

Висвітлено актуальні проблеми міжнародних відносин, питання сучасної системи міжнародного права, особливості розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин.

Для викладачів, наукових співробітників, аспірантів і студентів.

The modern problems of international relations, international law, world economy and international economic relations are highlighted in following issue.

For professors, scientists, PhD students and students.

Відповідальний за випуск – А. С. Нанавов, канд. екон. наук, доц.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР	Микола Дорошко, д-р іст. наук, проф. (м. Київ, Україна)
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	Антон Нанавов, канд. екон. наук, доц. (заст. відп. ред.) (м. Київ, Україна); Юлія Цирфа, канд. політ. наук, доц. (заст. відп. ред.) (м. Київ, Україна); Ганна Хлистун, канд. політ. наук, наук. співроб. (заст. відп. ред.) (м. Київ, Україна); Сергій Білоцький, д-р юрид. наук, проф. (м. Київ, Україна); Сергій Даниленко, д-р політ. наук, доц. (м. Київ, Україна); Лукаш Донай, д-р політ. наук, проф. (м. Познань, Польща); Гастон Еспіноза, д-р іст. наук, проф. (м. Клермонт, США); Павло Ігнат'єв, д-р політ. наук, проф. (м. Київ, Україна); Валерій Копійка, д-р політ. наук, проф. (м. Київ, Україна); Марина Медведєва, д-р юрид. наук, проф. (м. Київ, Україна); Наталія Піпченко, д-р політ. наук, проф. (м. Київ, Україна); Олена Приятельчук, д-р екон. наук, доц. (м. Київ, Україна); Наталія Резнікова, д-р екон. наук, проф. (м. Київ, Україна); Микола Рижков, д-р політ. наук, проф. (м. Київ, Україна); Ксенія Смирнова, д-р юрид. наук, проф. (м. Київ, Україна); Антон Філіпенко, д-р екон. наук, проф. (м. Київ, Україна); Ліу Хонг, д-р політ. наук, проф. (м. Наньянг, Сінгапур); Сергій Циганов, д-р екон. наук, проф. (м. Київ, Україна); Олександр Шнирков, д-р екон. наук, проф. (м. Київ, Україна); Міндаугас Юркінас, д-р політ. наук, проф. (м. Каунас, Литва)
Адреса редколегії	Інститут міжнародних відносин, вул. Ілленка, 36/1, Київ-119, 04119, Україна ☎ (38044) 481 44 14
Затверджено	Вченою радою Інституту міжнародних відносин 24.12.21 (протокол № 6)
Атестовано	Включено до переліку наукових фахових видань України (категорія Б) у галузі юридичних наук (спеціальність 293), Наказ Міністерства освіти та науки України № 1290 від 30.11.2021 р.; (категорія В) у галузі політичних і економічних наук (спеціальності – 051, 052, 072, 073, 081, 291, 292)
Зареєстровано	Міністерством юстиції України. Свідоцтво про державну реєстрацію Серія КВ. № 24888-14828Р від 30.06.21
Засновник та видавець	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
Адреса видавця	ВПЦ "Київський університет", 6-р Тараса Шевченка, 14, м. Київ, 01601, Україна, ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28

ЗМІСТ

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Ігнат'єв П. Монголія: як вижити на просторі між Китаєм і Російською Федерацією?	4
Романенко Ю. Прапор Румунії: візуально-семантичні та соціально-політичні паралелі	9
Коновалова М. Питання іноземного лобіювання в міжнародних відносинах	12
Хлистун Г. Етапи становлення суспільного мовлення в Україні та європейський досвід	15
Рубан А. Американсько-мексиканські відносини за президентів Дональда Трампа і Джозефа Байдена	19

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Дзюба П. Локальні та міжнародні чинники формування дохідностей на фінансових ринках: еволюція моделей оцінювання інвестиційних премій	23
Приятельчук О. Регіональні аспекти філософії корпоративної соціальної відповідальності в ЄС	31
Крикун В., Микитюк Г. Сучасні технології аналізу поведінки споживачів у цифровому маркетингу	36
Стаканов Р., Андрюніна Д. Генезис новітніх викликів глобального ринку праці	42
Шепель О. Взаємозалежність між офіційною допомогою розвитку та макроекономічними показниками країн із ринками, що формуються	47

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

Кучерявенко М., Серьогін О. Рішення міжнародного комерційного арбітражу, як підстава відступу адміністративним судом від принципів оподаткування в Україні	54
Лазаренко М. Договір про трансфер технологій: проблеми та шляхи їхнього розв'язання у контексті інтернаціоналізації	57

CONTENTS

ACTUAL PROBLEMS OF INTERNATIONAL RELATIONS

Ignatiev P. Mongolia: How to exist at the crossroads between China and the Russian Federation?	4
Romanenko Y. Flag of Romania: visual-semantic and social-political parallels	9
Konovalova M. Issues of foreign lobbying in international relations	12
Khlystun G. Stages of formation of public broadcasting in Ukraine and European experience.....	15
Ruban A. US – Mexican relations under presidents Donald Trump and Joseph Biden.....	19

FEATURES OF THE WORLD ECONOMY

Dziuba P. Local and international factors of returns in financial markets: evolution of investment premiums valuation models	23
Pryiatelchuk O. Regional aspects of corporate social responsibility philosophy in the EU	31
Krykun V., Mykytyuk H. Modern technologies for analyzing consumer behavior in digital marketing.....	36
Stakanov R., Andriunina D. The genesis of the newest challenges of the global labor market	42
Shepel O. Interdependence between official development aid and macroeconomic indicators of countries with emerging markets	47

MODERN SYSTEM OF INTERNATIONAL LAW

Kucheryavenko M., Seryogin O. International commercial arbitration awards as the grounds for deviation of the administrative court from the principles of taxation in Ukraine.....	54
Lazarenko M. Essential terms of the technology transfer agreement: problems and solutions within the context of internationalization	57

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

УДК 327

П. Ігнат'єв, д-р політ. наук, проф.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

МОНГОЛІЯ: ЯК ВИЖИТИ НА ПРОСТОРІ МІЖ КИТАЄМ І РОСІЙСЬКОЮ ФЕДЕРАЦІЄЮ?

Відомо, що в історичний ретроспективі Монголія стала єдиною країною, якій удалось вепоху Чингісхана і його на- ступників завоювати як території Китаю, так і значні за площею землі слов'янських народів. Згодом відбувся розпад Монгольської імперії і нині вже її правонаступниця змушена існувати в оточенні колишніх васальних володінь, що стали одними з найсильніших держав планети у військово-технічному й економічному розумінні. Зовнішня політика Монголії з балансування між Китайською Народною Республікою (КНР) і Російською Федерацією (РФ) викликає значний інтерес, оскільки її вивчення дає можливість встановити комплекс заходів, за допомогою яких порівняно слабка й ізольована країна зберігає незалежність у такому несприятливому геополітичному оточенні.

Ключові слова: Монголія, Китай, Російська Федерація, гірничо-видобувний комплекс, інвестиції, туризм.

Вступ. Монголія відзначається степово-гірською те- риторією з рекордно низькою густиною населення і скла- дними кліматичними умовами, тому збільшення чисель- ності її жителів є складним завданням. Водночас вона має потужний мінерально-видобувний комплекс, збут продукції якого до КНР, відомої як "фабрика світу", до- зволяє досягати значних щорічних темпів зростання ВВП. Однак відсутність виходу до океану робить Монго- лію заручницею транзиту сировини через китайську те- риторію і визначає її залежність від попиту на коксівне вугілля, мідну та залізні руди на ринку Піднебесної, а сфера туристичних послуг розвивається доволі повільно через периферійне розташування. За таких обставин ва- жливо встановити, яким є економічний потенціал країни і чи доволі ефективні союзницькі відносини з Російською Федерацією, що дають змогу зменшити вплив КНР на її економічну систему. Мета статті – з'ясувати особливості економічного потенціалу і міжнародної стратегії Монголії в умовах перебування цієї країни на периферії Східної Азії та у геополітичному оточенні КНР й РФ.

Аналіз основних досліджень і публікацій подано ни- жче. А. Кампі, зокрема, вважає, що характерною рисою зовнішньої політики сучасної Монголії є трилатеризм, тобто орієнтація на здійснення тристоронніх проєктів спі- льно з КНР і Російською Федерацією, що притаманна їй, починаючи із 2014 р., коли відбувся перший саміт заціка- влених сторін. У такий спосіб офіційний Улан-Батор на- магається не допустити, щоб сусіди ухвалювали рі- шення без урахування його національних інтересів [1]. Р. Гіл підкреслює, що монгольське населення з обереж- ністю ставиться до КНР, ураховуючи складну історію взаємин і надмірний інтерес Китаю до корисних копалин, але сприйняття РФ у нього більш толерантне, тому що монголи пам'ятають про значні за обсягом радянські су- бсидії доби холодної війни. Однак проблема сучасних ві- дносин Монголії та Росії полягає в тому, що російським партнерам не потрібна монгольська сировина, через що вони не розвиватимуть інфраструктуру з її транспорту- вання у напрямку до своїх кордонів [2]. Звичайно, із цим твердженням можна сперечатись, адже Монголія ле- жить між Росією та КНР, тому її транзитний потенціал ва- жливий для обох сусідів. А. Грасеффо, зі свого боку, пе- реконує, що в середньому 84 % обсягів експорту Мон- голії поглинаються китайською економікою, через що ця країна залежить від коливань на світових ринках си- ровини і від економічної кон'юнктури в самому Китаї. Во- дночас її становище погіршує відсутність виходу до оке- ану. З огляду на це, починаючи із 2016 р., Монголія, Ро- сія і Китай розробляють спільні проєкти з оптимізації ро- боти прикордонних контрольно-пропускних пунктів та модернізації автомобільних доріг і залізниць, що дає мо- жливість офіційному Улан-Батору подолати односторонню

залежність від китайського ринку [3]. Під час роботи над статтею автор переважно послуговувався ЗМІ регіона- льних країн і повідомленнями інформаційних агенцій про актуальні новини в Монголії, оскільки в Україні ця тема недостатньо досліджена, а вітчизняні науковці про неї зазвичай не пишуть.

Особливості демографічного і економічного по- тенціалів Монголії. Монголія, що проголосила незале- жність від китайської влади під час революційних подій 1911–1921 рр., перебуває в геополітичному оточенні КНР на півдні та Російської Федерації на півночі. Дов- жину державного рубежу із Піднебесною оцінюють у 4731 км, тоді як смуга кордону із Росією дорівнює 3485 км. За умов переважно сировинного характеру мо- нгольської економіки цей чинник визначає її залежність від потужних сусідів у торговельній і транзитній площинах [4]. Це одна із країн світу із рекордно низькою густо- тою населення, південну частину якої займає пустеля Гобі. У Монголії на площі, що становить 1,566 млн кв. км, мешкають лише 3,3 млн осіб [5]. Це спричиняє проблеми низької ефективності транспортного сполучення і незна- чного внутрішнього ринку, у якому не зацікавлені транс- національні корпорації.

Через пустельність території та поширене в сільській місцевості безробіття чимало монголів мігрують до Улан-Батора, розташованого в центральній частині кра- їни. Причинами цього явища стали і надзвичайно холо- дні зими і піщані шторми з пустелі Гобі, які знищували поголів'я свійських тварин і, відповідно – позбавляли ко- чівників засобів для виживання, а також стрімкий розви- ток столиці Монголії як осередку інвестування коштів ша- хтарів і транснаціональних корпорацій у житлову чи ко- мерційну нерухомість. Як наслідок, характерною рисою 1,3-мільйонного міста, що лежить у долині річки Туул, стали нелегальні юрти-гери, якими кочівники раніше по- слуговувались у степу. Мігранти із сільської місцевості захоплювали землю на околицях і там буквально за де- кілька годин зводили ці мобільні будівлі, у яких опалення і приготування їжі здійснювали за допомогою вугілля. Як відомо, у таких юртах немає вбиральні, люди змушені митися на вулицях, а дим від багаття виходить через отвір у конусоподібному даху. Потреба в пальному є до- стить значною, адже Улан-Батор, поруч з Астанною та Рейк'явіком, є одним із найхолодніших столичних міст на планеті, де середньорічна температура повітря сягає мі- нус 2,4 градуса за Цельсієм [6].

Через використання низькоякісного вугілля над Улан- Батором постійно утворювався смог, тому воно було за- боронене в місті в 2019 р. Оскільки юрти переважно ма- ють одну загальну кімнату, від вугільного забруднення потерпають усі члени родини, адже дим може провоку-

вати респіраторні захворювання і навіть злякисні пухлини [7]. Імовірно, що розв'язання питання належної охорони довкілля лежить у площині використання сонячних батарей, адже в Монголії надзвичайно багато безхмарних днів, але проживання такого значного відсотка населення у столиці у несприятливих для здоров'я умовах є серйозною безпековою загрозою для країни, оскільки сільська місцевість поступово втрачає і так обмежений демографічний потенціал.

2020 р. монгольський ВВП становив понад 37 трлн тугриків або орієнтовно 13 млрд дол, що є доволі помірним показником як для країни з такою колосальною площею території [8]. Звичайно, що символом Монголії, відомої у світі завдяки жартівливому прізвиську "Minegolia", є вугілля. Китай, основні вугільні поклади якого залягають у регіоні Внутрішньої Монголії, все ж вбачає у монгольському енергоносії певну гарантію від австралійської енергетичної залежності, адже ця країна-континент перебуває в тісних безпекових відносинах із США та Японією і регулярно виступає проти міжнародних китайських ініціатив. З іншого боку, у Монголії не в достатній мірі розвинена мережа доріг, через що транспортування коксівного вугілля до віддалених китайських міст займає багато часу. Загалом, 2020 р. китайські шахтарі видобували 3,84 млрд т вугілля, а КНР закупила додатково ще 304 млн т "чорного золота". Індонезія стала основним постачальником термального вугілля, тоді як Монголія – коксівного [9]. 2020 р. Монголія вивезла за свої межі 28,6 млн т цього енергоносія, який був майже повністю закуплений китайськими підприємствами [10].

Великі родовища корисних копалин розміщені на півдні в пустелі Гобі, де працюють дві шахти – вугільна "Таван Толгой", а також змішана "Ойю Толгой" з покладами золотої, мідної та срібної руди. Перша з них уміщає 6,4 млрд т вугілля і є лідером у Монголії за видобуванням "чорного золота". Хоча найбільший відсоток її акцій належить державній компанії "Erdenes MGL", на одній із ділянок працює національне підприємство "Mongolian Mining Corporation" [11].

"Ойю Толгой" – місце на півдні пустелі Гобі за 550 км на південь від столиці, де фактично під відкритим небом залягає високоякісна мідна руда. Ця шахта спільно контролюється донькою "Rio Tinto" канадською ТНК "Turquoise Hill" із 66 % акцій спільного підприємства й урядом Монголії, якому належать ще 34 % [12]. Навколо неї періодично виникають скандали, бо уряд ультимативно вимагає поліпшення умов контракту на свою користь. Шахта видобуває мідну руду з 2012 р., а 2016 р. розпочався процес її розширення, кошторис якого зрештою зріс із 5,3 до 6,75 млрд дол, причиною чого монгольська сторона назвала неспроможність інвестора ефективно працювати. Однак орієнтовно в 2025 р. модернізована шахта зможе щорічно видобувати 560 тис. т мідної руди – у 3,7 рази більше, ніж на нинішньому етапі [13].

Монголія відома у світі своїм кочовим скотарством. Нині у країні наявні 70,9 млн голів свійської худоби, переважно йдеться про кіз та овець, а в меншій мірі – про яків і верблюдів, тоді як доглядають за ними понад 285 тис. фермерів [14]. Однак виживанню цього значного поголів'я загрожує природний феномен під назвою дзуд, що поєднує у собі спекотне літо з надзвичайно холодною зимою, які разом призводять до втрати рослинності на пасовиськах, без чого тварини не можуть вижити. Протягом дзуду 2010 р., наприклад, у країні загинули 8 млн голів свійської худоби. Це явище змушує фермерів переганяти тварин до більш безпечних районів або розпродавати їх за безцінь і вирушати на некваліфіковані роботи до столиці [15].

Ситуацію ускладнює той чинник, що країна відзначається найнижчою в Азії температурою повітря завдяки середній висоті у 1580 м над рівнем моря, оскільки вона розташована на значній відстані від океанів і має яскраво виражений континентальний клімат. Крім того, її південну частину представлено пустелею Гобі, а східні регіони – степами, тоді як на заході домінують гори, що визначає гострий дефіцит пасовиськ [16].

Ще однією спеціалізацією сільського господарства Монголії є козячий кашемір і вовна верблюдів. Місцеві фермери забезпечують виробництво 40 % світових обсягів кашеміру, але через відсутність технологій переважна більшість із них через посередників за безцінь продає сировину до Китаю, де з неї і виготовляють теплі речі, які згодом експортують як місцеві бренди. Третина жителів Монголії розводить кіз заради збуту кашеміру хоча б раз на рік навесні, бо це є важливим додатковим заробітком у сільській місцевості [17]. Вважаємо, що країні варто розвивати більше власних виробництв одягу, щоб таке поняття як монгольський кашемір не було абстрактним для споживачів на міжнародному ринку.

Як державний актор, що не має виходу до океанів, Монголія не поспішає інвестувати кошти у сферу туристичних послуг, "наслідуючи" ізольовані країни Африки з таким самим не вигідним геополітичним розташуванням. І це при тому, що на її території розташовані п'ять пам'яток під захистом ЮНЕСКО, серед яких: гора Булхан Халдун, де нібито розташовано поховання самого Чингісхана; долина Орхон, що стала осередком зародження монгольської імперії та її столиці Каракорума; наскельні малюнки у печерах Алтаю; Даурійський степ з різними пейзажами – від озер та лісів і до пустельних пасовиськ; та нарешті – басейн озера Увс Нуур із рідкісними птахами [18]. Крім того, Монголія відома як "Земля голубого неба", оскільки відзначається наявністю щонайменше 257 сонячних днів на рік, хоча температура повітря протягом року може бути доволі низькою [19].

Однак представники більшості турагенцій радять іноземцям обов'язково подорожувати сюди на фестиваль "Наадам" ("Нгри"), коли монголів можна побачити на вулицях населених пунктів у красивому національному вбранні та на дорогах скакунах. Він відбувається протягом 11–12 липня переважно на великих стадіонах. У програмі фестивалю змагання з національного виступу, стрільба з лука і перегони вершників на спинах дрібних монгольських поні. Крім цього, для фестивалю характерні ярмарки, на яких продають витвори народного мистецтва, а усі охочі можуть спробувати національні страви в наметах біля стадіонів. "Наадам" відбувається у всіх без винятку населених пунктах Монголії, його вважають головним народним святом країни [20].

Однією з найгостріших проблем галузі гостинності є дрібний авіаційний флот країни, який не може обслуговувати великі туристичні потоки з Китаю та Російської Федерації. Нині в національній авіакомпанії "MIAT", створеній у 1956 р., експлуатують усього шість літаків, серед яких чотири Боїнги-737 і два Боїнги-767, а прилетіти сюди можна регулярними рейсами тільки з Росії, Німеччини, Китаю, Південної Кореї, Японії та Таїланду, причому щорічна кількість таких перельотів є вкрай обмеженою. Крім того, старий міжнародний аеропорт Улан-Батора на заході міста характеризувався незначною пропускнуою спроможністю, що становила лише 1,6 млн пасажирів щороку, тому щоб виправити цю ситуацію, 4 червня 2021 р. у місцевості за 50 км на південний захід від столиці у провінції Тув японськими корпораціями було відкрито нові "аеропортові ворота", які можуть обслуговувати майже удвічі більше пасажирів. Протягом перших 15 років роботи аеропортом керуватиме консорціум із

Японії, що був головним інвестором у його будівництво, і можливо, це стане поштовхом для розвитку усієї авіаційної галузі країни та приходу сюди низки авіакомпаній [21].

У Монголії існують й інші вади інфраструктури. Через незадовільний стан доріг у пустелі та складні погодні умови країну не розглядають як напрямок для активного індивідуального туризму, який здійснюють через прикордонні переходи. Для неї також характерна проблема доступу пустель і руйнівних піщаних бур, адже нині тільки 11,8 % площ монгольської території вкрито лісами [22].

2019 р. у Монголії побували 577 тис. туристів, з яких 168 тис. були громадянами КНР, а 141,9 тис. – приїхали з Росії [23]. Незначні, за світовими мірками, потоки іноземців незабаром були зведені нанівель коронавірусом, адже 2020 р. країну відвідали лише 66,900 осіб. Річ у тому, що галузь гостинності орієнтується на туристів із сусідніх країн, для яких коронавірус став справжнім викликом [24].

Очевидно, Монголія має активно співпрацювати зі спорідненою з нею Внутрішньою Монголією КНР задля започаткування комбінованих туристичних маршрутів, стати осередком розвитку екологічного і ламаїстського туризму, а також допустити без обмежень у своє небо бюджетні авіалінії з різних державних акторів Азії, наприклад із Південної Кореї та Сінгапуру.

Те, що економічна модель Монголії, яка покладається лише на експорт сировини, не має розвиненої промисловості й ігнорує сферу послуг, не є в достатній мірі ефективною, доводить статистика МВФ. Згідно з її даними, наприкінці 2019 р. зовнішній борг країни становив 30,7 млрд дол, що дорівнювало на той час 221 % ВВП [25]. Можливо саме тому влада постійно намагається "виторгувати" у ТНК сприятливіші умови інвестування в гірничо-видобувний сектор, оскільки великих шахт у країні не так і багато, а нові галузі економіки створюються доволі повільно. Водночас золотовалютні резерви країни 2021 р. були незначними і ледве перевищували 4,9 млрд дол [26].

Еволюція відносин Монголії та Російської Федерації. Для Монголії особливо важливі міждержавні контакти з Російською Федерацією – у минулому основним партнером по соціалістичному табору і великим північним сусідом. 1921 р. сторони встановили дипломатичні відносини, що стало причиною урочистого святкування їхнього 100-літнього ювілею 2021 р. Через рік, 1922 р., вони відкрили дипломатичні представництва у столицях одна одної, у добу холодної війни підтримували союзницькі відносини, а 2009 р. започаткували стратегічне партнерство [27].

1924 р. було проголошено Монгольську Народну Республіку, яка відразу стала провідним сателітом СРСР. 1939 р. країною почав керувати "степовий Сталін" Хорлогійн Чойбалсан, що орієнтувався у політиці репресій на чистки сталінської доби у СРСР, знищуючи представників релігійних кіл, ділових прошарків населення й інтелігенції. У 1952 р. він помер, але все ж встиг організувати за декілька років до того успішний референдум 20 жовтня 1945 р., на якому практично все населення республіки підтримало незалежність від Китаю й останній був змушений із цим погодитись під тиском офіційної Москви [28].

Протягом травня – вересня 1939 р. радянські війська на чолі з Г. Жуковим спільно зі збройними силами Чойбалсана відбили наступ японської армії на розташований на крайньому сході Монголії р. Халхин-Гол, щоб не допустити безпосередньої загрози сибірському регіону і змусити японське керівництво усвідомити, що напад на СРСР виявиться надто витратним для нього. Нині державна ідеологія Монголії тримається на двох "стовпах" –

на історичній спадщині режиму Чингісхана, який об'єднав розрізнені племена монгольського степу в одну потужну кінну армію і створив найбільшу у світі за площею імперію, і на успішному протистоянні збройних сил країни Японії в 1939 р. Одне з найбільших спільних святкувань в історії Російської Федерації і Монголії відбулося якраз 2019 р. з нагоди 80-річчя спільної перемоги над японським контингентом на Халхин-Голі, коли союзники втратили 11 тис. солдатів, а Японія – понад 60 тис. осіб [29].

У роки Другої світової війни Монголія надала значну економічну допомогу радянським збройним силам, що воювали з нацистською Німеччиною. Зокрема, під час цього конфлікту СРСР було передано велику групу овець та кіз, понад 517 тис. монгольських скакунів, тушонку, теплий одяг з вовни овець і виробів зі шкур, 300 кг золота. Водночас для стримування Японії Монголія суттєво збільшила чисельність військовослужбовців й оборонні видатки, а в бойових діях на західному фронті взяли участь 53 монгольські танки у складі "Революційної бригади" і загони добровольців із цієї країни. Отже, внесок Монголії у перемогу на душу населення був одним із найбільших у ту історичну епоху [30].

Монголія також підтримала СРСР у радянсько-китайському конфлікті вже після завершення Другої світової війни й останній був змушений дислокувати тут військові контингенти, щоб захистити її від нападу з півдня. 1966 р. сторони уклали Договір про дружбу, співпрацю і взаємодопомогу і в країні в тому ж році була розміщена 39-та радянська армія. У добу холодної війни її чисельність становила близько 65 тис. осіб, але солдати не хотіли служити в Монголії через континентальний клімат і низьку температуру повітря. 1990 р. під впливом перебудови в СРСР у цій країні відбулась народна революція, а в 1991–1992 рр. іноземні війська були виведені з її території [31].

Символом радянсько-монгольської співпраці стало м. Ерденет, де 1978 р. було створено одноіменний гірничо-збагачувальний комбінат, що почав експлуатувати мідно-молібденову шахту. До того ж, у 1973 р. відкрилось спільне підприємство "Монголросцветмет", яке займалось видобуванням золотої і залізної руди біля м. Бор-Ундер. Однак 2016 р. "Монгольська мідна корпорація" придбала 49 % акцій обох суб'єктів господарювання в російського "Ростеха". Нині шахта "Ерденет" щорічно забезпечує країну 530 тис. т. мідної руди і 4,5 тис. т. молібденового концентрату [32].

Улан-Баторська залізниця була відкрита 1949 р. і прокладалася спільно за монгольські та радянські кошти. 2019 р. цьому інфраструктурному об'єкту виповнилося 70 років і нині він є основним транспортним вузлом, за допомогою якого здійснюють торгівлю серед країн, адже на нього припадають 60 % обсягів транспортування усіх товарів у Монголії. Найближчим часом заплановано здійснення глибокої модернізації рухомого складу і ремонту залізничного полотна [33].

У 1990-х рр. Російська Федерація переживала складну трансформацію, викликану розпадом СРСР, тому співпраця поновлювалася повільно. 1993 р. було укладено основоположний Договір про дружні відносини і співпрацю з Монголією, але лише 2000 р. В.Путін побував із візитом у цій країні, ставши першим очільником Росії, який наважився на такий крок. 2003 р. російська сторона списала Монголії 98 % міждержавного боргу, що на той час становив 11,4 млрд дол. і навряд чи міг бути повернутий [34].

2014 р. відбувся другий візит В. Путіна до країни, під час якого сторони домовились про запровадження безвізового режиму і спільну модернізацію інфраструктури

монгольських залізниць, а також про збільшення товарообігу з 1,6 млрд до 10 млрд дол у 2020 р. [35]. З огляду на це саме 2014 р., який приніс погіршення відносин Росії з країнами ЄС та США на тлі подій у Криму і на Донбасі, можна вважати періодом активізації інтересу офіційної Москви до Монголії та Китаю, як до альтернативних західним країнам азійських партнерів. І як вже було згадано вище, 2019 р. відбувся третій візит В.Путіна до Монголії для святкування 80-річчя перемоги сторін над Японією на р. Халхин-Гол.

2016 р. у м. Ташкент представники Росії, Монголії та КНР підписали програму щодо створення тристороннього економічного коридору. Вона передбачала співпрацю у таких сферах, як транспортне сполучення, розбудова інфраструктури прикордонних контрольно-пропускних пунктів, енергетика, наука, освіта та технології, а до її виконання планували залучити кошти міжнародних фінансових інституцій на кшталт Азійського банку з інвестицій в інфраструктуру і Фонду "Шовкового Шляху" [36].

РФ також розглядає територію пустельної країни, що відзначається низьким рівнем злочинності, як можливий транзитний коридор для транспортування природного газу до Китаю. У цьому контексті важливе значення може мати газопровід "Сила Сибіру-2", який постачатиме "блакитне паливо" з Росії до КНР транзитом через Монголію, завдяки чому трубу прокладуть до перенаселених східних регіонів КНР оптимальним коротким коридором через 980 км монгольської території. 2021 р. концерн "Газпром" розпочав роботи з розробки техніко-економічного обґрунтування проекту, які мають встановити найвигідніший маршрут для трубопроводу, що матиме орієнтовну потужність 50 млрд кубометрів газу на рік [37]. Якщо його вдасться прокласти, то Монголія забезпечить себе поставками природного газу, завдяки чому буде обмежено використання вугілля у великих містах країни, а також отримуватиме значні платежі за його транзит.

2020 р. товарообіг сторін становив 1,4 млрд дол. Росія була ексклюзивним постачальником нафтопродуктів, круглого дерева і металопрокату, тоді як Монголія продавала сировинну продукцію на кшталт солі, сірки, вапняків і цементу. Однак у торгівлі помітний суттєвий дисбаланс на користь російських енергоносіїв [38]. Надмірна залежність від бензину і дизельного палива, останнє з яких масово використовують вантажівки та гірничо-видобувна техніка, є серйозною проблемою для Монголії. Зважаючи на це, 2016 р. країна взяла в уряду Індії позику розміром 1 млрд дол для будівництва нафтопереробного заводу кошторисом 1,35 млрд дол. Згодом, 2018 р., у провінції Дорногові на півдні розпочались роботи зі спорудження НПЗ потужністю 30 тис. барелів нафти на день, після закінчення яких вже у 2022 р. країна зможе розраховувати на власні енергоносії, які частково виготовлятимуть із місцевих покладів нафти [39].

З 2008 р. сторони періодично організовують військові навчання, які мають назву "Селенга" на честь однойменної річки, що протікає через обидві країни [40]. 2018 р. китайські, російські та монгольські війська провели найбільші спільні маневри у своїй історії за назвою "Восток-2018", у яких узяли участь 300 тис. російських солдатів, 3200 китайських і військові із символічного за чисельністю монгольського підрозділу. У ході навчань було випробувано низку нових російських систем озброєнь, які мали справити враження на обидві країни-учасниці [41].

На думку автора, сусідів об'єднують кирилиця, яку використовують у країні з 1941 р., викладання російської мови у школах, наявність у Монголії старих радянських транспортних засобів для подорожей між містами і селами в пустелі, а також великої кількості одиниць радян-

ської військової техніки 1950–1980 рр. [42]. Є належні передумови і для розвитку культурних обмінів, бо монгольських туристів можуть зацікавити Байкал і буддистська Бурятія, яка, окрім цієї знаменитої водойми, має багато інших мальовничих озер.

Культурні й економічні зв'язки Монголії з КНР. Усе ж Китай, як "фабрика світу", є значно важливішим економічним партнером Монголії, оскільки він потребує у значних обсягах вугілля та мідної руди, які Росія не закуповує, адже має власні родовища. Крім того, незначна за чисельністю монгольська робоча сила не може в повній мірі скористатись наявними корисними копалинами країни і їхній експорт до КНР поки є найкращою стратегією. Китай і Монголія споріднені між собою, адже автономний район КНР під назвою Внутрішня Монголія, що існує з 1947 р., межує з незалежною країною Монголія, а Чингісхан та такі його нащадки як Хубілай (Кублайхан) тривалий час керували різними частинами Піднебесної, причому Хубілай навіть створив династію Юань 1271 р., об'єднавши усі китайські землі під своїм керівництвом [43]. Якщо у незалежній Монголії нині мешкають 3,3 млн осіб, то вже в Китаї у регіоні Внутрішньої Монголії проживають 6,5 млн монголів. Причому серед етнічних меншин Китаю тривалий час саме ця була однією із найспокійніших, а її знання монгольської мови і діалекту мандарин сприяло економічному й культурному зближенню сусідніх країн завдяки активізації торгівлі та культурним зв'язкам [44].

1949 р. сторони встановили дипломатичні відносини, у 1950 р. обмінялись представництвами, а в 1994 р. уклали договір про дружні відносини і співпраці. 2014 р. вони оголосили про започаткування Всеохопного стратегічного партнерства, що відображало важливу роль Монголії як провідного постачальника сировини до китайських підприємств [45].

Товарообіг Монголії та Китаю становив у 2020 р. 7,4 млрд дол, а на Піднебесну припадали понад 72,5 % експорту степової країни. Головним містом у торгівлі сторін вважають "сухий порт" Еренхот у Внутрішній Монголії КНР, адже саме тут у 2017 р. було створено вільну економічну зону [46]. Окрім коксівного вугілля, про яке йшлося раніше, важливе значення також відведено поставкам залізної руди, яка потрібна КНР, що виплавила у 2020 р. 56,5 % обсягів сталі світу або 1,053 млн т. З позиції географії Монголія є її одним із найближчих постачальників [47]. Водночас Чилі, Перу та Монголія – три ключові продавці мідної руди та продукції з неї до Піднебесної. 2020 р. експорт цієї сировини приніс економіці степової країни прибуток у розмірі 1,78 млрд дол – практично скільки ж, як і вивезення на зовнішні ринки золотої руди [48]. Мідні вироби ефективно проводять струм, тому замовники у всьому світі масово імпортують їх для потреб житлового будівництва, автомобільної галузі й авіабудування, а також для виготовлення опалювального обладнання і телекомунікаційних систем [49].

2021 р. була введена у дію залізниця Таван Толгой – Зуунбайян довжиною 416,1 км і пропускною спроможністю 15 млн т вантажів на рік, що суттєво спростило процес постачання вугілля до сходу КНР з півдня Монголії через м. Зуунбайян, що розташоване недалеко від кордону із Внутрішньою Монголією [50]. Це дасть нагоду сторонам зменшити залежність від вантажівок, що є менш заощадливим і надійним видом транспорту. 1990 р. було запущено поїзд Улан-Батор – Хобхот, який поєднав столиці Внутрішньої Монголії та Монголії маршрутом довжиною в 1210 км і ходив двічі на тиждень [51].

Монголія стала одним із найуспішніших державних акторів Азії у боротьбі з коронавірусом завдяки співпраці із сусідніми країнами. Зокрема, 2021 р. вона замовила

5 млн вакцин, з яких 1 млн були представлені "Супутником- " і ще 4 млн – китайськими препаратами. Для Китаю, що практикує одні з найжорсткіших обмежень пересування населення і туристів в епоху епідемії, вакцинація монголів надзвичайно важлива, оскільки інфіковані громадяни Монголії не мають права займатися прикордонною торгівлею і завозити до КНР стратегічні вантажі вугілля [52].

Цікаво, що Монголія – єдина порівняно демократична країна, що існує в оточенні авторитарних сусідів, але вони особливо не намагаються впливати на її внутрішню політику. Однак це не стосується питання Далай-лами, адже Китай болісно реагує на релігійні зв'язки монгольського керівництва із цим політиком. Після його візиту до Улан-Батора 2016 р. офіційний Пекін запровадив проти Монголії економічні санкції і завдяки ним домігся офіційних вибачень і згоди більше не запрошувати Далай-ламу до країни [53].

Загалом Монголія будує відносини і з позарегіональними країнами, щоб у такій значній мірі не залежати від китайської економіки. Зовнішня політика на цьому напрямку називається "Дипломатією щодо третіх сусідів", але її ефективність є сумнівною і переважно вимірюється інвестиціями в мінерально-видобувну галузь та позиками. Нині до категорії важливих "третьох сусідів" належать Японія, Індія, США, Туреччина, Німеччина, Південна Корея, Канада і Австралія, а з усіма з них укладені угоди про стратегічне, всеохопне чи розширене партнерство [54].

