств малого і середнього бізнесу», яка фінансує малий бізнес;
- програма «Стимулювання заощаджень для відкриття своєї справи» - допомагає відкрити свій власний інноваційний бізнес або start-up проект.

Контроль виконання даних програм здійснює спеціальний орган, який підпорядковується Федеральному Уряду – Кредитна Рада з відбудови.

Також, серед прямих форм стимулювання і підтримки велику роль відіграють державні інвестиційні субсидії і надбавки, які часто не підлягають поверненню та не оподатковуються. Дотації на пільгове кредитування в даному випадку становлять від 3% до 10% від загальної суми кредиту. Крім цього, держава бере на себе ризик неповернення коштів від підприємців-початківців і виділяє 40% інвестицій без будь-яких гарантій, при цьому перші два роки пільгових кредитів – безпроцентні [9]. Такі кредити видаються на термін до 20 років і звільняються від зворотних зобов'язань на період до 10 років. Дана політика дозволяє підприємцю практично повністю замінити власний капітал. Якщо розглядати пільгове кредитування більш детально, то можна навести такий приклад. Німецький підприємець, який розвиває або започатковує інноваційну діяльність, отримує кредит від держави до 50 тис. євро терміном на 20 років. При цьому кредитом підприємець може користуватися перші два роки, не сплачуючи тіло кредиту та відсотки. Наступні вісім років в банк вносяться тільки пільгові відсотки за користування кредитом, що в середньому становить 5% річних. Сума заборгованості починається погашатися тільки з одинадцятого року після видачі кредиту. Більш того, існує можливість компенсації при здійсненні деяких ДіР до 40 тис. євро.

Звернемо увагу на те, що частина повноважень в сфері підтримки МСП у Німеччині віддана спеціалізованим банкам, основним з яких є *Kreditanstalt für Wiederaufbau*, який виділяє кредити в рамках інноваційних програм для компаній, що існують більше двох років, на пільгових умовах і відсотках для створення нових виробництв товарів та послуг.

Зважаючи на таку активну державну підтримку малого і середнього бізнесу, яка виражається в пільговому оподаткуванні, дотаціях і фінансуванні, останнім часом для Німеччини стало характерним розгалуження діяльності великих холдингів на малі фірми. Дрібні фірми в рамках великої компанії стали досить привабливі для інвесторів своїми незначними витратами. У підсумку це призвело до зростання американських і японських інвестицій. Щороку в державний бюджет вливається близько 350 млрд. євро, що, звичайно ж, є вигідним для країни. Але. Не дивлячись на це, за даними дослідження банківської групи KfW, частка інноваційних МСП в цілому скорочується: лише 22% малих і середніх підприємств інвестують в інноваційні продукти та процеси [17]. Інноваційні зусилля докладають, насамперед, деякі порівняно великі та середні компанії. У багатьох ринкових нішах німецькі МСП часто виступають в ролі «*Hidden Champions*», лідерів європейського та світового ринку з інноваційною продукцією. Важливе місце в структурі німецької економіки займає креативна економіка. Вона, часто у вигляді невеликих підприємств з недостатньою капіталізацією, відіграє вирішальну роль на шляху до діджиталізації, заснованої на знаннях економіки та вважається важливим джерелом новаторських ідей. Міжнародним хотспотом

креативних галузей Німеччини та стартапів є регіон Берлін – Бранденбург, в якому функціонують більше ніж 30 тис. інноваційних підприємств.

Зазначимо, що Уряд Німеччини не стримує дію ринкових механізмів, що перешкоджає появі монополій і сприяє підтримці здорової конкуренції в більшості галузей. Крім того, це дозволяє ліквідувати на ринку підприємства, які не змогли адаптуватися до змін його кон'юнктури. Велика увага в Німеччині приділяється створенню сприятливої інфраструктури (інформаційної, технологічної, транспортної і т.п.), яка забезпечує ефективний розвиток МСП. Нормативно-правова база Німеччини щодо підтримки малого та середнього підприємництва включає в себе антимонопольне законодавство і перелік нормативно – правових актів, спрямованих на регулювання інвестицій, сприяння економічному розвитку, в тому числі створення економічних союзів, інноваційно – технологічних центрів і бізнес – інкубаторів.

Досліджуючи структуру ДіР Німеччини, не можна обминути її потужну промисловість та її здатність до інновацій. Передові позиції посідає автопром з його шістьма передовими брендами: *Volkswagen, BMW, Daimler, Audi i Porsche* (обидва належать VW), а також *Opel* (Groupe PSA) - один з локомотивів глобальної індустрії мобільності. Для того, щоб забезпечити свою конкурентоспроможність, ці підприємства інвестують мільярди в ДіР. Електромобілізація, діджиталізація, керування автомобілем за допомогою новітніх технологій є мегатрендами німецького автомобільного прогресу.

До традиційно розвинутих та висококонкурентних галузей німецької економіки відносяться також виробництво промислового устаткування та машинобудування, а також хімічна промисловість. Заснований у 1865 р. *BASF* зі штаб-квартирою в Людвігсхафені, який нараховує 115 тис. співробітників на 353 виробничих майданчиках в більше, ніж 80 країнах, - найбільший хімічний концерн в світі. Серед основних галузей також - електротехнічна і електронна промисловості, які представляє німецький концерн *Siemens*, як глобальний гравець, активно діючий у 190 країнах. Про значення високотехнологічних галузей для світового ринку свідчить той факт, що їх експортні квоти досягають 60% та більше [16].

Найважливішими економічними центрами в Німеччині є Рурський регіон, території Великого Мюнхена і Великого Штуттгарта (високі технології, автомобілебудування), Рейн – Неккар (хімія, ІТ), Франкфурт – на – Майні (фінанси), Кельн та Гамбург (порт, авіабудування, ЗМІ). У нових землях сформувалися невеликі, але ефективні високотехнологічні центри, перш за все, у таких передових регіонах, як Дрезден, Йена, Лейпциг, Лойна, і Берлін-Бранденбург. Перелік найбільших німецьких підприємств (за обсягом діяльності за 2017 р.) починається з автоконцернів, які й домінують в ньому: *Volkswagen* (1 – е місце), *Daimler* і *BMW* (2-е та 4 – е місце), *Allianz* (страхування) на 3 – му місці, *Siemens* (електротехніка) на 5 – му, далі йдуть *Deutsche Telekom* та *Uniper* [15].

Промисловість в Німеччині спеціалізується на розробці та виробництві комплексної продукції, перш за все, засобів виробництва та інноваційних виробничих технологій. У Німеччині промисловість - в порівнянні з економіками інших країн - має помітно більшу вагу. Загалом у промисловості та обробних галузях задіяні 7,27 млн. працівників.

В цілому в Німеччині у 2017 році на ДіР було витрачено майже 92 млрд. євро, що відповідає 2,93% ВВП. Серед інших країн ОЕСР Німеччина за цим показником посідає 5-е місце, йдучи попереду США та випереджаючи Францію і Великобританію. Серед великих країн-конкурентів виступають тільки Південна Корея та Японія, які мають більш високі показники по інноваційному фінансуванню [4].

Німеччина вважається лідером ЄС в системі захисту інтелектуальної власності та винахідництва. У 2016 р. німецькі підприємства подали в Європейське патентне відомство (ЄПВ) в Мюнхені близько 33 тис. заявок на патенти. У 2016 р. в Німецькому

відомстві з патентів і товарних знаків було зареєстровано 67.898 винаходів. Найактивнішими були концерн *Bosch* (3693 заявки) та група *Schaeffler* (2316). Разом з патентами, виданими в ЄПВ, в Німеччині у 2016 р. діяли в цілому 615.404 патенти [14].

Німецька економіка знаходиться в перехідній фазі четвертої промислової революції. Завдяки Інтернету в рамках цифрового трансформаційного процесу реальний і віртуальний світи поєднуються в «Інтернет речей».

Діджиталізація виступає історичною віхою для промисловості та сфери послуг. У загальне поняття промисловість 4.0 зведені рішення, процеси і технології, які визначають високий ступінь використання ІТ та інтенсивну мереживізацію виробничих та інших систем на підприємствах.

У цілому економічний розвиток країни виходить з того, що міжнародна конкурентна боротьба за технологічне лідерство у виробництві буде загострюватися й далі. Уряд Німеччини активно підтримує та здійснює цифрові перетворення, метою яких є створення ефективної цифрової інфраструктури «світового класу». Німеччина повинна стати провідним оферентом для промисловості 4.0 і країною номер один в Європі в системі розвитку цифрових технологій. За оцінками деяких досліджень, позитивні сценарії розвитку завдяки промисловості 4.0 можуть забезпечити країні додаткове економічне зростання до 2025 р., яке оцінюється у 200 – 425 млрд. євро. Сектор інформаційно – комунікаційних технологій (ІКТ) як наскрізний технологічний елемент буде відігравати при цьому ключову роль. Так, у 2017 р. цей сектор став найбільшим роботодавцем в промисловості. Понад 1 млн. зайнятих в ньому працівників генерують загальний промисловий обсяг у 160 млрд. євро [19].

Досліджуючи інноваційний розвиток Німеччини, неможливо не згадати про екологічну сферу та галузь майбутнього - «*Greentech*». Екологічна галузь економіки здійснює значний внесок в стійке економічне зростання і сприяє розробці нових технологій: в сферах енергетики, інформації та комунікації, а також матеріалів. У самій галузі домінують малі і середні підприємства, але важливим гравцем є і такий концерн, як *Siemens*. Під брендом «*Greentech Made in Germany*» фірми домагаються помітних експортних успіхів; їх частка на світовому ринку становить близько 15%. Завдяки експортній ініціативі з екотехнологій Німеччина має намір і надалі поліпшувати свої показники та позиціонувати себе, насамперед, як оферента інтегрованих рішень.

Але, не дивлячись на позитивні тенденції інноваційного розвитку країни, існує ряд проблем та дискусійних питань в даній сфері. По – перше, у Німеччині відчувається дефіцит венчурного капіталу. Тимчасові інвестиції в акціонерний капітал німецьких молодих інноваційних компаній залишаються на досить низькому рівні в порівнянні з аналогічним показником в інших європейських країнах. Так, обсяг венчурних інвестицій в Німеччині (у % від ВВП) у 2016 році становив близько 0,009% для стадії «зростання» і 0,017% для стадії «посіву» і «стартапу», в той час як для Швеції ці показники дорівнювали 0,038 і 0,04% відповідно, для Фінляндії - 0,02 і 0,042%, для Великобританії - 0,02 і 0,018%, для Швейцарії - 0,014 і 0,018% [11]. По – друге, як вже було зазначено вище, що німецькі компанії більшою мірою спеціалізуються на випуску товарів високого рівня технологічності (в першу чергу продукції машинобудування, в тому числі автомобілебудування та електротехнічної промисловості), але при цьому залишаються конкурентоспроможними і в ряді виробництв, що використовують ключові технології (медична та вимірювальна техніка, оптоелектроніка, фармацевтичні товари). Разом з тим останнім часом знизилася їх конкурентоспроможність по окремим видам продукції, що випускаються хімічною промисловістю, і вони як і раніше поступаються японським компаніям в сфері інформаційно-комунікаційних технологій. По – третє, що стосується структури фінансування інновацій в бізнес-секторі, величина витрат на ДіР в ньому, профінансована саме корпоративним сектором у % від сукупних витрат на них, що реалізуються в приватному секторі, склала в Німеччині 91,75% у 2016 році.

Фінансування інновацій в цьому ж секторі з боку держави дорівнювало 2,93%, іноземними інвесторами - 6,7%, а рівень витрат з інших національних джерел виявився зовсім незначний - 0,3%, що доводить досить низький рівень зацікавленості з боку суспільства до німецьких ДіР [5].

Виходячи з цього, Німеччина виступає на сьогодні одним зі світових лідерів в глобальному інноваційному просторі, її Урядом сформовані чіткі цілі та пріоритетні напрями розвитку у форсайтовому плані до 2025 р., а саме:

- 3,5 відсотки ВВП на ДіР;
- створити принаймні три німецькі університети, які б входили у 30-ку лідерів світу;
- збільшити частку венчурного капіталу у ВВП до 0,06 відсотка;
- створити потужну цифрову інфраструктуру;
- збільшити частку фінансування в сфері діджиталізації національного ринку;
- сформувати розвинену систему e-government.

Висновки. Отже, дослідивши структуру ДіР та тенденції інноваційного розвитку Німеччини, можна зробити наступні узагальнюючі висновки:

- по – перше, соціально-економічна стійкість Німеччини ґрунтується на розвитку високих технологій і спрямована на виробництво та експорт високотехнологічної продукції. У зв'язку з цим національна інноваційна система країни перебуває в безперервному розвитку та відповідає вимогам суспільства, національної економіки, політик та сучасним глобальним тенденціям;
- по – друге, відмінною особливістю Німеччини є високий ступінь залученості держави до інноваційного процесу. Федеральні і регіональні влади тісно співпрацюють у сфері державного стимулювання досліджень. До того ж, активність проявляють не тільки власне міністерства досліджень (федерального і регіонального значення), але і галузеві (наприклад, економіки, екології). Держава бере на себе відповідальність за розробку стратегій науково-технологічного розвитку, уточнює пріоритети та обґрунтовує стратегічні ініціативи з використання інноваційних досягнень для вирішення соціально-економічних проблем і зміцнення позицій країни в глобальній економіці;
- по – третє, держава фінансує здебільшого фундаментальні дослідження, здійснювані університетами, державними і напівдержавними дослідницькими лабораторіями та інститутами, а також надає селективну підтримку інноваційним розробкам у приватному секторі. При цьому модель «соціального ринкового господарства», характерна для економіки Німеччини, передбачає істотну роль держави в якості творця рамкових умов для ефективного функціонування ринкових механізмів;
- по – четверте, національна інноваційна система Німеччини характеризується високим рівнем ефективності за рахунок взаємодії між всіма її учасниками. Держава всебічно заохочує національний бізнес до співпраці з науково-дослідницькими структурами, сприяючи розвитку інституту довіри до німецьких ДіР. У свою чергу, корпоративний сектор виступає джерелом фінансування та науково-технологічної сфери, але виключно в рамках власних інтересів, що викликає дефіцит венчурного капіталу в країні.