Висновки. Монголія пов'язана багатьма історичними подіями з КНР і Російською Федерацією, однак саме залежність країни від потреб китайської промисловості є причиною її дещо однобокого розвитку й опори на мінерально-видобувну галузь, тоді як сферу послуг зазвичай ігнорують. У цьому контексті політичний еліті країни варто розвивати відносини із "третьими" сусідами, налагодити роботу транспортних коридорів, а також створити підприємства, що зможуть виготовляти продукцію з доданою вартістю. Без цього не вдасться подолати поширену в країні бідність і зменшити зовнішній борг. А поки Монголія і Північна Корея залишаються двома найбільш відсталими і традиційними державними акторами у регіоні Східної Азії, де панують "економічні тигри" КНР, Японія і Південна Корея.

Перспективи розвитку Монголії, як країни, що позбавлена виходу до світових океанічних шляхів сполучення і залежить від постійних коливань цін на корисні копалини, полягають у запрошенні провідних ТНК для пошуку і видобування мінералів, у розвитку туризму і галузі бюджетних авіаційних перевезень, а також у зменшенні енергетичної залежності від сусідів, яка може бути досягнута шляхом будівництва АЕС, НПС, а також "сонячних" електростанцій, що генеруватимуть струм. Не варто відкидати і китайський чинник, адже суб'єкти господарювання із цієї країни можуть інвестувати кошти в готельне будівництво, "зелену" енергетику і важку промисловість. Зрештою, найбільші в Азії китайські авіакомпанії мають належний потенціал, щоб пов'язати Монголію із зовнішнім світом і суттєво збільшити туристичний потік до неї.

Список використаних джерел

1. Campi Alicia Dr. Mongolia and the dilemmas of deepening Continentalism [Electronic source] / Alicia Campi Dr. – Access mode : <http://web.isanet.org/Web/Conferences/HKU2017-s/Archive/23fed564-7c1e-4b05-9c5f-7198b7a3151d.pdf>.
2. Gil Rob. Balancing Mongolia's growth and sovereignty: Up, down or out? [Electronic source] / Rob Gil. – Access mode : <https://www.csis.org/analysis/new-perspectives-foreign-policy-issue-14-fall-2017>.
3. Graceffo Antonio. Mongolia and the Belt and Road initiative: The prospects for the China – Mongolia – Russia economic corridor [Electronic source] / Antonio Graceffo. – Access mode : <https://jamestown.org/program/mongolia-and-the-belt-and-road-initiative-the-prospects-for-the-china-mongolia-russia-economic-corridor/>.

4. Монгол Орон // Global Nature [Electronic source]. – Access mode : http://www.globalnature.org/bausteine.net/f/8171/LGGA_YadambaatarTserenkhand,Mongolia.pdf?fd=0.
5. Mongolia reports 1,267 new COVID-19 cases, 5 more deaths [Electronic source]. – Access mode : http://www.xinhuanet.com/english/asiapacific/2021-06/08/c_139996013.htm; Land area (sq.km) Mongolia.
6. Becoming urban: Get plug-in and Innovation hub in Ulaanbaatar, Mongolia by rural urban framework // The architectural review. – 2020. – 12 October.
7. Mongolia's capital banned coal to fix its pollution problem. Will it work? [Electronic source]. – Access mode : <https://www.npr.org/2019/07/30/727688757/mongolias-capital-banned-coal-to-fix-its-pollution-problem-will-it-work>.
8. GDP of Mongolia decreased by 5,3 per cent in 2020 // AKIpress. – 2021. – 17 February.
9. Explainer. China coal: Why is it so important for the economy? [Electronic source]. – Access mode : <https://www.scmp.com/economy/china-economy/article/3121426/china-coal-why-it-so-important-economy>.
10. Coal prices surge. [Electronic source]. – Access mode : <https://www.manilatimes.net/2021/08/25/business/foreign-business/coal-prices-surge/1812216>.
11. Invest in mining [Electronic source]. – Access mode : <https://www.invest-mongolia.com/mining/tavan-tolgoi>.
12. Oyu Tolgoi [Electronic source]. – Access mode : <https://www.riotinto.com/operations/mongolia/oyu-tolgoi>.
13. Rio Tinto disputes report that mismanagement caused Oyu Tolgoi's woes [Electronic source]. – Access mode : <https://www.mining.com/rio-tinto-disputes-report-saying-mismanagement-caused-oyu-tolgois-woes/>.
14. Mongolia has 70.9 million livestock animals counted [Electronic source]. – Access mode : <https://montsame.mn/en/read/211029>.
15. Mongolia's pitiless dzud // Intellinews. – 2021. – 20 February.
16. Mongolian geography [Electronic source]. – Access mode : <https://www.lookmongolia.com/mongolian-geography/>.
17. Cashmere piles up in Mongolia as coronavirus cripples trading [Electronic source]. – Access mode : <https://asia.nikkei.com/Business/Markets/Commodities/Cashmere-piles-up-in-Mongolia-as-coronavirus-cripples-trading>.
18. Mongolia. Properties inscribed on the World Heritage List [Electronic source]. – Access mode : <https://whc.unesco.org/en/statesparties/mn>.
19. Climate and weather in Mongolia [Electronic source]. – Access mode : <http://www.mongolia-travel-and-tours.com/climate-mongolia.html>.
20. History [Electronic source]. – Access mode : <http://naadamfestival.com/about-naadam/historical-background>.
21. MIAT Mongolian airline [Electronic source]. – Access mode : <https://theairlineguru.com/airline/miat-mongolian-airlines>.
22. Trees planted to bring awareness to ecosystem restoration in Mongolia [Electronic source]. – Access mode : <https://montsame.mn/en/read/266236>.
23. International tourist arrivals in Mongolia [Electronic source]. – Access mode : <https://www.amicusmongolia.com/mongolia-tourism-statistics-tourism.html>.
24. Mongolia: Drop 89,5 pct observed in foreign tourists in 2020 [Electronic source]. – Access mode : <https://menafn.com/1101417388/Mongolia-Drop-895-pct-observed-in-foreign-tourists-in-2020&source=30>.
25. Mongolia. IMF country report No. 20/205 // International Monetary Fund. – 2020. – June.
26. Валютные резервы страны увеличились до 4,9 млрд долларов США [Electronic source]. – Access mode : <https://www.montsame.mn/en/read/265772>.
27. Mongolia Russia relations. [Electronic source]. – Access mode : <http://mfa.gov.mn/en/diplomatic/56801/>.
28. Khorloogiin Choibalsan – Stalin of the steppe [Electronic source]. – Access mode : <https://engelsbergideas.com/portraits/khorloogiin-choibalsan-stalin-of-the-steppe/>.
29. In Ulaanbaatar, Russian president Putin celebrates joint Soviet-Mongolian victory on eve of World War II [Electronic source]. – Access mode : <https://jamestown.org/program/in-ulaanbaatar-russian-president-putin-celebrates-joint-soviet-mongolian-victory-on-eve-of-world-war-ii/> ;
30. The people of Mongolia who gave their 'All for Victory' [Electronic source]. – Access mode : <https://montsame.mn/en/read/239018>.
31. Soviet troops to leave Mongolia in two years [Electronic source]. – Access mode : <https://www.latimes.com/archives/la-xpm-1990-03-03-mn-1543-story.html>.
32. Erdenet mining corporation. [Electronic source]. – Access mode : <https://mcc.mn/emc>.
33. Russia: Ulaanbaatar Railways to become part of the Russia – Mongolia – China economic corridor [Electronic source]. – Access mode : https://uic.org/com/enews/nr/585/article/russia-ulaanbaatar-railways-to-become-part-of-the-russia-mongolia-china-7558?page=modal_enews.
34. Radchenko Sergey. Sino – Russian competition in Mongolia [Electronic source] / Sergey Radchenko. – Access mode : <https://theasianforum.org/sino-russian-competition-in-mongolia/>.
35. Putin visits Mongolia to boost trade ties [Electronic source]. – Access mode : <https://www.aljazeera.com/news/2014/9/3/putin-visits-mongolia-to-boost-trade-ties>.
36. Mongolia – Russia – China Economic corridor [Electronic source]. – Access mode : <https://www.unescap.org/sites/default/files/4.3%20Mongolia.pdf>.
37. Russia's Gazprom approves feasibility study on Power of Siberia 2 gas pipeline [Electronic source]. – Access mode : <https://www.enerdata.net/publications/daily-energy-news/russias-gazprom-approves-feasibility-study-power-siberia-2-gas-pipeline.html>.

38. Товарооборот между Россией и Монголией за год составил 1,4 млрд долларов // Российская газета. – 2021. – 18 Марта.
39. Rationale of the project. [Electronic source]. – Access mode : <http://www.mongolrefinery.mn/about/418.html>.
40. Mongolia Russia joint military drill launches // Montsame. – 2019. – 20 August.
41. Analysts: Russia's Vostok'18 troop numbers, 'China's Alliance' claims questionable [Electronic source]. – Access mode : <https://www.voanews.com/a/russia-china-war-games/4566448.html>.
42. Mongolian [Electronic source]. – Access mode : <https://omniglot.com/writing/mongolian.htm>.
43. История Китая [Electronic source]. – Access mode : <https://www.mfa.gov.cn/ce/cekg/rus/zggk/t660362.htm>.
44. The Mongol minority [Electronic source]. – Access mode : <https://www.chinahighlights.com/travelguide/nationality/mongolian.htm>.
45. Mongolia China relations. [Electronic source]. – Access mode : <http://mfa.gov.mn/en/diplomatic/56803/>.
46. China once again Mongolia's biggest trade partner [Electronic source]. – Access mode : <https://www.chinadaily.com.cn/a/202101/13/WS5ffe9e4da31024ad0baa25b6.html>.

47. Global crude steel output decreased by 0,9% in 2020 [Electronic source]. – Access mode : <https://www.worldsteel.org/media-centre/press-releases/2021/Global-crude-steel-output-decreases-by-0.9--in-2020.html>.
48. Will 2021 be the year of copper? [Electronic source]. – Access mode : <https://www.mongolianminingjournal.com/a/71447?locale=en>.
49. Uses of copper [Electronic source]. – Access mode : <https://geology.com/usgs/uses-of-copper>.
50. 416.1 kilometer Tavantolgoi-Zuunbayan railway project [Electronic source]. – Access mode : <http://ttz.mn/en/7y>.
51. Hohhot – Ulan Bator International train [Electronic source]. – Access mode : <https://www.chinahighlights.com/china-trains/hohhot-ulaanbaatar-train.htm>.
52. As countries scramble for COVID-19 jabs, Mongolia's vaccine stocks swell // Firstpost. – 2021. – 20 May.
53. James Crabtree. Mongolia needs allies to withstand China's looming threat [Electronic source]. – Access mode : <https://asia.nikkei.com/Opinion/Mongolia-needs-allies-to-withstand-China-s-looming-threat>.
54. Third Neighbors [Electronic source]. – Access mode : <http://mfa.gov.mn/en/diplomatic/56715>.

Надійшла до редколегії 15.10.21

P. Ignatiev, Dr of Science (Political), Prof.
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

MONGOLIA: HOW TO EXIST AT THE CROSSROADS BETWEEN CHINA AND THE RUSSIAN FEDERATION?

It is widely known that in historic respect Mongolia became the only country that succeeded in times of Genghis Khan and his successors in the conquest of both China and huge lands of Slavic people. With the flow of time enormous Mongol Empire disintegrated and the state actor that was established in the place of it is forced to exist between former parts of the Empire that today belong to the list of the most powerful countries of the world in military and economic respects. The Mongolian foreign policy of balancing between China and the Russian Federation is very interesting topic of scientific research, since the study of it helps to understand the set of measures that allow relatively weak and isolated country preserving independence in such challenging geopolitical neighborhood.

Keywords: Mongolia, China, the Russian Federation, mining, investments, tourism.

УДК 316:1 59.937

Y. Romanenko, Dr of Science (Sociology), Prof.
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

FLAG OF ROMANIA: VISUAL-SEMANTIC AND SOCIAL-POLITICAL PARALLELS

The article on the basis of colorful semantics as one of the modern effective tools for revealing the ethnic identities of states, which allows to reveal implicit manifestations of their geopolitical orientation and influence on them of different cultural systems and societies, analyzes the Romanian flag. The analysis concludes that the macro-identity of Romania as a state containing elements of other cultural systems, political and legal institutions can be characterized as diffuse. Attention is drawn to the fact that Romania, which is a member state of the EU, however, is facing problems not quite typical for Europe. The article reveals how the figurative and colorful components of Romania's national flag are related to its political history and the diffusion of macro-identity that has emerged under the influence of various actors of external influences.

Keywords: Romania, Romania flag, macroidentity, inconsistent ethnoaggression, corruption, familiarism, diffusion of macro identity.

Introduction. Color semantics is one of the modern effective tools for identifying the ethnic identities of states, which allows revealing the implicit manifestations of their geopolitical orientation and the impact on them of different cultural systems and societies. The macro-identity of the state, which contains elements of other cultural systems, political and legal institutions, can be characterized as diffuse. However, these countries include Romania, which is an EU member state, however, faces not exactly typical European problems. The article reveals how the figurative and colorful components of Romania's national flag are related to its political history and the diffusion of macro-identity that has developed under the influence of different invading states.

Fundamentals of color semantics are explored in the works of M. Lusher, L. Sobchik, and Y. Romanenko. These authors explore the value of basic colors in their projection to understand different identities, which allows them to reveal their meanings and determine the peculiarities of behavioral strategies. Romania as a society with a certain identity and political history is analyzed in the works of O. Branitsky, S. Grigorishin, J. Grishin, I. Iliescu, I. Pop and L. Bolovan, L. Spatkay [1–10]. Most of these authors conclude that, in terms of its macro identity, Romania

remains a fragmented society with a tendency to accept and influence foreign states with their ideologies and political strategies.

The purpose of the article is to build a descriptive characterization of the relationship between the figurative and colorful elements of Romania's national flag and the features of its diffuse macro-identity, influenced by Germany, Austria, Hungary and Russia.

Visual-analytic interpretation Flag of Romania. The national flag of Romania is a tricolor with dark blue, yellow and red stripes located from left to right. The past of the country is assessed as self-directed (concentric) with a prevailing tendency towards cultural, socio-economic and political stagnation (we are talking about the stagnant provincialism that prevailed in Romania before the revolution of 1821 [9, p. 305]).

The measurement of the present tense is associated with demonstrativeness (easy assimilation into different roles (which corresponds to diffusion and fragmentation of identity – see the table "Identity Inversions" in Section 1) when striving to receive positive mirroring signals from the geopolitical environment, as well as dependence on environmental influences, and extrovertively-directed intercultural communication, political orientations towards

Europeanism, which is combined with inconsistency, arbitrariness and increased authoritarianism of the political leadership country

It is worth paying attention to the pronounced similarity of the scarcity and diffuseness of macroidentity in Romania and Ukraine, as well as to the fact that this combination of yellow and blue in the state attributes is accompanied by this deficiency (the Ukrainian flag has yellow and blue stripes, the Romanian coat of arms shows the image of a yellow eagle on blue background).

L. Sobchik, in his study of the Luscher MVS, rightly notes that "the combination of yellow and blue reveals a pronounced sensitivity to environmental influences due to the fact that each color individually is in its own way associated with high sensitivity to external factors" [8, p. 39].

Anticipating possible objections to the fundamental differences between blue and blue, we note that their differentiation is associated with a concomitant increase in the intellectual and mental components in subjects who prefer blue.

The blue color corresponds to the type of individual and group (ethnic) psyche, which expresses a tendency to maintain inner peace and stability while minimizing the number of environmental stimuli. For the state, the predominance of blue in state attributes accompanies a policy of isolationism, autarchy and ethnocentric self-direction, rather a position of social and geopolitical neutrality than a tendency to create alliances. These features express weak resistance to various stressors, and therefore the blue color characterizes the state of the emotional sphere rather than thinking [8, p. 39; 5, p. 26-46].

And the reason for the "yellow-blue" problem lies in the fact that the mental function is placed at the service of unstable emotionality, which generally corresponds to a carrier of changeable, vacillating, prone to frequent changes in identity preferences. The mental function "in blue" "serves" this emotionality "in yellow" in the context of the search for intellectual reasons for political decisions, often taken to suit personal needs, whims of family members, situational wishes of the environment of the political leadership, etc.

The red color that follows blue and yellow, in its meanings, coincides with inconsistent aggression and ethnic expansion, belated attempts to revive the empire in the framework of the Romanian project, which provides for the absorption of Moldova and other neighboring territories.

Also, Romania as "woman-society", in tune with the choice of color preferences in state attributes, has a cycloid type of "personality with a tendency to mood swings, easily provoked by external causes, with quick transitions from sadness to exalted gaiety, experiencing great loneliness, experiencing an increased need for communication, which makes a society-person dependent on an authoritative person for her and the opinion of the reference group" [7, p. 39].

There is practically no time left for development in such a community and state, because the fluctuating emotionality (once again, on an individual, individual, and collective societal, ethnic scale) does not know the time, or rather, does not even want to know it. Emotionality in most cases is either "above time", i.e. in fact, beyond reality in the realm of imagination, or "under time," which corresponds to a plant-animal method of adaptation (for the state, an agrocentric feudal society). Corruption of the feudal patriciate here reaches an extremum point, which is fully consistent with Romanian realities [7, p. 148].

The inability to break the intergenerational chain of continuity with the Ceausescu regime is combined in Romanian society with dissatisfaction with the facts of corruption and episodically flashing scandals. On the other

hand, constant indulgences to corrupt officials, incomplete lustration processes and the interference of EU emissaries in them indicate the limited state sovereignty due to the weak ability of the titular ethnic group (Romanians) to fulfill a state-forming function and ensure the maintenance of institutional forms of political domination (both in Ukraine and in Romania functions, as yet, the familialist quasi-feudal oligarchies with limited state sovereignty).

In Romania, not so long ago, in February-March 2017, mass protests took place, the cause of which was all the same corruption. The reason for the action was the adoption by the Romanian government of a decree amnestying officials who committed corruption offenses in the amount of less than 48 thousand dollars.

The protesters were sure that the authorities were adjusting the criminal code to their own interests. Moreover, it was the current ruling party that, according to experts, was most affected by the fight against corruption, which had begun by its predecessors. The innovation, according to the protesters, would have avoided the responsibility of thousands of politicians. Obvious benefit would be received by the head of the ruling Social Democratic Party, who was accused of abuse of power [10].

This scarcity and diffuseness are accompanied, on the one hand, by a flexible adjustment to the situational geopolitical conjuncture, on the other hand, by a tendency to ideological eclecticism and confusion of value orientations, expressed by the Romanian elite's attempts to "combine incongruous".

In the history of Romania there are many examples confirming this thesis. They relate to the expressed desire of Romanian politicians to uphold Romanian nationalism, yielding, at the same time, to open collaboration with external centers of power, "caving in" under these centers in the name of self-preservation [1; 2, p. 37-49].

External influences and diffusion Romania's macroidentity. So, the Romanian prince Cuza abdicated the throne in 1866 in favor of Karl from the Hohenzollern-Zigmarinen dynasty, which predetermined the Catholicization and Germanization of Romania until 1947. The short period of triumph of the ethnic authenticity of the dictatorship of Jelea Codreanu and Antonescu was replaced by another historical mimicry under the Stalinist socialism of G. Deja and N. Ceausescu, who sought to introduce, in Romania, the Romanian historian C. Pop, "an ideological mixture of primitive communism with romantic nationalism" . [5; 9, p. 305].

The disgraced oppositionist A. Pauker, who managed to legitimize the admission to the Communist Party of Romania of the former members of the Iron Cross Antonescu, proved to be similar to the "Orthodox" Stalinists, which, of course, not only confirmed her own unprincipledness, but also demonstrated the manifestation of this mental peculiarity among Romanians [1; 2, p. 37-49].

The familialist model of the organization of political power in Romania, whose odious features during the Ceausescu dictatorship became most apparent after the dictator's spouse's favor, E. Ceausescu, was incompatible with ideological orthodoxy. For Romanian society, this has repeatedly led to repressions and the establishment of the regime of a familialist dictatorship. Neither Karol II with Mihai I, nor Antonescu with his son, nor Ceausescu with his wife represent an exception [3; 4, p. 20-56].

If a community is culturally heterogeneous, then there is the problem of creating authentic and holistic structures of higher censorship. Since the process of formation of these structures can take time, and their absence or underdevelopment in the cultural system can be fatal for the community (in particular, in terms of the implementation of

border-forming and state-forming functions), the community itself, in order to avoid decay and overcome centrifugal tendencies, resort to the import of censorship (axiostases of higher levels of the cultural system) from other societies [7, 5].

With regard to Romania and Ukraine, the experience of such imports took place not only due to the long occupation, but also the presence of ethno-contact zones with the presence of non-assimilated (semi-assimilated) ethnic minorities. In Ukraine, we are talking about the Russian-speaking population (not necessarily Russian), the Crimean Tatars, in Romania – the North Transylvanian Hungarians, Banat Serbs, Moldavians.

Imported censorship as the highest, in relation to thinking, structural level of management of society and the psyche, forms a parallel world of axiostases that are incompatible with the real life of society, which allowed itself such an "implementation". This means that all the higher levels of the cultural system are filled with the contents of the culture of another society. In the case of Romania, it is, in particular, Germany, in the case of Ukraine – Poland, Austria-Hungary and Russia. So, the world of censorship parallel to reality (that is, the contents of "culture in culture" and "society in culture") controls thinking contrary to the authentic collective unconscious, which is suppressed in favor of imported censorship. The "answer" of the unconscious to the development of censorship standards that contradict instincts, needs and requirements, is the development of pseudo-standards. Thinking in the conflict between imported censorship and the unconscious is split, i.e. becomes compelled to follow double standards. It is, in particular, about the obvious standards of imported censorship and non-obvious (un-articulated) standards of authentic (but crowded out into the collective unconscious) censorship. Unhappy thinking must agree with alien censorship contents "from above" and verbally articulate support for these contents and, at the same time, adapt to the requirements of the collective unconscious. The latter implements its own queries in a roundabout way, forming, like censorship, a parallel shadow world. This shadow world in Ukraine and Romania is what corresponds to the social reality of these communities. At the same time, the Euro-American standards of public democracy and civil society, a market economy are predominantly censorship constructs artificially imposed due to the inability of intellectual and political elites to form authentic censorship.

Conclusions. In the diffusion / fragmentation of the identity of Romania, three vectors are distinctly traced: pro-German-Austrian, pro-Soviet and pro-American. Confirmation of the thesis about fragmented macroidentity can be obtained, inter alia, by analyzing the composition of the Romanian coat of arms, in which there are five coats of arms of historical provinces: Wallachia, Moldova,

Transylvania, Dobruja and Banat. The pronounced cultural and religious "disaccordances" between the Orthodox Wallachia, the Catholic-Calvinist Transylvania with the Hungarian ethnic minority, the Bulgarian-Ukrainian-Russian Dobruja, the Serbo-Romanian Banat and the slowly Romanized, but still not wishing to completely lose their sovereignty Moldova, give reason to conditionally centralized states with high ethnocultural heterogeneity. Ethnocultural heterogeneity in some cases becomes one of the factors of corruption, which also shows the example of Ukraine, the coloristic attributes of its identity are also presented in yellow and blue tones. At the risk of seeming intrusive, the author, nevertheless, considers once again to note that the connection between corruption and the diffusion / fragmentation of identity as a product of foreign cultural influences is quite clearly expressed in the history of the two states. Permeable boundaries of identity lead in practice to the loss of internal sovereignty, which is accompanied by collaboration of elites with external centers of geopolitical influence and the socio-historical infantilism of the titular ethnic group, condoning corruption precisely because of religious and moral defects. Therefore, the phenomenon of "betrayal of the elites", which occurs both in Ukraine and in Romania, with renewed attempts to blame the "betrayal" on the elites, portraying the people as a "victim of betrayal", seems scientifically untenable.

References

1. Браницкий А.Г. Процесс объединения Европы: поиск универсальной парадигмы идентичности : дисс. д-р ист. наук: 07.00.15 / А.Г. Браницкий. – Н. Новгород, 2006. – 502 с.
2. Григоришин С.И. Некоторые аспекты формирования нового внешнеполитического курса Румынии / С.И. Григоришин // Политические исследования. – Черновцы, 1998. – Вып. 1. – С. 37–49.
3. Гришин Я.Я. Страны Центральной, Юго-Восточной Европы и Россия / Я.Я. Гришин. – Казань : КГУ, 2004. – 384 с.
4. Илиеску И. Румыния возрождение надежды / И. Илиеску ; пер. с рум. – М. : Логос, 2002. – 208 с.
5. История Румынии [Электронный ресурс] / координаторы: И.А. Поп, И. Болован. – М., 2005. – Режим доступа : <http://coollib.net/b/193753/read#t79>.
6. Люшер М. Сигналы личности: ролевые игры и их мотивы / М. Люшер. – Воронеж : НПО "МОДЭК", 1995. – 176 с.
7. Романенко Ю.В. Осевые символы идентичности в государственной атрибутике : монограф. / Ю.В. Романенко. – Киев : Меркьюри-Подолье, 2017. – 300 с.
8. Собчик Л.Н. Метод цветовых выборов / Л.Н. Собчик. – М., 2006. – 251 с.
9. Спаткай Л.В. Геральдика стран Европы / Л. В. Спаткай. – Минск : Амалфея, 2005. – 365 с.
10. Протести в Румунії: між учасниками протестів і поліцією сталися сутички [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://24tv.ua/en/mezhdunarodnye_novosti_tag1121?utm_source.

Надійшла до редколегії 01.11.21

Ю. Романенко, д-р соц. наук, проф.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ПРАПОР РУМУНІЇ: ВІЗУАЛЬНО-СЕМАНТИЧНІ ТА СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ ПАРАЛЕЛІ

На основі колористичної семантики як одного із сучасних ефективних інструментів виявлення етнічних ідентичностей держав, що дозволяє розкрити неявні вияви їхньої геополітичної орієнтації та вплив на них різних культурних систем і суспільств, подано аналіз румунського прапору. Внаслідок проведеного аналізу зроблено висновок про те, що макроідентичність Румунії як держави, що містить елементи інших культурних систем, політичних і правових інститутів, може бути охарактеризована як дифузна. Закцентовано увагу на тому, що Румунія, яка хоч і є країною – членом ЄС, проте стикається з не зовсім типовими для Європи проблемами. Розкрито, як образні та колористичні компоненти національного прапора Румунії пов'язані з її політичною історією та дифузійною макроідентичністю, що сформувалася під дією різних акторів зовнішнього впливу.

Ключові слова: Румунія, прапор Румунії, макроідентичність, непослідовна етноагресія, корупція, фаміліаризм, дифузія макроідентичності.

ПИТАННЯ ІНОЗЕМНОГО ЛОБІЮВАННЯ В МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИНАХ

Просування інтересів національних урядів на території інших держав, а також лобіювання інтересів третіх країн у міжнародних організаціях вийшло за межі класичних дипломатичних відносин і дедалі частіше відбувається за допомогою сучасних засобів і форм лобіювання. Розглянуто прикладні аспекти регулювання іноземного лобіювання та рекомендації експертів Ради Європи щодо впровадження законодавства, зокрема й у сфері міжнародного лобіювання. Виокремлено сутність поняття "іноземне лобіювання" та досліджено ключові засоби непрямого іноземного лобіювання.

Ключові слова: іноземне лобіювання, іноземний вплив, міжнародне лобіювання, Організація економічного співробітництва та розвитку.

Лобіювання як легітимний акт політичної участі є виразом демократичних цінностей та інклюзивного процесу, що передбачає охоплення широкого спектру інтересів і забезпечує тим самим оптимальне рішення на користь суспільства. У такому ключі цікавим є питання іноземного лобіювання та суперечностей, що виникають на його тлі.

Іноземне лобіювання визначено у звіті ОЕСР як законну діяльність, якщо вона проводиться у відкритий та прозорий спосіб, і може стати позитивною практикою у формуванні державної політики – незалежно від того, чи здійснюється через традиційні дипломатичні канали чи через лобістів [15]. Лобіювання й іноземний вплив є стандартною, інтегрованою діяльністю в сучасному формуванні державної політики та геополітики. Однак, коли такі дії впливу мають прихований або незаконний характер, то вони можуть завдати шкоди суспільному іміджу та рівню довіри громадськості до демократичних суспільств і їхніх інституцій.

Як зазначають західні вчені, досліджуючи розподіл витрат на лобістську діяльність за суб'єктами лобіювання в США, близько 22 % загальних витрат на лобіювання здійснюють від імені іноземних суб'єктів, незалежно від того, чи представляють вони іноземні корпорації, чи іноземні державні установи [10]. Дедалі більша складність внутрішніх процесів формування політики та переговорів на міжнародному рівні стирає межі між лобізмом і дипломатією. Замість того, щоб покладатися на традиційні та формальні дипломатичні канали та процеси, іноземні уряди дедалі більше покладаються на лобістів й інші форми впливу для просування своїх політичних цілей на національному та багатосторонньому рівнях.

Метою статті є виокремлення поняття "іноземне лобіювання" в системі міжнародного лобіювання, визначення передумов виникнення, цілей, напрямів, методів і моделей іноземного лобіювання та дослідження позитивної практики законодавчого регулювання іноземного втручання.

Дослідження у сфері міжнародного й іноземного лобіювання активно здійснюють міжнародні організації в межах розробки антикорупційних законів і прагнень створити прозорі умови для реалізації інтересів у ЄС [15], Раді Європи [7], ООН [18], Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) [12, 15, 16]. Серед досліджень міжнародного лобіювання варто звернути увагу на роботи Є. Макаренка, С. Васильєвої, В. Нестеровича, С. Сокура, І. Ворчаквої. Наукові розвідки вчених частково торкалися питання іноземного лобіювання, тому вважаємо за доцільне розглянути таку діяльність детальніше.

Виклад основного матеріалу. В одному із західних дисертаційних досліджень 1999 р. було обґрунтовано три моделі іноземного лобіювання в США [13]:

- модель реакції, за якої іноземні уряди використовують свої ресурси задля реагування на інформаційні повідомлення в урядах, ЗМІ, конкретні події в інших країн

двома шляхами: класичним (дипломатичним методами комунікації через офіційних представників) і наймом професійних представників. Автор підкреслює значну залежність вибору шляхів лобіювання від ресурсозабезпеченості (людських і фінансових) та важливості поставлених завдань;

- ресурсна модель передбачає постійну наявність агентів/представників іноземного уряду для моніторингу ситуації, формування позитивного іміджу країни, роботи зі ЗМІ тощо. Така модель є більш ресурсозатратною, але й ефективнішою в довготерміновій перспективі. По суті, ці завдання частково виконують дипломатичні представництва;

- модель норми передбачає, що діяльність представників іноземних урядів відбувається в ціннісних і культурних рамках країни походження. Іншими словами, "рідні норми" обмежують вибір цілей і засобів.

З огляду на це автор обґрунтовує важливість багатоканального впливу та формування лобістської стратегії, що значно розширює класичні форми забезпечення власних інтересів у межах дипломатичних відносин до прямої чи опосередкованої лобістської діяльності.

Узагальнене визначення міжнародного лобіювання за Є. Макаренко охоплює повний спектр здійснення лобістської діяльності на всіх рівнях: "лобіювання в міжнародних відносинах є діяльністю соціальних груп, що відстоюють свої політичні й економічні інтереси, інтереси держав, коаліцій держав або транснаціональних корпорацій у міжнародних відносинах; групи тиску на національні або міждержавні органи законодавчої та виконавчої влади з метою прийняття рішень на користь лобі" [4, с. 738].

У зазначеному контексті необхідно розрізнити поняття "міжнародний лобізм" й "іноземний лобізм". Розмежування цих категорій дозволяє визначити правові межі міжнародного й іноземного лобізму та правила діяльності суб'єктів відносин лобіювання. На думку І. Ворчаквої, під міжнародним лобіюванням можна розуміти просування інтересів держави чи транснаціональних корпорацій на рівні функціонування міжурядових організацій чи на наднаціональному рівні [1].

С. Васильєва дає такі визначення міжнародного й іноземного лобіювання: "Під міжнародним лобіюванням можна розуміти прощтовхування інтересів держави або ТНК на рівні функціонування міждержавних організацій або на національному рівні влади" [2, с. 174]. Міжнародний лобізм існує паралельно із процедурами узгодження інтересів у ході укладання міжнародних договорів, досягнення міждержавних узгоджень. Однак це явище не варто ототожнювати з міжнародно-правовими засобами розв'язання міжнародних спорів і дипломатичною діяльністю.

"Під іноземним лобіюванням можна розуміти механізми інтересів органів влади і корпорацій іноземних держав, а також ТНК у межах території конкретної держави" [2, с. 175].

Іноземне лобіювання виявляється у просуванні інтересів однієї держави, організації або ТНК на території окремої держави, тобто як іноземний вплив. У такому ракурсі В. Нестерович, виділяє дві позиції: визначення явища іноземного лобіювання як однієї із завуальованих форм втручання у внутрішні справи держави і як легітимної практики представництва та захисту інтересів іноземних контрагентів. Легітимна практика передбачає чітке законодавче регулювання лобістської діяльності, а також окремі форми дипломатії (економічна, публічна, гуманітарна) [5, с.40].

Отже, відмінність у змісті двох понять криється в об'єкті лобіювання, у першому випадку (міжнародне лобіювання) йдеться про групу держав, регіон, наддержавні інститути чи міжнародні організації, у випадку іноземного лобіювання – про конкретну державу, її політичні інститути як об'єкт лобіювання. У межах ЄС, вважаємо, доречним розглядати явище іноземного лобіювання, коли йдеться про просування інтересів країн не-членів ЄС у європейських інституціях.

У випадку іноземного лобіювання, крім міжнародних норм регулювання процедури лобіювання, може бути використана національна внутрішня нормативно-правова база держави лобіювання. За допомогою внутрішніх публічних владних рішень національні органи влади можуть реалізовувати відповідні заходи під час "захисту" внутрішніх інтересів, тобто використовувати певні правові обмеження проти "агресивного" іноземного лобіювання.

Цікавим є підхід Ради Європи до процесу лобіювання, що передбачає використання терміна "трансграничне лобіювання", що охоплює й іноземне лобіювання на рівні національних урядів, і лобіювання на рівні міжнародних організацій, і лобіювання міжнародних організацій третіми країнами, визначаючи можливі варіанти регулювання такої діяльності на законодавчому рівні як з боку національних урядів, так і з боку законодавства міжнародних організацій.

Експерти Ради Європи виокремили випадки транскордонного лобіювання та рекомендації щодо механізмів його регулювання на законодавчому рівні:

- Лобіювання вітчизняними лобістами іноземних державних і посадових осіб. У такому випадку закони про лобіювання стосуються лише державних посадових осіб цієї держави і не поширюються на таких у зарубіжних країнах. В основі такого підходу лежить міркування, що кожна держава свідомо моніторить процес лобіювання державних посадових осіб. Регулювання лобіювання з боку іноземних державних посадових осіб можна вважати втручанням у внутрішні відносини іншої країни.

- Лобіювання вітчизняних державних посадових осіб іноземними лобістами. У більшості законів відсутні відмінності залежно від місця походження лобістів. Іншими словами, без прямих норм щодо міжнародних випадків вимагається реєстрація усіх лобістів, якщо такі мають намір лобіювати вітчизняних державних чиновників безвідносно до місцезнаходження цих лобістів. Цікавим прикладом є законодавство Чорногорії. У країні іноземні лобістів звільняють від реєстрації, якщо вони зареєстровані у своїй країні: "Іноземна фізична та/або юридична особа може займатися у Чорногорії лобістською діяльністю, якщо вона зареєстрована для лобістської діяльності у країні, громадянство якої має та/або яка є його місцезнаходженням, і в якій вона внесена до Реєстру лобістів згідно із законом". Зазначений підхід може мати негативні наслідки, оскільки реєстр лобістських організацій Чорногорії буде неповним, а лобістські організації зможуть формально зареєструватися в країні, де не обов'язково розкривати всі дані, які буде важко знайти.

- Здійснення лобіювання за кордоном вітчизняним лобістом або державною посадовою особою, коли предметом лобіювання стає держава перебування. У такому випадку йдеться про екстратериторіальне лобіювання, коли суб'єктом й об'єктом лобіювання є громадяни однієї країни, але комунікація відбувається за межами країни.

Норму із цього приводу передбачено в законі Сполученого Королівства: "Немає значення, чи перебуває на момент комунікації особа, якій направлена комунікація, чи особа, яка здійснює комунікацію, або вони обидва за межами Сполученого Королівства". В Ірландії питання екстратериторіального лобіювання стало однією з основних тем першої щорічної доповіді з моменту введення в дію нової закону. Зважаючи на великий інтерес до цього питання, Комісія зі стандартів державної служби зайняла ту позицію, що "цей закон не проводить відмінностей щодо того, де відбувається відповідна комунікація. Ми вважаємо, що всі, хто займається лобіюванням, мають реєструватися".

На думку В. Нестеровича, виникненню і поширенню явища іноземного лобіювання у світі сприяли такі взаємопов'язані тенденції: демократизація держав у світі; посилення міжнародної співпраці як між державами, так і їхніми суб'єктами; активізація міграційних процесів в умовах глобалізації; збільшення гетерогенності сучасного суспільства за рахунок різноманітності його етнічного складу; зростання національної самосвідомості, особливо серед іммігрантів [5, с. 39].

Вітчизняні дослідники вважають, що рівні умови для національних й іноземних бізнес-структур у можливостях впливу на політичне життя конкретної держави можуть стати загрозою державному суверенітету. У роботах, присвячених лобізму, серед негативних моментів лобіювання, виражається, зокрема, і побоювання, що така діяльність може стати інструментом задоволення іноземних інтересів за рахунок національних інтересів [6, с. 8].

Експерти ОЕСР зазначають, що вплив і лобіювання з боку іноземних урядів можуть мати трансформуючий вплив на політичне життя країни, не тільки на внутрішню політику, але й на її зовнішню політику, її виборчу систему, економічні інтереси та її здатність захищати свої національні інтереси й національну безпеку. Дослідження впливу діяльності іноземних організацій, зареєстрованих відповідно до Закону США про реєстрацію іноземних агентів (FARA), на громадську думку та процеси ухвалення рішень показує, що кампанії зі зв'язків із громадськістю, проведені від імені іноземного уряду, змогли вплинути на громадську думку США та висвітлення в американських ЗМІ іноземних країн [15].

Отже, ризики, пов'язані з лобіюванням і впливом іноземних інтересів, є значно вищими, ніж просування інтересів лише всередині країни. Із цього випливає, що прозорість і контроль теж мають бути вищими. Навіть у країнах, де існує певний рівень прозорості щодо лобістської діяльності, така прозорість зникає, коли іноземний уряд займається лобіюванням в іншій країні через найманого лобіста/консультанта, оскільки діяльність із залученням іноземних урядів зазвичай не підпадає під правове регулювання. З огляду на це важливе значення має здатність держав стримувати просування інтересів інших держав, що "суперечать" національній державній політиці. Окремі держави ухвалюють внутрішні законодавчі рішення, що регулюють прямий зарубіжний вплив на державні справи.

Базовим законом у правовому регулюванні іноземного лобіювання в США, наприклад, є Акт про реєстрацію іноземних фірм, 1938 р. (Foreign agents registration act of 1938 (FARA) [17]. Зазначений закон було прийнято, насамперед, з метою нейтралізації антиамериканської

діяльності всередині держави, ним закріпили основні вимоги до іноземних лобістів на території країни.

Конгресом до нього було внесено низку змін у 1966, 1989, 1995 і 1998 рр. Завдяки змінам відбулося юридичне розмежування між політичною пропагандою та діяльністю іноземних суб'єктів господарювання у сфері економіки, відокремлення як об'єктів іноземного лобіювання урядових установ, а також детальніше регламентування системи звітності лобістів, які захищали іноземні інтереси. Зміни до закону змістили акценти регулювання із пропагандистської на політичну й економічну діяльність. На сучасному етапі закон регулює діяльність не тільки іноземних представників, а й дії осіб, що представляють іноземний уряд, іноземну політичну партію, фізичну особу, яка займається "лобістською діяльністю" або є частиною представництва іноземного клієнта.

Австралійський Закон про систему прозорості іноземного впливу 2018 р. виокремлює важливу відмінність між "іноземним впливом", який вважають законною діяльністю, та "іноземним втручанням", що означає "приховану, оманливу та примусову діяльність" іноземними суб'єктами для просування своїх інтересів або цілей", з ризиком "пошкодити цілісність встановлених систем" [8].

У Канаді лобісти-консультанти, що представляють інтереси іноземних урядів, мають відповідати тим вимогам щодо розкриття інформації, що й інші суб'єкти, зазначені в Законі про лобіювання [11].

В Україні такі обмеження виражені в так званих кадрових заборонах, на базі яких іноземні громадяни не можуть займати окремі посади і вести певну діяльність (наприклад, політичну) на території України.

Для регулювання іноземного лобіювання на наднаціональному рівні у межах ЄС було підписано Міжінституційну угоду щодо обов'язкового реєстру прозорості, що набула чинності в червні 2021 р., і визначає діяльність третіх країн, якщо вона здійснюється суб'єктами без дипломатичного статусу або через посередників [14]. Угода передбачає, що представники інтересів мають заявити про цілі, які вони просувають, а також вказати клієнтів, яких вони представляють. Усім зареєстрованим особам потрібно надати інформацію про ресурси, які вони виділяють на діяльність із представництва інтересів, з акцентом на джерелах фінансування.

Визначивши форми та цілі іноземного лобіювання, урядам країн буде простіше формувати нормативно-правову базу для регулювання зовнішнього впливу. Лобістська діяльність з боку іноземних урядів зазвичай має три основні цілі: впливати на ключові демократичні процеси у країні; на зовнішньополітичні позиції країни, зокрема і на її позиції щодо міжнародних переговорів (наприклад, клімат, податки, торгівля, захист даних); на сприйняття країни урядом, ЗМІ та громадянами іншої країни.

Методи та техніки лобістських фірм або окремих лобістів, що працюють від імені іноземних урядів, подібні до класичних методів лобіювання. Що стосується учасників, то іноземні уряди, зокрема і їхні посольства та постійні представництва, можуть залучати лобістські організації, юридичні фірми та PR-агентства або колишніх державних службовців країни для здійснення лобіювання від їхнього імені. Вони також можуть фінансувати неурядові організації, фонди, наукові установи й аналітичні центри, з метою формування доказової бази для реалізації власних цілей, дарувати подарунки, спонсувати подорожі журналістам й особам, які ухвалюють рішення [9]. Іноземні уряди можуть використовувати представлені у країні вітчизняні корпорації як канал зв'язку і тиску на владу.

Важливість проблематики питання прозорості щодо іноземного впливу підтверджується соціологічним опитуванням щодо лобіювання, здійсненим ОЕСР 2020 р. За результатами опитування, 94 % респондентів (депутати парламентів країн-членів) погоджуються, що інформація про окремих осіб або лобістські організації, які представляють інтереси іноземних урядів, має бути оприлюдненою.

У ході соціологічного дослідження, проведеного ОЕСР, було визначено перелік дій іноземних урядів, які потрібно оприлюднювати, на думку урядовців:

- фінансування аналітичних центрів (think tanks);
- лобіювання через медіа-послуги, що фінансується іноземним урядом;
- зустрічі з державними службовцями;
- організація зустрічей та культурного обміну з держслужбовцями у країні іноземного уряду;
- підготовка і розповсюдження інформації шляхом цифрових компаній;
- лобіювання за допомогою неурядових культурних організацій чи асоціацій;
- підготовка і розповсюдження інформації через рекламу;
- підготовка і розповсюдження інформації через видання книг, посібників, матеріалів;
- підготовка і розповсюдження інформації через випуск новин;
- розсилання результатів опитувань державним службовцям чи журналістам;
- фінансування університетів чи академічних інститутів;
- організація зустрічей і культурного обміну для журналістів у країні іноземного уряду.

Відповідно можна виокремити найпоширеніші форми лобіювання, до яких вдаються іноземні уряди із перспективою врахування їх у законодавчій практиці. Кожен із визначених засобів/форм є потужним підґрунтям для лобістської діяльності, який рідко стає об'єктами вивчення з боку національних урядів. Складність полягає в тому, щоб урахувати в нормативно-правовому пакеті весь спектр лобістських дій.

Висновки. Природним прагненням національних урядів та інших акторів міжнародних відносин є вплив на внутрішню політику та зовнішньополітичний вибір інших урядів, а також на міжнародні переговори й угоди з метою забезпечення власних інтересів. Лобістська діяльність давно вийшла за межі дипломатичних відносин і передбачає різні канали та форми впливу на іноземні уряди, які потребують безперервного моніторингу й регулювання.

Лобісти іноземних інтересів можуть скористатися прогалинами у правилах лобіювання чи політичного фінансування і впливати на політичні рішення країн, іноді всупереч національним інтересам. Ураховуючи значні ризики, пов'язані із впливом іноземних урядів на внутрішню політику та ринки, велику кількість форм іноземного лобіювання, нормативно-правові засади, розроблені в деяких країнах, та рекомендації Ради Європи щодо запровадження регулювання лобістської діяльності, доводять свою цінність у підвищенні прозорості та забезпеченні стійкого демократичного устрою.

Список використаних джерел

1. Ворчакова І. Міжнародний лобізм в системі світової політики [Електронний ресурс] / І. Ворчакова // Актуальні проблеми міжнародних відносин : мат. міжнар. наук.-практ. конф. студ., асп. і молодих вчених. – К. : КНУ імені Тараса Шевченка, ІМБ, 2015. – Ч. 1. – С. 203. – Режим доступу : www.iir.edu.ua/uploads/files/IMB_AГМВБ/АГМВБ_2015_Ч_1_Аспіранти.pdf.

2. Васильева С. К вопросу о сущности международного лоббизма // В. Васильева // Власть. – 2012. – № 2. – С. 174–176.

3. Сокур С.П. Лоббистська діяльність у країнах та інституціях ЄС : монограф. / С.П. Сокур. – К. : Фенікс, – 2020. – 256 с.

4. Українська дипломатична енциклопедія : у 2 т. / редкол. : Л. В. Губерський (голова) та ін. – К. : Знання України, 2004. – Т. 1. – 760 с.

5. Нестерович В.Ф. Міжнародно-правове закріплення інституту лобіювання на прикладі Ради Європи та модельного законодавства СНД / В.Ф. Нестерович // Влада. Людина. Закон : міжнар. наук. журн. – 2010. – № 9. – С. 33–41.

6. Інститут лобіювання в Україні та за кордоном: походження, проблеми, перспективи розвитку : наук.-інформац. вид. / Д. Базілевич, В. Нестерович, В. Федоренко ; І-т професійного лобіювання та адвокати. – К. : ФОП Москаленко О.М., 2015. – 111 с.

7. Хоппе Т. Законодательный инструментарий по лоббистской деятельности [Электронный ресурс] / Т. Хоппе // Совет Европы. – 2019. – Режим доступа : http://tilman-hoppe.de/Lobbying_Toolkit-RU.pdf.

8. Factsheet 2: What is the difference between 'foreign influence' and 'foreign interference'? [Electronic source] // Australian Government Attorney General's Department, 2020. – Access mode : <https://www.ag.gov.au/sites/default/files/2020-03/influence-versus-interference.pdf>.

9. Courtney P. Finding the Other Manaforts [Electronic source] / P. Courtney, T. Lee // Federal Bureau of Investigation. – 2020. – Access mode : <https://preprints.apsanet.org/engage/api-gateway/apsa/assets/orp/resource/item/5f53d77b25010900121ad36a/original/finding-the-other-manaforts-how-and-how-much-foreign-money-is-spent-on-lobbying-in-the-united-states.pdf>.

10. Lehren A. Foreign governments hire U.S. lobbyists to promote their efforts fighting the coronavirus outbreak [Electronic resource] / A. Lehren, D. De Luce. – 2020. – Access mode : <https://www.nbcnews.com/politics/national-security/foreign-governments-hire-u-s-lobbyists-promote-their-efforts-fighting-n1174836>.

11. Lobbyist Registrar of Toronto, Report on an Inquiry into Contributions by Lobbyists [Electronic source]. – 2015. – Access mode : <https://www.toronto.ca/legdocs/mmis/2015/cc/bgrd/backgroundfile-81882.pdf>.

12. Lobbyists, Government and Public Trust, Volume 3 [Electronic source] // OECD. – 2014. – Access mode : www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/governance/lobbyists-governments-and-public-trust-volume-3_9789264214224-en#page4.

13. Byoung-Joo Kim. Explaining the Country Patterns of Foreign Lobbying in the United States: Issues, Capabilities and Norms : Dissertation, MIT. / Byoung-Joo Kim – 1999. – Access mode : <https://dspace.mit.edu/handle/1721.1/36095>.

14. Interinstitutional Agreement between the European Parliament, the Council of the European Union and the European Commission on a mandatory transparency register [Electronic source]. – 11/06/2021. – Access mode : <https://www.europeansources.info/record/proposal-for-a-interinstitutional-agreement-on-a-mandatory-transparency-register>.

15. OECD, Lobbying in the 21st Century: Transparency, Integrity and Access [Electronic source]. – OECD Publishing, Paris, 2021. – Access mode : <https://doi.org/10.1787/c6d8eff8-en>.

16. OECD, Recommendation of the Council on Principles for Transparency and Integrity in Lobbying [Electronic source] / OECD. – Access mode : <https://legalinstruments.oecd.org/en/instruments/OECD-LEGAL-0379>.

17. The United States Department of Justice (n.d.), FARA, Foreign Agents Registration Act, [Electronic source]. – Access mode : <https://www.justice.gov/nsd-fara>.

18. Towards Responsible Lobbying : Leadership and public policy [Electronic source]. – Access mode : www.accountability.org/images/content/07/079/Responsible%20Lobbying%20Full%20Report.Pdf.

Надійшла до редколегії 04.10.21

M. Konovalova, PhD in public administration, Associate Prof.
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

ISSUES OF FOREIGN LOBBYING IN INTERNATIONAL RELATIONS

The promotion of the interests of national governments through the foreign states, as well as the lobbying of the interests of third countries in international organizations has gone beyond classical diplomatic relations and is increasingly taking place through modern means and forms of lobbying. The paper examines the aspects of foreign lobbying regulation and recommendations of Council of Europe experts on the implementation of legislation, including in the field of international lobbying. The essence of the concept of "foreign lobbying" is highlighted and the key means of indirect foreign lobbying are investigated.

Keywords: foreign lobbying, foreign influence, international lobbying, OECD.

УДК 355.01

Г. Хлисту́н, канд. політ. наук, мол. наук. співроб.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ СУСПІЛЬНОГО МОВЛЕННЯ В УКРАЇНІ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

Суспільне мовлення вперше виникло у Британії з появою корпорації British Broadcasting Company Ltd (BBC) 1922 р. Після цього система організації телерадіомовлення, за якої контроль з боку держави унеможлиблюється, поширилася по всій Європі. Кожне європейське суспільство має свою історію виникнення і розвитку суспільного мовлення, але зазвичай у демократичних країнах усі вони відіграють роль соціальних інститутів, що за Рекомендацією Парламентської Асамблеї Ради Європи мають на меті "забезпечувати суспільство загалом інформаційними, культурними, освітніми та розважальними програмами, сприяти зростанню соціальної, політичної й культурної активності громадян і згуртуванню суспільства".

Ключові слова: суспільне мовлення, телерадіокомпанії, ЄС.

Суспільне мовлення залишається одним із головних стандартів Ради Європи. Амстердамський протокол суспільного мовлення, ухвалений Радою Європи 1997 р., так пояснює явище СМ: "система громадського мовлення у державах – членах ЄС безпосередньо пов'язана з демократичними і культурними потребами кожного суспільства, а також з необхідністю зберігати плюралізм інформації". Дослідник Блумлер виділяє такі елементи суспільного мовлення в Європі:

- суспільне мовлення є допоміжним засобом для створення інформаційного громадянського суспільства, а також органом представницького плюралізму, що об'єднує різні суспільні групи, формує суспільну думку;
- суспільне мовлення пропонує широкий діапазон якісної продукції усіх видів для всього населення;

- встановлює стандарти якості у популярних програмах;
- обслуговує інтереси меншин і слугує всім різним прошаркам населення;
- забезпечує незаангажовану і повністю незалежну інформацію та цікаві, аналітичні програми, що ґрунтуються на фактах і здатні завоювати довіру аудиторії;
- відіграє важливу роль у стимулюванні суспільних дебатів, що є вкрай важливим для належного функціонування демократії;
- має культурне значення: продукування та пропагування мовних, духовних, естетичних й етичних цінностей нації;
- в умовах глобалізації суспільне телебачення є важливим інструментом культурного виховання аудиторії, підтримки національної та культурної ідентичності;

- забезпечує доступ усього населення до подій, що представляють суспільний інтерес;
- місце в політиці: висвітлення новин, подій, політичних процесів;
- некомерційність [1].

Найвищими органами управління СМ є рада директорів (назва може змінюватися залежності від національного законодавства), члени якої призначаються спеціальними радами (*Rundfunkrat* в Німеччині, *Conseil supérieur de l'audiovisuel* у Франції, *Commissione parlamentare per l'indirizzo generale e la vigilanza dei servizi radiotelevisivi* в Італії та ін.), які, зі свого боку, у більшості випадків формуються парламентом, в низці країн пропорційно розмірам парламентарних фракцій або парламентом і президентом. У світі існують різні форми фінансування суспільного мовлення. Поширеною є **практика застосування змішаної форми фінансування** – коли кошти в різних пропорціях надходять з таких джерел як: урядові гранти, ліцензійні збори, реклама, добровільні внески. Зазвичай країни обирають ту модель фінансування, що найкраще пристосована до конкретних умов у тій чи іншій державі. Існують випадки фінансування суспільного мовника з одного джерела. Міжнародна консалтингова компанія "МекКінзі" у своєму звіті про суспільне мовлення в різних країнах світу приходить до висновку, що **фінансування суспільного мовника має відповідати таким критеріям, як:**

- незалежність від надмірного державного та комерційного впливу;
- можливість середньотермінового прогнозування доходів;
- збільшення доходів нетто, тобто зростання витрат внаслідок інфляції компенсується збільшенням доходів;
- належне фінансування для гідної конкуренції з комерційними мовниками;
- процедура збирання коштів, що визнається суспільством.

Фінансуванням, що найбільш відповідає зазначеним критеріям, можна вважати **абонентську плату**. Зазначений спосіб фінансування є типовим для багатьох держав західної Європи. Абонентська плата (з англ. "license fee") застосовується в таких країнах, як Німеччина та Велика Британія, і передбачена вона для громадян у яких наявні теле- і радіоприймачі. За даними інфографіки дослідників інформаційної кампанії "Сильніші разом" фінансування суспільних мовників у Данії, Норвегії і Швеції на 100 % здійснюється зі зборів від глядачів, в Естонії, Іспанії та Фінляндії – на 100 % з державного бюджету [2]. Фінансування суспільних мовників у країнах Центральної та Східної Європи, таких як Литва, Нідерланди, Угорщина здійснюється переважно з державного бюджету і частково від реклами. В інших країнах спостерігаємо змішану форму фінансування.

У Польщі використовують іншу форму фінансування, що передбачає також абонплату. Вона побудована за принципом *opt-in*: кожен користувач має сам зареєструватися як платник збору. Оплата цього збору становить близько 22,7 злотих (137 грн) на місяць. Однак за даними опитувань усього 10 % поляків сплачують абонплату. Французьке телебачення (FT) має шість каналів. Саме тематичне спрямування й універсальність контенту кожного телеканалу сприяє збільшенню аудиторії суспільного мовлення, що наразі становить чверть населення. У Франції є спеціальний податок на телебачення і радіомовлення, що становить близько 10 євро на місяць та покриває приблизно від третини до половини витрат суспільних мовників, до 30 % фінансує держава, решта – прибутки від реклами. У Великій Британії, BBC, що є

найбільшою за кількістю слухачів телерадіомовною компанією у світі, отримує фінансову підтримку від держави. Стабільний бюджет компанії формує спеціальний податок, який сплачують усі мешканці країни, які володіють телевізорами, а також будь-якими пристроями, що дозволяють переглядати відеосигнал в режимі реального часу, зокрема й мобільними телефонами. Щорічно ця сума становить 2,8 млрд фунтів. У Німеччині суспільне мовлення складається із двох мовників – ARD і ZDF, які є лідерами серед інших мовників. Мережа регіональних суспільних мовників у Німеччині є однією з найкращих у ЄС. Вона відрізняється унікальною системою організаційної децентралізації, адже регіональні мовники мають не лише повну автономію на місцях, а ще й впливають на редакційну і фінансову політику загальнонаціонального каналу. З огляду на можливість перегляду телевізійних і радіопрограм за допомогою Інтернету із 2013 р. кожна родина в Німеччині сплачує загальний телеподаток у розмірі 18 євро на місяць, що покриває 86 % фінансування суспільного мовлення, решта – за рахунок спонсорства, продажу програм і реклами. У такий спосіб держава забезпечує домінування суспільного теле- і радіомовлення в інформаційному просторі Німеччини при впливі з боку комерційних медіакорпорацій. 7 квітня 2015 р. суспільне телерадіомовлення стартувало і в Україні. Однією із причин цього нововведення став досвід Західної Європи, який переконливо свідчить, що розвинені структури суспільного мовлення є невід'ємним елементом сучасної демократії та показником її успішного розвитку. Водночас спостерігаємо пряму залежність між впливовістю цих структур у суспільстві та рівнем зрілості демократичних інститутів. Оскільки власники більшості комерційних каналів використовують масмедіа як інструмент реалізації своїх політичних і ділових інтересів – суспільне мовлення є найкращим методом боротьби проти надмірної концентрації засобів масової інформації в одних руках [3].

Суспільне мовлення не санкціонується державними відомствами й, отже, користується редакційною незалежністю. Більшість організацій громадського телерадіомовлення фінансують за рахунок абонентської плати, яку збирають з усіх громадян країни, які володіють теле- і радіоприймачами. Абонентська плата може поєднуватися як з відрахуваннями уряду, так і з фінансуванням за рахунок реклами, так і з тим і з іншим одночасно. Окремі громадські мовники фінансуються за рахунок відрахувань уряду або відрахувань уряду + реклами.

Суспільне мовлення може здійснюватися на національному або місцевому рівні, залежно від країни. У деяких країнах суспільне мовлення керується однією організацією. В інших країнах діють кілька організацій суспільного мовлення, що працюють на регіональному рівні або різними мовами.

На підставі затвердженої 30 вересня 2010 р. Концепції створення і діяльності Національної громадської телерадіокомпанії України Громадською гуманітарною радою при Президентові України було підготовлено проєкт Закону України "Про Національну громадську телерадіокомпанію України", який і став основою для ухваленого 17 квітня 2014 р. Закону України "Про Суспільне телебачення і радіомовлення України". 15 травня 2014 р. він набрав чинності. Україна створює суспільне мовлення передостанньою з європейських країн. Суспільний мовник відсутній лише у Республіці Білорусь. Законом України від 17 квітня 2014 р. "Про Суспільне телебачення і радіомовлення України" передбачено утворення Національної суспільної телерадіокомпанії України (НСТУ) – юридичної особи, на яку безпосередньо покладено функцію-

нування новоствореної системи Суспільного телебачення і радіомовлення. Нагляд за діяльністю НСТУ має здійснювати Наглядова рада.

Улітку 2014 р. було створено робочу групу з розроблення стратегії створення НСТУ. Група вивчала міжнародний досвід і розробляла проекти діяльності майбутнього суспільного мовника. Протягом двох років над запуском суспільного мовника працював на той час керівник НТКУ З. Аласанія. 7 листопада 2014 Кабінет Міністрів України здійснив спробу утворити публічне акціонерне товариство "Національна суспільна телерадіокомпанія України", однак Міністерство юстиції зробило висновок, що проект постанови загалом не відповідає положенням прийнятого закону про суспільне мовлення. З огляду на це 2 грудня 2014 р. Держкомтелерадіо підготував інший проект постанови КМУ "Про утворення публічного акціонерного товариства "Національна суспільна телерадіокомпанія України"". 7 квітня 2015 р. у прямому ефірі відбулося підписання пакету змін до ухваленого 2014 р. Закону з одночасною презентацією нового логотипу за участі перших осіб держави. У прямому ефірі Перший національний канал змінив свій логотип на UA: Перший [4].

17 грудня 2015 р. Національна рада з питань телебачення та радіомовлення затвердила склад Наглядової ради НСТУ, до якої увійшли 17 осіб. Протягом 2016 р. тривало приєднання державних телерадіокомпаній до Національної телекомпанії України (НТКУ), яка 19 січня 2017 р., відповідно до закону, була перетворена на ПАТ "НСТУ". Перехід до нових стандартів мовлення на регіональних мовниках (колишніх ОДТРК), що увійшли в об'єднану структуру суспільного мовлення, відзначається наданням їм права використовувати приставку UA: у назві та логотипі. Це означає дотримання стандартів журналістики та відсутність джінси в ефірі. Статут ПАТ "НСТУ" був затверджений Кабінетом Міністрів України 28 грудня 2016 р. 19 січня 2017 р. була зареєстрована юридична особа ПАТ "Національна суспільна телерадіокомпанія України", із цього дня вступила у свої повноваження Наглядова рада компанії. 10 квітня 2017 р. був обраний перший голова правління Суспільного мовлення на відкритому конкурсі – З. Аласанія. Статутний капітал НСТУ визначений у розмірі 2,54 млрд грн. Управління корпоративними правами держави у статутному капіталі НСТУ здійснює Державний комітет телебачення і радіомовлення.

Наприкінці першого етапу створення суспільного мовлення в Україні НСТУ оновило мовлення двох загальнонаціональних телеканалів (UA:Перший та UA:Культура) і трьох загальнонаціональних радіоканалів (UA:Українське радіо, Радіо Промінь та Радіо Культура). Перший сезон UA:Українське радіо у форматі суспільного мовлення розпочався у вересні 2017 р., а новий телевізійний сезон на каналі UA:Перший – у жовтні 2017 р. Останнім організаційним етапом стане приєднання до НСТУ Української студії телевізійних фільмів "Укртелефільм", приєднання якого було відкладено змінами до закону у 2016 р., у зв'язку з низкою організаційних проблем і відкритих кримінальних справ, пов'язаних з будівництвом житлового будинку на території студії [5].

На початку діяльності новоствореної компанії Наглядова Рада НСТУ затвердила місію суспільного мовлення: "Захищати свободи в Україні. Надавати суспільству достовірну та збалансовану інформацію про Україну та світ, налагоджувати громадський діалог задля зміцнення суспільної довіри, розвитку громадянської відповідальності, української мови та культури, особистості та українського народу".

Діяльність НСТУ провадиться на принципах:

- усебічного, об'єктивного і збалансованого інформування про суспільно значущі події в Україні та за кордоном;
- дотримання норм суспільної моралі, традицій і культури Українського народу, поширення сімейних цінностей та зміцнення ролі традиційної сім'ї у розбудові українського суспільства;
- пріоритету суспільних інтересів над комерційними та політичними;
- чіткого відокремлення фактів від коментарів й оцінок; вільного вираження поглядів, думок і переконань;
- незалежності управління та поточної діяльності від органів державної влади, органів місцевого самоврядування, їхніх посадових і службових осіб, політичних партій, підприємств, установ, організацій, фізичних осіб;
- участі громадськості в управлінні та формуванні програмної політики;
- відсутності дискримінації за будь-якою ознакою;
- прозорості та відкритості діяльності.

Відповідно до закону, основними завданнями НСТУ є:

- об'єктивне, повне, своєчасне і неупереджене інформування про суспільно значущі події в Україні та за кордоном;
- забезпечення збалансованого і прозорого доступу суб'єктів суспільно-політичного життя до програм (передач) дискусійного формату, зокрема у вигляді дебатів;
- сприяння консолідації українського суспільства;
- розвиток і зміцнення статусу української мови та культури, сприяння розвитку мов і культур національних меншин;
- сприяння якнайповнішому задоволенню інформаційних, культурних та освітніх потреб населення України, зокрема й шляхом створення та поширення економічних, історично-документальних, культурно-мистецьких, навчально-пізнавальних, розважальних, спортивних програм, програм для дітей та молоді, людей з обмеженими фізичними можливостями, національних меншин, інших соціальних груп;
- оперативне інформування населення про надзвичайні ситуації, що становлять загрозу життю чи здоров'ю людей;
- надання громадянам України затребуваних інформаційних продуктів, відсутніх на комерційному ринку;
- сприяння зміцненню міжнародного авторитету України [6].

У програмній політиці НСТУ наявні відмінності від колишнього державного мовлення. Зокрема, НСТУ не зобов'язана висвітлювати діяльність органів виконавчої влади, інших державних органів, органів місцевого самоврядування, їхніх посадових осіб. Водночас забороняється їхнє втручання в діяльність НСТУ з метою встановлення цензури, попереднього контролю та незаконного впливу на зміст інформації, що поширюється Суспільним телебаченням і радіомовленням України. Передбачено, що програми НСТУ становлять не менше 75 % національного та європейського (країн, що ратифікували Європейську конвенцію про транскордонне телебачення) виробництва. Трансляція реклами (крім соціальної), телепродажу, повідомлень про спонсорів на каналах мовлення НСТУ підлягає обмеженням згідно із законом. Нагляд за діяльністю НСТУ здійснює Наглядова рада, до якої входять по одному представнику від депутатських фракцій і груп Верховної Ради України поточного скликання та дев'ять членів від громадських об'єднань й асоціацій.

До повноважень Наглядової ради входить обрання на відкритому конкурсі голови та членів правління компанії, встановлення основних напрямів діяльності НСТУ, затвердження умов і розмірів оплати праці працівників, призначення третини членів редакційної ради та затвердження редакційного статуту, відбір аудиторської компанії для здійснення щорічного зовнішнього аудиту, затвердження щорічного звіту про діяльність НСТУ та забезпечення його оприлюднення тощо.

Редакційна рада НСТУ є спеціальним наглядовим органом у складі органів управління компанії.

Відповідно до Закону "Про Суспільне телебачення і радіомовлення України" редакційна рада НСТУ формується із працівників компанії у складі п'ятнадцяти осіб:

- п'яти осіб, які призначає Наглядова рада НСТУ;
- п'яти осіб, яких обирають на загальних збори творчого колективу компанії;
- п'яти осіб, яких призначають на конференції редакційних рад регіональних підрозділів Суспільного мовника [7].

На редакційну раду покладені такі функції:

- розроблення та подання на затвердження Наглядовій раді редакційного статуту НСТУ;
- контроль за дотриманням телерадіожурналістами редакційного статуту;
- контроль за дотриманням прав телерадіожурналістів, вимог щодо заборони цензури і втручання в редакційну та професійну діяльність НСТУ;
- унесення на розгляд Наглядової ради питань про відсторонення від управління НСТУ або її окремими підрозділами осіб, які порушували редакційний статут та/або вимоги законодавства щодо прав телерадіожурналістів, заборони цензури і втручання в редакційну та професійну діяльність НСТУ, про призначення службового розслідування і звільнення цих осіб відповідно до закону та редакційного статуту в разі підтвердження наявності зазначених порушень.

Офіс Ради Європи в Україні здійснив міжнародний експертний аналіз можливих моделей фінансування НСТУ і за його результатами назвав пріоритетним варіантом підтриману Наглядовою радою модель на базі радіочастотної ренти, зазначивши, що її запровадження значно послабить вплив влади на скорочення державного асигнування щороку. У липні 2019 р. Офіс Президента України В. Зеленського підтримав ідею зміни моделі фінансування на базі ренти плати за користування радіочастотним ресурсом України.

28 лютого 2020 р. було заарештовано рахунки Суспільного, що призвело до блокування роботи мовника. Арешт було накладено згідно з рішенням суду за позовом Міністерства юстиції через борг Суспільного розміром 10,5 млн євро перед АТ "Євроноюз". Суспільне стало правонаступником НТКУ, що не оплатила ці борги у 2010–2011 рр. Згодом Суспільний мовник повністю врегулював заборгованість держави перед АТ "Євроноюз". Відповідний акт було підписано сторонами 10 липня 2020 р. [8].

Згідно з Інститутом масової інформації Суспільне у 2020 р. увійшло до "білого списку" українських медіа, що мають рівень якості інформації понад 95 %.

Найяскравіший приклад суспільного мовлення – британська служба BBC. Це була перша громадська телекомпанія, що залишається найвідомішою та найшанованішою. Її було створено 18 жовтня 1922 р. як British Broadcasting Company (Британська мовна компанія). У засновників громадського мовлення були великі амбіції. Вони бачили в ньому можливість підтримати демократію. Завдяки суспільному мовленню суспільство може

бути добре поінформованим, політично залученим і соціально згуртованим [9].

Саме британська модель стала загальноновизнаною для суспільного мовлення.

Британська модель утілює такі принципи:

- Універсальна географічна доступність.
- Універсальне звернення.
- Увага до меншин.
- Внесок у національну самобутність і почуття спільності.
- Незалежність від корисливих інтересів.

BBC заснували як приватну корпорацію, а в 1926 р. парламентський комітет рекомендував перетворити її на державну власність.

"Мовлення несе в собі таку велику пропагандистську міць, що його не можна довіряти ніяким іншим органам, крім державної корпорації", – зазначав комітет [10].

Люди, які виступали за створення BBC як публічної компанії, – політики, бізнесмени і державні службовці – вважали, що суспільне мовлення є необхідним для суспільного інтересу. Живучи в період, коли громадська віра в уряд і ЗМІ була сильно вражена Першою світовою війною, вони вважали, що інформоване населення має важливе значення для здорової демократії. Вони хотіли побудувати соціальну згуртованість і прагнули, щоб бідні люди також мали доступ до освіти й культури.

Ось як Дж. Рейт, засновник BBC, описав його місію: *"Внести в максимально можливу кількість помешкань усе найкраще з кожного відділу людських знань, зусиль і досягнень і служити кожному порядку соціальних класів"* [11]. BBC прагнула бути популярною і зростає.

Протягом десятиліть після створення BBC десятки урядів по всьому світу почали засновувати власні компанії суспільного мовлення, багато з яких копіювали BBC. Їхні підходи різнилися, але в усіх була одна й та ж основна мета: створити організацію, вільну від комерційного і політичного тиску, що забезпечувала б суспільну інформацію та розважальні програми.

Більшість із них були створені для того, щоб мати монополію на послуги мовлення у своїх країнах. Щоб утримати їх від прямого державного контролю, вони були започатковані як незалежні організації, контрольовані автономними (хоча й призначеними урядом) радами. Їхнє фінансування здійснювали через ліцензійний збір – спеціальний податок, який сплачували більшість або всі жителі країни.