Список використаних джерел

1. Erfolgsfaktoren für die Etablierung von Inkubatoren im Ruhrgebiet [Success factors for the establishment of incubators in the Ruhr area]. D. Heilmann, Dr. S. Jung, T. Reichart. Handelsblatt Research Institute. 2015. 102 p. URL: http://research.handelsblatt.com/assets/uploads/files/Studie_Inkubator.pdf

2. Fünf Wegbereiter für künftigen Wohlstand : [Pressemitteilung 007/2012] // Bundesministerium für Bildung und Forschung : offic. website. 2012. 19. Januar. URL: <http://www.bmbf.de/press/3224.php>.
3. NSF, Science & Engineering Indicators, 2016 [electronic resource]. URL: <https://www.nsf.gov/statistics/2016/nsb20161/uploads/1/nsb20161.pdf>
4. OECD, Main Science and Technology Indicators, 2016 [electronic resource]. URL: <http://www.oecd.org/sti/msti.htm>
5. OECD-WTO Trade in Value Added / Organization for Economic Co-operation and Development [electronic resources]. – 2016. – Режим доступа: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_OECD_WTO
6. Parker G., Van Alstyne M.W., Choudary S.P. Platform Revolution. How networked markets are transforming the economy and how to make them work for you. N.Y.: W.W. Norton & Company, Inc., 2016
7. Regional Innovation Scoreboard 2017. [URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ris-2017_en.pdf]
8. Rogers E. Diffusion of Innovations, Fourth Edition, New York: Free Press, 1995. – 518 p.
9. Research and Innovation in Germany 2007.
10. Science, technology and innovation in Europe – 2016 edition. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017.
11. Schwab, K. (ed.). The Global Competitiveness Report 2016–2017. Insight Report. World Economic Forum. Geneva, 2017.
12. See Belitz, H. Junker, S., Schiersch, A. and M. Podstawski (2015): Wirkung von Forschung und Wachstum auf das Wirtschaftswachstum (only available in German). Report carried out by DIW on behalf of the KfW Banking Group.
13. Take your commitment to the next level [electronic resource] // United Nations Global Compact. – 2016. – Resource access mode: <https://www.unglobalcompact.org>
14. The Inclusive Growth and Development Report 2017 [electronic resources] .- Режим доступа: <http://weforum.org/reports/theinclusive-growth-and-development-report-2017>
15. The World's Most Innovative Companies // Forbes, 2017 [electronic resources]. URL: <https://www.forbes.com/innovative-companies/list/>
16. These Are the World's Most Innovative Economies [electronic resource] // Bloomberg. – Режим доступа: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-01-19/these-are-the-world-s-most-innovative-economies>
17. Tracking the trends 2017. The top 10 trends mining companies will face in the coming year. – Deloitte. – 2017. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/energy-and-resources/articles/tracking-thetrends.html>
18. Trotter C. Top 50 Innovations in Retail. Insider Trends, 2016 [electronic resource]. – Access mode: <http://www.insider-trends.com/top50-innovations-in-retail/>.
19. UNCTAD. World Investment Report 2017: [electronic resources] / Access mode: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=178>
20. West J. Technology Integration: Turning Great Research into Great Products//Harvard Business Review. 2007. May-June.

References

1. Erfolgsfaktoren für die Etablierung von Inkubatoren im Ruhrgebiet [Success factors for the establishment of incubators in the Ruhr area]. D. Heilmann, Dr. S. Jung, T. Reichart. Handelsblatt Research Institute. 2015. 102 p. URL: http://research.handelsblatt.com/assets/uploads/files/Studie_Inkubator.pdf

2. Fünf Wegbereiter für künftigen Wohlstand : [Pressemitteilung 007/2012] // Bundesministerium für Bildung und Forschung : offic. website. 2012. 19. Januar. URL: <http://www.bmbf.de/press/3224.php>.
3. NSF, Science & Engineering Indicators, 2016 [electronic resource]. URL: <https://www.nsf.gov/statistics/2016/nsb20161/uploads/1/nsb20161.pdf>
4. OECD, Main Science and Technology Indicators, 2016 [electronic resource]. URL: <http://www.oecd.org/sti/msti.htm>
5. 5. OECD-WTO Trade in Value Added / Organization for Economic Co-operation and Development [electronic resources]. – 2016. – Режим доступа: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_OECD_WTO
6. Parker G., Van Alstyne M.W., Choudary S.P. Platform Revolution. How networked markets are transforming the economy and how to make them work for you. N.Y.: W.W. Norton & Company, Inc., 2016
7. 7.Regional Innovation Scoreboard 2017. [URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ris-2017_en.pdf]
8. Rogers E. Diffusion of Innovations, Fourth Edition, New York: Free Press, 1995. – 518 p.
9. Research and Innovation in Germany 2007.
10. Science, technology and innovation in Europe – 2016 edition. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017.
11. Schwab, K. (ed.). The Global Competitiveness Report 2016–2017. Insight Report. World Economic Forum. Geneva, 2017.
12. See Belitz, H., Junker, S., Schiersch, A. and M. Podstawski (2015): Wirkung von Forschung und Wachstum auf das Wirtschaftswachstum (only available in German). Report carried out by DIW on behalf of the KfW Banking Group.
13. Take your commitment to the next level [electronic resource] // United Nations Global Compact. – 2016. – Resource access mode: <https://www.unglobalcompact.org>
14. The Inclusive Growth and Development Report 2017 [electronic resources] .- Режим доступа: <http://weforum.org/reports/theinclusive-growth-and-development-report-2017>
15. The World's Most Innovative Companies // Forbes, 2017 [electronic resources]. URL: <https://www.forbes.com/innovative-companies/list/>
16. These Are the World's Most Innovative Economies [electronic resource] // Bloomberg. – Режим доступа: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-01-19/these-are-the-world-s-most-innovative-economies>
17. Tracking the trends 2017. The top 10 trends mining companies will face in the coming year. – Deloitte. – 2017. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/energy-and-resources/articles/tracking-thetrends.html>
18. Trotter C. Top 50 Innovations in Retail. Insider Trends, 2016 [electronic resource]. – Access mode: <http://www.insider-trends.com/top50-innovations-in-retail/>.
19. UNCTAD. World Investment Report 2017: [electronic resources] / Access mode: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=178>
20. West J. Technology Integration: Turning Great Research into Great Products//Harvard Business Review. 2007. May-June.

УДК 339

ДЕТЕРМІНАНТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

DETERMINANTS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMIES IN GLOBALIZATION CONDITIONS

ДЕТЕРМИНАНТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Білик Р.С.

Кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки Чернівецького національного університету ім. Юрія Федьковича E-mail rslanaosadchuk21@gmail.com

Bilyk R.S.

Ph.D. (economics), Associate Professor, Department of International Economics of Uriy Fedkovych National University of Chernivtsi E-mail: rruslanaosadchuk21@gmail.com

Билык Р.С.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики Черновицкого национального университета им. Юрия Федьковича E-mail rruslanaosadchuk21@gmail.com

Анотація. У статті розглянуті теоретичні підходи щодо сутності інноваційного розвитку, його ролі у формуванні і підвищенні міжнародних конкурентних переваг національної економіки на світових ринках. Проаналізовано проблеми інноваційного розвитку в країнах із трансформаційною економікою, і зокрема України, наголошено на ролі глобалізації в сучасних світових процесах.

Досліджено основні фактори формування інноваційної конкурентоспроможності національної економіки. Розглянуто їх вплив на розвиток інноваційного середовища в Україні. На базі проведеного аналізу окреслені шляхи покращання інноваційно-інвестиційного клімату в Україні та можливості її інтеграції у світовий економічний та інноваційний простір. Обґрунтовано необхідність формування для України довгострокової конкурентної стратегії та проведення радикальних реформ як підвалин реалізації сталого інноваційного розвитку.

Проаналізовано сучасні тенденції у розвитку виробництва інноваційної та високотехнологічної продукції в Україні. Обґрунтовано рекомендації щодо вирішення основних проблем підвищення її експортного потенціалу пов'язаних з недостатністю інвестиційного забезпечення, недосконалістю інноваційного розвитку та механізмів трансферу технологій.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, детермінанти, глобалізація, інноваційна діяльність, інноваційна сфера, міжнародна конкурентоспроможність.

Abstract. The article deals with theoretical approaches to the essence of innovation development, its role in the formation and enhancement of international competitive advantages of the national economy in world markets. The problems of innovative development in the countries with a transformational economy, in particular Ukraine, are analyzed, the role of globalization in modern world processes is emphasized.

The main factors of formation of innovation competitiveness of the national economy are investigated. Their influence on the development of innovation environment in Ukraine is considered. On the basis of the analysis, the ways of improving the innovation and investment

climate in Ukraine and the possibilities of its integration into the world economic, scientific and technological space are outlined. The necessity of forming a long-term competitive strategy for Ukraine and carrying out radical reforms as the basis for the implementation of sustainable innovation development is substantiated.

Modern tendencies in the development of production of innovative and high-tech products in Ukraine are researched. The results of using innovative potential in the development of high-tech branches of economy are analyzed. The recommendations for solving the main problems of increasing its export potential connected with insufficiency of investment support, imperfect innovation development and mechanisms of technology transfer are substantiated.

Key words: *innovation, innovation development, determinants, globalization, innovation activity, innovation sphere, international competitiveness.*

Аннотация. *В статье рассмотрены теоретические подходы к сущности инновационного развития, его роли в формировании и повышении международных конкурентных преимуществ национальной экономики на мировых рынках. Проанализированы проблемы инновационного развития в странах с трансформационной экономикой, и в частности Украины, отмечена роль глобализации в современных мировых процессах.*

Исследованы основные факторы формирования инновационной конкурентоспособности национальной экономики. Рассмотрены их влияние на развитие инновационной среды в Украине. На основе проведенного анализа определены пути улучшения инновационно-инвестиционного климата в Украине и возможности ее интеграции в мировое экономическое и научно-технологическое пространство. Обоснована необходимость формирования для Украины долгосрочной конкурентной стратегии и проведения радикальных реформ как основы реализации устойчивого инновационного развития.

Проанализированы современные тенденции в развитии производства инновационной и высокотехнологичной продукции в Украине. Обоснованы рекомендации по решению основных проблем повышения ее экспортного потенциала связанных с недостаточностью инвестиционного обеспечения, несовершенством инновационного развития и механизмов трансфера технологий.

Ключевые слова: *инновации, инновационное развитие, детерминанты, глобализация, инновационная деятельность, инновационная сфера, международная конкурентоспособность.*

Постановка проблеми. *На сучасному етапі розвитку відбувається потужний вплив процесів глобалізації на функціонування національних економік, їх інтеграція в єдиний економічний та інформаційно-комунікаційний простір. У цих умовах процеси активного включення країни у світові економічні відносини роблять однією з ключових проблем подальшого розвитку економіки вибір пріоритетних напрямів забезпечення довгострокових конкурентних переваг країни, інструментів її формування при відкритості внутрішнього ринку.*

Розширення світогосподарських зв'язків України, посилення залежності національної економіки від процесів глобалізації та інтеграції та, як наслідок, підвищення міжнародної конкуренції актуалізує проблему розвитку національної конкурентоспроможності. Без підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки не можна розраховувати на повноцінну інтеграцію України в світовий економічний простір. Особливістю соціально-економічного розвитку України за роки незалежності є те, що країна проходить різні конкурентні стадії одночасно і це визначає необхідність розробки комплексних взаємопов'язаних стратегій, програм і соціально-економічної політики на середньотермінову та довготермінову перспективи.

Мета статті полягає у дослідженні сутності інноваційного розвитку та визначенні основних детермінант і прикладних проблем, що супроводжують функціонування національної економіки на інноваційних засадах, а також в обґрунтуванні на цій основі головних напрямів удосконалення державної інноваційної політики України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми інноваційного розвитку як важливого чинника міжнародної конкурентоспроможності знаходять своє відображення в багатьох наукових публікаціях. Це пов'язано із підвищенням ролі інноваційності економіки, її технологічним оновленням, а також із пріоритетами, що закладені у стратегії держави. Проведені провідними вітчизняними та зарубіжними вченими і фахівцями дослідження висвітлюють проблеми розвитку інноваційних та технологічних змін як важливого чинника конкурентоспроможності та прискорення економічного розвитку національних економік.

Аналіз даних питань здійснено у наукових працях П. Агійона, Л. Антонюк, Ю. Бажала, О. Білоруса, З. Варналія, Дж. Гелбрейта, В. Касьяненка, Д. Лук'яненка, Н. Мешко, В. Осецького, Ю. Пилипенка, М. Портера, А. Поручника, А. Рум'янцева, П. Самуельсона, В. Сизоненка, Р. Солоу, Е. Тоффлера, А. Філіпенка, С. Циганова, О. Шниркова, Й. Шумпетера, А. Чухна, С. Якубовського та багатьох інших.

Водночас існує об'єктивна необхідність проведення подальших досліджень інноваційного розвитку національних економік в умовах посилення глобальної конкуренції, насамперед у напрямках: виявлення й оцінювання трансформаційних змін в інноваційному середовищі, суперечностей й асиметричного впливу основних детермінант на ці процеси.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізаційні перетворення та світові інтеграційні процеси змінюють акценти в конкурентній боротьбі, трансформуючи умови та механізми формування інноваційних конкурентних переваг. Глобальні економічні відносини розширюють можливості для вітчизняних підприємств і відкривають доступ до світових ресурсів розвитку. Разом з цим, значно зростають вимоги до рівня їх конкурентоспроможного інноваційно-інвестиційного потенціалу; зростають невизначеність, загрози та ризики для підприємств на національних і світових ринках.

Закономірною тенденцією сучасної глобальної конкуренції є переваги, які засновані на технічних досягненнях і інноваційних проектах. Саме розвиток науки, якість освіти та інформаційне середовище – це фактори, від яких залежить положення країни в глобальній конкуренції. Вони показують рівень спроможності держави генерувати високу інноваційну активність. Нові технології на інноваційних засадах забезпечують зростання ефективності виробництва та дозволяють досягнути головної мети національної конкурентоспроможності – виробництва товарів та послуг, які відповідають вимогам світових ринків та можуть гідно конкурувати з ідентичними товарами інших країн.

Як показує світовий досвід, саме інновації є джерелом економічного зростання та рушійною силою якісних перетворень, передумовою забезпечення та підвищення конкурентоспроможності на всіх рівнях господарювання. Позитивний вплив інновацій на рівень конкурентоспроможності економіки країни в цілому проявляється у зростанні продуктивності праці, структурному оновленні економіки, зростанні питомої ваги високотехнологічних, наукоємних галузей в структурі виробництва та експорту, підвищенні якості продукції, і, як наслідок, розширенні ринків збуту [1, с. 75].

Інноваційна модель економічного зростання ґрунтується на інтенсифікації продукування результатів інтелектуальної діяльності та їх широкому впровадженні у всіх сферах життя та господарювання. За М. Портером запорукою високої конкурентоспроможності економіки є формування та розвиток інноваційних конкурентних переваг [2, с.112].