Протягом більшої частини XX ст. суспільні мовники забезпечували широкий спектр новин високої якості. Вони охоплювали війни, політику на всіх рівнях і важливі соціальні проблеми й конфлікти. Вони випускали успішні історичні, наукові, освітні й дитячі програми. Транслявали кожен музичний жанр: від опери до джазу й фолк-хіп-хопу, створили пісенний конкурс Євробачення, який щороку дивляться сотні мільйонів людей. Вони були присутні на чемпіонаті світу із футболу й Олімпійських іграх. Вони створили багато розважальних шоу, які любив у світі, наприклад, "Доктор Хто" і "Путівник автостопом по галактиці".

Протягом понад 50 років суспільні мовники привертати увагу широкої аудиторії та мали значну владу і вплив. Наприкінці XX ст. вплив суспільних мовників почав знижуватись. Уряди скоротили державне фінансування, урізали ліцензійні збори.

Суспільні мовники почали заповнювати діри у своїх бюджетах, збільшуючи рекламні й інші комерційні доходи. Це призвело до істотної зміни їхньої моделі доходу: **до 2011 р. аналіз по Північній Європі показав, що 7 із 18 суспільних мовників третину своїх доходів отримують від реклами й інших комерційних видів діяльності** [12].

2017 р. Рада Європи оприлюднила доповідь, де йдеться про те, що робота суспільного мовлення в європейських країнах опинилася під загрозою. Серед основних причин: зменшення фінансування, тиск з боку урядів, звільнення тощо. Окремо в доповіді наголошується на практиці призначення, упорядкування та звільнення регулюючих органів або управління організацій громадського телерадіомовлення. Як приклад автор повідомляє про тиск з боку політичної партії з метою зміщення з посади члена наглядової ради суспільного мовлення в Україні. Автор доповіді наводить приклади того, яким чином у країнах Європи влада намагається впливати та контролювати суспільне мовлення. Автор наголошує на тому, що з'являється дедалі більше попереджень щодо політичного втручання в редакційну політику громадських мовників. "Минулого року у Хорватії я висловив занепокоєння із приводу різких і численних кадрових змін у державних ЗМІ, а також заяв про цензуру. Прохання уряду про припинення повноважень регулятора мовників одночасно зі звільненням його членів також викликало підозру про наявність політичного тиску в цьому органі", – наводить приклад Н. Муйжнієкс.

Він також додав, що в Польщі з початку минулого року загалом 228 журналістів громадських ЗМІ були звільнені, понижені в посаді або пішли з посади на знак протесту. Зазначені процеси були спричинені реформою державних ЗМІ 2016 р. Бюджет Болгарського національного телебачення був значно скорочений через висвітлення державним мовником антиурядових протестів улітку 2013 р., а в Румунії парламент ухвалив у жовтні 2016 р. закон про ліквідацію понад 100 нефіскальних податків, в зокрема й плати за ліцензію на ТБ і радіо, що було основним джерелом фінансування суспільного мовлення.

Найекстремальніший випадок стався у Греції, коли в червні 2013 р. уряд вирішив закрити суспільний мовник ERT, у межах спроб знизити витрати. ERT продовжував мовити в інтернеті, та все таки знову був відкритий

2015 р. Усуваючи, навіть тимчасово, громадські засоби мовлення, грецька влада завдала важкого удару по медіаплюралізму в країні. Радіо і телебачення Боснії і Герцеговини (BHRT) наразі стикаються з аналогічною загрозою і можуть бути закриті за відсутності узгодженого плану сталого фінансування державних ЗМІ.

Список використаних джерел

1. Амстердамський протокол громадського мовлення. – 1998. – 9 верес.
2. Детектор Медіа: Суспільне мовлення в Польщі не виживе за кошти від абонплати – керівник TVP [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://stv.detector.media/dosvid/movnyky_svitlu/suspilne_movlennya_v_polschi_ne_vizhive_za_koshy_vid_abonplati_kerivnik_tvp/
3. Досвід функціонування механізму державного замовлення у сфері телерадіомовлення в контексті розбудови Суспільного телерадіомовлення в Україні : аналіт. доп. / Громадська організація "Лабораторія законодавчих ініціатив". – К., 2008
4. Любимов Б.И. Общественное вещание: британская модель / Б.И. Любимов ; под ред. Я.Н. Засурского. – М. : ВК, 2006. – 279 с.
5. Медініні проекти Офісу Ради Європи в Україні (2018-02-28). Моделі фінансування суспільного мовлення: міжнародний досвід і український контекст [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.nrada.gov.ua/modell-finansuvannya-suspilnogo-movlennya-mizhnarodnyj-dosvid-ukrayinskyj-kontekst>.
6. Blumler J.G. Television and the Public Interest. Vulnerable Values in West European Broadcast'ng / J.G. Blumler. – L. : Sage Publications, 1992. – 7. British Broadcast'ng: hKps://www.bbc.com.
7. На конкурс Суспільного перемогли 74 проекти, які планують виробити на аутсорсі для філій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://stv.detector.media/resursy/katalog>.
8. Суспільне мовлення – чому це важливо? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://artefact.live/suspilne-movlennya-chomu-ce-vazhливо>.
9. Рада Європи: Суспільне мовлення в Європі під загрозою [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://hromadske.ua/posts/rada-yevropy-suspilne-movlennia-u-yevropi-pid-zahrozoju>.
10. Суспільне мовлення: 10 питань про Суспільне [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://corp.suspilne.media/questions>.
11. Суспільне мовлення України: проблема забезпечення фінансової незалежності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://cedem.org.ua/analytics/suspilne-finansova-nezalezhnist>.
12. Конкурс на очільника НСТУ оголосять сьогодні: голова Наглядової Ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3200172-konkurs-na-ocilnika-nstu-ogolosat-sogodni-golova-nagladovoi-radi.html>.

Надійшла до редколегії 25.11.21

G. Khlystun, PhD (Political Science), Junior Researcher
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

STAGES OF FORMATION OF PUBLIC BROADCASTING IN UKRAINE AND EUROPEAN EXPERIENCE

Public service broadcasting first emerged in Britain with the advent of the British Broadcasting Company Ltd (BBC) in 1922. After that, the system of organization of television and radio broadcasting, in which control by the state is impossible, spread throughout Europe. Every European society has a history of the emergence and development of public service broadcasting, but usually in democracies they all play the role of social institutions, which, according to the Recommendation of the Parliamentary Assembly of the Council of Europe, aim to "provide society growth of social, political and cultural activity of citizens and cohesion of society".

Keywords: public broadcasting, TV and radio companies, EU.

УДК 354.002

А. Рубан, асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

АМЕРИКАНСЬКО-МЕКСИКАНСЬКІ ВІДНОСИНИ ЗА ПРЕЗИДЕНТІВ ДОНАЛЬДА ТРАМПА І ДЖОЗЕФА БАЙДЕНА

Здійснено спробу визначити місце Мексики серед зовнішньополітичних інтересів США за адміністрацій Дональда Трампа та Джоозефа Байдена. Задля цього виокремлені пріоритетні напрями двосторонніх відносин між адміністраціями урядів США та Мексики. Особливу увагу приділено місцю латиноамериканського регіону в системі американських національних інтересів. Проведено аналіз факторів, що вплинули на формування політики США щодо Мексики і визначено характер її якісних змін упродовж зазначених періодів. Внаслідок проведеного дослідження автор дійшов висновку, що політика Сполучених Штатів щодо Мексики і місце, яке вона займає серед зовнішньополітичних пріоритетів, є стратегічно важливим для Вашингтона.

Ключові слова: США, Мексика, Латинська Америка, зовнішня політика, Байден, Андрес Мануель Лопес Обрадор, міграційна політика.

Вступ. До укладання 1848 р. договору Гвадалупе-Ідальго (мирна угода між Мексикою та США, підписана 2 лютого 1848 р., що поклала кінець Американо-мексиканській війні (1846–1848)) чверть території сучасних

США, зокрема й економічні гіганти Техас і Каліфорнія, належала Мексиці. І лише 1853 р. після "купівлі Гадсдена" (придбана в 1853 США у Мексики територія площею 76845 км²; вартість угоди – 10 млн дол США) сформувався

© Рубан А., 2021

сучасний кордон, цілковитий контроль над яким украй важко встановити через його довжину у майже 2000 миль. Саме такий географічний спадок став поштовхом до напружених зовнішньополітичних відносин між Сполученими Штатами та Мексикою.

Нобелівський лауреат з літератури Маріо Варгас Льюса 1990 р. назвав Мексику "бездоганною диктатурою" [1]. Він мав на увазі домінування у країні лівоцентристської Інституційно-революційної партії протягом майже усього XX ст. Партію було засновано після так званої Мексиканської революції 1929 р. Стабільність однопартійності в Мексиці під час холодної війни була в інтересах США і вони заплочували очі на контроверсійні аспекти правління ІРП. Під час холодної війни Мексика під домінуванням Інституційно-революційної партії намагалася дистанціюватися від США з огляду на неоднозначність їхньої політики в Латинській Америці. Побоювання, що будь-які відносини зі Сполученими Штатами неодмінно будуть нерівними, залишались у свідомості політичного класу Мексики і стало вагомою перешкодою до співпраці двох країн. Посол США в Мексиці у 1998–2002 рр. Дж. Давідоу охарактеризував відносини двох країн як відносини "ведмедя і дикобраза" – так він назвав книгу про свій досвід роботи в Мексиці. Значення цієї метафори – грубість і прямолінійність американців і чутливість та гостра негативна реакція мексиканців [2]. Наслідки історичного перебігу подій завдали шкоди не тільки ментальній ворожості, а й економічно-соціальній співпраці двох країн. Тривалий час зв'язком між двома країнами була Двостороння комісія, створена 1981 р. як майданчик для консультацій, що проходять час від часу [3].

Американсько-мексиканські відносини мають вирішальне значення для обох країн й ускладнюються внутрішньою політикою також з обох сторін. Так колишній президент США Дональд Трамп знущався з Мексики в межах своєї внутрішньополітичної програми та міжнародної політики. Зі свого боку, президент Мексики Андрес Мануель Лопес Обрадор прагнув заспокоїти Трампа в обмін на те, що США триматимуться подалі від внутрішньої політики Мексики. Проте кожного разу цього не було достатньо задля спільної рівноваги. З боку США тривали погрози у сфері тарифів від адміністрації Трампа, але коли Джо Байден переміг на президентських виборах, він вирішив спростити більшу частину політики Трампа та відновити довіру населення й урядів у всьому світі. Жорстка, ультраконсервативна міграційна політика була спільним знаменником у перші 18 місяців президентства Трампа. Антиіммігрантські й антимексиканські настрої та політика Трампа завдали непоправної шкоди іммігрантам загалом й особам мексиканського походження зокрема.

Без схвалення Конгресу адміністрація Трампа впровадила широкий спектр виконавчих дій і директив з наміром переглянути імміграційну систему США. Прагнення президента забезпечити безпеку південного кордону в той час, коли затримання мігрантів є найнижчим з 1971 р. [4], було незрозумілим. Його постійні погрози вийти з НАФТА, якщо мексиканський уряд не заплатить за стіну на кордоні, значно зашкодили історично тісним двостороннім відносинам між США та Мексикою.

Незважаючи на те, що кількість депортацій залишилася такою ж, як і в останній рік адміністрації Обама, Трамп привернув до них надмірну увагу, зробивши несанкціонованих іммігрантів вразливішими. На відміну від свого попередника, Трамп значно збільшив кількість "депортованих", і внаслідок цього некримінальні та неавторизовані іммігранти постійно перебували під загрозою депортації та розлуки зі своїми сім'ями.

DACA (Deferred Action for Childhood Arrivals – відкладені дії щодо прибуття дітей) був основним предметом розбіжностей між адміністрацією Трампа, конгресом і судами. Його скасування, знаючи, що 80 % із 680 тис. "дакаментованих мігрантів" є мексиканцями, свідчить про "антимексиканізм" Трампа. Він відхилив кілька двопартійних законопроектів, поданих у сенат, щоб вирішити статус DACA, залишивши цих мігрантів у підвищеному стані. Аналогічно, припинення TPS для майже півмільйона захищених мігрантів матиме руйнівні наслідки, змусивши їх повернутися до своїх країн. З іншого боку, кілька версій Трампа щодо заборони на поїздки, які, на жаль, були підтримані Верховним судом, мали і будуть мати колосальний негативний вплив на мусульман, оскільки імміграційні візи для людей з країн, де більшість населення мусульман, буде все важче отримати. Для мексиканського уряду вкрай важливо вимагати, щоб діти не були розлучені з батьками, що є порушенням їхніх елементарних прав людини. Наразі мексиканський уряд затримує все більшу кількість жителів Центральної Америки, які перетинають його територію в пошуках американської мрії.

Проте, незважаючи на волю Дж. Байдена та необхідність Лопес Обрадора у добрих відносинах з основним торговим партнером Мексики, відновлення відносин не гарантоване. У США президент Байден категорично проти республіканців і має боротися за збереження єдності в Демократичній партії. У Мексиці Лопес Обрадор прагне трансформувати економіку, політику й суспільство країни та концентрує владу шляхом змін у політиці та ліквідації інституційних обмежень державної влади. Крім того, Байден і Лопес Обрадор часто розходяться в думках щодо цінностей. Ця невідповідність між національними й особистими поглядами має велике значення для деяких питань, пов'язаних з міграцією, злочинністю, торгівлею й інвестиціями, але мало впливає на управління місцевими прикордонними пунктами, боротьбу з корупцією й урегулювання проблеми зміни клімату.

На теперішньому порядку денному американські консерватори побоюються повільно зростаючих відносин Китаю з Мексикою, тоді як націоналісти в Мексиці розглядають Китай як потенційно витісняючий США чинник, як джерело інвестицій та експортний пункт призначення [5]. На щастя, ні Байден, ні Лопес Обрадор не фокусуються на Китаї як ключовому факторі двосторонніх відносин. Двостороннім питанням, що першочергово визначає відносини, стала міграція – документовані потоки на кордон США з Мексики нині досягли найвищого рівня за понад десятиліття. Повштовхів до цього збільшення є безліч, серед яких і стримувальний попит відповідно до обмежувальної політики Трампа, але республіканці та більшість американської преси нині мають претензії саме до політики Байдена. Американський президент розуміє, що співпраця з Мексикою є ключем до врегулювання проблеми, але він хоче, щоб співпраця була охоче надана та сприяла успішному врегулюванню, а не просто створювала розповідь про "контроль" з боку США. З огляду на це його адміністрація прагне продемонструвати поблажливість і розуміння важливості корінних причин. Проте здійснення політики відповідно до цих цілей проблематичне з ідеологічних причин та внутрішньої політики з обох боків американо-мексиканського кордону.

США швидко призупинили дію програми Протоколу про захист міграції, яка повернула біженців до Мексики, щоб дочекатися слухання в імміграційному суді. Програма була офіційно припинена 1 червня, й адміністра-

ція Байдена нині переглядає політику США щодо притулку, щоб розширити її застосування і забезпечити справедливіше і швидше залагодження справ.

Такі сфери, як праця, енергетика, інвестиції та торгівля зачіпаються переговорами Північноамериканської асоціації вільної торгівлі (НАФТА), які 2017 р. розширили коло питань, що розглядаються далеко за межами торгівлі, та створили інструмент для США й Канади для оскарження мексиканської трудової практики, яка ефективно знижує собівартість виробництва в Мексиці [6]. Обрадор Лопес, зі свого боку, відкидає обмеження на здатність Мексики надавати перевагу державі, а не приватним інвестиціям. Було реалізовано новий закон, що стосується енергетичного сектору, і прийнято політику, спрямовану на те, щоб згорнути енергетичну реформу, що відкрила сектор для приватних інвестицій. Ця політика посилює зміну клімату, оскільки приділяє пріоритетну увагу використанню видобутку важкої нафти в Мексиці, а також в односторонньому порядку змінює правила, згідно з якими іноземці інвестують у Мексику. Американські інвестори попросили мексиканський уряд переглянути і зажадали, щоб адміністрація Байдена порушила питання щодо потенційних порушень Торгової угоди між Сполученими Штатами, Мексикою та Канадою. Інші односторонні зміни, що кидають виклик цій угоді, охоплюють нове мексиканське законодавство, що піднімає бар'єри для імпорту сільськогосподарської продукції США, а також деякі контракти та трудову практику, які ефективно знижують вартість робочої сили в Мексиці. Саме такий соціально-економічний клімат, створений урядом Мексики, спричиняє неоднорідність ухвалення рішень з боку США. Однак, на відміну від Трампа, Байден вирішив не відмовляти у в'їзді неповнолітнім без супроводу та деяким сім'ям.

Однією з найсуттєвіших змін у прикордонній політиці за часів Байдена стало те, як уряд ставиться до сімей мігрантів. Так звана політика нульової толерантності за президентства Трампа означала, що влада США розділила сім'ї, у деяких випадках батьків депортували назад у рідні країни без дітей. Дж. Байден змінив цю практику, і деякі сім'ї – але не всі – були возз'єднані.

У перший день перебування на посаді президента Байден та його адміністрація призупинила суперечливу політику епохи Трампа, що змушувала шукачів притулку чекати в Мексиці на свої імміграційні слухання в США.

3 моменту запровадження програми в січні 2019 р. близько 70 тис. мігрантів були залучені до програми, неофіційно відомої як "Залишайтеся в Мексиці" [7].

У лютому адміністрація Байдена почала поступово виконувати обіцянки щодо цих потенційних шукачів притулку, дозволяючи їм в'їхати в США. Однак ця ініціатива спричинила інтенсивні юридичні суперечки.

Також Дж. Байден у перший день свого перебування на посаді підписав наказ про призупинення будівництва стін і припинення введення надзвичайного стану на південному кордоні країни.

Дж. Байден – прагматик, який шукає спільний ґрунт для співпраці. Проте республіканська опозиція в конгресі надає пріоритет партизанським перевагам перед досягненнями, і прогресивне крило власної партії президента вимагає більшого, ніж може бути реально надано. Обрадор Лопес цілеспрямовано домагається повної трансформації Мексики, а його політична опозиція надто непослідовна та слабка, щоб змусити його стримати це непродуктивне бачення. Якщо цей тиск не послабиться, то ключові проблеми будуть продовжувати погіршуватися, підживляючи двосторонні відносини на майбутнє.

Якщо брати до уваги політику Обама, до якої дедалі більше звертається теперешній президент США Джо Байден, то там було зацентовано на стійкому розвитку в Латинській Америці, на тому, що від цього залежить безпека Сполучених Штатів. Вони мали чітке розуміння: якщо мігранти, особливо із Центральної Америки, будуть депортовані, то в Центральній Америці буде утворена своєрідна "чорна діра", бо там не діє поліція, не діють правоохоронні органи, але існують молодіжні банди. Там немає робочих місць і низькі зарплати, і якщо це населення залишиться "вдома", то тим самим створять надто небезпечне сусідство. Через це за Обама і було розроблено та здійснено план "Мерида", який мав на увазі спочатку близько мільярда, а потім він перейшов на 1,5 млрд дол, інвестицій на рік для Центральної Америки, щоб створювати там нові робочі місця та переформовувати озброєні сили. Ще одним вагомим прикладом того, що Мексика стратегічно важлива для США є те, що навіть Трамп у грудні 2019 р., грубо кажучи, заступився за Мексику, коли ОПЕК вимагала від останнього зниження нафтових цін. Трамп у цій ситуації підтримував Мексику саме через те, що близько 37 млн мексиканців живуть у США, і загалом на виборах це могло б і спрацювати. Натепер президент Байден дотримуватиметься політики, з одного боку, жорсткості, а з іншого – полярного ставлення до лівоорієнтованих режимів.

Висновки. Отже, у будь-якому випадку питання розвитку відносин із Мексикою буде займати одне з першочергових місць на порядку денному зовнішньої політики США за уряду демократичної партії. Уряд Мексики, зі свого боку, не менше зацікавлений у поліпшенні відносин по обидва боки кордону. Найефективнішим способом зміцнення співпраці може стати саме економічний чинник, підтвердженням чого є відкрите бажання Байдена вести прямий діалог з лідерами Мексики та Канади. Такий діалог може стати ключем до врегулювання непорозумінь, які встиг створити під час свого президентства Д. Трамп, а також вивести Мексику на новий рівень двосторонніх відносин.

Список використаних джерел

1. Laughing at power (2014-10-22) // The Economist [Electronic source]. – Access mode : <https://www.economist.com/prospero/2014/10/22/laughing-at-power>.
2. Maxwell, Kenneth (2009-01-28). The U.S. and Mexico: The Bear and the Porcupine. Foreign Affairs (May/June 2004). [Electronic source]. – Access mode : <https://www.worldcat.org/title/foreign-affairs-new-york/oclc/1250191666>.
3. "Secretaría de Economía – Información Estadística y Arancelaria" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.economia-snci.gob.mx. Archived from the original on April 25, 2016.
4. ICE (U.S. Immigration and Customs Enforcement) 2018a "Delegation of Immigration Authority Section 287(g) Immigration and Nationality Act," January 10 [Electronic source]. – Access mode : <http://www.ice.gov/287g>.
5. "Instituto Nacional Electoral" [Electronic source]. – Access mode : www.portalanterior.ine.mx.
6. Relación Económica México – China [Electronic source]. – Access mode : <https://embamex.sre.gob.mx>.
7. Data from U.S. Census Bureau 2010 and 2019 American Community Surveys (ACS) [Electronic source]. – Access mode : <https://www.migrationpolicy.org/article/mexican-immigrants-united-states-2019>.
8. "NAFTA's Economic Impact". Council on Foreign Relations. Archived from the original on 2017-05-16 [Electronic source]. – Access mode : https://www.houstonhispanicchamber.com/assets/docs/NAFTA%20booklet_web.pdf.
9. "Trump hosts Mexico's president, an unlikely ally". Washington Post [Electronic source]. – Access mode : https://www.washingtonpost.com/video/national/trump-signs-joint-declaration-with-mexican-president-andres-manuel-lopez-obrador/2020/07/08/2ced335e-b2da-4d9d-90fe-aae2afe0f79c_live.html.
10. Henderson Peter V.N. Woodrow Wilson, Victoriano Huerta, and the Recognition Issue in Mexico [Electronic source] / Peter V.N. Henderson // The Americas. – 1984. – 41#2. – P. 151–176. – Access mode : <https://www.jstor.org/stable/1007454>.

11. Buchenau Jürgen. Foreign Policy, 1821–76 // Encyclopedia of Mexico / Jürgen Buchenau. – Chicago: Fitzroy Dearborn, 1997. – Vol. 1. – P. 500.
12. Lucy Rodgers and Dominic Bailey (January 21, 2019). [Electronic source]. – Access mode : <https://www.bbc.com/news/world-us-canada-46824649>.
13. "Polls Measure Americans', Mexicans' Views of Each Other in Trump Era". *CNS News*. (March 3, 2017) [Electronic source]. – Access mode: <https://www.cnsnews.com/news/article/mark-browne/polls-measure-americans-mexicans-views-each-other-country-trump-era>.
14. Slack, Jeremy, and Daniel E. Martínez. "Postremoval Geographies: Immigration Enforcement and Organized Crime on the US–Mexico Border"

[Electronic source]. – Access mode : https://www.researchgate.net/publication/344177932_Postremoval_Geographies_Immigration_Enforcement_and_Organized_Crime_on_the_US-Mexico_Border.

15. Kornel Chang. Muted reception: US propaganda and the construction of Mexican popular opinion during the Second World War / Kornel Chang // *Diplomatic History*. – 2013. – 38.3. – P. 569-598.

16. Mexico demands the US for answers on alleged migrant hysterec-tomies // *The Yucatan Times*. – September 29, 2020.

Надійшла до редколегії 25.09.21

A. Ruban, PhD Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

US – MEXICAN RELATIONS UNDER PRESIDENTS DONALD TRUMP AND JOSEPH BIDEN

The article attempts to determine Mexico's place among US foreign policy interests under the administrations of Donald Trump and Joseph Biden. To this end, the priority areas of bilateral relations between the administrations of the US and Mexican governments have been identified. Particular attention is paid to the place of the Latin American region in the system of American national interests. An analysis of the factors that influenced the formation of US policy towards Mexico and determines the nature of its qualitative changes during these periods. As a result of the study, the author concluded that the United States' policy toward Mexico and its place among foreign policy priorities is strategically important for Washington.

Keywords: USA, Mexico, Latin America, foreign policy. Biden, Andres Manuel Lopez Obrador, Trump, migration policy.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

УДК 339.727.2

П. Дзюба, д-р екон. наук, проф.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, УкраїнаЛОКАЛЬНІ ТА МІЖНАРОДНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОСТЕЙ
НА ФІНАНСОВИХ РИНКАХ:
ЕВОЛЮЦІЯ МОДЕЛЕЙ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРЕМІЙ

Здійснено ретроспективний аналіз моделей оцінювання інвестиційних премій, визначено їхнє місце в сучасній теорії міжнародного портфельного інвестування. Виявлено основні етапи еволюції цих моделей, передусім з погляду врахування в цих моделях локальних і міжнародних чинників формування очікуваних дохідностей, визначено ключові особливості цих етапів. Обґрунтовано домінування в межах концепції оцінювання очікуваних дохідностей моделі CAPM, на якій і базується переважна частина еволюції цього напрямку розвитку науки в галузі, зокрема й модель з нульовою бетою та міжчасова модель. Ідентифіковано ґносеологічні умови виникнення та розвитку моделей з урахуванням міжнародних факторів премій цінних паперів. Особливу увагу приділено моделям, що враховують чинник валютного ризику – один із ключових чинників очікуваних дохідностей в умовах міжнародного інвестиційного середовища. Визначено основні події, що відбувалися у світовому господарстві й актуалізували необхідність урахування валютних ризиків під час оцінювання інвестиційних премій. Розглянуто міжнародну модель оцінювання капітальних активів як таку, що найбільш яскраво інкорпорує чинник валютних ризиків під час оцінювання очікуваних дохідностей. Проведено порівняльний аналіз міжнародної CAPM та підходу до застосування традиційної моделі в умовах міжнародного ринку. І хоча очевидних переваг жодної з них не встановлено, емпірично останній є набагато зручнішим у застосуванні й використовується значно частіше. Наведено обґрунтування методологічної пріоритетності використання терміна "премія" радше ніж терміна "очікувана дохідність", індиферентності в зазначеному контексті понять "ціна" й "очікувана дохідність".

Ключові слова: портфельна парадигма міжнародного інвестування, інвестиційна премія цінного паперу, модель оцінювання капітальних активів (CAPM), концепція оцінювання очікуваних дохідностей, валютний ризик, міжнародні чинники інвестиційних премій, безризикова дохідність, міжчасова CAPM, модель із нульовою бетою, теорема двох фондів, міжнародна CAPM.

Постановка проблеми. Сучасна мікроекономічна теорія фінансових ринків розвивається в умовах домінування відомої нобелівської моделі оцінювання капітальних активів – CAPM. Її головне завдання – оцінити, якою має бути дохідність, а як наслідок – і ціна ризикових цінних паперів або портфелів ризикових паперів в умовах ринкової рівноваги. Один зі складників рівноваги в зазначеному контексті передбачає, що будь-який рівень ризику, який приймає на себе інвестор та який пов'язаний з певним портфелем або цінним папером, має винагороджуватися у формі відповідного рівня дохідності, яка й буде для інвестора компенсатором ризику. Важливий аспект рівноваги і полягає саме у справедливості такої компенсації – для кожної додаткової одиниці ризику, що приймає інвестор, на фінансовому ринку має бути встановлений відповідний рівень дохідності. Модель CAPM також формує комплекс базових постулатів теорії міжнародного портфельного інвестування, оскільки на основі її висновків – з певними в сучасних умовах модифікаціями – ухвалюють інвестиційні рішення. І хоча на рівні принципів положень ця модель дісталася теперішнього часу без суттєвих змін, у частині нюансів вона має численні модифікації та різноманітні версії, які у ґносеологічному сенсі формують складний шлях її еволюції, що в підсумку дає науці вже не одну базову версію, а широкий комплекс моделей. Важливою особливістю цієї еволюції є те, що, поряд із традиційними чинниками формування премій локальних ринків значну увагу приділено міжнародним і глобальним чинникам, при тому, що вони чинять вплив на цінні папери не лише міжнародних компаній – пряма та логічна імплікація таких моделей, – а також і місцевих компаній, цінні папери яких торгуються лише на локальних ринках. З огляду на зазначене, дослідження основних етапів розвитку таких моделей є надзвичайно важливим у ґносеологічному сенсі. Актуальним також залишається аналіз підходів щодо впливу чинників місцевих ринків і міжнародних чинників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З погляду свого місця у структурі теорії міжнародного портфельного інвестування досліджувана модель CAPM є унікальною. З одного боку, вона була започаткована та розвивалася на постулатах домінантної парадигми міжнародного портфельного інвестування – так званої портфельної парадигми [4]. Ба більше, свого часу вона здійснила вирішальний вплив на розвиток цієї парадигми, сформувавши новий етап її еволюції та запропонувавши низку нових припущень і принципів висновків щодо оцінювання очікуваних дохідностей і формування інвестиційних портфелів [1]. З іншого боку, а це й зумовлює унікальність ґносеологічного статусу зазначеної моделі, вона набула широкого поширення в межах іншої парадигми міжнародного портфельного інвестування – так званої вартісної парадигми. На її основі було розроблено відому та надзвичайно потужну з погляду практичного застосування трифакторну модель Фама – Френча [23], яку згодом було суттєво розширено й трансформовано спочатку до чотирьохфакторної версії Каргарта [12], а потім – і до п'ятифакторної моделі Фама – Френча [22]. Вона у своєму фінальному вигляді базується на базовій версії моделі CAPM лише технічно – зберігається принцип компонування/декомпозиції інвестиційної премії, використовуються коефіцієнти чутливості – аналоги коефіцієнта бета у традиційній моделі. Однак її зміст, логіка вибору й оцінювання факторів принципово відрізняється від базової CAPM. Вони повною мірою кореспондуються з постулатами вартісної парадигми.

Започаткування базової версії моделі CAPM прийнято датувати 1964 р., коли її перші викладки були опубліковані відомим науковцем В. Шарпом [33]. Однак схожих результатів у своїх наукових розвідках досягли й інші відомі вчені, такі як Дж. Літнер [27], Я. Моссін [29]. Цей – ранній – етап еволюції моделі CAPM докладно досліджено у [2]. Розвиток зазначеного напрямку науки представлений значущими дослідженнями, зокрема і в частині емпіричного тестування моделі та різноманітних чинників формування інвестиційних премій, у роботах

Р. Кона та Дж. Прінгла [14], Дж. Пога та Б. Солніка [30], Р. Ролла [32], Р. Штульца [37], М. Адлера та Б. Дюма [6], Ф. Блека [11], Р. Колачіто та М. Кроче [15], Г. Делласа і Дж. Тавласа [16], М. Беулью, М. Ганьон та Л. Галаф [9], А. Ендерс, З. Ендерса та М. Гоффмана [19], Т. Гуюн [25], К. Льюїс та Е. Ліу [26], К. Еснеса, Т. Московіца та Л. Педерсена [7] й інших учених. У нашій статті ми маємо на меті виявити специфічні риси тих етапів еволюції моделей оцінювання інвестиційних премій, коли поряд із чинниками локальних ринків до них починають вводити також міжнародні чинники, визначити ключові риси цих моделей та імплікації для сучасної практики розвитку міжнародних фінансових ринків і міжнародного портфельного інвестування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Попри те, що базова версія моделі CAPM була розроблена 1964 р., початок цього етапу розвитку портфельної парадигми міжнародного інвестування слід датувати дещо раніше – 1958 р., коли було опубліковано дослідження Дж. Тобіна, де він заклав початок теорії ринку капіталу [39]. Саме із цим дослідженням ми пов'язуємо і початок нового етапу розвитку самої парадигми [3, с. 334–344]. До речі, попри формальну еволюційну ідентифікацію факту зародження теорії ринку капіталу 1958 р., а її формування в сучасному вигляді – 1964 р., існує певний часовий лаг між її появою і тим моментом, коли дослідження, що на ній базуються, починають домінувати в науковій літературі, а це лише початок 1970-х рр. (до цього переважали дослідження, що спиралися на традиційну теорію портфеля). Приміром, безризикову ставку, серед іншого, почали активно використовувати для оцінювання дохідностей із поправкою на ризик, зокрема, під час оптимізації інвестиційних портфелів. Як окрема розрахункова змінна зазначена ставка фігурувала в коефіцієнті Шарпа, коефіцієнті Сортіно, коефіцієнті Трейнора й інших показників, які в цей період набули значного поширення.

Важливим аспектом еволюції парадигми в напрямі теорії ринку капіталу є те, що на ранньому етапі ключовим об'єктом уваги був портфель, а не окремі активи. З появою зазначеної теорії парадигма була не лише поглиблена та змістово трансформована – вона була істотно розширена з огляду на охоплення різноманітних концепцій і підходів. Найсуттєвішим розширенням парадигми вважаємо введення системи оцінювання очікуваних дохідностей. І якщо в теорії портфеля основним об'єктом розгляду був власне портфель, то в теорії ринку капіталу йому приділено лише часткову увагу. На фундаментальному тлі концепції оцінювання очікуваних дохідностей, що стала домінантною на пізнішому етапі розвитку парадигми, портфель, якщо можна так сказати, відійшов на другий план.

Концепцію оцінювання очікуваних дохідностей можна вважати окремим складником парадигми. На цьому етапі розвитку останньої таких складників стає п'ять: концепція ефективного портфеля, концепція диверсифікації, концепція міжнародної диверсифікації, концепція оптимізації та концепція оцінювання дохідностей. Власне оцінювання також відбувається вже в ширших рамках. З одного боку, концепція дає змогу визначити очікувані дохідності як окремих ризикових паперів (передусім акцій), так і портфелів. З іншого боку, вона може розглядати не лише ефективні портфелі, як на ранньому етапі розвитку парадигми, а й неефективні. Зрештою, можемо констатувати, що теорія ринку капіталу, на відміну від нормативної теорії портфеля, є теорією позитивною. Її нова складова – оцінювання дохідностей – також позитивна; до того ж вона трансформувала нормативний характер

проблеми вибору ефективного портфеля: тепер цей вибір наблизився до практики.

Слід, однак, зауважити, що теорія ринку капіталу орієнтована на великих інституційних інвесторів. Це зумовлено, насамперед, значними транзакційними витратами, пов'язаними із формуванням портфелів на її основі, що робить зазначену теорію фактично непринятною для малих роздрібних інвесторів.

Упродовж усього періоду свого існування теорія ринку капіталу була об'єктом критики. Оскільки вона стосується більшою мірою концепції оцінювання дохідностей, то це викликало появу великої кількості вдосконалень цієї концепції, зокрема методології розрахунку коефіцієнта бета.

Однією з найважливіших мішеней критики став пункт щодо безризикової ставки. Її може не бути на ринку взагалі. Вона є безризиковою, вочевидь, за ігнорування ризику дефолту. Може також ітисся про ризик утрати реальної дохідності та про ризик купівельної спроможності. Річ у тім, що короткотермінові державні цінні папери є, радше, орієнтиром безризикової дохідності, ніж реально безризиковими, особливо якщо зважати на ризик купівельної спроможності. Це стало однією з передумов необхідності вдосконалення традиційної CAPM. Другою проблемою емпіричного застосування CAPM є застереження про те, що можливості надання й отримання грошей у позику є необмеженими. У реальності ж такі можливості завжди обмежені. Рівень обмежень залежить від багатьох чинників, зокрема й від грошово-кредитної політики. Якщо навіть припустити, що безризикова ставка існує, то чи є вона спільною для всіх інвесторів? Для індивідуальних інвесторів вона може бути вищою, ніж для інституційних. Крім того, ставки, доступні для інституційних інвесторів, можуть бути недоступними для індивідуальних. І, нарешті, останнє: єдина ставка для кредиторів і позичальників. Очевидно, що це припущення також не працює, оскільки ставки за кредитами завжди вищі, ніж ставки за депозитами, що зумовлює об'єктивну необхідність отримання кредиторами відсоткової маржі.