Глобалізація інноваційної діяльності супроводжується змінами пріоритетів в процесі розроблення та комерціалізації інновацій, переходом до «відкритих» інновацій і відповідно, переходом до «відкритої» бізнес-моделі. Децентралізоване проведення науково-дослідних робіт, застосування аутсорсингу, поєднання конкуренції із співробітництвом шляхом створення стратегічних альянсів посилюють ефективність інноваційного бізнесу, створюють передумови виходу на міжнародні ринки. У відповідності з цими процесами відбувається модернізація інноваційного менеджменту, опанування нових аспектів пов'язаних із глобалізацією високих технологій, виробництва, фінансування. Високорозвинені країни світу прагнуть забезпечити наукоємність виробництва на рівні 3% валового внутрішнього продукту (ВВП), про що свідчать наступні дані. У 2016-2017 рр. наукоємність ВВП у країнах ЄС становила близько 2,0%, у США – 2,6%, у Японії – 3,2%. Тривалий час лідерами в наукоємності ВВП є Швеція та Фінляндія – більше 3,0% [3]. Це показує сталу тенденцію провідних країн до зростання масштабів фінансування наукових досліджень і розробок.

Рівень інноваційного розвитку країни визначається у відповідності до глобального інноваційного індексу (Global Innovation Index, GII) — дослідження інноваційного клімату країн, яке проводить з 2007 р. школа бізнесу INSEAD, а також Світова організація інтелектуальної власності та Корнельський університет. У рейтингу країн з найбільш інноваційною економікою 2018 р., Україна посіла 43 місце серед 126 країн. з глобальним інноваційним індексом 38,52. Серед країн-лідерів у сфері інновацій: Швейцарія, Нідерланди, Швеція, Великобританія, Сінгапур, США, Фінляндія, Данія, Німеччина, Ізраїль, Південна Корея, Франція, Японія, Канада, Австралія.. Вперше до топ-20 увійшов Китай.[4].

Для визначення конкурентоспроможності країн світу використовують також індекс глобальної конкурентоспроможності. Цей індекс складається з більш ніж 100 змінних, що згруповані у 12 контрольних показників. Останній звіт у «The Global Competitiveness Report 2018» говорить про те, що Україна посіла 83 місце серед 140 країн світу [5].

Практика розвинених країн світу свідчить, що основою сучасної конкурентоспроможності виступають різні види інновації – техніко-технологічні, організаційні, структурні, інституціональні, які створюють конкурентні переваги і дозволяють країнам досягти певного суспільного розвитку. Зазвичай під інноваціями розуміють систему, що складається з трьох основних фаз: генерування ідей та знань; їх спільне використання і поширення між споживачами; застосування цих знань та ідей для вдосконалення продукту [6]. Процеси розробки й упровадження того чи іншого виду інновацій тісно взаємопов'язані, взаємозалежні і не можуть існувати автономно. Тому, у сучасних умовах, головною метою економічної політики для багатьох країн світу, і зокрема України, повинно стати завдання підвищення її конкурентоспроможності на інноваційних засадах і створення для цього сприятливих умов.

На національному рівні уряди багатьох країн активно сприяють розвитку інноваційної сфери, зокрема методами фіскальної політики і прямим державним фінансуванням підтримують проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), що є невід'ємною складовою, разом з вищою освітою, інноваційною сферою. На сьогодні США є світовим лідером за витратами на наукові дослідження й розробки: на частку цієї країни припадає майже 35% від загальносвітових витрат на НДДКР, на європейські країни припадає близько 25%, тоді як на частку Японії – 12%. Активно нарощує витрати на дослідження і розробки Китай – 11% світових витрат [7, с. 87].

Однак якщо в 50–60 рр. ХХ-ст. більшу частину національних НДДКР у розвинених країнах фінансувалося за рахунок державного бюджету, то нині першість перейшла до інших джерел фінансування. Завдяки ним виконується більше половини

всіх наукових досліджень і розробок, а частка приватного сектора в загальнонаціональному обсязі фінансування науки склала складає більше 10%. Приватні компанії, насамперед ТНК, є основними організаторами технологічних інновацій, забезпечують лідерство країни в науково-технічній сфері, зростання продуктивності праці, а значить – конкурентоспроможність та економічне зростання [8, с.56]. Аналіз даних свідчить, що провідні країни світу мають частку витрат на дослідження і розробки у ВВП на рівні від 1,6 до 3,3%. Що стосується України, то частка витрат на науку у ВВП не перевищує 1% [9] і, враховуючи нинішній стан економіки, ситуація залишиться незмінною в найближчі декілька років.

Створення сприятливих умов для розвитку та підвищення ефективності наукової й інноваційної діяльності є пріоритетним завданням державної науково-технічної й інноваційної політики розвинених країн світу. Значна увага з боку держави приділяється проблемам активізації інноваційної діяльності. Постійно зростає кількість інноваційно активних компаній і підприємств, наприклад у США, Японії, Великобританії цей показник становить 75-85%, в Україні на рівні 10%. Збільшується кількість та підвищується ефективність інноваційно-виробничих структур (кількість технопарків у США постійно зростає і становить близько 200, в Україні – більше 10). Зростає питома вага чисельності дослідників у загальносвітовому показнику (країни ЄС – 21%, Китай – 19%, США – 16%, Японія – 8%, Україна – менше 1%) [7, с. 65; 10].

В умовах глобалізації основною конкурентною перевагою є технологічний відрив від конкурентів, тобто здатність провідних кластерів даної країни створювати нові технології і високотехнологічні, наукоємкі продукти. Інакше кажучи, для сучасної міжнародної економіки характерна «гонка технологій». У сучасних умовах глобального розвитку Україна відіграє незначну роль на світовому ринку науково-технічних досягнень. Це пов'язано з недостатнім рівнем її участі в експорті високотехнологічної продукції, в першу чергу, через невисоку ефективність діяльності національної науково-технічної та інноваційної сфери. Україна виробляє значно меншу частку наукомісткої продукції на світовому ринку, ніж її частка в світовому науково-технічному потенціалі [11].

Однією із головних причин такого становища є недостатні обсяги фінансування та недосконала його структура, що вимагає оптимізації. За останні роки на придбання нових матеріалізованих технологій витрачалось більше коштів, ніж на придбання нематеріалізованих (прав на патенти, ліцензії, промислові зразки і т.п.). Також, недосконалими є державні механізми стимулювання та сприяння трансферу технологій. Недостатні результати пов'язані з слабкою дією ринкових конкурентних механізмів, що мають спонукати до створення та впровадження сучасних технологій та інновацій. Все це призводить до скорочення числа наукових та науково-технічних працівників, ускладнює отримання економічної віддачі у вигляді завершених інноваційних розробок і пропозицій та їх реалізації у сферах вітчизняної економіки. Для порівняння частка витрат на НДДКР у ВВП і ВВП на душу населення (у США – близько 1000 дол., в Японії – близько 700 дол., в Росії – близько 100 дол. й Україні – 8 дол. США) [9; 12].

Країни – інноваційні лідери масштабно та ефективно здійснюють інноваційну діяльність, роблять найбільший внесок у світовий інноваційний процес. Індикаторами визначення лідируючих позицій є розвиток високотехнологічних галузей, що стає визначальним для інтенсивного типу економічного відтворення, адже перехід на випуск високотехнологічної продукції супроводжується зниженням матеріало- та енергоємності виробництва, зростанням продуктивності праці і відповідно підвищенням конкурентоспроможності країни. Постійно зростають обсяги високотехнологічної продукції (розвинені країни світу забезпечують 85-90% приросту ВВП за рахунок саме цієї продукції), а також обсяги експорту інноваційної і високотехнологічної продукції [10, с.71]. Сьогодні беззаперечним є той факт, що високотехнологічне виробництво є головним фактором підвищення зайнятості

населення та рівня заробітної плати, що у свою чергу обумовлено інтенсивним зростанням світового виробництва й обсягів експорту високотехнологічної продукції.

Особливості розвитку світової економіки, в умовах посилення глобальної конкуренції, через переорієнтацію виробництва на експорт високотехнологічної продукції зумовило зростання її обсягів на світовому ринку інновацій від 2 до 3 трлн. дол. США на рік, з яких близько 40% належить США, 25% – Японії, 16% – Німеччині, 1% – Росії, і 0,2% – Україні [3; 7]. У той же час обмін науково-технологічними досягненнями за останнє десятиліття зріс більш як у десять разів і став самостійною сферою економічних відносин, здатною впливати на економічне зростання. Сім найбільш розвинених країн світу, що володіють 46 макротехнологіями з 50, контролюють 80% цього ринку [8, с.65].

Як показує світова практика, на країни Західної Європи, США та Японію припадає близько 85% загальносвітової кількості зареєстрованих патентів і ліцензій на техніку, технології та ноу-хау, які знаходяться під контролем транснаціональних корпорацій з цих країн. У загальному обсязі світових патентів нашої державі належить менше 1%. Водночас на Україну припадає більше 2% світового ринку зброї, що свідчить про її вагомий високотехнологічний потенціал [8; 11]. Наявність визнаних у світі наукових шкіл та позиціонування нашої держави на найрезонансніших напрямках світового науково-технологічного розвитку створює передумови для активізації інтеграції у світовий ринок інновацій та вироблення власної стратегії поведінки.

Як свідчать роботи багатьох видатних економістів сучасності, результати науково-технічної діяльності та інноваційні технології, які базуються на впровадженні нових знань, є одним із головних ресурсів, що визначає темпи економічного зростання країни. Моніторинг виконання завдань і оцінювання отриманих результатів за допомогою системи показників і індикаторів розглядається у провідних країнах світу як важлива складова ефективної науково-технічної політики [7; 8; 13].

Дослідники вважають, що найважливішу конкурентну перевагу України складає наявність величезного людського капіталу. Проте наявність людського капіталу – тільки потенційна конкурентна перевага, яка перетворюється на реальну в процесі інноваційної діяльності, тобто створення принципово нових технологій, високотехнологічних продуктів, нових форм організації виробництва та реалізації цих продуктів. Саме у поєднанні науки і виробництва знаходиться найслабкіше місце української економіки [1; 15; 17].

Україна в порівнянні з багатьма іншими країнами має і інші конкурентні переваги. До таких відноситься: вигідне географічне розташування країни та запаси природних ресурсів; потужна матеріально-технічна та наукова база, кваліфіковані трудові ресурси. Однак реалізація національних конкурентних переваг ускладнюється неефективністю їх використання. Адже головний показник конкурентоспроможності країни на світовому ринку – рівень ефективності використання всіх економічних ресурсів і насамперед праці.

Конкурентоспроможність українських виробників ґрунтується також на відносно низькому рівні внутрішніх цін на сировину: вугілля, залізну руду, електроенергію, а також занижений курс національної валюти, низьку вартість робочої сили, пряме і приховане субсидування державою базових галузей економіки. Крім того, певну роль у справі підтримки конкурентоспроможності вітчизняних підприємств відіграють низькі ціни на оновлення і модернізацію основних фондів. Знос основних фондів у промисловості України перевищує 50%. Резерви зростання експорту на старій виробничій базі практично вичерпані. Висока енергоємність базових (галузей економіки в умовах постійного зростання цін на енергоносії і використання застарілих технологій у виробничому процесі негативно впливають на рівень виробничих витрат і якість продукції, знижуючи таким конкурентоспроможність українських виробників на світових ринках [16].

Українська економіка має необхідний потенціал для забезпечення ефективного розвитку, однак її сировинна орієнтація посилюється, що не забезпечує довгострокову конкурентоспроможність і робить національну економіку залежною від зовнішньої кон'юнктури глобального світу. Економіка України все більше виступає як сировинний додаток високоінформатизованих і технологічно розвинених держав. У сформованих умовах підвищити конкурентоспроможність національної економіки можна диверсифікуючи економіку і розвиваючи високотехнологічні сектори, а також розвиваючи потенціал нових факторів конкурентоспроможності. Особливої актуальності набуває блок інституційних факторів. Конкурентоспроможність національної економіки є, як правило, результатом різних додатків, деякі з них, зокрема, взаємно підсилюють один одного, породжуючи синергетичний ефект.

Для переходу вітчизняної економіки на якісно новий етап розвитку та підвищення рівня інноваційних конкурентних переваг необхідно розробити ефективну систему державного управління, спрямовану на реалізацію політики перерозподілу ресурсів на користь інноваційного розвитку шляхом підтримки наукоємних, високотехнологічних та експортоорієнтованих галузей, формування попиту на інтелектуальну продукцію, впровадження прогресивних нововведень у виробничий процес. Високий рівень технологічної готовності міг би стати підґрунтям для підвищення конкурентоспроможності інноваційної продукції українських компаній на зовнішніх ринках, а впровадження передових інформаційно-комунікаційних технологій у діяльності урядових структур дозволило значно підвищити оцінку країни в рейтингах у позиції ефективності їх роботи [17].

Аналіз структурних трансформацій та технологічних перетворень в Україні доводять, що стан інноваційної активності, рівень впровадження інновацій, а також ступінь відтворення ринкового сегмента виготовленого інноваційного продукту залишаються недостатніми, щоб сформувані необхідні економічні передумови для реалізації кардинальних інноваційних перетворень у національній економіці. Враховуючи особливості перебігу інноваційних зрушень у період відновлювального зростання (2000-2017 рр.), що апріорі мали б бути зумовлені насамперед рівнем інвестиційної зацікавленості нерезидентів щодо участі у розбудові сектора вітчизняного наукомісткого виробництва та результативністю національної індустрії високих технологій, зауважимо, що високотехнологічний сектор не став рушієм економічного зростання України, а тому річні коливання виробничої та експортної динаміки останнього були зумовлені здебільшого зміною умов щодо провадження суб'єктами господарювання зовнішньоекономічної діяльності. Україна прагнучи усунути бар'єри на шляху здійснення торговельних операцій на світовому ринку та водночас цілковито ігноруючи потреби і необхідність розбудови насамперед внутрішнього ринку в результаті реалізації такого бачення розвитку економічної та інноваційної системи країни опинилась в умовах, коли частка вітчизняного високотехнологічного сектора у світовому обсязі створеної високотехнологічними видами промислової діяльності доданої вартості хоча і збільшилася упродовж 2000-2017 рр. більше ніж у 2 рази, однак за підсумком 2017 р. не перевищила 0,1% [12].

В умовах посилення глобальної конкуренції, Україна не створивши сприятливих умов для розвитку високотехнологічного виробництва, не визначивши його як пріоритетний напрям розвитку економіки, втрачатиме не лише доходи, а й основний рушій інноваційного розвитку країни. Крім того, Україна може буде позбавлена права, будь-яким, чином впливати на інноваційну та технологічну політику, що реалізується на міжнародному ринку високотехнологічної продукції, а цим правом успішно користуються розвинені країни світу – США, країни ЄС, Японія, Китай тощо [10; 11].

Глобалізація справляє особливий вплив на економіку країн, в яких відбувається ринкова трансформація інверсійного типу. Зокрема в Україні проведення невиважених, штучних реформаторських дій, особливо в процесі реформування власності, призвели

до відчуження держави від інноваційних процесів, незацікавленості бізнесу до змін науково-організаційної комбінації факторів виробництва з метою розробки і впровадження нових видів споживчих товарів, новітніх технологій, виробничих і транспортних засобів, відкриття нових ринків і форм організації підприємництва. В результаті негативних процесів постійно знижується показник наукоємності ВВП, який становить менше 1% [11].