Наведені пункти критики традиційної CAPM зумовили подальшу еволюцію парадигми, виникнення нових удосконалених підходів. Одним із них є так звана CAPM із нульовою бетою або модель Блека. Розроблена 1972 р. Ф. Блекум [10], вона має у своїй основі таку головну ідею: у традиційній CAPM замість безризикової дохідності використовується ставка дохідності портфеля з нульовим коефіцієнтом бета. Технічно традиційна CAPM абсолютно не змінюється. Відбувається лише зміна у змісті одного зі складників – безризикової ставки. Портфель із нульовою бетою, так само як і безризиковий актив, не має кореляції з ринком, тому логіка його застосування в моделі не порушується. Однак така дохідність значно більше наближена до реалій. Вона справді існує, щоправда це передбачає додатковий крок у сенсі технічного застосування моделі, тобто необхідно сформулювати такий портфель. Його дохідність, вочевидь, буде вищою від безризикової. Сам же портфель не є унікальним – їх може бути декілька або навіть багато. Серед них, звісно, слід обирати портфель із мінімальним ризиком, який зазвичай формують з короткими позиціями.

Емпіричні дослідження доводять, що загалом модель із нульовою бетою дає змогу краще прогнозувати очікувані дохідності та формувати ефективніші портфелі для діапазону типових значень ризиків, зокрема й систематичних. Сучасна теорія передбачає, що модель Блека, а

точніше очікувану дохідність портфеля з нульовою бетою, можна застосовувати в будь-яких моделях, що базуються на традиційній CAPM.

Важливим етапом еволюції моделей оцінювання інвестиційних премій міжнародного інвестування є виникнення моделей міжчасового інвестиційного вибору. 1973 р. Р. Мертоном було розроблено так звану міжчасову CAPM [28]. Вона концептуально схожа на традиційну CAPM: очікувана дохідність формується з безризикової дохідності та премії за ринковий ризик, а от інші елементи моделі відрізняються. Вони характеризують дві важливі складові інвестиційного рішення: дохід інвестора та ризик, пов'язаний зі споживанням того чи іншого інвестиційного блага в майбутньому (ризик зміни набору інвестиційних альтернатив). Технічно ці елементи komponують так само, як і премію за ринковий ризик у традиційній CAPM. Вони є аналогічними преміями за інші види ризику, в цьому випадку згадані вище. З огляду на наявність у міжчасовій CAPM додаткових елементів її іноді називають багатофакторною моделлю. Формально це так, проте по суті йдеться саме про міжчасовий аспект інвестиційного вибору. А оскільки такий вибір тісно пов'язаний зі споживчими чинниками, то цю модель часто називають споживчою CAPM, хоча останнім часом споживчі моделі виділися в окрему групу в межах парадигми й інкорпорують власні принципи.

Окрім моделі оцінювання очікуваних дохідностей, Р. Мертон запропонував модифіковану теорему структури портфеля – теорему трьох, а в загальному вигляді – теорему n -фондів. Вона передбачає, що портфель інвестора (багатофакторний портфель) формуватиметься з компонентів традиційної CAPM (безризиковий актив і ринковий портфель), а також окремих субпортфельів, що забезпечуватимуть інвесторові геджування від ризиків.

Виникнення окремих моделей і специфічних модифікацій наявних підходів, що враховують вплив на очікувані дохідності й інвестиційні премії міжнародних факторів, зумовлено у гносеологічному сенсі формуванням у межах портфельної парадигми міжнародного інвестування окремої концепції – концепції міжнародної диверсифікації інвестиційних портфельів у кінці 1960-х рр. та її активний розвиток у другій половині 1970-х. Цей етап еволюції моделей оцінювання інвестиційних премій зумовлений важливими подіями у світовій економіці, що переважно були пов'язані із запровадженням Ямайської міжнародної валютної системи та режимів гнучких валютних курсів [31]. Саме в цей період у межах теорії ринку капіталу виникають та набувають поширення моделі оцінювання дохідностей на основі не лише локальних, а й міжнародних чинників. Модифікації зазнали і традиційні моделі, що також почали пристосовуватися до нової ситуації.

Однією з перших моделей, що враховували комплекс міжнародних чинників в оцінюванні очікуваних дохідностей і ризиків, стала міжнародна модель оцінювання капітальних активів. Вона була розроблена Б. Солніком у 1974 р. та викладена в кількох публікаціях [34, 35, 36]. Ця модель є продовженням теорії ринку капіталу за двома її ключовими напрямками: вона пропонує спосіб визначення очікуваних дохідностей і теорему структури портфеля в умовах міжнародного ринку. Теоретично вона розглядає досліджувані явища й процеси не з погляду сегментованого міжнародного ринку, що складається з окремих місцевих ринків, а з погляду цілісного інтегрованого міжнародного ринку

[34, с. 500]. Важливою ознакою останнього є існування валютних ризиків і відповідних механізмів захисту для інвесторів, що не бажають приймати такі ризики.

У моделі зберігаються всі припущення традиційної CAPM, але додаються й нові, що характеризують міжнародний характер оцінювання. Серед них такі: по-перше, у кожній країні існує ринок боргових паперів, де можна взяти або надати гроші в позику за єдиною ставкою, яка, однак, може варіювати залежно від країни. По-друге, торгівля цінними паперами та валютами здійснюється безперервно, валютні курси коливаються, а тому валютний ризик існує постійно. По-третє, очікування інвесторів щодо коливань валютних курсів і валютної структури дохідності активів є гомогенними. По-четверте, обмеження на міжнародний рух капіталу відсутні. По-п'яте, споживання інвесторів обмежено місцевими ринками¹. Принаймні, інших припущень у базовій статті Б. Солніка немає [34, с. 502].

Проте слід зауважити: процеси, які відбуваються на міжнародному ринку в умовах його інтегрованості, свідчать про те, що інвестори вимірюють дохідність у місцевих валютах. Це впливає, до речі, із самої моделі, оскільки інвестори мають прагнути уникнення валютних ризиків, що, можливо, саме за використання місцевих валют. Водночас багато інвесторів орієнтуються на основні валюти (як долар та євро, у яких і деномінуються багато фінансових інструментів на міжнародному ринку), вимірюючи свою дохідність у них. Це особливо стосується представників країн із нестабільними та/або неконвертованими валютами [5]. За аналогічною логікою можна говорити й про рівність реальних цін споживчих товарів в усіх країнах. Це, фактично, означає, що в будь-який час між будь-якими попарно взятими країнами витримується паритет купівельної спроможності. А тому зміни реального валютного курсу будуть зумовлені лише відмінностями в рівнях інфляції.

Що ж до теорем структури портфеля, то традиційна теорема двох фондів була трансформована в теорему трьох фондів. Вона передбачає, що в умовах міжнародного ринку інвесторам байдуже, який портфель утримувати – портфель із базових активів або із трьох субпортфельів (фондів): субпортфеля акцій, геджованого від валютних ризиків; субпортфеля облігацій – ризикового з огляду на валютні ризики; субпортфеля безризикового активу місцевого ринку. І такий портфель (за винятком третього субпортфеля) буде ідентичний для всіх міжнародних інвесторів.

Проводячи паралелі з традиційною CAPM, зазначимо, що у новій моделі незмінною залишається безризикова дохідність на мінімально допустимому для інвестора рівні. Її існування якраз підтверджує зазначене положення про вимірювання інвесторами дохідностей у місцевих валютах. Світовий портфель є аналогом ринкового портфеля у традиційній моделі. Оскільки йдеться про розширення площини аналізу від місцевого ринку до світового, логічною є і трансформація еталонного портфеля. Важливим є питання, чому цей портфель геджований від валютних ризиків. Оскільки він уміщує всі активи світового ринку, що, відповідно, деноміновані в усіх валютах світу, то прибуток унаслідок зміни курсу певної валютної пари буде обов'язково компенсований відповідним збитком у межах цієї самої пари. Те саме станеться з усіма валютними парами, а на світовому рівні загальний підсумок дорівнюватиме нулю. Тому цей

¹ На нашу думку, це припущення має також передбачати ідентичність споживчих кошків в усіх країнах, а це, зі свого боку, пов'язано з ідентичністю смаків і вподобань усіх споживачів.

портфель характеризує ринковий, або систематичний, ризик світового ринку, але не містить валютного ризику. Однак модель не дає чіткої рекомендації, як саме геджувати такий портфель.

Інакша ситуація із субпортфелем облігацій, і це, на нашу думку, є найпринциповішим у цій моделі. Ідеться про безризикові облігації окремих ринків – папери, дохідність яких розглядається інвесторами зазначених ринків як безризикова. Тобто фактично мають на увазі всі безризикові активи всіх інвесторів. З усіх них і формують портфель, який розглядають у моделі. Однак на відміну від акцій на міжнародному ринку в умовах мультивалютності боргові папери, навіть безризикові, стають ризиковими. Іншими словами, такий субпортфель у підсумку характеризує валютний ризик світового ринку, але не містить ринкового ризику.

У підсумку портфель кожного міжнародного інвестора складатиметься з безризикового активу місцевого ринку та двох ризикових субпортфелів: субпортфеля валютного ризику (світовий портфель безризикових паперів) і субпортфеля ринкового ризику (світовий портфель акцій) [34, с. 513]. Пропорція між цими трьома складниками й характеризуватиме схильність інвестора до ризику. Причому в умовах міжнародного ринку диференціюють відмінні типи ризику: ринковий і валютний.

Перед тим як розглянути власне модель оцінювання очікуваних дохідностей, необхідно обґрунтувати положення про ризиковий характер субпортфеля безризикового активу, оскільки воно є надзвичайно важливим у міжнародному контексті. Річ у тім, що за відсутності валютного ризику на місцевому ринку боргові папери є безризиковими². Валютні ж ризики на міжнародному ринку поширюються однаковою мірою на ризикові та безризикові активи. Однак для безризикових активів вони стають значно суттєвішими. Це зумовлено тим, що безризикові активи перед додаванням валютного ризику не мали ризику, а тому валютний ризик став основним складником їхнього загального ризику. Ризикові ж папери були ризиковими й перед його додаванням, а тому валютний ризик став лише частиною їхнього загального ризику, причому ця частина значно менша порівняно з безризиковими паперами.

Одним із найвідоміших досліджень у галузі оцінювання інвестиційних премій з урахуванням міжнародних чинників, зокрема й валютних ризиків, є праця Ч. Еуна та Б. Резніка [21]. За даними місячних дохідностей у період від січня 1978 до грудня 1989 р. автори провели декомпозицію ризику й дохідності акцій та облігацій різних країн. Усі дохідності розглядали в доларовому вираженні з погляду інвесторів зі США та Японії³. Декомпозицію проводили за розробленими авторами формулами, в основі яких лежить ідея про те, що валютний ризик водночас формує самостійну частину ризику інвестицій, а також накладається на наявні складники ризику, що дає певний умовно синергетичний ефект. Декомпозицію дохідності здійснюють за такою формулою:

$$r_i = r_{if} + \Delta ER + r_{if}\Delta ER, \quad (1)$$

де r_i – дохідність i -го іноземного активу в місцевій для інвестора валюті; r_{if} – дохідність i -го іноземного активу в іноземній валюті; ΔER – відсоткова зміна валютного курсу між національною та іноземною валютами.

Слід зауважити, що значення відсоткової зміни валютного курсу буде додатним у випадку, коли національна валюта послаблюється, та від'ємним, коли вона посилюється. Це зумовлено тим, що для інвестора вигіднішим є послаблення національної валюти, коли він конвертуватиме іноземну.

Більше того, з формули (1) випливає, що оскільки технічно дохідність інвестора складається з трьох компонентів, то й прийняти на себе він має три типи ризику; звідси ризик інвестування в такий актив можна визначити так:

$$\sigma^2(r_i) = \sigma^2(r_{if}) + \sigma^2(\Delta ER) + 2\text{cov}(r_{if}, \Delta ER) + \Delta\sigma^2, \quad (2)$$

де $\Delta\sigma^2$ – частина ризику, зумовлена невизначеністю дохідності $r_{if}\Delta ER$.

Ч. Еун та Б. Резнік довели, що у випадку інвестування в іноземні облігації валютний ризик становить переважну частину загального ризику, а у випадку з акціями – значну, але меншу (табл. 1).

Таблиця 1. Структура ризику облігацій та акцій різних ринків [21, с. 145]

Країна	$\sigma^2(r_i)$	$\sigma^2(r_{if})$		$\sigma^2(\Delta ER)$		$2\text{cov}(r_{if}, \Delta ER)$		$\Delta\sigma^2$	
		Значення	%	Знач.	%	Значення	%	Значення	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Облігації									
Канада	15,29	10,82	70,76	1,72	11,25	2,67	17,46	0,08	0,52
Франція	16,48	2,82	17,11	12,74	77,31	0,60	3,64	0,32	1,94
Німеччина	21,53	2,59	12,03	13,84	64,28	4,91	22,82	0,19	0,88
Японія	24,70	3,03	12,27	15,13	61,26	6,09	24,66	0,45	1,82
Швейцарія	21,16	1,14	5,39	17,64	83,36	2,34	11,06	0,04	0,19
Британія	27,67	8,88	32,09	12,39	44,78	6,08	21,97	0,32	1,16
США	10,24	10,24	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Акції									
Канада	37,70	30,58	81,11	1,72	4,56	5,37	14,24	0,03	0,08
Франція	59,75	43,03	72,02	12,74	21,32	3,75	6,28	0,23	0,38
Німеччина	43,82	29,27	66,80	13,84	31,58	0,00	0,00	0,71	1,62
Японія	41,47	19,45	47,24	15,13	36,48	5,83	14,06	1,06	2,56
Швейцарія	34,81	20,07	57,66	17,64	50,68	-3,76	-10,80	0,86	2,47
Британія	40,96	29,27	71,46	12,39	30,25	-1,52	-3,71	0,82	2,00
США	21,16	21,16	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

² Саме так їх розглядають за припущення, що ризик дефолту відсутній.

³ Наведемо лише одну частину результатів – з позиції американського інвестора. Цього цілком достатньо для доведення досліджуваного положення.

З табл. 1 видно, що для акцій частка валютного ризику в загальному становить у середньому за досліджуваними країнами 29,15 %, тоді як для облігацій цей показник становить 57,04 % (без урахування США). Це засвідчує суттєвий вплив чинника валютного ризику, причому значно вище його значення для облігацій зумовлено тим, що їхня дохідність до погашення зазвичай має значно менший діапазон коливань порівняно з коливанням поточної ринкової вартості акцій. Крім того, до цього показника слід додати ще й частину ризику, яка зумовлена варіацією останнього виразу з формули (2), що також, хоча й частково, пов'язано з валютними ризиками.

Повертаючись до аналізу міжнародної CAPM, зауважимо, що, крім теореми трьох фондів, Б. Солнік розробив і модель оцінювання активів. Вона передбачає, що очікувана дохідність активу в місцевій валюті інвестора (α_i) складається із суми безризикової ставки даного ринку (R_i) та добутку різниці між дохідностями світового портфеля (α_m) й середньосвітового рівня безризикової дохідності (R_m) та відношення коваріації дохідностей активу й світового ринку (σ_{im}) до варіації дохідності світового ринку (σ_m^2)⁴:

$$\alpha_i = R_i + (\sigma_{im}/\sigma_m^2) (\alpha_m - R_m). \quad (3)$$

Як бачимо, структура міжнародної моделі та її загальна логіка надзвичайно схожі на традиційну CAPM. У цій моделі, однак, особливу роль відіграють дохідність безризикового активу на кожному окремому ринку та, відповідно, середньосвітовий рівень безризикової дохідності. Безризикова дохідність є такою для кожного інвестора місцевого ринку, але для іноземних інвесторів вона являє собою інвестицію із чистим валютним ризиком. З іншого боку, безризикові папери можна використовувати для геджування інвестицій в акції від валютних ризиків – для цього за ними слід займати короткі позиції (запозичувати).

Б. Солнік також провів емпіричне тестування моделі на реальних емпіричних даних [36]. Серед іншого важливими висновками його дослідження є такі. Ціни акцій формуються під суттєвим впливом чинників місцевих ринків. Однак вони залежать і від чинників міжнародного характеру, які діють або безпосередньо – щодо місцевих ринків загалом, або щодо окремих акцій. Ступінь чутливості останніх до міжнародних чинників може бути різним, що залежатиме від характеру діяльності компанії, зокрема щодо експортно-імпортних операцій, міжнародної конкуренції тощо.

Істотний вплив міжнародних чинників означає, що коефіцієнт бета із традиційної моделі не може слугувати адекватною мірою систематичного ризику. Рівень останнього є значно меншим у міжнародній CAPM. Проте він дає корисну інформацію щодо відносного рівня ризику на місцевому ринку.

Як бачимо, міжнародна CAPM має глибокий зміст і за своєю суттю відрізняється від традиційної моделі. Однак вона має більшу кількість припущень, що ускладнює її емпіричне тестування; крім того, ряд припущень стали нереальними в умовах сучасного життя. Тому на практиці дуже часто застосовується традиційна модель на основі модифікованої методології. Утім, нова модель формує гарні концептуальні засади для розуміння багатьох аспектів міжнародних портфельних інвестицій та зберігає своє важливе значення у сенсі подальшого розвитку парадигми.

Що ж до модифікованої методології, то вона передбачає розгляд в ролі активу, скажімо, окремого місцевого ринку, а в ролі ринкового портфеля – світового ринку. Або її застосовують в іншому форматі – розглядають окремих місцевий ринок замість окремого активу, а замість ринкового портфеля – інший місцевий ринок, приміром більший за розміром. Тут може постати питання точності й достовірності отриманих результатів, хоча, на наш погляд, воно не має вирішального значення. Річ у тім, що чимала кількість припущень міжнародної CAPM, частина яких є нереальними, також може дати похибку. І не відомо, яка похибка буде більша – міжнародної CAPM, що краще характеризує міжнародний контекст, або традиційної моделі, використовуваної для міжнародного ринку.

Відповідно до такої методології систематичний ризик визначають не ризиком національного ринку, а ризиком світового ринку. Саме глобальні чинники здійснюють вплив на мінімізацію ризику добре диверсифікованого міжнародного портфеля. Коефіцієнт бета іноземного ринку фактично характеризує чутливість дохідності ринку акцій певної країни до дохідності світового ринку [40].

У процесі подальшої еволюції парадигми моделі оцінювання дохідностей постійно змінювали, удосконалювали, проводили нові й нові емпіричні тести. Наприклад, одним із перших, хто ввів до моделі оцінювання дохідностей обмеження міжнародного руху інвестицій, був Р. Штульц [38]. Він обґрунтував, що за наявності перешкод у міжнародному русі інвестицій місцевим інвесторам доволі дорого вкладати кошти в ризикові зарубіжні активи, причому йдеться як про довгі, так і про короткі позиції. Це положення є чинним навіть за незначної зміни (зростання) очікуваної дохідності. Такі активи Штульц називає неторгованими – місцеві інвестори некладають у них кошти. Однак завжди існує конкретний рівень бета, після досягнення якого ризикові папери стають торгованими. Активи, якими торгують, чітко підпадають під умови рівноваги та можуть розташовуватися на визначених лініях ринку цінних паперів. Таких ліній дві: перша для місцевих активів, друга – для зарубіжних. Причому друга паралельна першій, але розташована вище. Неторговані активи містяться між цими двома лініями. Тобто світовий портфель в умовах існування перешкод для інвестицій є неефективним.

Іще один вид обмежень був розглянутий у моделі оцінювання очікуваних дохідностей Ч. Еуна і С. Іанакіраманана [20]. Проаналізувавши міжнародний досвід обмежень частки володіння іноземними резидентами місцевими цінними паперами, вони дійшли висновку, що таке обмеження доволі поширене – навіть у розвинених країнах. Вони модифікували CAPM для двох країн з урахуванням зазначеного обмеження – максимального відсотка від загальної кількості акцій іноземного емітента в обігу, який дозволяється утримувати місцевим інвесторам (δ). Вербальна дескрипція цієї моделі базується на трьох доведених теоремах.

Теорема перша стверджує, що за відсутності обмежень розбіжності в цінах на акції для місцевих і зарубіжних інвесторів зумовлені існуванням відмінностей у загальній схильності до ризику обох категорій інвесторів. У підсумку місцеві інвестори сплачують більше (премія), а зарубіжні – менше (дисконт). Тоді премія, сплачувана місцевими інвесторами (π), дорівнює добутку дисконту, який вимагають зарубіжні інвестори (λ), та спеціального

⁴ Модель наведено в нотації оригіналу. У сучасній літературі трапляються деякі відмінності, приміром щодо позначення коваріації тощо.

відношення загальної схильності до ризику місцевих інвесторів (A^D) до відповідного показника на зарубіжному ринку (A^F) [20, с. 904–905]:

$$\pi = (A^D/A^F)\lambda. \quad (4)$$

Теорема друга свідчить, що параметри загальної схильності до ризику, а також рівноважні рівні премії та

$$p^d = (1/r)[\mu_i - A^W \text{cov}(P_i; V_M) + (A^W - A^D\delta)[\text{cov}(P_i; V_F) - \text{cov}(P_i; V_A)]], \quad (5)$$

$$p^f = (1/r)[\mu_i - A^W \text{cov}(P_i; V_M) + (A^F(1 - \delta) - A^W)[\text{cov}(P_i; V_F) - \text{cov}(P_i; V_A)]], \quad (6)$$

де V_M – вартість світового портфеля; V_F – вартість ринкового портфеля зарубіжного ринку; V_A – вартість скоригованого портфеля.

Необхідність використання скоригованого портфеля зумовлено тим, що наявні обмеження можуть унеможливити реальне створення ринкового портфеля зарубіжного ринку. З огляду на це формують портфель місцевого ринку, що має максимально можливу коваріацію з ринковим портфелем зарубіжного ринку.

Нарешті, теорема третя показує, що портфель місцевого інвестора складатиметься із двох субпортфель: ринкового субпортфеля місцевого ринку, який інвестор утримував би і без обмежень, а також скоригованого субпортфеля, що забезпечує компенсацію (δ) обмеження. Проте чим жорсткіше обмеження, тим більша частка скоригованого субпортфеля.

Унаслідок емпіричного тестування дії міжнародних чинників на очікувані дохідності активів К. Чен, Е. Керолі та Р. Штульц виявили, що вплив зарубіжних фондових індексів на премії за ризик американських акцій є значним [13]. Це стосується, зокрема, ринку Японії та відповідного індексу MSCI, а також індексів NIKKEI 225 та MSCI EAFE. Значущими є їхні висновки щодо тесту самої міжнародної CAPM. Її неможливо відхилити для 5-відсоткового рівня значущості, однак для 10-відсоткового вона була відхилена. Б. Дюма також тестував традиційну та міжнародну CAPM на прикладі різних даних за міжнародними ринками [18]. У деяких випадках були спростовані обидві моделі, але в одному – лише традиційна CAPM, тоді як міжнародна продемонструвала свою валідність.

Концепцію оцінювання очікуваних дохідностей з урахуванням міжнародних факторів підтверджують Дж. Дірмаєр та Б. Солнік [17], наголошуючи, що в сучасних умовах не враховувати їх просто неможливо. Вони також дещо модифікували міжнародну CAPM із допомогою трьох регіональних індексів і трьох валютних ризиків, пов'язаних з відповідними валютами. Автори отримали переконливі підтвердження того, що очікувані дохідності мають визначатись у глобальному форматі, причому з урахуванням співвідношення місцевого та міжнародного складників у загальній вартості компанії – емітента цих акцій.

Підкреслюючи глобальний характер оцінювання очікуваних дохідностей, Дж. Дірмаєр та Б. Солнік спростовують положення про те, що вирішальний вплив на ціни акцій справляє географічне розташування материнської компанії корпорації та лістингу самих акцій. Автори також установили існування для компаній більшості розвинених країн залежності між місцевим (міжнародним) умістом ризику акцій та обсягом місцевих (міжнародних) продажів компанії. Що більша частка міжнародних продажів, то більша ймовірність залежності акцій від місцевих чинників. Однак це меншою мірою дійсно для компаній США. Своє дослідження вчені підсумовують так: у сучасних умовах надзвичайно високої інтегрованості фі-

дисконту на зарубіжний цінний папір суттєво залежать від жорсткості обмеження (δ) та чистого ринкового ризику зарубіжного ринку, який визначають як різницю між коваріацією дохідності цінного паперу з дохідністю ринкового портфеля зарубіжного ринку та коваріацією дохідності цього цінного паперу і скоригованого портфеля:

нансових ринків, запровадження корпораціями глобальних стратегій, значного впливу на дохідності цінних паперів глобальних чинників інвестиційні менеджери також мають мислити й діяти глобально.

Одним зі способів оцінювання очікуваних дохідностей на міжнародних ринках є модель К. Гарві, Б. Солніка та Г. Жоу [24]. Замість напередвизначених змінних (традиційних для міжнародних моделей ринкового ризику світового ринку та валютного ризику) вони використали два латентні параметри, що дало змогу виявити їх у процесі прорахунку моделі. Автори тестували індексові портфелі 18 ринків, 18 портфель світового ринку, сформованих за галузевою ознакою, та 8 портфель боргових паперів. Оскільки статистичний тест не може відхилити модель з однією змінною, то тестували модель із двома латентними параметрами. Тест показав, що для індексових портфель 18 ринків модель пояснює 77 % варіації премій, а для 18 галузевих та 8 боргових портфель – 83 %. У підсумку виявилось, що перший латентний фактор надзвичайно схожий на портфель світового ринку. Зазначений висновок фактично збігається з конструктором більшості міжнародних моделей. Другий фактор є менш однозначним – він чітко збігається із фактором валютного ризику лише для портфель боргових паперів. Для решти портфель це не лише валютний ризик. Однак модель із латентними факторами, на відміну від моделі з напередвизначеними, показала більшу точність у прогнозуванні очікуваних дохідностей і менше похибок.

Використовуючи подібні модифіковані моделі, деякі дослідники, приміром С. Бака, Б. Гарбе та Р. Вейсс [8], свідчать, що управління міжнародними портфельними інвестиціями на основі країнового підходу вже втратило своє значення. Автори провели емпіричний тест впливу на очікувані дохідності країнових і галузевих чинників. На прикладі семи найбільших ринків акцій світу вони довели, що галузеві ефекти фактично зрівнялися за своїм впливом із країновими. За останні 20 років значення країнових чинників зменшилося, а значення галузевих або лишалось незмінним, або зростало. За цей час різниця між значущістю впливу цих чинників скоротилася до мінімуму. До того ж було виявлено, що рівень інтегрованості між досліджуваними ринками значно вищий, ніж можна було б очікувати. Це означає, що міжнародний портфельний менеджмент за країновим принципом у цій ситуації є менш ефективним, ніж був колись. Зі свого боку, галузевий підхід набагато релевантніший у сенсі збільшення вартості портфеля та контролю за ризиком.

Завершуючи дослідження, хотілося б обґрунтувати два важливі методологічні положення. Перше, з формального погляду, стосується термінології, але це не зовсім так. Ідеться про використання в такому або аналогічних контекстах терміна "премія" або "інвестиційна премія". Річ у тім, що формально в усіх розглянутих мо-

делях оцінюванню підлягає не премія, а очікувана дохідність. Премія ж є різницею між очікуваною дохідністю та безризиковою дохідністю, тобто, власне, й означає той рівень додаткової дохідності, яку отримає інвестор за прийняття на себе певного рівня ризику, порівняно з її рівнем за нульового ризику. Зазначений підхід є набагато більш типовим для інвестиційної сфери, особливо в міжнародному контексті. Це пов'язано з тим, що абсолютний рівень дохідності може виявитися показником мало інформативним через низку чинників. Приміром, його абсолютний рівень може бути зовсім відмінним у різних країнах унаслідок зовсім різного рівня ризику в них. Як наслідок – ці показники будуть фактично непорівнюваними між ринками. Однак рівень безризикової дохідності в цих країнах теж буде суттєво відрізнятися, що й характеризуватиме відмінний рівень загального ризику. Тому показники інвестиційних премій будуть набагато більш релевантними в цій ситуації з погляду порівняння. Ще одним прикладом доцільності використання показника премії радше ніж дохідності є розгляд динаміки. Навіть у межах одного ринку абсолютний рівень ризику може змінюватися з часом, отож міжчасове порівняння абсолютних значень дохідностей теж буде нерепрезентативним. Зміна ж рівня ризику автоматично призводитиме до зміни рівня безризикової дохідності, розв'язуючи зазначену проблему за допомогою показника інвестиційної премії.

Друге положення стосується використання поняття "дохідність" у принципі. Адже ринок продукує свій головний результат у формі ціни, і за інших рівних умов саме вона мала б цікавити аналітика, який здійснює оцінювання. Тут виявляється специфіка фінансового ринку. На відміну від об'єктів купівлі-продажу на інших ринках на фінансовому ринку рівнозначними атрибутами цінних паперів є і ціна, і дохідність. По-суті, йдеться про одне й те саме. Дохідність цінних паперів є прямим калькуляційним результатом використання показників ціни: чим вищою є ціна – тим дорожче можна продати цінний папір – тим більше можна на цьому заробити – тим вища дохідність цього цінного паперу. Тому й виходить, що, оцінюючи дохідності або премії – а це в зазначеному контексті не має жодного значення – ми можемо технічно оцінити й ціну, оскільки попередня ціна є відомою.

Висновки. Одним із найбільш важливих та водночас суперечливих припущень моделей оцінювання інвестиційних премій є припущення про існування на ринку безризикової відсоткової ставки, за якою можна вільно та без обмежень брати та надавати гроші в позику. Це припущення є особливо важливим для дослідження міжнародних інвестиційних процесів на різних ринках. Останні часто мають різний рівень ризику й норму дохідності в економіці загалом. Вони, зі свого боку, визначають рівень ризику й дохідності цінних паперів, які також відрізняються між країнами. З огляду на це особливо важливо мати інформацію щодо того рівня дохідності, який на цьому ринку не передбачає прийняття інвестором ризику взагалі. Саме такий показник дасть змогу оцінити реальне значення того чи іншого рівня дохідності ризикових інвестицій, а, використовуючи, приміром, показник інвестиційної премії або коефіцієнт Шарпа, навіть і порівнювати їх між країнами. Концепція оцінювання очікуваних дохідностей, що об'єднує групу моделей оцінювання та переважно на них і базується, є окремою концепцією портфельної парадигми міжнародного інвестування. Важливим фактором еволюції моделі CAPM, що лежить в основі зазначеної концепції, стала її широка, але водночас і конструктивна критика. Її основні пункти полягають у тому, що вона орієнтована на великих інституційних інвесторів. Це зумовлено, насамперед, значними транзак-

ційними витратами, що пов'язані із формуванням портфелів на її основі. Вони роблять цю теорію фактично неприйнятною для малих роздрібних інвесторів. Широка критика моделі привела до виникнення багатьох напрямів її удосконалення, низки видозмінених моделей, які, зі свого боку, й зумовили еволюцію самої моделі та концепції загалом. Одними з найвідоміших серед них є модель з нульовою бетою та міжчасова модель. Вони, однак, досі не розглядали міжнародні чинники формування інвестиційних премій.

Уведення до моделей оцінювання міжнародних факторів пов'язано з важливими процесами й тенденціями, що спостерігалися в 1970-х рр. у світовому господарстві. Саме в цей період відбувається занепад Бреттон-Вудської валютної системи та створення передумов для формування нової Ямайської валютної системи. Остання була юридично оформлена лише 1976 р., а набрала чинності 1978 р., однак її фактична неминучість стала відома значно раніше. Найважливішим результатом Ямайської валютної системи стало впровадження системи гнучких валютних курсів. Як наслідок більша кількість валют стали учасниками міжнародних розрахунків, розширився і спектр валют, що обслуговували обіг цінних паперів, а отже, і систему міжнародного портфельного інвестування. З іншого боку, це привело до набуття важливого значення таким явищем як валютний ризик. Він став основним видом ризику в міжнародних портфельних інвестиціях. Такі традиційні ризики як, приміром, інфляція відійшли на другий план. Зазначені явища суттєво вплинули на моделі оцінювання інвестиційних премій – вони відреагували на зміни глобального середовища появою специфічних підходів до оцінювання очікуваних дохідностей в умовах міжнародного, а згодом – глобального ринку. Ці моделі враховують уже не лише дію чинників місцевих ринків, а й міжнародних чинників. Окрім того, модифікації зазнали й традиційні моделі, що також почали враховувати міжнародне середовище впливу на дохідності та ризики цінних паперів.

Новий етап еволюції моделей оцінювання інвестиційних премій передбачав визначення очікуваних дохідностей активів і моделювання міжнародної рівноваги з урахуванням таких невід'ємних явищ дійсності, як глобалізація, міжнародна та регіональна інтеграція, міжнародний і навіть глобальний масштаб конкуренції, формування міжнародних ринків окремих благ тощо. Ці явища зумовили необхідність урахування під час оцінювання очікуваних дохідностей міжнародних чинників що, за висновками численних емпіричних досліджень, давало змогу отримати значно точніші результати, оскільки на практиці вони реально впливають на очікувані дохідності. Причому в багатьох випадках вони чинять цей вплив не просто разом із місцевими факторами, а значно більшою мірою.

Однією з перших міжнародних моделей визначення очікуваних дохідностей стала міжнародна модель оцінювання капітальних активів. Вона була розроблена 1974 р. та є продовженням теорії ринку капіталів за двома її ключовими напрямками: вона пропонує модель визначення очікуваних дохідностей і теорему структури портфелів в умовах міжнародного ринку. Однією з найважливіших ознак цієї моделі, а також інших моделей, що враховують валютний ризик, є зовсім інший погляд на боргові цінні папери, зокрема й на безризикові, – вони стають ризиковими. Це зумовлено існуванням валютних ризиків, що й формують переважну частину загального ризику боргових паперів, які на місцевих ринках розглядалися як безризикові. Зважаючи на це, у міжнародних моделях оцінювання очікуваних дохідностей боргові папери набувають значно більшого значення.

У міжнародній CAPM трансформується теорема двох фондів із традиційної моделі – інвесторам байдуже, який портфель утримувати: портфель із базових активів або із трьох субпортфелів (фондів): портфель акцій, хеджований від валютних ризиків; портфель облігацій – ризиковий портфель з огляду на валютні ризики; безризиковий актив місцевого ринку. І такий портфель (за винятком безризикового активу місцевого ринку) буде ідентичним для всіх міжнародних інвесторів. Схильність же інвесторів до ризику визначатиметься співвідношенням між цими трьома субпортфелями. Сам же ризик у міжнародному контексті диференціюють: він формується з валютного та ринкового. Одним із найпринциповіших аспектів міжнародних моделей є радикальна зміна структури ризиків цінних паперів і портфелів. Унаслідок уведення до аналізу валютних ризиків боргові папери, що були безризиковими на місцевих ринках, стають ризиковими. Щодо акцій, то у структурі їхнього загального ризику валютний ризик займає значно меншу частку порівняно з борговими паперами.

Значущість чинників міжнародних моделей хоча і є високою, однак не заперечує впливу місцевих факторів. Навіть якщо міжнародні чинники й не впливають на акції безпосередньо, то вони часто чинять прямий вплив на місцеві ринки, які, зі свого боку, впливають на премії місцевих інвестицій. Рівень чутливості окремих акцій до таких міжнародних чинників може бути різним, що залежатиме від характеру діяльності компаній, зокрема в частині здійснення експортно-імпорتنих операцій, характеру міжнародної конкуренції тощо. Важливою рисою міжнародної CAPM є загалом нижчий рівень систематичного ризику світового ринку, порівняно із традиційною моделлю.

Незважаючи на певні складнощі з емпіричним тестуванням міжнародної CAPM, вона формує гарні засади для розуміння багатьох процесів, пов'язаних з міжнародними портфельними інвестиціями. Однак на практиці часто застосовують спеціальну методологію використання традиційної CAPM для міжнародного ринку. Її суть полягає в тому, що для аналізу, приміром, окремих місцевих ринків можна розглядати їхній систематичний ризик щодо світового ринку й розраховувати коефіцієнт бета відповідним чином. У ролі ринкового портфеля використовують портфель світового ринку, а як актив – ринковий портфель окремого місцевого ринку. Обидві моделі – міжнародна CAPM і традиційна модель з урахуванням міжнародного контексту – можуть давати похибки. Окрім стандартних недоліків CAPM у принципі, ідеться про те, що міжнародна модель має ще більше припущень та є значно складнішою з погляду емпіричного тестування. Водночас вона значно краще характеризує суть міжнародних процесів, що лежать в основі. Традиційна CAPM значно меншою мірою характеризує міжнародні процеси. У підсумку достеменно невідомо, яка з моделей дасть більшу похибку.

У ході подальшої еволюції моделей оцінювання в сучасних умовах сформувалися такі основні напрями їх удосконалення й емпіричного тестування: уведення до розгляду обмежень на міжнародний рух капіталу (зокрема й на частку володіння для нерезидентів); використання в моделі латентних факторів замість напередвизначених; розгляд поряд із країновим принципом галузевого. Останній зарекомендував себе як високо ефективний інструмент збереження вартості міжнародних портфелів. Емпіричні тести міжнародних моделей також свідчать, що країна базування компанії, очікувану дохідність паперів якої визначають, а також географія їхнього лістингу не мають вирішального впливу на них. Комплекс значущих факторів є міжнародним, часто – глобальним.

Список використаних джерел

1. Дзюба П.В. Концептуальна структура теорії портфеля як парадигмальна основа сучасної теорії міжнародного портфельного інвестування / П.В. Дзюба // Науковий вісник Ужгородського національного університету : Наук. період. вид. Сер. : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – Вип. 15 : у 2 ч. – Ужгород : Ужгородський нац. ун-т ; "Вид. дім "Гельветика", 2017. – Ч. 1. – С. 100–106.
2. Дзюба П.В. Концепція оцінювання дохідностей: витоки та місце в сучасній теорії міжнародного портфельного інвестування / П. Дзюба // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Сер. : Міжнародні відносини. – К. : КНУ імені Тараса Шевченка ; ВПЦ "Київський університет", 2019. – Вип. 2 (50). – С. 64–76.
3. Дзюба П.В. Сучасна теорія міжнародного портфельного інвестування: структура та детермінанти розвитку: монограф. – К. : Аграр Медіа Груп, 2017. – 536 с.
4. Дзюба П.В. Трансформація парадигми руху міжнародних портфельних інвестицій / П.В. Дзюба // Сучасні тенденції міжнародного руху капіталу : монограф. / за ред. О.І. Погача. – К. : "Центр учбової літератури", 2019. – С. 22–53.
5. Уманців Ю.М. Економічна теорія у новітньому методологічному дискурсі / Ю.М. Уманців // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – К. : Київський нац. торг.-еко. ун-т. – 2019. – Вип. 2 (124). – С. 51–63.
6. Adler M. International Portfolio Choice and Corporation Finance: A Synthesis / M. Adler, B. Dumas // The Journal of Finance. – 1983. – Vol. 38, № 3. – P. 925–984.
7. Asness C. Value and Momentum Everywhere / C. Asness, T.J. Moskowitz, L. Pedersen // The Journal of Finance. – 2013. – Vol. 68. – № 3. – P. 929–985.
8. Baca S. P. The Rise of Sector Effects in Major Equity Markets / S.P. Baca, B.L. Garbe, R.A. Weiss // Financial Analysts Journal. – 2000. – Vol. 56, № 5. – P. 34–40.
9. Beaulieu M.-C. Less is More: Testing Financial Integration Using Identification-Robust Asset Pricing Models / M.-C. Beaulieu, M.-H. Gagnon, L. Khalaf // Journal of International Financial Markets, Institutions and Money. – 2016. – Vol. 45. – № 3. – P. 171–190.
10. Black F.S. Capital Market Equilibrium with Restricted Borrowing / F.S. Black // The Journal of Business. – 1972. – Vol. 45, № 3. – P. 444–455.
11. Black F.S. Equilibrium Exchange Rate Hedging / F.S. Black // The Journal of Finance. – 1990. – Vol. 45, № 3. – P. 899–907.
12. Carhart M.M. On Persistence in Mutual Fund Performance / M.M. Carhart // The Journal of Finance. – 1997. – Vol. 52, № 1. – P. 57–82.
13. Chan K.C. Global Financial Markets and the Risk Premium on U.S. Equity / K.C. Chan, G.A. Karolyi, R.M. Stulz // Journal of Financial Economics. – 1992. – Vol. 32, № 2. – P. 137–167.
14. Cohn R.A. Imperfections in International Financial Markets: Implications for Risk Premia and the Cost of Capital to Firms / R.A. Cohn, J.J. Pringle // The Journal of Finance. – 1973. – Vol. 28, № 1. – P. 59–66.
15. Colacito R. International Asset Pricing with Recursive Preferences / R. Colacito, M. M. Croce // The Journal of Finance. – 2013. – Vol. 68, № 6. – P. 2651–2686.
16. Dellas H. Exchange Rate Regimes and Asset Prices / H. Dellas, G. Tavas / Journal of International Money and Finance. – 2013. – Vol. 38. – № 3. – P. 85–94.
17. Diermeier J., Solnik B. Global Pricing of Equity / J. Diermeier, B. Solnik // Financial Analysts Journal. – 2001. – Vol. 57, № 4. – P. 37–47.
18. Dumas B. A Test of the International CAPM Using Business Cycles Indicators as Instrumental Variables. Working Paper / B. Dumas ; National Bureau of Economic research. NBER Working Paper Series; No. 4657. – Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 1994. – 43 p.
19. Enders A. International Financial Market Integration, Asset Compositions, and the Falling Exchange Rate Pass-Through / A. Enders, Z. Enders, M. Hoffmann // Journal of International Economics. – 2018. – Vol. 110. – P. 151–175.
20. Eun C.S. Model of International Asset Pricing with a Constraint on the Foreign Equity Ownership / C.S. Eun, S.A. Janakiraman // The Journal of Finance. – 1986. – Vol. 41, № 4. – P. 897–914.
21. Eun C.S. International Diversification of Investment Portfolios: U.S. and Japanese Perspectives / C.S. Eun, B.G. Resnick // Management Science. – 1994. – Vol. 40, № 1. – P. 140–161.
22. Fama E.F. A Five-Factor Asset Pricing Model / E.F. Fama, K.R. French // Journal of Financial Economics. – 2015. – Vol. 116, № 1. – P. 1–22.
23. Fama E.F. Common Risk Factors in the Returns on Stocks and Bonds / E.F. Fama, K.R. French // Journal of Financial Economics. – 1993. – Vol. 33, № 1. – P. 3–56.
24. Harvey C.R. What Determines Expected International Asset Returns? / C.R. Harvey, B. Solnik, G. Zhou // Annals of Economics and Finance. – 2002. – Vol. 3, № 1. – P. 249–298.
25. Huynh T. Conditional Asset Pricing in International Equity Markets / T. Huynh // International Review of Economics & Finance. – 2017. – Vol. 49. – P. 168–189.
26. Lewis K., Liu E.X. Disaster Risk and Asset Returns: An International Perspective / K. Lewis, E.X. Liu // Journal of International Economics. – 2017. – Vol. 108. – Supplement 1. – P. S42–S58.
27. Lintner J.V. The Valuation of Risk Assets and the Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budgets / J.V. Lintner // The Review of Economics and Statistics. – 1965. – Vol. 47, № 1. – P. 13–37.

28. Merton R.C. An Intertemporal Capital Asset Pricing Model / R.C. Merton // *Econometrica*. – 1973. – Vol. 41, № 5. – P. 867–887.
29. Mossin J. Equilibrium in a Capital Asset Market / J. Mossin // *Econometrica*. – 1966. – Vol. 34, № 4. – P. 768–783.
30. Pogue G.A. The Market Model Applied to European Common Stocks: Some Empirical Results / G.A. Pogue, B.H. Solnik // *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*. – 1974. – Vol. 9, № 6. – P. 917–944.
31. Rogach O.I. Exchange Rate Risks of International Portfolio Investments: Comparative Analysis of Ukrainian and other Frontier Markets / O.I. Rogach, P.V. Dziuba // *Journal of Transition Studies Review*. – 2017. – Vol. 24, № 1. – P. 31–35.
32. Roll R. Evidence on the "Growth-Optimal" Model / R. Roll // *The Journal of Finance*. – 1973. – Vol. 28, № 3. – P. 551–566.
33. Sharpe W.F. Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk / W.F. Sharpe // *The Journal of Finance*. – 1964. – Vol. 19, № 3. – P. 425–442.
34. Solnik B.H. An Equilibrium Model of the International Capital Market / B.H. Solnik // *Journal of Economic Theory*. – 1974. – Vol. 8, № 4. – P. 500–524.

35. Solnik B.H. An International Market Model of Security Price Behavior / B.H. Solnik // *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*. – 1974. – Vol. 9, № 4. – P. 537–554.
36. Solnik B.H. The International Pricing of Risk: An Empirical Investigation of the World Capital Market Structure / B.H. Solnik // *The Journal of Finance*. – 1974. – Vol. 29, № 2. – P. 365–378.
37. Stulz R.M. A Model of International Asset Pricing / R.M. Stulz // *Journal of Financial Economics*. – 1981. – Vol. 9, № 4. – P. 383–406.
38. Stulz R.M. On the Effects of Barriers to International Investment / R.M. Stulz // *The Journal of Finance*. – 1981. – Vol. 36, № 4. – P. 923–934.
39. Tobin J. Liquidity Preference as Behavior towards Risk / J. Tobin // *Review of Economic Studies*. – 1958. Vol. 25, № 2. – P. 65–86.
40. Yakubovskiy S. Comparative Analysis of the Return on Foreign Investments of the United States, Germany and Japan / S. Yakubovskiy and other // *Journal Global Policy and Governance*. – 2020. – Vol. 9, № 2. – P. 17–27.

Надійшла до редколегії 12.09.21

P. Dziuba, Dr of Science (Economics), Prof.
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

LOCAL AND INTERNATIONAL FACTORS OF RETURNS IN FINANCIAL MARKETS: EVOLUTION OF INVESTMENT PREMIUMS VALUATION MODELS

The paper suggests retrospective analysis of investment premiums valuation models. Their place in contemporary theory of international portfolio investing is defined. Main phases of these models' evolution are revealed, uppermost considering incorporation of local and international factors of expected returns. Basic features of these phases are discovered. Dominance of the CAPM model in the framework of expected returns valuation concept is validated. This model is underlying major part of the science in this field development, particularly zero beta model and intertemporal model. Gnoseological conditions of models including international factors of securities premiums origin and development are identified. Specific attention is paid to models considering currency risk factor – one of the key factors of expected returns in international investment environment. Major events of the world economy that actualized the necessity of considering currency risks while valuing investment premiums are singled out. International capital asset pricing model as one that incorporates currency risk factor during expected returns valuation in the best way is examined. Comparative analysis of international CAPM and the approach of using the traditional model in international market is carried out. Although no evident advantage of any is fixed, existing empirics proves that the latter is much more convenient in terms of its usage, and is actually used much more often. The rationale of methodological priority of using the term "premium" rather than "expected return" is presented. Methodological indifference between the terms "price" and "expected return" in the current context is reported.

Keywords: portfolio paradigm of international investing, security investment premium, capital asset pricing model (CAPM), expected returns valuation concept, currency risk, international factors of investment premiums, risk-free return, intertemporal CAPM, zero-beta model, two-fund theorem, international CAPM.

УДК 330.341; 316.66

O. Pryiatelchuk, Dr of Science (Economics), Associate Prof.
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

REGIONAL ASPECTS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY PHILOSOPHY IN THE EU

CSR is defined as the philosophy of behavior and the concept of building a business community, companies, individual business representatives focusing on such orientations as the production of quality products and services, the creation of attractive jobs, the payment of legal wages and investment in the development of human potential, compliance with the requirements of the legislation, labor, environmental, etc., building trusting relationships with all stakeholders, efficient business management, focused on creating added economic value and the growth of the well-being of its shareholders, taking into account public expectations and generally accepted ethical standards in case management, contributing to the formation of civil society through partnership programs and local community development projects. At the same time, regional and national peculiarities of CSR formation, regulation and implementation in the EU are revealed.

Keywords: philosophy, corporate social responsibility (CSR), environmental responsibility, sustainable development, enterprise, philosophy of philanthropy.

Introduction. CSR is a modern philosophy of international business. The social responsibility of international companies is a prerequisite for their success. Organizations around the world and their stakeholders are becoming more aware of the need and benefits of socially responsible behavior. The goal of social responsibility is to promote the sustainable development of both businesses and society as a whole. Institutions and partners that surround the business organization, as well as its employees, expect from it not only economically responsible actions, but also to take part in solving social, environmental and other problems. Society as a whole is interested in the fact that every business structure has acquired the status of an enterprise focused on sustainable development. Both science and practice assure that only those enterprises that are capable and ready to fulfill their moral and spiritual duties and legal norms in economic, social, environmental and other spheres vital to development can count on sustainable development of economy and society.

Economic science has proven and confirmed that social responsibility of enterprises is no less important than sustainable economic infrastructure, political stability or implementation of innovative development projects in order to ensure sustainable development. Needless to say, the enterprise is not just economic integrity. A modern enterprise is an organic part of a complex, interconnected, interdependent body of institutions. The latter have a significant impact on the organization, acting as consumers, suppliers, authorities, intermediaries, arbitrators and more. Economic, social, environmental, political interests, motives and aspirations are intertwined in this difficult network of relationships.

The introduction of neoliberalism in the 1980s contributed to local and international shifts in economic practice. These economic and social changes have taken place at a time when concerns about environmental change have become increasingly justified. The impact of international businesses on people and the planet has grown into alarms and widespread political and consumer

protests. Corporate social responsibility, often based on regional forms of philanthropy and voluntary assistance, has become an important concept to compensate for some of the gaps that have arisen through deregulation and declining welfare. International businesses, especially those with wider reach and greater financial resources, such as multinationals, were no longer considered part of the problem, but began to be considered potentially part of the solution. This helped to realize that corporate irresponsibility should not be inevitable. On the contrary, it is expected that companies will expand their responsibilities from generating profits to meeting people's expectations and challenges of the natural environment. The source of serious controversy was how companies responded to the increased demands on their broad contribution. The increasing importance of corporate social responsibility means that companies must take into account the multilateral interests of stakeholders, as well as the social, political, economic, and environmental impact of their actions. However, the pursuit of profit for multinationals has led to a number of questionable corporate actions. The consequences of such practices are particularly evident in developing countries.

Methodology of research. According to the justified relevance, the purpose of this study is to identify the essence of the philosophy of corporate social responsibility and to clarify the regional features of CRS in international business.

Such methods as generalization, abstraction, formalization, analysis, synthesis, induction, deduction, analogy were used during the writing of the paper. The general scientific methods of analysis, such as method of analysis and synthesis, comparative and systematic approach are used in the work. The methodological and informational base of the research were theoretical studies of world economic thought, conceptual provisions of modern economic theory, monographic and scientific literature, works of famous domestic and foreign scientists on international economic relations, statistical information of international organizations. Also, this work uses information from global corporate responsibility and sustainability rankings such as DJSI, Global 100 and FTSE4Good, Global Sustainable Competitiveness Index. The works of domestic and foreign scientists are used to study the current world trends in corporate social responsibility. In particular, the topic of corporate social responsibility was worked by such scientists as R.Ackermann, C.Davis, W.Frederick, M.Friedman and others.

The issue of business ethics, social responsibility of business entities is the subject of research of world specialists. Among the foreign works devoted to the analysis of problems of entrepreneurial ethics, social responsibility in the entrepreneurial environment, the formation of an appropriate system of values, we should highlight the works of G. Bowen, T. Veblen, P. Drucker, A.Carnegie, L. Carroll, M. McGuire, K. Myrdal, R.Owen, G. Post, M. Porter, D. Preston, S. Saks, M. Friedman, R. Freeman, P. Heyne, and others. It should be noted that in the literature there is no common view on the phenomenon of social responsibility of business entities, its features, scope and levels of manifestation, evaluation criteria. Ukrainian economic science also has some achievements in the study of social responsibility of business entities. The most significant results were obtained by authors such as Y. Blagov, S. Peregudov, Y. Turkin, and others. Some aspects of CSR were reflected in the studies of TNCs and international business by A. Kredisov, A. Filipenko, E. Panchenko, O. Rogach, V. Vergun, O. Shnyrkov, O. Kanishchenko, T. Orekhova, M. Chornousova, and others. Studying the

category of corporate social responsibility of TNCs and Ukrainian scientists M. Butko, V. Vorobey, S. Melnyk, L. Grytsyna, M. Saprykina, M. Yurkov. The focus of such research is primarily large companies operating in international commodity markets and entering the capital markets. In doing so, researchers look at only some aspects of the social responsibility of business entities or the industry as a whole. Institutional issues, the effects of TNCs' corporate social responsibility on countries in which they do business, as well as regional and national aspects of CSR are left unaddressed by scientists.

Results and discussions. The countries of the world differ in cultural traditions, in terms of economic development, in terms of human capital development. Countries also differ in terms of competitiveness in measuring sustainable development. The Global Sustainability Competitiveness Index integrates a wide range of sustainability measurements using data from many trusted organizations, including the World Bank and various UN agencies.

European countries dominate in the Competitiveness Rating. Continental European countries show an average of three dimensions: economic indicators (such as gross national per capita income and the Global Competitiveness Index), environmental indicators (eg, the Environmental Performance Index) and social indicators (eg, the UN Human Development Index). Mediterranean countries perform poorly in these three indicators. Taking into account CSR at the corporate level, the Global 100 rating shows that Europe is represented by 33 companies (Table 1). In the ranking there are seven companies from the United Kingdom, two companies from the Netherlands, three companies from Spain, two from Italy, one from Ireland, Austria and Belgium, five from Germany, and eleven from France. It is obvious that French companies are Europe's leaders in CSR.

In practice, corporate social responsibility implies adherence to business by the following principles: providing high quality products and services to consumers; creation of decent working conditions, timely payment of salaries, investing in further professional development of employees; strict adherence to financial, labor, environmental legislation; building conscientious and honest relationships with all partners; attention to social expectations of society and adherence to generally accepted ethical norms in business practice; participation in the development of civil society through the implementation of partnership programs and projects aimed at developing regions and local communities.

Relations between businesses both in the European Union and in other countries are increasingly based on CSR principles. Adherence to these principles is an important prerequisite for attracting foreign investment and obtaining government procurement. Committees of the European Commission play a key role in spreading the idea of CSR among the European institutions of government. The promotion of CSR in Europe began with the creation in 1995 of a European Business Network (CSR Europe), a European business network, which promoted CSR. The CSR principles were formally presented at the Lisbon European Summit in March 2000. According to EU Heads of State, the use of the CSR mechanism "will transform the EU economy into the most competitive and dynamic in the world, characterized by economic growth, increased quantity and quality of jobs, greater social cohesion" [4].

Table 1. European companies in the Global 100 rating

Rank	Company	Country	Industry	Score, %
42	VERBUND AG	Austria	Wholesale Power	67.34
7	Umicore	Belgium	Primary Metals Products	79.05
2	Kering SA	France	Apparel and Accessories	81.55
20	Sanofi	France	Biopharmaceuticals	75.16
24	BNP Paribas SA	France	Banks	74.14
26	bioMérieux SA	France	Diagnostics and Drug Delivery	72.15
29	Valeo SA	France	Consumer Vehicles and Parts	71.15
31	Amundi SA	France	Investment Services	71.01
38	Dassault Systemes SA	France	Software	69.10
57	Total SA	France	Integrated Oil and Gas	64.50
60	Schneider Electric SE	France	Industrial Conglomerates	63.59
62	Alstom SA	France	Transportation Equipment	62.51
98	L'Oréal SA	France	Personal Care and Cleaning	40.54
28	Siemens AG	Germany	Industrial Conglomerates	71.35
67	Commerzbank AG	Germany	Banks	61.40
77	OSRAM Licht AG	Germany	Electrical Equipment + Power	58.56
84	adidas AG	Germany	Apparel and Accessories	54.20
99	Bayerische Motoren Werke	Germany	Consumer Vehicles and Parts	39.96
93	Accenture Plc	Ireland	Technology Consulting Services	45.05
16	ERG S.p.A.	Italy	Wholesale Power	75.39
80	Intesa Sanpaolo SpA	Italy	Banks	57.93
7	Royal KPN NV	Netherlands	Wireless and Wireline Telecom	71.78
35	ING Groep NV	Netherlands	Banks	69.41
54	Industria de Diseno Textil	Spain	Apparel and Accessories	64.98
61	Iberdrola SA	Spain	Wholesale Power	62.91
68	Acciona SA	Spain	Facilities and Construction	61.34
5	GlaxoSmithKline plc	UK	Biopharmaceuticals	79.41
11	Pearson PLC	UK	Personal Professional Services	76.91
50	AstraZeneca PLC	UK	Biopharmaceuticals	65.79
56	Halma plc	UK	Machinery Manufacturing	64.72
65	Unilever PLC	UK	Personal Care and Cleaning	61.89

Source: The Top 100 Companies with the Best CSR. URL: <https://youmatter.world/en/top-100-companies-best-csr-reputation2019-28108/>

Experience shows that EU governments are active in promoting CSR. Green Paper, adopted in 2001, outlines the basic framework document for these countries, which presents the European CSR framework under which the government develops national policies, including mechanisms and tools to support best practices and innovative ideas. In addition, documents were developed for use by European Union countries in developing their national CSR policy. Including:

- "EU Environmental Protection Plan", which sets out the main activities of the EU countries in the field of environmental protection;
 - "Integrated Product Policy", designed to monitor the impact of production processes on the environment and stimulate the introduction of the most efficient production methods;
 - "General Eco-Management and Audit System", which recommends CSR valuation and reporting and is aimed at implementing eco-friendly management in the operations of the company;
 - the European Eco-efficiency Initiative, developed by the World Business Council for Sustainable Development, an organization called European Partners for the Environment, and the European Commission, aimed at integrating environmental performance principles into companies' industrial and economic strategic plans;
 - European Parliament resolution "EU Standards for European Enterprises Operating in Developing Countries: Towards a European Corporate Code of Conduct" proposes the creation of a European Model Corporate Code of Conduct;
 - Europe 2020 Strategy: A Strategy for Smart, Sustainable and Comprehensive Growth (adopted on 25 October 2011), which outlines new CSR developments in the EU.
- Sustainable growth based on resource efficiency, ecology and competition what is considered to be one of the

main drivers of economic growth in the EU. The plans for the 2011-2014 Strategy clearly state that the European Union intend to strengthen its control over the economy and to "voluntarily oblige" businesses to follow CSR rules. CSR Methane Strategy: Create an environment conducive to sustainable growth, responsible business behavior and steady employment in the medium and long term. Key changes over 2006 policy stated the defining of corporate social responsibility as "Enterprise Responsibility for its Impact on Society" and abandoning the principle of voluntariness "The European Commission recognizes that some regulations stimulate CSR, so public authorities should support CSR development by applying a policy mix voluntariness and regulation" [5].

Encouraging business, the general public and civil society to engage in socially responsible behavior, the European Union uses a variety of tools and mechanisms to stimulate, from soft forms of regulation and motivation to rigid requirements. Today, the following areas of European Union CSR policy are identified [3] as informing the public about the role of CSR in the development of society and best practices in socially responsible business. The governments of European countries are setting up special information centers, calling on the media for propaganda, discussing problems, and informing readers about the best national and foreign CSR practices.

Encourage and support additional voluntary business initiatives in the field of CSR. In order to promote the ethical conduct of business in the field of CSR, Member States initiate and actively participate in the development and implementation of industry and corporate codes of conduct, which set out the basic principles of ethical business conduct. One of the popular tools is the introduction of social and eco-labels.

EU has been instrumental in promoting large-scale local CSR capacity: CSR seminars and training for civil servants, business representatives, members of public / trade unions, associations and associations continue to serve as catalysts for CSR promotion; involvement of CSR stakeholders. The development of this policy area is related to facilitating the dialogue and partnership of the state, the business community, professional and public associations and other stakeholders in implementing CSR to consolidate resources and achieve more meaningful results. Stakeholder opinion must be taken into account when developing CSR policy documents; international cooperation with CSR.

The development of corporate social responsibility is an idea that has spread across most countries. In order to join forces and promote the international principles of CSR, the governments of the countries in every way support the initiatives of international organizations, in particular the UN Global Compact, sign conventions, conclude agreements and participate in international forums; consolidation of interests and transparency of activities of socially responsible businesses. To achieve EU results, it promotes the development of a system of international standards of management, reporting, CSR audit, stimulate certification of products and enterprises to international standards, which, in turn, ensures the exit of national companies to world markets, promotes the international social and environmental labeling system to ensure equal trade rights in different countries. Recently, socially responsible investing, which is based on the investment decisions of the social and environmental impact of investments, and the implementation of CSR assessment and reporting systems, has become increasingly popular. With the support of the state, methodological guidance on reporting is being developed and special structural units are created to assist in the preparation of non-financial statements. In some European countries, the inclusion of CSR information in regular audit reports is mandatory.

This is particularly widespread in areas where activities may be detrimental to ecology, such as in the chemical or metallurgical fields; use of tax and investment tools. Creating favorable conditions in which socially responsible behavior of companies is rewarded through the provision of tax benefits, preferences, subsidies. Income from social expenditures, charitable donations, targeted contributions to non-profit organizations; foundations in most European countries are not taxed. The state is involved in co-financing socially significant projects. The most important non-tax preference for socially responsible business is the consideration of CSR in the selection of enterprises to fulfill government orders.

In some European countries, special legislation has been set up to take into account the above-mentioned instruments for promoting and regulating corporate social responsibility for enterprises. All EU Member States have successfully implemented CSR in addressing priority socio-economic development challenges through the development of a National CSR Agenda.

An illustrative example of the country's active role in promoting CSR is the UK, which has achieved significant results in this area. The latter is due, first of all, to the fact that CSR has become an independent sphere of government, coordinated by the central government. Since 2001, the post of Minister of Corporate Social Responsibility has been established in the United Kingdom, state resources have been allocated to set up a CSR academy and to prepare information and methodological support; more than 12 ministries and agencies are involved in promoting CSR at the sector-level, using various tools of motivation and stimulation.

The main areas of British CSR policy are: support for innovative approaches and demonstration practices of stakeholders and companies; defining a minimum level of CSR, for example, on fundamental issues such as health, safety and equal opportunities; supporting business that brings social and environmental benefits to society. Government is involved in many international projects, develops financial mechanisms and incentives, implements CSR in the public procurement system, creates programs to increase transparency of the economic sectors, broadens corporate reporting, standardizes the contribution of companies to sustainable development, creates reputational incentives, promotes community outreach also takes various measures to promote CSR, including by utilizing the authority of political leaders and Internet resources.

The government has set up a CSR Academy to help companies develop relevant competencies. A thematic web site has been developed on the implementation of the principles of social responsibility in small and medium-sized businesses. It is important to mention the Law Companies Act, which introduces regular reporting – Business Review, which requires companies to disclose general environmental information, employee relations policies and engagement with the local community.

Almost at the same time, parliament adopted tax breaks for investments in the social sphere. The Community Investment Tax Relief (CITR) incentive encourages private investment through financial institutions for both non-profit and profitable entities in "depressive" regions and in difficult financial situations [1]. According to certain conditions, CITR is designed for both individuals and legal entities, offering to invest, through a loan-purchase of securities or equity participation in institutions accredited by CDFI. The benefits (up to 25%) depend on the amount of money invested and reduce income tax investors and corporate tax liability. In addition to CITR, the government also offers tax incentives to encourage corporate support for money, equipment, and other tangible assistance to volunteers and local communities, including remittances to payroll and gift assistance. Equally important are the additional initiatives of the UK Government. These include measures to implement international and national standards, such as ISO 14001 and BS 8555, the development of the first Sustainability Management Standard, BS 8900, in 2006, which defines the sustainability outcomes of the organizations, the issue of the Guide on Environmental Reporting, etc. [1].

The Belgian Government takes an active position and promotes CSR. Belgium has adopted specific legislation on the regulation and promotion of CSR. As part of the Federal Coordination Policy for Sustainable Development, the Government has produced a Recommendation Base: Corporate Social Responsibility in Belgium, which is the basis for CSR for government agencies, businesses and other actors. Specific measures to implement the CSR concept are set out in the Federal CSR Plans. The State Commission for Regulation of Banking, Financial and Insurance Services jointly with the Federation of Industrial Enterprises has prepared a Corporate Governance Code. The scheme of social and eco labels is widespread now. The Belgian social label certificate, approved by the Belgian Government, confirms that the certified company complies with the eight fundamental principles of the World Trade Organization Convention. The eco-labeling system, developed by the Brussels Institute for Natural Resources Management, demonstrates the application of certified environmental management systems by certified enterprises of quality management systems. The Belgian Government has opened two special information centers to promote and assist in the implementation of CSR principles.

In France, the development and regulation of CSR has also evolved into a separate area of work for national and local authorities. In this country, CSR development and regulation is part of the National Sustainable Development Strategy, which was adopted in 2003 by the Government and updated in 2006. The main focus of the strategy is the voluntary formation of large-scale CSR commitments through work with employers' associations (commitments to improve carbon footprint, safety at work, energy management and water consumption, waste management and access to innovation).

The top state officials should also promote the ideas of sustainable development and CSR. In 2003, President J. Chirac personally called on companies that have joined the UN Global Compact to set up a coordination network to represent the country in the international arena, share experiences and disseminate CSR principles. Within the country, at the level of public policy, the Prime Minister, the Ministry of Ecology and Sustainable Development, the National Council for Sustainable Development, the Interagency Delegate for Sustainable Development and other local authorities are also responsible for promoting responsible business behavior. France is characterized by active lawmaking in the CSR. For example, the 2001 Law on New Economic Regulation is the first in the EU in the field of corporate governance, which defines the mandatory ideal corporate non-financial reporting. At the same time, there are no sanctions for non-disclosure in this law.

For Estonia, the CSR concept is relatively new and under development. There is no specific legislation. Many aspects of CSR are governed by sectoral legislation – labor, trade, tax and environmental. There are a number of environmental labels in Estonia, such as "Clean Environment", "Green Energy", "Green Key", "Real and Interesting Estonia", "Human's Green Label", "EU Eco-label", "Environmental Friendly Product". For businesses with some of these environmental certificates, the Estonian government applies tax breaks. Businesses are also exempted from paying taxes on gifts and donations to non-governmental organizations and funds that are included in a special list of tax exempt organizations. Every year the state organizes a competition in which the best enterprises in the nominations "Best developer of modern technologies of the year", "The most important contribution to the development of society" are awarded with certificates of honor and awards.

In Slovenia, CSR requirements are reflected in the regulatory documents governing labor, environmental aspects, in particular the Law on Labor Relations and the Law on Environmental Protection. The Slovenian government has already adopted a law on business companies, which sets out mandatory reporting of companies on the issues of harm and respect for the rights of company employees. The Chamber of Commerce and Industry of Slovenia actively informs the public about the role of CSR through the special project "CSR – the Key to Reality for Small and Medium-Sized Businesses". The purpose of the project is to disseminate CSR knowledge and best practices on CSR. The project envisages the creation of a CSR Resource Center and the development of educational programs to train CSR consultants for small and medium-sized businesses.

In Spain, there is no specific CSR legislation, but the issue of the adoption of the CSR law is on the government's agenda. Spain's sectoral legislation regulates many CSR issues, such as: working conditions, employment contracts, health and safety, disability rights, consumer rights, environmental protection, and more. The Government of Spain has formally approved and recommended the use of the Guidelines for International Companies developed by

the Organization for Economic Co-operation and Development. An information center has been set up at the Ministry of Economy to provide consulting assistance on the use of guidance and the collection of information on national experience. The State Agency for Standardization of Spain is involved in the development of international standards for corporate ethics and social management. The authorities of Aragon (northeastern Spain) provide tax benefits to companies providing charitable assistance.

The most significant results were achieved by those EU Member States that use a systematic approach to CSR development. Responsible government agencies are appointed in these countries to coordinate work in all areas. The approach to the choice of instruments is individual and is tailored to the priorities of the socio-economic development of the country and the importance of economic, environmental and social aspects. The example of Great Britain, France, Belgium, Estonia, and Spain shows the possibility of successful development of CSR.

Important factors are that differentiate regions and countries are the correlation of altruism and pragmatism in the development of CSR programs. The formation of features of typical corporate responsibility models in the world is determined by the models of corporate governance. For example, CSR in EU countries is defined as a concept whereby companies voluntarily integrate social and environmental commitments into their operations and stakeholder engagement. The modern European Corporate Social Responsibility model focuses business on three areas of its application: economy, employment, environment. At the heart of this model is the concept of corporate citizenship, according to which business is considered as a component of civil society active and interested party system of international and national social relations. According to the data by a reputable expert, senior adviser on EU strategy and stakeholder relations, the UK is characterized by the establishment of the organizational structure of CSR and the establishment of standards of good business practices in the areas of environmental protection, health, safety and employment rights. There is a wide range of CSRs in EU countries: combining social, economic and environmental responsibility. In Ukraine, there is a huge gap in the understanding of CSR between national and international companies. International enterprises have a complete understanding of the content of CSR, while national ones call this type of activity a charitable activity and social investment [2]. Most national respondents, unlike international ones, conduct CSR not systematically or within the framework of the planned strategy.

Conclusion. Managerial innovations are now widely used to implement CSR. For example, in practice, as business structures, groups are created to implement the CSR system, the introduction of the post of Vice President of Social Responsibility, the implementation of codes of ethics and corporate culture, the development of social investment projects, the publication of non-financial indicators. They are no longer related to greenwashing – the simulation of socially responsible behavior through manipulative reporting. Companies now take CSR much more seriously, not only because they understand that it is the key to business success and can give them a strategic edge, but also because people in these organizations care about social responsibility. CSR is no longer exotic in international enterprises. Instead, the technology of introducing this phenomenon into the practice of organizations of various forms of ownership and management, different sizes and types of economic activity is standardized. Therefore, it can be argued that

international corporations perceive CSR not as a coercion or activity to maximize their corporate image, but as a corporate strategy for sustainable development.

It can be argued that the cross-cultural features of corporate social responsibility are quite significant. In Canada and the US, the focus is on corporate philanthropy, social marketing. In Latin America, corporate finance is under pressure from socially active populations. In China, corporate responsibility is realized with a focus on employee health and safety. In India, the principles of charity and minimization of the effects of poor public infrastructure are widespread. In Australia, corporate responsibility is under pressure from the authorities (environmental and human rights organizations). Scandinavia can effectively serve as an inspiration for CSR and sustainability. Scandinavia as a region achieves the highest level of sustainable competitiveness, followed by other regions in the Northern Hemisphere. From a European point of view, it is interesting to note that Eastern Europe achieves higher rates than Southern Europe (which has a nominally higher income level). With regard to Europe, the public expects that the state will indicate the course of action, take on the task of leading. With regard to CSR in the US, this is a voluntary

affair, and requirements for CSR in Europe, especially by the EU institutions, are being established. In the US, you should keep in mind that CSR practices are associated with the core business profitability of businesses, since companies are primarily focused on profit. Here you need to know the boundary between CSR and philanthropy. A company can do philanthropy, but it does not affect its profits in any way and is not always associated with CSR.