Для країн, які визнають необхідність підтримання інноваційного напрямку розвитку економіки та тільки стають на цей шлях, і зокрема України, актуальним стає питання пошуку джерел фінансування інноваційної діяльності та використання для цього сучасних фінансових методів і інструментів. Головною перешкодою для інноваційного розвитку в Україні є недостатнє фінансування. Так, у 2017 р. фінансування досліджень і розробок склало лише 0,62% ВВП, а з державного бюджету – тільки 0,21% ВВП. Це у багато разів менше, ніж у розвинених країнах (від 1,7% у Канаді до 4,7% у Південній Кореї). Абсолютний показник фінансування зменшується, відповідно, у сотні разів [12].

Впровадження НДДКР у виробництво, міжнародний трансфер технологій є ризиковим та потребує значних фінансових ресурсів, тому особливого значення набуває потреба у використанні найбільш ефективних фінансових інструментів, зокрема у зовнішньому фінансуванні. Водночас, одним із негативних наслідків залучення іноземних інвестицій у інноваційну діяльність є втрата значної частки прибутків від виходу на ринок інноваційних технологій. За таких умов важливо використовувати позитивний досвід інших країн у залученні іноземних інвестицій в інноваційну діяльність.

Ситуація в західних країнах істотно відрізняється від української. Особливий інтерес у розвитку інноваційної сфери представляє досвід країн Європейського союзу, США, Японії, Канади, Ізраїлю. Центральне місце в цій системі займає сфера НДДКР, впровадження і міжнародний трансфер новітніх технологій на основі залучення для цього різних джерел фінансування і використання таких фінансових інструментів: пільгове кредитування і оподаткування, страхування і пряме фінансування інноваційного бізнесу [7; 10].

Однією з основних цілей ЄС протягом останнього десятиліття є підвищення рівня його конкурентоспроможності через зростання інвестицій у наукову сферу. Лісабонською стратегією встановлено мету: 3% ВВП має припадати на виконання наукових досліджень і розробок. Хоча до 2010 р. ця мета не була досягнута, вона залишилася одним з п'яти ключових завдань в рамках стратегії Європа-2020, прийнятій у 2010 р. Для надання відповідних пільг інноваційним підприємствам створюються спеціальні інститути: міністерства і відомства, науково-технічні і технологічні фонди, технопаркові структури, комерційні банки, страхові фонди і т.д. Діяльність цих інститутів заснована на законах про підтримку інноваційного бізнесу, захист промислової і інтелектуальної власності [7].

Прагнення України інтегруватися у світовий та європейський інноваційний простір та створення в країні довгострокових умов зростання конкурентоспроможності національної економіки обумовлюють необхідність модернізації механізмів інноваційного розвитку. Різні рівні науково-технологічного розвитку країн ЄС мотивують розробку специфічних підходів адаптації інструментів поглиблення інноваційно-технологічного співробітництва, координації інтеграційних процесів і макроекономічної політики [11].

На сучасному етапі розвитку економіки України виникла об'єктивна необхідність активізації інноваційно-інвестиційної діяльності, бо саме вона є вирішальною ланкою всієї економічної політики держави, яка забезпечує стабільне економічне зростання країни, посилює експортний потенціал та іноваційні конкурентні переваги на світових ринках. Водночас суттєві структурно-технологічні зрушення в

економіці, ринковій та інформаційно-комунікаційній інфраструктурі вимагають потужного фінансового забезпечення.

Істотним недоліком системи національного регулювання розвитку інноваційно-інвестиційної сфери є те, що вона, на відміну від законодавства більшості країн світу, не лише не сприяє розширенню джерел фінансування інноваційно-інвестиційного розвитку, але й протидіє залученню небюджетних коштів та унеможливорює формування спеціальних, зокрема відомчих, фондів фінансування інновацій. Це значною мірою позначилося на ставленні корпоративного сектора до фінансування досліджень та розробок. Навіть там, де такі фонди створювалися ініціативно, їхні кошти вилучали до державного бюджету. Позиція корпоративного сектора щодо фінансування наукових досліджень і розробок, та ставлення держави до неї є сьогодні головними причинами того, що витрати недержавного сектора на наукові дослідження продовжують скорочуватися. При цьому, як показує світовий досвід, акумулювання власних коштів – досить тривалий процес. Відповідно оновлення техніки, впровадження нових технологій відбувається повільно. Тому, на практиці часто використовуються зовнішні запозичення, що дозволяють значно пришвидшити процес інноваційного розвитку [15].

Проблема фінансування інноваційно орієнтованої економіки має складне підгрунтя, пов'язане з питанням стійкості фінансового сектору, використання нестандартних заходів підтримки та зміцнення впливу фінансових інститутів на інноваційний розвиток. Посилюється нормативно роль інституціонального напряму різних версій, наукових шкіл та течій фінансово-економічного спрямування цієї теорії. Зростання інтересу науковців до положень інституціоналізму обумовлено загостренням конкурентної боротьби у світовому господарстві, підвищенням значення інновацій у конкуренції національних економік.

Висновки. У сучасному глобалізованому світі інноваційний тип розвитку визначає конкурентні позиції країн на міжнародних ринках. Концентрація найбільш прибуткових видів бізнесу в інноваційно розвинених країнах відбувається за рахунок високої питомої ваги в продукції доданої вартості в ціні продукту, формуванням високотехнологічної структури національного виробництва, зосередженням значних фінансових потоків. Загострення конкурентної боротьби супроводжується протилежними тенденціями, а саме: об'єднанням зусиль і ресурсів, співробітництвом у вигляді союзів і альянсів. Це дозволяє реалізувати спільну інноваційну політику, розширити присутність високотехнологічної товарної продукції на світових ринках.

Інноваційний розвиток національних економік в умовах глобалізації потребує наявності значних ресурсів, і насамперед фінансових. При цьому, основним завданням органів державної влади та наукових установ має стати розробка і реалізація програмної політики щодо збільшення фінансування розробок, впровадження та експорту інноваційних товарів і технологій. Фінансування може здійснюватися за рахунок власних коштів підприємств, коштів з державного бюджету, коштів інвесторів, у т.ч. іноземних, банківських кредитів.

Список використаних джерел

1. Інноваційний розвиток економіки: процеси та явища: монографія / за ред. В.Я. Швеця, М.С. Пашкевич. – Дніпропетровськ: НГУ, 2013. – 612 с.
2. Портер М. Конкуренція / М. Портер – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
3. Eurostat (2017) Enterprises by type of innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>.

4. Global Innovation Index: Explore the interactive database of the GII 2018 indicators [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.globalinnovationindex.org/analysis_indicator
5. Індекс глобальної конкурентоспроможності. : [Електронний ресурс]: Звіт «The Global Competitiveness Report 2018» [Режим доступу]: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2018-5>.
6. Про інноваційну діяльність: Закон України №40-IV від 4.07.2002 р. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
7. Инновационные перспективы США, ЕС, Японии (технологические приоритеты и методология формирования) / Отв. ред. А. А. Дынкин. – М.: ИМЭМО РАН, 2013. – 345 с.
8. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія: У 2 т. – Т.І. / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін. – К.: КНЕУ, 2006.– 816 с.
9. Інноваційна спроможність та технологічна готовність української економіки у міжнародних порівняннях [Електронний ресурс] / Український інститут науково-технічної і економічної інформації. – Режим доступу: http://www.uinte.kiev.ua/viewpage.php?page_id=432
10. Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації: національний та корпоративний аспекти: Монографія / За ред. Н.П. Мешко. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 472 с.
11. Трансформація інноваційного потенціалу України в умовах інтеграції у світову економіку: Монографія / Під ред. В.І Крамаренко, А.П.Рум'янцева. – Сімферополь: ТНУ ім. В.І. Вернадського, 2013.– 390 с.
12. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Ризики та перспективи розвитку України у період посткризового відновлення: монографія / А.І Даніленко, В.В. Зимовець, В.І. Сіденко та ін.; за ред. А.І Даніленко. – К.: ІЕП НАН України, 2012. – 348 с.
14. Циганов С.А. Теоретичні основи політики економічного розвитку та механізм її реалізації в контексті глобалізаційних викликів / С.А Циганов, В.О. Сизоненко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право: Науковий журнал. – 2014. – № 5-6. – С.105-112.
15. Пилипенко Ю.І. Детермінанти інноваційного розвитку економічної системи України / Ю.І. Пилипенко // Економічний вісник. – 2013. – №2. – С.28-37.
16. Сучасна Україна в глобальному середовищі: стратегічні орієнтири економічного розвитку: монографія / за ред. Н. Стукало, Н. Мешко. – Дніпропетровськ: ДНУ ім. О. Гончара, «Інновація», 2015. – 510 с.
17. Національні проекти у стратегії економічної модернізації України / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Бережний, та ін. – К.: НІСД, 2013.–144 с.

References

1. Innovatsiynyy rozvytok ekonomiky: protsesy ta yavlyshcha: monohrafiya / by red. V.YA. Shvetsya, M.S. Pashkevych. – Dnipropetrovs'k: NHU, 2013. – 612 s.
2. Porter M. Konkurentsia / M. Porter – М.: Izatel'skyu dom «Vyl'yams», 2005. – 608 s.
3. Eurostat (2017) Enterprises by type of innovation. Available at: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>.
4. Global Innovation Index: Explore the interactive database of the GII 2018 indicators. Available at: http://www.globalinnovationindex.org/analysis_indicator
5. Indeks hlobal'noyi konkurentospromozhnosti: Zvit «The Global Competitiveness Report 2018». Available at: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2018-5>.

6. Pro innovatsiynu diyal'nist': Zakon Ukrainy №40-IV vid 4.07.2002 r. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
7. Innovatsionnyye perspektivy SSHA, YES, Yaponii (tekhnologicheskkiye prioritety i metodologiya formirovaniya) / by red. A. A. Dynkin. – M.: IMEMO RAN, 2013. – 345 s.
8. Upravlinnya mizhnarodnoyu konkurentospromozhnistyu v umovakh hlobalizatsiyi ekonomichnoho rozvytku: monohrafiya: U 2 t. – T.I. / by D.H. Luk'yanenko, A.M. Poruchnyk, L.L. Antonyuk ta in. – K.: KNEU, 2006.–816 s.
9. Innovatsiyna spromozhnist' ta tekhnolohichna hotovnist' ukrayins'koyi ekonomiky u mizhnarodnykh porivnyannyakh / Ukrayins'kyy instytut naukovo-tekhnichnoyi i ekonomichnoyi informatsiyi. Available at: http://www.uintai.kiev.ua/viewpage.php?page_id=432
10. Stratehiyi vysokotekhnolohichnoho rozvytku v umovakh hlobalizatsiyi: natsional'nyy ta korporatyvnyy aspekty: monohrafiya / by red. N.P. Meshko. – Donetsk: Yuho-Vostok, 2012. – 472 s.
11. Transformatsiya innovatsiynoho potentsialu Ukrainy v umovakh intehratsiyi u svitovu ekonomiku: monohrafiya / by red. V.I Kramarenko, A.P.Rum'yantseva. – Simferopol': TNU im. V.I. Vernads'koho, 2013. – 390 s.
12. Derzhavnyy komitet statystyky Ukrainy. Available at: <http://www.ukrctat.gov.ua>.
13. Ryzky ta perspektyvy rozvytku Ukrainy u period postkryzovoho vidnovlennya: monohrafiya / by A.I Danilenko, V.V. Zymovets', V.I. Sidenko ta in.; by red. A.I Danilenko. – K.: IEP NAN Ukrainy, 2012. – 348 s.
14. Tsyganov S.A. Teoretychni osnovy polityky ekonomichnoho rozvytku ta mekhanizm yiyi realizatsiyi v konteksti hlobalizatsiyinykh vyklykiv / by S.A Tsyganov, V.O. Syzonenko // Zovnishnya torhivlya: ekonomika, finansy, pravo: Naukovyy zhurnal. – 2014. – № 5-6. – S.105-112.
15. Pylypenko YU.I. Determinanty innovatsiynoho rozvytku ekonomichnoyi systemy Ukrainy / YU.I. Pylypenko // Ekonomichnyy visnyk. – 2013. – №2. – S.28-37.
16. Suchasna Ukraina v hlobal'nomu seredovyshchi: stratehichni oriyentyry ekonomichnoho rozvytku: monohrafiya / by red. N. Stukalo, N. Meshko. – Dnipropetrovs'k: DNU im. O. Honchara, «Innovatsiya», 2015. – 510 s.
17. Natsional'ni proekty u stratehiyi ekonomichnoyi modernizatsiyi Ukrainy / by YA.A. Zhalilo, D.S. Pokryshka, YA.V. Berezhnyy, ta in. – K.: NISD, 2013. – 144 s.

ЗМІСТ

ПОЛІТИЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Ржевська Н. Ф. Стратегічні прогнози щодо перспектив стратегічного партнерства для України	4
Дерев'яно І. П. Відносини Канади і США: асиметрія і взаємозалежність.....	13
Намонюк Ч. І. Реєміграція в Україну: зовнішньополітичні перспективи та наслідки.....	25
Луценко Ю. В. Поняття та зміст воєнної безпеки України у світлі сучасних викликів та загроз.....	33

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

Кисіль В. І., Пашинський А. П. Колізійне регулювання майнових відносин подружжя в Україні: теорія і практика	48
Виговський О. І. Правова природа деривативів та похідних цінних паперів як інструментів фінансових ринків.....	58
Березовська І. А. Правові засади незалежної виробничої практики (GMP) для ветеринарних препаратів у Євросоюзі: досвід для України	65

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МЕВ

Циганов С. А. , Сизоненко В. О., Циганова Н. В. Вплив транснаціоналізації на розвиток конкурентних відносин.....	77
Мазуренко В. П., Копійка Д. В. Парадигма креативної економіки у контексті сучасних глобальних викликів	89
Voinova E.I. The imperatives of increasing the countries competitiveness in the global financial services market	98
Глухова Д. А., Морозов В. С. Система ДіР та структура державної підтримки інноваційної діяльності Німеччини.....	110
Білик Р. С. Детермінанти інноваційного розвитку національних економік в умовах глобалізації..	121

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

Збірник наукових праць

ВИПУСК 137

Заснований в 1996 році.

Засновник : Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Свідоцтво про державну реєстрацію: К1 №292 від 05.11.1998 р.

Науковий редактор: **Дорошко М. С.**, доктор історичних наук, професор.

**Рекомендовано до друку Вченою радою Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Протокол № 5 від 18 грудня 2018 року.**

Підписано до друку 21.12.2018 року.
Наклад 100 примірників

Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Тел. 044-481-44-68
Сайт: <http://journals.iir.kiev.ua>