References

1. Krykun V. Implementing business social responsibility in Ukraine: companies' cases and state assistance / V. Krykun, A. Nanavov, O. Pryiatelchuk // Baltic Journal of Economic Studies. – 2018. – Vol. 3. – № 5. – P. 229–237.
2. Ling C.-H. The impact of corporate social responsibility on financial performance: Evidence from business in Taiwan / C.-H. Ling, H.-L. Yang, D.-Y. Liou // Technology in Society. – 2009. – Vol. 31. – №1. – P. 56–63.
3. Porter M.E. Creating shared value / M.E. Porter, M.R. Kramer // Harvard Business Review. – 2011. – Vol. 89. – №1/2. – P. 62–77.
4. Solability. The global sustainable competitiveness index. – Seoul : SolAbility Sustainable Intelligence, 2017. – 80 p.
5. Strand R. Corporate social responsibility and sustainability in Scandinavia: An overview / R. Strand, R.E. Freeman, Hockerts // J Bus Ethics. – 2015. – № 127. – P. 126.

Надійшла до редколегії 12.09.21

О. Приятельчук, д-р екон. наук, проф.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ФІЛОСОФІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ЄС

Корпоративну соціальну відповідальність визначено як філософію поведінки та концепцію побудови діловою спільнотою, компаніями, окремими представниками бізнесу своєї діяльності, орієнтовану на такі категорії, як виробництво якісної продукції та послуг, створення привабливих робочих місць, виплата легальних заробітних плат й інвестицій в розвиток людського потенціалу, виконання вимог законодавства: податкового, трудового, екологічного тощо, побудова довірливих відносин з усіма стейкхолдерами, ефективне ведення бізнесу, орієнтоване на створення доданої економічної вартості та зростання добробуту своїх акціонерів, урахування суспільних очікувань і загальноприйнятих етичних норм у практиці ведення справ, внесок у формування громадянського суспільства через партнерські програми та проекти розвитку місцевої спільноти. Водночас виявлено регіональні та національні особливості формування, регламентування й реалізації корпоративної соціальної відповідальності в ЄС.

Ключові слова: філософія, корпоративна соціальна відповідальність, екологічна відповідальність, соціальна орієнтація, ефективність, бізнес.

УДК: 339.138

JEL: D 11; F 20; M 30, 31, 37, 39; O 33

В. Крикун, канд. екон. наук, доц.,

Г. Микитюк, магістр

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ АНАЛІЗУ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ У ЦИФРОВОМУ МАРКЕТИНГУ

Розглянуто сучасні світові тренди в цифровому маркетингу, а саме цифрові технології, такі як гіперавтоматизація, штучний інтелект, доповнена та віртуальна реальність, Internet of Behaviors, Big Data. Особливу увагу приділено інструментам вебаналітики і практиці їхнього застосування для аналізу поведінки споживачів у міжнародному бізнесі. Нині маркетинг розвивається в напрямі технологічної та когнітивної галузей, для нього розробляють IT-рішення, що дозволяють аналізувати великі обсяги інформації за короткий проміжок часу, структурувати їх і розробляти на цій основі стратегії бізнесу. Big Data, наприклад, допомагають аналізувати такі різні види даних, як: статичні – персональна інформація з демографією, real-time – пересування по геолокації, історія транзакцій, бехівеоральні – дії на сторонніх сайтах і в соціальних мережах, а також прогнозують результати стратегічних рішень. Найвідомішими системами вебаналітики вважають Google Analytics і Яндекс.Метрика. Google Analytics дозволяє з легкістю аналізувати поведінкові метрики, що поліпшує якість ресурсу або цифрової реклами та сприяє ефективному інтернет-просуванню. Яндекс.Метрика та її інструмент Вебвізор дозволяє переглядати дії користувачів у режимі відео: рухи курсора мишки, кліки, скролінг, заповнення форм, що допомагає знаходити проблемні місця в користуванні вебсайтом і краще розуміти поведінку відвідувачів. Також розглянуто різні технічні, кількісні та якісні інструменти вебаналітики, за допомогою яких можна проаналізувати дані сайту за певними параметрами, усунути можливі помилки у структурі, зробити його зручнішим для відвідувачів, сформулювати маркетингову стратегію.

Ключові слова: цифровий маркетинг, поведінка споживачів, Big Data, вебаналітика.

Вступ. Сучасний етап розвитку інформаційного суспільства, технологій, цифрових комунікацій, моделей ведення бізнесу та взаємодії з клієнтами пропонує нові підходи до застосування й обрання інструментарію, що використовують у міжнародному маркетингу. Нині дуже актуальним й ефективним є поєднання класичних марке-

тингових методів аналізу, просування й інструментів з інших галузей науки, таких як техніка, інформатика, психологія, антропологія. Синергетичний підхід використання різних галузей науки дає можливість компанії досягти кращих результатів діяльності. З кожним роком обсяг інформації, яку має аналізувати й урахувати маркетолог зростає швидкими темпами. Передбачають, що 2025 р.

у світі всього буде згенеровано 163 зетабайт інформації, 60 % якої буде продукувати і використовувати саме бізнес через цифрові канали комунікацій, а середньостатистичний споживач такої інформації буде отримувати її, перевіряючи свої комунікатори 4800 разів на день тривалістю по 18 с кожен [1]. Також постійно підвищується вимога до чіткішого й ефективнішого таргетування аудиторії, що пов'язано з дослідженням і розумінням психологічної, поведінкової та емоційної реакції споживача на різні подразнювачі маркетингу та методи просування. Адже завдання маркетологів ускладнюється появою дедалі більшої кількості неструктурованих даних, таких як споживча поведінка, купівлі, лайки, коментарі, які потрібно аналізувати та укладати в певну модель. З огляду на це нині маркетинг розвивається в напрямі технологічної та когнітивної галузей, для нього розроблять IT-рішення, що дозволяють аналізувати великі обсяги інформації за короткий проміжок часу, структурувати їх і розробляти на цій основі стратегії бізнесу.

Метою дослідження є виявлення сучасних технологій аналізу поведінки споживачів в цифровому маркетингу.

Огляд літератури. Питання сучасних технологій аналізу поведінки споживачів у цифровому маркетингу висвітлюється у звітах й аналітичних дослідженнях відомих міжнародних дослідницьких, консалтингових компаній, таких як Gartner, Transforma Insights, Statista, eMarketer, Forrester Research, та періодичних виданнях, як-от Forbes, Harvard Business Review, Fortune, The Economist. Проте варто зауважити, що розвиток цифрового маркетингу постійно прискорюється, з'являються нові інструменти, технології та підходи щодо аналізу поведінки споживачів, тому зазначена тема не втрачає своєї актуальності.

Основні результати дослідження. Одним із сучасних трендів світової цифровізації 2021 р. провідна світова дослідницька і консалтингова компанія Gartner називає гіперавтоматизацію. Хоча ця тенденція не нова, але в наступні роки вона буде набувати ваги прискореними темпами. Гіперавтоматизація передбачає активне використання компаніями таких інструментів, як штучний інтелект, машинне навчання, роботизована автоматизація процесів у виробництві, аналізі та просуванні. Нині вже є багато галузей, у яких компанії активно імплементують автоматизацію у свою роботу, серед них складування, виробничо-збутові мережі, логістичні компанії, комунікації, маркетинг, юриспруденція тощо. Передбачають, що вже до 2023 р. більшість компаній буде виконувати 25 % завдань лише за допомогою автоматизованих систем, а до 2025 р. понад 20 % усіх продуктів у світі буде вироблено, запаковано, перевезено та доставлено без використання жодної ручної праці та втручання людини [2].

Без сумніву, штучний інтелект з кожним роком стає все більш цінним й ефективним інструментом управління в міжнародному бізнесі. Штучний інтелект давно й активно використовують у різних аналітичних системах, у процесі дослідження поведінкових змін і настроїв споживачів. Такі продукти, як IBM Watson, Facetion, Vocalis Health використовуються компаніями у сферах бізнесу, медицини, інтернету речей, безпеці й творчості, для процесування великої кількості даних, визначення популярних тенденцій, аналізу кожного окремого споживача, його персональності, соціально-психологічних характеристик, стилю мислення, уподобань, емоцій, якісних, неструктурованих даних. Окрім цього, зі збільшенням кількості кібератак (на 238 % у банківській сфері і 600 % у сфері хмарних сховищ лише 2020 р.), передбачається, що штучний інтелект і машинне навчання допоможуть створювати складніші інструменти й алгоритми для протистояння подібним ризикам не лише для бізнесу, але і для домашнього користування [3]. Технології

штучного інтелекту дозволяють залучати більше клієнтів та пропонувати їм персоналізовані умови взаємодії з компанією. 2019 р. цей ринок оцінювали у 27,23 млрд дол США, а до 2027 р. прогнозують, що він збільшиться до 266,92 млрд дол США [4].

Під впливом пандемії 2019–2020 рр. люди швидше переходять в онлайн майже у всіх сферах життя – закупівлі, робота, навчання, зустрічі, соціалізація. З огляду на це компанії починають активніше використовувати такі інструменти, як доповнена та віртуальна реальність у побутовій сфері. За даними компанії Statista 2020 р. світовий ринок доповненої та віртуальної реальності досяг 18,8 млрд дол США, а 2024 р. він зросте до 72,8 млрд дол США [5]. Звичайно, у повсякденному житті AR-технології є більш поширеними порівняно з VR, використання яких полегшує велика кількість смартфонів, планшетів і потужніший інтернет. Хоча, незважаючи на те, що поки найрозповсюдженішою сферою застосування VR-технологій залишаються ігри та розваги (кіно, трансляція спортивних матчів, концертів та шоу), але з кожним роком компанії знаходять більше можливостей застосування цієї технології і в інших галузях. Доповнену та віртуальну реальність вже використовують у сферах e-commerce та роздрібної торгівлі, коли в магазині покупець може дізнатися про різні характеристики продукту, лише навівши на нього свій смартфон, або можливість протестувати через сайт кольори декоративної косметики чи приміряти одяг перед купівлею в інтернет-магазині. Застосунок Place app від компанії IKEA дозволяє споживачам уявити, чи підійдуть меблі певного виробника їхній квартирі за розміром та кольором, а програма компанії eBay допоможе підібрати пакування для придбаного товару. У сфері нерухомості AR- та VR-технології дозволяють переглянути проект майбутньої будівлі у 2D- або 3D-вимірі. У сфері туризму можна доповнювати карти Google візуалізацією вулиць, прокладанням маршруту, перекладом написів і вказівників, можливістю віртуального відвідання аеропортів, залізничних вокзалів, магазинів. AR- та VR-технології активно використовують в освіті – демонстрація 3D-об'єктів і можливість зануритись у віртуальний світ допомагає вивчати різні предмети, такі як астрономія, історія, біологія. У маркетингу та комунікаціях також можливе ефективне використання таких технологій – візуалізація даних, креативна реклама із застосуванням мобільних застосунків від брендів [6].

Звичайно, розвиток гіперавтоматизації тісно пов'язаний із можливостями зв'язку, а саме з появою 5G. Використання доповненої та віртуальної реальності, хмарних платформ для роботи та розваг, машинне навчання з безперервним доступом до Big Data джерел, збільшення кількості сенсорів IoT, віддалена робота по відеозв'язку з такою потужністю інтернету стануть можливими у більшій кількості випадків та для більшої кількості споживачів.

Ще однією новинкою 2021 р. компанія Gartner називає появу IoB (Internet of Behaviors, інтернет поведінки), що став логічним продовженням і розвитком IoT (Internet of Things, інтернет речей) [2]. Останній дуже активно розвивався по всьому світу за останні кілька років, чому особливо сприяли соціальні обмеження, пов'язані зі світовою пандемією. За оцінками дослідницької компанії Transforma Insights, світовий ринок IoT зросте у 2030 р. до 1,5 трлн дол США (для порівняння – 2019 р. він становив 465 млрд дол США) [7]. За допомогою спеціального програмного забезпечення, дані, що збираються IoT через різні пов'язані пристрої та соціальні мережі, зможуть бути перетворені на "розумні" дані, які будуть спиратися на індивідуальну поведінку кожного окремого споживача та створювати персонально зручний для кожного шлях до купівлі. Така система збирання, аналізу та передавання даних має на-

зву IoB (Internet of Behaviors – *інтернет поведінки*). Зазначена технологія дозволить компаніям впливати на поведінку споживача щодо купівлі продукту певного бренду, спираючись на власну модель поведінки людини, її вподобання, звички та переконання. За даними компанії Gartner 2023 р. за допомогою IoB буде відстежуватися поведінка 40 % людей світу, а 2025 р. вже кожен другий буде ділитися своїми даними через хоча б одну комерційну або державну програму.

Щоб правильно оцінювати та підвищувати ефективність онлайн-ресурсів або інтернет-реклами, компанії дедалі частіше вдаються до вивчення когнітивних процесів, що формують свідомість споживача, за допомогою технологій Big Data й інструментів вебаналітики. Це дає їм змогу провести якісний аналіз поведінки споживачів, здійснити сегментування та розробити цілісну систему заходів, спрямовану на формування попиту на ринку товарів і послуг. Big Data – досить поширене поняття в IT- й інтернет-маркетингу. По суті, визначення терміна лежить на поверхні: Big Data означають управління й аналіз дуже великих обсягів інформації. Якщо дивитися ширше, то це дані, що не піддаються обробці традиційними методами через великі об'єми. Аналітику Big Data використовують, щоб зрозуміти привабливість товарів і послуг, спрогнозувати попит на ринку і реакцію на рекламну кампанію. Робота з Big Data допомагає фірмам залучити більше потенційних клієнтів і збільшити доходи, використовувати ресурси раціонально і будувати розумну бізнес-стратегію.

Відомо, що основний потік інформації генерують не люди. Джерелом служать роботи, що перебувають у постійній взаємодії один з одним. Це прилади для моніторингу, сенсори, системи спостереження, операційні системи персональних пристроїв, смартфони, інтелектуальні системи, датчики тощо. Усі вони задають скажений темп зростання обсягу даних, що призводить до появи потреби нарощувати кількість робочих серверів (і реальних, і віртуальних) – і як наслідок, розширювати й упродовжувати нові data-центри.

Ринок Big Data зростає чи не в геометричній прогресії – за найскромнішими оцінками, до 2026 р. його обсяг досягне 92 млрд дол. Однак важливий не об'єм інформації, а можливості, що дає її аналіз. Одне з основних переваг Big Data – предиктивний аналіз. Інструменти аналітики Big Data прогнозують результати стратегічних рішень, що оптимізує операційну ефективність і знижує ризики компанії [9].

Big Data називаються великими не просто так: кількість каналів, з яких можуть агрегуватися дані про аудиторію, і їхні масштаби натеper просто величезні. Настільки, що багатьом поки не зовсім зрозуміло, як реалізувати хоча б половину їхнього маркетингового потенціалу. Сюди входять і статичні дані – персональна інформація з демографією, і real-time дані – пересування по геолокації, й історія транзакцій, і бехівеоральні дані – дії на сторонніх сайтах і в соціальних мережах. Завдяки їм визначення аудиторії і контекстуальність повідомлень вийшли на новий рівень. Уже сьогодні, наприклад, можливості таргетингу Яндекс.Аудиторії дозволяють звизити сегмент аудиторії аж до конкретних мешканців конкретного будинку – і скоро і це не буде межею.

Звичайно, аналіз таких величезних масивів даних вимагає неймовірних для більшості компаній ресурсів. Проте інвестиції в таку інфраструктуру повністю виправдовують себе менше, ніж за пару років – і прикладом тому став кейс Walmart, найбільшого у світі ритейлера з понад 20 тис. магазинів у 28 країнах, який анонсував 2015 р. відкриття власного дата-центру Data Café в Арканзасі. Як найбільша у світі приватна "хмара", цей дата-центр обробляє близько 2,5 петабайт (2500 терабайт) даних щогодини із 200 внутрішніх і зовнішніх джерел, а

також зберігає 20 петабайт останніх транзакцій усіх покупців мережі. Кількість транзакцій сягає близько 245 млн в тиждень, інформація щодо яких збирається у вигляді 200–260 млрд рядків даних (і це тільки за 7–10 днів) і потім аналізується та сегментується аналітиками Walmart [9]. Крім усіх можливих даних про споживача, в них входить інформація з різних зовнішніх джерел, що може вплинути на споживчу поведінку: метеорологічні й економічні дані, а також дослідження Nielsen, телеком, соціальні медіа, локальні події тощо. У підсумку мережа Walmart нині стала бенчмарком у галузі збирання й аналізу Big Data: для 94 % запитів швидкість аналізу скоротилася до 2 с. Ще більше вражає те, що час аналізу найважливіших для бізнесу даних – наприклад, про продажі у всіх точках за місяць – скоротився із двох тижнів до 30 хв. Це дає абсолютно нові можливості для ритейлера в моніторингу поведінки своїх споживачів і дозволяє буквально на ходу підлаштовуватися під зміни в їхніх смаках, відкриваючи раніше недосяжні обрії для клієнтського маркетингу [9].

Те, які можливості Big Data відкриває для персоналізації пропозиції для клієнтів, не дарма так надихає маркетологів по всьому світу. Приклад успішної персоналізації сервісу рекомендацій з Walmart не був єдиним у своєму роді. Серед великих ритейлерів мовчки спостерігати за розвитком цих інструментів відмовилася торговельна мережа Macy's, що поставила собі за мету персоналізувати комунікацію з кожним клієнтом у всіх 840 магазинах в 45 штатах США. За допомогою Big Data маркетологи мережі вирішили вибудовувати абсолютно нову, "розумну" омніканальну стратегію взаємодії з покупцем по всіх каналах [10]. Щойно споживач із мобільним додатком мережі переступає поріг магазину Macy's, йому приходить пушповідомлення з персональною знижкою і пропозицією, сформованою за секунду на основі всієї історії його покупок і переглянутих в онлайн-каталогах магазину товарів. Ба більше, у кожному магазині розташовані десятки маячків – Bluetooth iBeacon – що визначають локацію клієнта в магазині з точністю до кількох сантиметрів. Потім вони подають сигнал в CRM-платформу мережі, з якої відвідувачу відразу надсилають повідомлення на смартфон, що містить пропозицію зі знижкою на товар, що перебуває в безпосередній близькості до клієнта в цей момент.

На додаток до цього за допомогою глибокої аналітики величезних потоків даних у Macy's вдалося повністю оптимізувати й наявну email-стратегію, зробивши її максимально персоналізованою. Збір Big Data дозволив гіпертаргетувати цільову аудиторію магазину і відправляти персональні розсилки практично для кожного клієнта. За заявою представників мережі кількість унікальних варіантів одного листа досягає 500 тис. За підсумками першого року ретельної роботи з Big Data і використання омніканальної комунікації з клієнтом Macy's вдалося підвищити продажі вже на 10 % – і далі, у міру впровадження технологій у всіх точках мережі, ці показники будуть тільки зростати [10].

Системи Big Data також містять кілька проблем, основні з яких можна звести до трьох груп: обсяг, швидкість обробки, неструктурованість. Це три V – Volume, Velocity і Variety:

- **Обсяг.** Величезні об'єми даних, які організації отримують з бізнес-транзакцій, інтелектуальних пристроїв, промислового обладнання, соціальних мереж та інших джерел, потрібно десь зберігати. У минулому це було проблемою, але розвиток систем зберігання інформації полегшив ситуацію і зробив інформацію доступнішою.

- **Швидкість.** Найчастіше цей пункт відносять до швидкості приросту, з якої дані надходять в реальному

часі. У ширшому розумінні характеристика пояснює необхідність високошвидкісної обробки через темпи зміни і сплески активності.

• **Неструктурованість.** Різноманітність Big Data виявляється в їхніх форматах: структуровані цифри із клієнтських баз, неструктуровані текстові, відео- й аудіофайли, а також напівструктурована інформація з кількох джерел. Якщо раніше дані можна було збирати тільки з електронних таблиць, то нині вони надходять в різному вигляді: від електронних листів до голосових повідомлень [8].

Проте це ще не все. Існує проблема межі "величини" даних. Її важко встановити, а отже, важко передбачити, які технології і скільки фінансових вливань буде потрібно для подальших розробок. Однак для конкретних обсягів даних (терабайт, наприклад) уже застосовують наявні інструменти обробки, які до того ж і активно розвиваються. Існує проблема, пов'язана з відсутністю чітких принципів роботи з таким обсягом даних. Неоднорідність потоків тільки погіршує ситуацію. Тут потрібна розробка нових методів аналізу Big Data, щоб цей потік став корисним джерелом інформації. Ще одна проблема Big Data має етичний характер. А саме: чим збирання даних (особливо без відома користувача) відрізняється від порушення кордонів приватного життя. Інформація, що зберігається в пошукових системах Google і Яндекс, наприклад, дозволяє їм постійно допрацьовувати свої сервіси, робити їх зручними для користувачів і створювати нові інтерактивні програми. Пошуковики записують кожен клік користувача в інтернеті, їм відома його IP-адреса, геолокація, інтереси, онлайн-покупки, особисті дані, поштові повідомлення тощо, що, приміром, дозволяє демонструвати контекстну рекламу відповідно до поведінки користувача в інтернеті. Іншими словами, за замовчуванням у Big Data збирають усе, що потім будуть зберігати на серверах даних сайтів.

Аналіз Big Data здійснюють за допомогою різних систем вебаналітики. Вебаналітика – це цілий комплекс дій, спрямований на збирання, вимірювання й аналіз даних для поліпшення та оптимізації цифрових технологій. Першу безкоштовну систему вебаналітики було створено в 1995 р. Вона формувала звіти з лог-файлів (журнал сервера, де записують усі дії користувачів на сайті), а також могла надати дані у графічному вигляді.

У 2000-х сайти стали складнішими і потрібен був новий спосіб для збирання інформації зі сторінок. Цим способом стали javascript теги. JS-код встановлюється на сторінках сайту. Коли користувач завантажує сторінку, код спрацьовує і вся інформація збирається в базі даних.

Одна з найпопулярніших систем вебаналітики – Google Analytics – з'явилася 2005 р. і стала доступною для всіх у 2006. Трохи пізніше у Яндекс створили свій сервіс – Яндекс.Метрику, що стала загальнодоступною 2009 р. [8].

Google Analytics є безплатною системою вебаналітики від корпорації Google. За функціональними можливостями аналізу даних Google Analytics не поступається потужним платним корпоративним системам, але розрахована для малого і середнього бізнесу з відвідуваністю вебсайту до 10 млн користувачів у місяць.

Саме завдяки своєму функціоналу Google Analytics дозволяє не просто збирати дані з вебсайту, а проводити різноманітні дослідження й експерименти, аналізуючи поведінку клієнтів і підвищуючи ефективність електронного ресурсу й інтернет-реклами. Крім того, зазначена система вебаналітики інтегрована з іншими сервісами Google: AdWords (контекстна реклама, ремаркетинг) і Webmaster (пошукова оптимізація).

Для збирання статистичних даних про користувачів сайту Google Analytics використовує два ідентифікатори – Client ID та User ID. Client ID (він же cid) є знеособленим

ідентифікатором, який присвоюють кожному відвідувачу інтернет-ресурсу. Важливо розуміти, що Google Analytics вважає кожен стаціонарний гаджет, мобільний пристрій і різні браузері – окремими унікальними користувачами, навіть якщо всі вони використовуються в реальності однією людиною. А ось User ID – це ідентифікатор зареєстрованого користувача, що враховує різні технології однієї реальної людини [8].

Яндекс.Метрика – безкоштовна система вебаналітики від компанії Яндекс. За функціональними можливостями аналізу даних Яндекс.Метрика трохи поступається своєму аналогу від Google, але водночас має простіший і зрозуміліший інтерфейс. Ця система вебаналітики також інтегрована з іншими сервісами Яндекса: Директ (контекстна реклама і ремаркетинг), Маркет (агрегатор товарних пропозицій) і Вебмастер (пошукова оптимізація).

Вебвізор – це один з найпотужніших інструментів Яндекс.Метрики, що дозволяє переглядати записи візитів відвідувачів сайту. Дуже корисна функція, що може наочно продемонструвати, як саме поведуться користувачі на певних сторінках і як взаємодіють із сайтом.

Вебвізор допоможе виявити:

- на якому етапі відвідувачі відчують складнощі у процесі взаємодії із сайтом;
- помилки, що виникають у користувачів під час перегляду сторінок магазину;
- що дійсно важливо для покупців, які сторінки переглядають найдовше, а які залишають майже відразу;
- недоліки у візуальному відображенні сайту в різних браузерах, ОС і пристроях.

Перегляд записів у Вебвізор чимось схожий на юзабіліті-тестування за винятком того, що користувачеві сайту можна поставити питання. Рекомендується хоча б раз у два тижні переглядати певну вибірку записів, аналізувати і помічати цікаві моменти в поведінці користувачів і, звичайно ж, робити висновки [8].

Крім Google Analytics та Яндекс.Метрики існує багато інших корисних систем вебаналітики, до яких належать:

- **Clicky.** Сервіс веде моніторинг й оповіщає про переходи користувачів, які увійшли на сайт під своїм логіном. Інструмент "Spy" дає можливість дізнатися про дії користувачів в онлайн режимі, які сторінки вони відвідували і що на них дивилися.

- **Open Web Analytics.** Позитивним моментом цього інструменту можна вважати його безкоштовність і відсутність обмежень за обсягом опрацьованих даних, і так само можливість роботи на кількох сайтах одночасно. Класичний набір можливостей, таких як колективні та індивідуальні звіти про відвідувачів сайту, з відміткою про їхнє місцезнаходження, вебперегляди, тривалість відвідування, тип браузера тощо.

- **Kissmetrics.** Популярний у західних розробників аналітичний сервіс, що дає можливість дізнатися про дії відвідувачів на сайті і надає докладні звіти про активність кожного користувача. Позитивним моментом цього сервісу можна вважати відсутність обмежень щодо кількості звітів і можливість проведення A/B-тестів з метою підвищення конверсії і підбору оптимальних дизайнів та заголовків рекламних оголошень. Збереження даних дозволяє провести аналіз їхніх змін у часі і провести сегментацію відвідувачів сайту.

- **Mixpanel.** Сервіс із дуже широкими можливостями й інтелектуально доступним інтерфейсом, що дають можливість проводити не тільки аналіз відвідуваності сайту, а дійсно дізнатися набагато більше про дії кожного відвідувача сайту. Позитивним моментом цього сервісу можна вважати розширену сегментацію відвідувачів і чітку роботу в онлайн-режимі. Сервіс дає можливість сформулювати звіти щодо залучених користувачів,

або користувачів, які повернулися на сайт, і так само сегментувати відвідувачів з однаковою поведінкою [10].

Усю вебаналітику можна розділити на кілька рівнів:

- Початковий рівень – це збирання основних статистичних даних (кількість відвідувань, глибина переглядів, час, проведений на сайті, переходи з рекламних кампаній, відмови, карти кліків, скролінгу тощо).
- Аналітика бізнесу – підрахунок й аналіз цільових дій на сайті, дзвінків, продажів, середніх чеків. Тут можна отримати відповідь на питання: скільки прибутку приносить сайт і як його збільшити.
- Аналітика на основі CLV (customer lifetime value) дозволяє визначити цінність клієнта (прибуток, отриманий від співпраці), виявити постійних споживачів і розробити стратегії їхнього утримання, дізнатися канали, через які вони прийшли на сайт, побудувати детальніший портрет своїх клієнтів. Така аналітика допомагає краще

розуміти поведінку аудиторії і механізм ухвалення рішень про покупку. Крім того, ці дані допоможуть зробити прогноз прибутку, перерозподілити бюджет і спланувати ефективні рекламні кампанії [11].

Будь-який інструмент вебаналітики служить для збирання й агрегування потрібної інформації із цифрових ресурсів з метою її подальшого аналізу. Використовуючи інструменти вебаналітики можна проаналізувати дані сайту за певними параметрами, усунути можливі помилки у структурі, зробити його зручнішим для відвідувачів, сформулювати маркетингову стратегію тощо. Показників, які можна аналізувати, дуже велика кількість, тому у пропонованій роботі представлені тільки ті, що несуть максимум корисної інформації для розуміння поведінки споживачів. Вибрані показники представлені в табл. 1.

Таблиця 1. Основні показники вебаналітики для розуміння поведінки споживачів [12]

Група	Показники
<i>Технічні показники</i>	
1. Інформація про пристрої користувачів	Браузери користувачів
	Роздільність дисплея пристроїв
	Пристрої користувачів
<i>Кількісні показники</i>	
2. Аудиторія вебсайту	Загальна відвідуваність ресурсу
	Кількість візитів
	Кількість відвідувачів
	Кількість переглядів сторінок
3. Активність відвідувачів	Показник відмов
	Глибина перегляду
	Час, проведений на сайті
<i>Якісні показники</i>	
4. Джерела трафіка	Переходи з пошукових систем
	Переходи з реклами
	Прямі переходи
	Переходи за посиланнями на сайтах
	Переходи із соціальних мереж
	Переходи з e-mail розсилок
5. Портрет аудиторії	Географія відвідувань
	Запити, за якими були переходи
	Вікові дані відвідувачів
	Стать відвідувачів
	Довготермінові інтереси користувачів
6. Дії на вебсайті	Послідовність відвідування сторінок
	Сторінки входу і виходу з ресурсу
	Конверсії
7. Зручність використання вебсайту	Карта посилань
	Карта кліків
	Карта скролінгу
	Аналітика форм

В ідеалі аналіз рекламної кампанії має охоплювати три базові метрики: сприйнятливість і клікабельність конкретного рекламного оголошення, оцінку окупності інвестицій у рекламу й оцінку ефективності грошових витрат на рекламу (з позиції відсутності шахрайських кліків на рекламне повідомлення). Природно, що кожну із зазначених метрик можна умовно поділити ще на низку показників. Проте необхідність такого сегментування залежить від конкретних обставин (інтенсивності рекламної кампанії, розташування рекламного оголошення, рівня клікабельності тощо).

Аналіз усіх зазначених метрик досить складно провести без інструментальних систем вебаналітики. Деякі скептики заявляють, що зовсім не обов'язково використовувати інструменти вебаналітики для оцінки ефективності онлайн-реклами, цілком можна обійтися без них й орієнтуватися тільки на показники CTR. Однак практика доводить зворотне. Якщо без використання спеціаль-

ного інструментарію ще можна приблизно визначити, наскільки клікабельним є рекламне оголошення, то з іншими метриками все набагато складніше [12].

Аналіз онлайн-реклами складається з двох взаємопов'язаних етапів. Перший етап – це аналіз статистичних даних, зібраних сервісом вебаналітики, про відвідувачів вебсайтів, де розміщено рекламу. До найінформативніших з них належить: IP-адреса відвідувача, співвідношення кількості показів реклами та кількість кліків на неї, час, проведений відвідувачем на вебсайті, до того, як він здійснив клік по рекламі, відсоток скролінгу вебсторінки з розміщеною рекламою.

Припустимо, якщо з однієї і тієї ж IP-адреси здійснюють аномально високу кількість кліків на рекламу, то цілком можливо, що відбувається її склікування з метою витрати бюджету рекламодавця. Показник CTR (співвідношення кількості показів реклами до кількості кліків по ній) фактично демонструє рівень сприйнятливості і привабливості рекламного оголошення для інтернет-користувача.

Системи банерного показу і контекстної реклами не зовсім точно розраховують CTR, а точніше, вони рахують тільки загальний CTR. Тобто якщо на рекламний банер клікнули 2 людини зі 100 відвідувачів рекламного майданчика, то за даними систем банерного показу показник CTR становитиме 2 %. Це неправильне значення.

Правильніше буде використовувати диференційований підхід до розрахунку показника CTR. Вихідні дані: рекламують молочний продукт і рекламний банер розташовано в нижній частині рекламного майданчика. З аналізу поведінки 100 % відвідувачів рекламного майданчика можна отримати такі дані:

- 10 % відвідувачів взагалі не побачили банер, оскільки він розташований у нижній частині сторінки;
- 30 % відвідувачів не люблять молоко, тому просто проігнорували банер;
- 30 % банер бачили, але не взаємодіяли з ним;
- 28 % взаємодіяли з банером, але не переходили по ньому;
- 2 % перейшли по рекламному оголошенню.

Отже, реально рекламний банер побачили тільки 60 % відвідувачів [10].

Загальний час, проведений відвідувачем на вебсторінці з рекламним оголошенням, має подвійне трактування. Якщо відвідувач довго перебуває на сторінці, переглядаючи її, але не переходив по рекламі, то може бути, що вона йому нецікава. Водночас відвідувач може відкрити вебсторінку в браузері, але безпосередньо не перебувати на ній, переглядаючи в цей час інший сайт. Сервіс буде рахувати загальний час з початку відкриття вебсторінки, а відвідувача на ній реально немає. І, нарешті, відсоток скролінгу показує рівень вертикальної прокрутки вебсторінки відвідувачем сайту. Тобто, якщо рекламу розміщено в нижній частині вебсторінки, то відвідувач може не бачити її через те, що не прокручує сторінку.

Другий етап аналізу реклами – це відстеження процесу взаємодії користувача безпосередньо з рекламним повідомленням. Два базових інструменти, що використовують для цього – відеозапис руху мишки і теплові карти уваги, що дозволяють побачити всі дії користувача на вебсайті, де розміщено рекламу (наводив він на неї курсор мишки, куди клікав, як прокручував сторінку тощо). Також можна побачити, з якими елементами вебсайту відвідувач взаємодіяв, перш ніж побачив рекламне повідомлення, і на які елементи рекламного банера він клікає.

Висновки. Отже, сучасні технології цифрового маркетингу дозволяють маркетологам: сформувати максимально деталізований портрет споживача і побудувати безліч look-alike аудиторій; точно прогнозувати реакції користувачів на продукт і вибрані рекламні кампанії;

створювати пропозицію з дуже високою персоналізацією і релевантністю; оптимізувати поточний маркетинговий бюджет; сприяти підвищенню лояльності аудиторії за рахунок глибшого розуміння споживача і його актуальних потреб. Водночас не можна забувати про те, що Big Data – це, насамперед, "сирий" матеріал для маркетинголога, який за правильного аналізу за допомогою систем вебаналітики може перетворитися в "Розумні дані", тобто ті, що дозволяють виявити нові тенденції в поведінці споживача і сформувати для нього точнішу пропозицію. Використання соціальних і психологічних інструментів у маркетингових комунікаціях надає можливість глибше зрозуміти мотивацію клієнтів компанії, а нові технології автоматизованого маркетингу удосконалюють процес пошуку та залучення нових споживачів і роблять його швидшим й адаптивнішим.

Список використаних джерел

1. What Will We Do When The World's Data Hits 163 Zettabytes In 2025? [Electronic source] // Forbes. – 2017. – Access mode : <https://www.forbes.com/sites/andrewcave/2017/04/13/what-will-we-do-when-the-worlds-data-hits-163-zettabytes-in-2025/#5102176349ab>.
2. Top Strategic Technology Trends for 2021 [Electronic source] // Gartner. – 2020. – Access mode : <https://www.gartner.com/smarterwithgartner/gartner-top-strategic-technology-trends-for-2021>.
3. Top 10 Digital Transformation Trends For 2021 [Electronic source] // Forbes. 2020. – Access mode : <https://www.forbes.com/sites/danielnewman/2020/09/21/top-10-digital-transformation-trends-for-2021/?sh=3c655b29c6f4>.
4. 10 Artificial Intelligence Statistics you need to know in 2021 [Electronic source] // Oberlo. – 2020. – Access mode : <https://www.oberlo.com/blog/artificial-intelligence-statistics>.
5. Forecast augmented and virtual reality market size worldwide from 2020 to 2024 [Electronic source] // Statista. – 2021. – Access mode : <https://www.statista.com/statistics/591181/global-augmented-virtual-reality-market-size>.
6. Top 10 Applications of Augmented and Virtual Reality in Business [Electronic source] // Onix-systems. – 2020. – Access mode : <https://onix-systems.com/blog/top-10-applications-of-ar-and-vr-in-business>.
6. Global IoT market will grow to 24.1 billion devices in 2030, generating \$1.5 trillion annual revenue [Electronic source] // Transforma Insights. – 2020. – Access mode : <https://transformainsights.com/news/iot-market-24-billion-usd-15-trillion-revenue-2030>.
7. Мелихов Д. Веб-аналитика [Electronic source] / Д. Мелихов. – 2010) – Access mode : https://osipenkov.ru/books/web_analitica_shag_k_sovershenstvu.pdf.
8. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування Інтернет-технологій у маркетингу [Electronic source] / С.М. Ілляшенко. – 2011. – Access mode : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_4_2_64_74.pdf.
9. Веб-аналітика [Electronic source]. – Access mode : https://www.eduget.com/news/veb-analitika_klyuchovi_skil_i_trendi_majbutnogo-2491.
10. Цуд В. Інтернет-маркетинг в 2019: прогнози і тенденції [Electronic source] / В. Цуд. – 2018. – Access mode : <https://ain.ua/2018/11/16/internet-marketing-v-2019>.
11. Персоналізація пропозицій [Electronic source]. – 2019. – Access mode : <https://www.inbrief.ru/blog/41>.

Надійшла до редколегії 10.09.21

V. Krykun, PhD, Associate Prof.,
H. Mykytyuk, Master Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

MODERN TECHNOLOGIES FOR ANALYZING CONSUMER BEHAVIOR IN DIGITAL MARKETING

The article examines current global trends in digital marketing, namely digital technologies such as hyperautomation, artificial intelligence, augmented and virtual reality, Internet of Behaviors, Big Data. Particular attention is paid to web analytics tools and the practice of their application in analyzing consumer behaviour in international business. Today, marketing is developing in the direction of technological and cognitive industries, it will develop IT solutions that allow companies to analyze large amounts of information in a short period, structure them and develop business strategies on this basis. For example, Big Data helps analyze different types of data such as static – personal information with demographics, real-time – geolocation, and transaction history, and behavioural – actions on third-party sites and social networks, as well as forecast the results of strategic decisions. The most famous web analytics systems are Google Analytics and Yandex.Metrica. Google Analytics makes it easy to analyze behavioural metrics, improve the quality of a resource or digital advertising, and promote effective online promotion. Yandex.Metrics and its tool Webvisor allows a company to view user actions in video mode: mouse cursor movements, clicks, scrolling, filling out forms, which helps to find problem areas in the use of the website and better understand the behaviour of visitors. The article also considers various technical, quantitative and qualitative tools of web analytics, which can be used to analyze site data for certain parameters, eliminate possible errors in the structure, make it more convenient for visitors, formulate a marketing strategy.

Keywords: digital marketing, consumer behaviour, Big Data, web analytics.

УДК 339.91

Р. Стаканов, д-р екон. наук, проф.,

Д. Андрюніна, асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ГЕНЕЗИС НОВІТНІХ ВИКЛИКІВ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ

Проведено дослідження новітніх викликів на глобальному ринку праці та розглянуто їхній вплив на міжнародні міграційні процеси, а також запропоновано вектор пошуку шляхів нівелювання зазначених викликів. Виділено такі поточні виклики на світовому ринку праці, як цифровізація, глобалізація та регіоналізація, неопротекціонізм, урбанізація, зміни клімату, старіння населення, тенденція до скорочення робочого часу з огляду на нові технології, роботизація. Окрему увагу приділено новим проблемам, до яких належать карантинні обмеження, спровоковані пандемією CoViD-19. Водночас зазначені тенденції підводять до того, що загалом найвигіднішими інвестиціями натеper (та, вірогідно, і надалі) є інвестиції в людський капітал. Пропонована стаття є складовою частиною дослідження впливу міжнародної трудової міграції на формування нового гео економічного простору.

Ключові слова: глобальний ринок праці, міжнародна міграція, трудова міграція, CoViD-19.

Постановка проблеми. Перед світовим ринком праці та світовою міграційною системою наразі постали значні виклики. Загалом величезна сукупність викликів, від вдалості реагування на які залежить, без перебільшення, економічне майбутнє кожної з країн, існувала і раніше, проте пандемія CoViD-19 та карантинні обмеження, введені у зв'язку з нею, загострили їх та додали нові виклики. Серед них – і цифровізація, і роботизація, і зростання обсягів міграційних потоків, і збереження культурної ідентичності на цьому тлі, і кліматичні зміни, й інтеграція мігрантів у суспільство, що приймає, і загострення проблем, пов'язаних із прогалинами у соціальному забезпеченні тощо. Тож нині перед країнами світу стоїть питання, як же збалансувати економічну доцільність і соціальну сферу, як задовольнити потреби ринку праці для виходу із кризи та посткризового відновлення, урахувавши водночас інтереси власного населення.

Метою статті є дослідження та комплексний аналіз нових викликів на глобальному ринку праці, а також пошук можливих шляхів їхнього нівелювання.

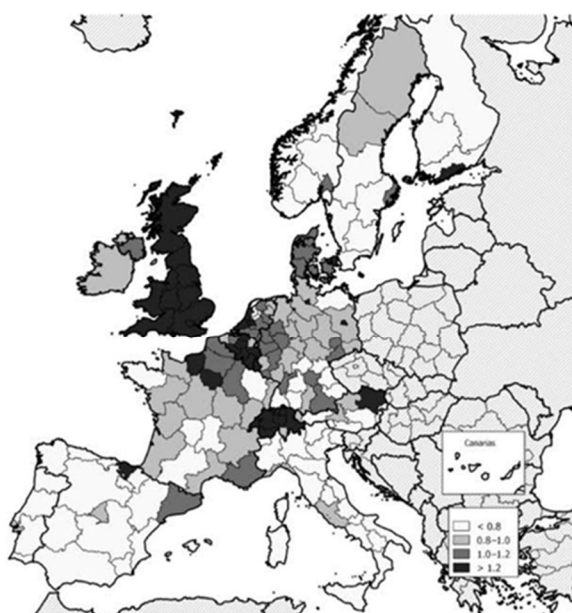
Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання нових викликів на глобальному ринку праці та пошуку можливих шляхів їхнього нівелювання досліджували багато українських і зарубіжних науковців, серед яких на-самперед варто згадати Я. Голдіна, Д. ДеПарля, Н. Естеса, Д. Йонеско, Х. Крос, Е. Лібанову, І. Майданік, Г. Макстона, О. Малиновську, А. Мессіна, П. Одмальма, К. Райнерта, А. Філіпенка, Х. Хааса, В. Харша, С. Шах,

О. Шниркова та ін. Також зазначеній проблематиці приділено значну увагу з боку МОМ, МОП, ICMPD, ОЕСР, інституції ЄС тощо.

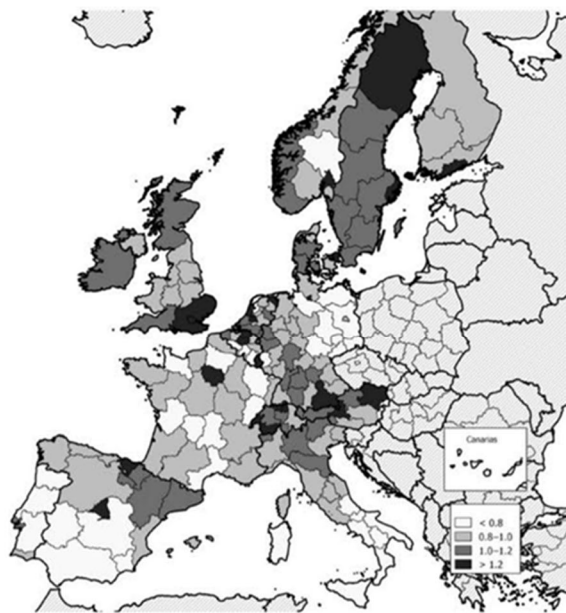
Методологія. У статті використовували загальнонаукові та спеціальні методи наукових досліджень, зокрема, метод аналізу та синтезу, метод логічного аналізу, історико-логічний метод тощо. Також було проведено дослідження та вивчення останніх публікацій щодо проблематики появи нових викликів на світовому ринку праці.

Викладення основного матеріалу досліджень. Поява нових викликів – це один із найбільш закономірних і природних процесів життя. Інше питання – уміння на них реагувати й адаптуватися. До основних поточних викликів перед світовим ринком праці можна віднести цифровізацію, глобалізацію та регіоналізацію, неопротекціонізм, урбанізацію, зміни клімату, старіння населення, тенденцію до скорочення робочого часу з огляду на нові технології, роботизацію тощо, а 2020 р. додалися ще й карантинні обмеження, спровоковані пандемією CoViD-19.

Ці виклики цілком укладаються в канву сучасних трендів на глобальному ринку праці. У контексті розгляду й аналізу сучасних трендів на глобальному ринку праці варто зауважити: актуальні світові тенденції вказують на те, що багаті країни продовжують багатіти, а бідні – бідніти. Окремим випадком можна назвати перерозподіл багатства в межах одного інтеграційного угруповання, яскравим прикладом чого є європейські країни (рис. 1).



Map 2.4a Relative GDP per capita, 1900 (EU average = 1)



Map 2.4b Relative GDP per capita, 2010 (EU average = 1)

Рис. 1. Динаміка збагачення європейських країн в історичній ретроспективі за період 1900–2010 рр. [1]

Водночас для багатих країн притаманний не лише найсучасніший уклад економіки, а й орієнтованість на інвестиції в людський капітал. Відповідно, такі країни є центрами тяжіння для трудових мігрантів, проте доступ до їхніх ринків праці є доволі нелегким. З одного боку, абсолютна більшість європейських країн створює умови для залучення іноземних висококваліфікованих фахівців і робітників, якщо потреба в них є відчутною для економіки країни і спостерігається дефіцит таких кадрів на внутрішньому ринку. З іншого боку, вони жорстко контролюють можливості для трудової міграції низькокваліфікованих працівників.

Проте є і зворотний бік медалі. Варто зважати, що розвинені країни переважно є країнами, у яких відбува-

ється старіння населення (див. табл. 1). Старіння населення, зі свого боку, сигналізує про фактичну відсутність можливостей економічного зростання. Природно, що демографія – це основа економіки, а економічне зростання унеможливорюється за відсутності якісної демографічної політики, яка, зі свого боку, значно впливає на структуру виробництва та споживання, структуру ринку праці тощо. Отже, частина розвинених країн, яким не вдалося вибудувати успішну демографічну політику (до таких можна віднести, наприклад, США), почасті забезпечують зростання свого ринку за рахунок мігрантів. Звідси і постає питання, як збалансовано та з урахуванням позицій основних стейкхолдерів вибудувати міграційну політику.

Таблиця 1. Показники старіння населення у світі станом на 2019 р. та прогноз на 2050 р.

Регіон, країна або група країн, територія	Частка населення віком 65 років і більше, %		Відношення утриманців віком 65 років і більше до населення у віці 20–64 роки	
	2019	2050	2019	2050
Розвинені регіони	18,9	26,9	32,0	50,8
Найменш розвинені країни	3,6	6,4	7,6	11,8
Країни з високим рівнем доходів	18,0	26,9	30,2	50,5
Країни із середнім рівнем доходів	7,9	16,1	13,5	28,1
Країни з рівнем доходів вище середнього	10,4	22,5	16,7	40,2
Країни з рівнем доходів нижче середнього	5,7	11,7	10,4	20,1
Країни з низьким рівнем доходів	3,3	5,4	7,4	10,1
У середньому у світі	9,1	15,9	15,9	28,4

Джерело. Складено авторами на основі даних із [2].

Зазначені тенденції підводять до того, що найвигіднішими інвестиціями натеper (та, вірогідно, і надалі) є інвестиції в людський капітал. Ще одним підтвердженням цієї тези є тренд до подорожчання персоналізованої праці професіоналів у розвинених країнах та до здешевлення товарів, виробництво яких перенесено до країн, що розвиваються: протягом останніх 20 років у лідерах зростання за цінами опинилися медичні й освітні послуги. Водночас житло та їжа подорожчали на рівні інфляції, тобто реальна ціна на них залишилася приблизно на тому ж рівні. А найбільшого падіння зазнали ціни на одяг, електроніку й автомобілі [3].

Сучасні тенденції світового ринку праці вимагають критичного переосмислення наявних станом на тепер методів і підходів міграційного регулювання. Нагальною проблемою залишається нерівномірність розподілу благ, що лише загострюється. Особливо зазначена проблема загострюється на тлі поточних кризових процесів, зокрема – пандемії. Варто підкреслити: існує думка, що багатству властиве "просочування" згори донизу. Проте світова історія демонструє, що це, вірогідно, не зовсім так, і якщо багатство сконцентрувалося нагорі, то воно, потенційно, там і залишиться. З огляду на це проблема нерівності має тенденцію до загострювання.

Також потребують перегляду категорії, якими вимірюють добробут. Актуальним є питання, а чи репрезентативний для відображення добробуту окремого громадянина такий показник як ВВП? Адже за логікою показника здійснення робіт з ліквідації наслідків природної катастрофи – це теж зростання, тобто, за його логікою це – добре, проте здоровий глузд підказує інше [4, с. 158–

171]. Також не можна оминати тренд до цифровізації та роботизації, що, безумовно, має значний вплив на світовий ринок праці. Зазначений тренд слід розглядати у двох розрізах: у розрізі розвинених країн й усіх інших. Для розвинених країн питання витіснення людини з деяких процесів стоїть доволі гостро, адже останні тенденції чітко демонструють, що роботи для всіх вже не вистачає. З огляду на це, вірогідно, і з'явилися ідеї про безумовний базовий дохід та чотириденний робочий тиждень. Величезна купа досліджень підтверджує те, що в секторах із рівнем доходу середній і вище вже просто не вистачає роботи [4, с. 158–171]. Дещо інакше виглядає цей тренд для всіх інших країн. По-перше, нові технологічні уклади розповсюджуються на країни менш розвинені не миттєво, що стосується, зокрема, і цифрових новацій. По-друге, рівень цифровізації багатьох країн і досі лишається доволі низьким.

Крім того, варто виділити такі тенденції, як погіршення становища бідного населення у зв'язку із кризовими процесами та загостренням соціальних суперечностей; погіршення доступу до робочих місць; падіння світової продуктивності праці; ускладнення доступу до гідної праці, особливо в тіншовому секторі економіки; загальна соціальна напруженість у світі [5]. Водночас не можна не зауважити, що 2019 р. значна кількість країн перебувала у стані рецесії, яка лише посилювалася 2020 р. та на початку 2021 р. на тлі пандемії й інших кризових процесів, що, безумовно, накладає відбиток на ринок праці [6]. Кризові процеси вже призвели до зростання частки бідного населення у світі (див. рис. 2) [7].



Рис. 2. Зміна кількості осіб у категоріях за доходами у зв'язку з пандемією CoViD-19, 2020 р. (у млн) [7]

У зазначеному контексті також варто зацентрувати увагу на посиленні взаємозалежності національних ринків праці. Також можна зробити припущення, що конкуренція країн світу за людські ресурси з кожним роком ставатиме запеклішою, що, зі свого боку, посилює рівень такої взаємозалежності.

Емпірично зрозуміло, що взаємозв'язок ринків праці країн світу відбувається в контексті процесів глобалізації, регіоналізації, значного розвитку багатонаціональних підприємств (БНП), які вже намагаються поставити під питання роль національних урядів у сучасному суспільстві, звичайно ж, у своїх корпоративних інтересах тощо. Якщо згрупувати механізми взаємозв'язків ринків праці країн світу, то можна запропонувати таку їхню класифікацію: виробничі та науково-технологічні, організаційні, економічні, інформаційні, політичні, соціальні й культурні.

Можна стверджувати, що механізм взаємозв'язків ринків праці країн світу через виробничі та науково-технологічні зв'язки є одним із виявів еволюції технологічних укладів, що породжує попит на вузькоспеціалізованих та висококваліфікованих фахівців, причому "виростити" таких фахівців або ж перекваліфікувати наявних може бути надто тривалим процесом на тлі того, що наразі технології йдуть швидше багатьох інших процесів. Загалом країни наразі жорстко конкурують за якісні трудові ресурси, які є доволі дефіцитними. Цілоком можна припустити, що ця конкуренція буде лише загострюватися на тлі поточних тенденцій. При цьому вплив на ринки праці окремих країн чиниться одразу у двох протилежних напрямках: у певній країні структура робочої сили стає якіснішою, а у країні-реципієнті – погіршується. В організаційному сенсі одразу на думку спадають БНП, які нині є такими акторами на світовій арені, з інтересами яких не можна не рахуватися. БНП, безумовно, встановлюють взаємозв'язки між ринками праці країн світу, зважаючи на специфіку своєї діяльності, почасти "поцуплюючи" висококваліфікованих фахівців. Відмінність від попереднього механізму полягає в розмиванні національних кордонів. Економічні механізми взаємопов'язаності ринків праці країн світу зазвичай полягають у боротьбі двох протилежних тенденцій: задекларованої лібералізації та неопротекціонізму, що останнім часом вдало маскується під ті самі ліберальні ідеї та благі цілі. Отже, з одного боку, маємо поглиблення світових взаємозв'язків за посередництва лібералізації руху товарів, послуг, капіталу та людських ресурсів. Водночас, попри задекларовану свободу руху, можна зустрітися із жорсткими обмеженнями, якщо певне явище не буде відповідати національним інтересам країни, що вдається до заходів неопротекціонізму. Інформаційні механізми взаємозв'язку ринків праці світу можна охарактеризувати як загальні механізми передачі будь-якої інформації, що може бути дотичною до тема-

тики ринку праці, тобто зазначений механізм не обмежується лише поширенням інформаційних каналів щодо можливостей міграції, а й охоплює стрімке поширення нових світових практик на ринку праці, їхні плюси та мінуси, слабкі місця тощо. Політичні механізми виявляються через окреслення політик подальшого розвитку ринку праці, причому ці політики дедалі частіше акцентують увагу на залученні висококваліфікованих фахівців і робітників, а також інших працівників, щодо яких існує дефіцит, якщо це відповідає національним інтересам певної країни. З найближчих сусідів України яскравими прикладами можуть слугувати Польща та ФРН, що впроваджують зміни у своє міграційне законодавство, застосовуючи нові підходи, які дозволяють їм отримувати робітників тих професій, які є для них дефіцитними. Соціальні і культурні механізми загалом уписуються в парадигму теорії поколінь, адже до поточних часів кожне наступне покоління стає все мобільнішим та толерантнішим до міграцій. Водночас доволі контроверсійним є культурні механізми, оскільки після міграційної кризи в ЄС популярні настрої мультикультуралізму пішли на спад, проте цей механізм все одно має право на життя та є досить актуальним. Для ринку праці соціальний і культурний механізм полягає у більшій свободі, мобільності, толерантності й інших ознаках, яких гідна людина XXI ст.

Окремо розглянемо тренди на світовому ринку праці, що виникли почасти у зв'язку пандемією CoViD-19 та впливають на мігрантів [8]. Загалом роль мігрантів в економіках розвинених країн стає більш "помітною". Наприклад, Фінляндія, Італія, ФРН тощо загострили свою увагу на забезпеченні своїх сільськогосподарських секторів трудовими мігрантами, без яких під час жорстких локдаунів фактично зривалися роботи. Це стосується й інших секторів, до яких залучають мігрантів. Польща з огляду на дефіцит лікарів у вітчизняній медичній системі спростила умови для в'їзду медичних працівників із третіх країн [9]. Також унаслідок того, що мігранти зустрічаються з пандемією "тет-а-тет", з новою гостротою постає питання їхнього соціального забезпечення в контексті боротьби за людський ресурс. Закриття кордонів і підвищення можливостей віддаленої роботи створює невизначеність щодо обсягів майбутніх потоків мігрантів. Крім того, можливість віддаленого працевлаштування мігрантів частково усуває з порядку денного питання фінансування інклюзивних моделей для мігрантів. Також не можна оминути безпековий фактор, який наразі погіршується, та зростають ризики нової хвилі нелегальних міграцій. Вагомим чинником є і той факт, що з початком пандемії порушилася система міжнародних грошових переказів, які для окремих країн відіграють дуже значну роль, часто перевищуючи обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку. Найбільш негативним фактором у та-

кому контексті є неможливість прогнозованості міжнародних потоків грошових переказів мігрантів. До того ж пандемія та пов'язані з нею повторювані локдауни загострили негативні настрої у суспільстві щодо мігрантів, дедалі активніше виявляються ксенофобські настрої.

З огляду на описані вище тренди у світовій економіці загалом та світовому ринку праці зокрема розглянемо нові виклики та можливі шляхи їхнього нівелювання більш предметно.

Одним із викликів, що наразі особливо загострюється, як згадувалося вище, є соціальна нерівність і зростання бідності. Світові інтелектуальні центри вбачають у цій глобальній проблемі загрозу стабільності економічного розвитку, ризики політичної дестабілізації, соціальних заворушень і протистоянь. Такий виклик має особливо вибуховий характер у бідних країнах, оскільки переважна більшість їхнього населення перебуває або за межею бідності, або входить до складу прекаріату, не маючи жодних гарантій стабільності. Надмірне економічне розшарування населення загрожує поляризацією суспільства, уповільнює економічне зростання та позбав-

ляє уряди країн дієвих важелів впливу на економічні процеси, залишає країни без шансів на успішний розвиток. За таких умов країнам, яких стосується ця проблематика, варто якнайшвидше розв'язати питання посилення гарантій трудових і соціальних прав громадян, зокрема і колективний захист права на працю.

Ще одним викликом є прискорення темпів міжнародної міграції загалом та трудової міграції зокрема в контексті того, що офіційна світова статистика відображає далеко не повні обсяги міграцій (див. табл. 2). Так, світ стає все мобільнішим, і для найбільших країн – донорів мігрантів це вагомий виклик, адже трудова міграція з них доволі часто має характер "знекровлення" трудового ресурсу, тобто джерело майбутнього "середнього" класу покидає країни разом із шансом побудови нових розвинутих економік. Провідні держави в умовах конкуренції за трудовий ресурс наввипередки створюють все привабливіші умови праці, що передбачають і гарантії захисту трудових прав. Зміни у правовому регулюванні трудових відносин у різних країнах світу свідчать про повернення до людиноцентричного підходу, заснованого на концепції гідної праці, ініційованої МОП.

Таблиця 2. Динаміка чисельності мігрантів у світі

Рік	Чисельність, млн осіб	Частка в населенні світу, %
1970	84,46	2,3
1975	90,37	2,2
1980	101,98	2,3
1985	113,21	2,3
1990	152,97	2,87
1995	161,28	2,81
2000	173,4	2,83
2005	191,4	2,93
2010	220,96	3,17
2015	248,01	3,37
2019	271,64	3,5
2020	280,58	3,6

Джерело. Складено авторами на основі даних із [10, 11].

Також не можна оминати глобальні зміни структури ринку праці. Перехід світової економіки на новий рівень розвитку супроводжується значним скороченням попиту на низькокваліфіковану робочу силу, руйнуванням традиційних трудових відносин, докорінними змінами структури ринку та форм праці. Швидкими темпами розвиваються нові нестандартні форми організації економічних процесів, зокрема й дистанційна робота, поштовх для розвитку якої надали карантинні обмеження, викликані пандемією CoViD-19. Неврегульованість нестандартних форм трудових відносин, поява тристоронніх трудових відносин призводить до зловживань з боку роботодавців, причому як з боку БНП, так і з боку локальних підприємств. Поки європейські держави намагаються подолати зловживання нетиповими формами зайнятості, охопити соціальним страхуванням усі верстви населення й забезпечити демократію на робочих місцях (зокрема в ЄС обговорюють проект директиви, що надасть трудові гарантії працівникам цифрових платформ [12]), бідні країни ризикують піти іншим шляхом, а саме – шляхом позбавлення трудових прав і гарантій соціального захисту більшості найманих працівників. Переосмислення нових умов праці людей є терміновим завданням для багатьох країн.

У цьому контексті також доцільно глибше розглянути питання цифровізації та технологічного розвитку. В умовах стрімкої цифровізації глобальної економіки майбутнє ринку праці стає ще більш невизначеним, оскільки його функціонування і розвиток багато в чому визнача-

ється параметрами зовнішнього середовища. Упровадження результатів науково-технічного прогресу приводить до створення робочих місць в одних галузях економіки і ліквідації в інших, формуванню нових компетенцій, що відповідають вимогам сучасності, зміни змісту і характеру праці загалом. Одним із найяскравіших прикладів є міжсекторальний перерозподіл робочої сили, коли, незважаючи на стабільне зростання випуску промислової продукції в абсолютному вираженні, чисельність зайнятих у вторинному секторі економіки поступово скорочується, віддаючи тим самим "пальму першості" сфері послуг. Крім того, подальша роботизація й автоматизація виробництва може обернутися катастрофічними потрясіннями для ринку праці. Як відомо, технологічні революції та новації завжди вели до "відмирання" певних професій. Наразі, насамперед, це стосується фахівців сфери транспорту і логістики, допоміжного офісного й адміністративного персоналу, працівників, безпосередньо залучених до виробництва. Отже, глобальні процеси сучасності спричиняють масштабні зміни на ринку праці, довготермінові наслідки яких складно передбачити.

Також нині вже можна спростувати твердження про негативний вплив правового регулювання ринку праці на економічний розвиток. Навпаки, вдале його регулювання є значною перевагою в конкуренції за людський ресурс. Надмірна дерегуляція трудових відносин, перехід лише на контрактну форму найму працівників може призвести до вкрай негативних наслідків. Наприклад, надмірна експлуатація лікарів і медичного персоналу призводить до різкого погіршення якості лікування. Отже, відповіддю на

такий виклик має бути стале законодавство у сфері зайнятості та працевлаштування.

Крім того, не можна ігнорувати фактор зміни цінностей у світовій спільноті, що, природно, не оминає і трудову та міграційну сфери. Процеси трансформації ціннісних орієнтирів відбуваються в умовах соціально-економічних, економічно-фінансових і політичних криз, а із 2020 р. – в умовах боротьби з наслідками карантинних обмежень, викликаних пандемією CoViD-19. У процесі формування політики в будь-якій сфері, а, тим паче у сфері ринку праці та трудової міграції, варто вважати за потрібне враховувати культурні особливості. Таке планування має супроводжуватися прозорою інформаційною політикою країни, задля донесення цінності та необхідності реалізації норм і правил, спрямованих на добробут і розвиток суспільства з урахуванням його особливостей.

Проте, якщо зачіпати питання цінностей, то вагомим викликом у контексті світового ринку праці та світової міграційної системи загалом є питання збереження національної ідентичності. Особливо це питання позначається на країнах – учасницях ЄС. Прогнозується, що етнічне та культурне різноманіття у цих країнах зростатиме і надалі, але залишатиметься нерівномірно розподіле-

ним між країнами – учасницями ЄС. Певні частини населення продовжуватимуть протистояти збільшенню етнічного та культурного різноманіття (особливо в більш етнічно однорідних районах). Ідеї національної ідентичності та культури тяжіють у поточних умовах до набуття ще більшого значення. Щільність транскордонних соціальних і сімейних зв'язків буде і надалі зростати [13, с. 176]. Водночас не можна не відзначити паралельну тенденцію до поширення ксенофобських настроїв і зростання популярності партій правої ідеології.

Очевидно, що нині вагомим викликом є і ситуація з пандемією CoViD-19, що здійснює значний вплив глобальний ринок праці та перебіг міграційних процесів. Карантинні обмеження, викликані пандемією CoViD-19, спричинили глибокі перекося на соціальному, економічному та політичному рівнях у всіх суспільствах світу. Міграційна сфера, очевидно, не стала винятком. Пандемія ускладнила процес міграції, знищила значну кількість робочих місць, що призвело до тимчасового зменшення обсягів грошових переказів та приречло мільйони мігрантів, їхніх сімей та інших вразливих верств населення на злидні [14]. Крім того, карантинні обмеження призвели до вагомих втрат робочого часу (див. табл. 3).

Таблиця 3. Втрати робочого часу у зв'язку з CoViD-19 у 2020 р., %

Країна	Втрати робочого часу у зв'язку з пандемією CoViD-19, %
Австралія	4,7
Бангладеш	12,2
Велика Британія	12,8
Вірменія	16,8
Грузія	13,1
Індія	13,7
Канада	9,3
Мексика	12,5
Молдова	12,9
ОАЕ	9,3
Польща	3,5
Саудівська Аравія	8,3
США	9,2
Таджикистан	3,2
Туніс	6,0
Україна	8,8
Філіппіни	13,6
Фінляндія	1,3
Франція	8,4
ФРН	6,3

Джерело. Складено автором на основі даних із [15, 16].

Однак карантинні обмеження не поклали край міграційним процесам. Подальший хід пандемії CoViD-19 розв'яже питання про введення або скасування обмежень щодо міграції, інтенсифікує або призупинить міграційні процеси тощо. Вагомий виклик у цьому сенсі – це невизначеність і складність прогнозування. Також не можна не відзначити, що пандемія CoViD-19 загострила питання інтеграції мігрантів у суспільства, які приймають, що було вагомим викликом і до пандемії. Варто підкреслити, що пошуки найоптимальнішої моделі інтеграції мігрантів у суспільство ще триває. Останнім часом, безумовно, були здійснені значні досягнення у цій сфері, проте прогрес може загальмувати через пандемію CoViD-19 та її економічні наслідки для глобальної економіки [17, с. 7]. Це формує необхідність для урядів країн, що приймають, забезпечувати належний рівень охорони здоров'я та безпеки всіх працівників, які займаються критичною для безпеки країни діяльністю, та підтримувати витрати на інтеграцію, щоб допомогти мігрантам продо-

вжувати робити свій внесок у суспільство й економіку [17, с. 7]. Вже можна стверджувати, що інтеграція мігрантів у суспільство буде відігравати вагомий роль в економічному відновленні у посткризовий період, оскільки йдеться про максимально можливу ефективність використання людських ресурсів.

Також вагомим викликом є те, що час для формування нової, ефективної державної політики у сфері зайнятості та трудової міграції є надзвичайно обмеженим для багатьох країн світу, оскільки темпи глобальних змін прискорюються, і часто законодавство не встигає за усіма новаціями. Будь-який прогноз на майбутній міграційний рік має враховувати зазначені виклики й тенденції, а також оцінювати їхні перспективи розвитку на основі поточних подій.

Висновки. Сучасні тренди на світовому ринку праці формуються під грифом глобальної невизначеності та взаємозалежності. Водночас коло викликів перед світовим ринком праці є доволі значним, і їх не можна розглядати сепаратно від інших процесів, оскільки складові, що

ідентифікують стан світового ринку праці, значно корелюють з надзвичайно великою кількістю економічних (і не тільки) категорій, тобто аналіз тенденцій світового ринку праці необхідно здійснювати в контексті загальних світових процесів. Нині до викликів перед світовим ринком праці належать: цифровізація; роботизація; глобалізація з паралельною регіоналізацією; збереження культурної ідентичності в умовах інтенсифікації потоків міграції; інтеграція мігрантів у суспільства, що приймають; загальна зміна ціннісних орієнтирів у суспільствах; зміни клімату; старіння населення тощо. Зазначений перелік постійно поповнюється, і швидкість реагування на них нині є одним з центральних питань у контексті відповіді на загальні виклики та кризові ситуації.

Список використаних джерел

1. Rosés J.R. The Economic Development of Europe's Regions: A Quantitative History since 1900 [Electronic source] / J.R. Rosés, N. Wolf // Routledge. – 2019. – Access mode : <https://cutt.ly/8cMuE89>.
2. World Population Ageing 2019 [Electronic source] // UN DESA. – 2020. – Access mode : <https://cutt.ly/DcMiTCK>.
3. Perry M. J. Chart of the day... or century? [Electronic source] / Mark J. Perry // American Enterprise Institute. – 2021. – Access mode : <https://cutt.ly/ccMu2kY>.
4. Макстон Г. У пошуках добробуту. Керування економічним розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату / Г. Макстон, Й. Рандерс. – К. : Пабулум, 2017. – 320 с.
5. World Employment and Social Outlook: Trends 2020 [Electronic source] // ILO. – 2020. – Access mode : <https://cutt.ly/qvjDTjD>.
6. The Global Economic Outlook During the COVID-19 Pandemic: A Changed World [Electronic source] // The World Bank. – 2020. – Access mode : <https://cutt.ly/UcMiZ0o>.

R. Stakanov, Dr of Science (Economics), Prof.,
D. Andriunina, PhD Student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

THE GENESIS OF THE NEWEST CHALLENGES OF THE GLOBAL LABOR MARKET

The article examines the latest challenges in the global labour market and considers their impact on international migration processes, proposes a vector for solving these challenges. The current challenges in the world labour market such as digitalization, globalization and regionalization, neoprotectionism, urbanization, climate change, population aging, the tendency to reduce working hours due to new technologies, robotics, special attention is paid to the latest problems, including quarantine restrictions, provoked by COVID-19 pandemic. The above trends lead to the fact that the most profitable investments at the moment (and probably in the future) are investments in the human capital. This article is a part of a study of the impact of international labour migration on the new geoeconomic area formation.

Keywords: global labour market, international migration, labour migration, COVID-19.

УДК 339.96

О. Шепель, асист.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ МІЖ ОФІЦІЙНОЮ ДОПОМОГОЮ РОЗВИТКУ ТА МАКРОЕКОНОМІЧНИМИ ПОКАЗНИКАМИ КРАЇН ІЗ РИНКАМИ, ЩО ФОРМУЮТЬСЯ

Проаналізовано роботи з дослідження впливу офіційної допомоги розвитку на основні макроекономічні показники країн із ринками, що формуються. Виявлено основні показники та тенденції руху різних видів офіційної допомоги розвитку. Проведено власне дослідження з використанням методів економіко-математичного моделювання. Встановлено основні закономірності та вплив офіційної допомоги розвитку на соціально-економічний розвиток країн із ринками, що формуються.

Ключові слова: офіційна допомога в цілях розвитку, міжнародна технічна допомога, гуманітарна допомога, країни з ринками, що формуються, міжнародні організації, економіко-математичне моделювання, t-критерій Стьюдента.

Постановка проблеми. Надання офіційної допомоги в цілях розвитку є важливим джерелом підтримки стабільності та здійснення міжнародних проєктів на державному та міжнародному рівнях з метою підвищення економічного, соціального та політичного розвитку країн з ринками, що формуються. Незважаючи на те, що в сучасному світі країни дедалі частіше піклуються лише про власні інтереси, розвинені країни вкладають великі кошти задля розвитку менш розвинених країн і зростання їхнього соціально-економічного рівня, оскільки в епоху глобалізації світової економіки сталий розвиток будь-якої країни не може не залежати від стану економіки як країн-сусідів, так і багатьох країн дальнього зарубіжжя.

7. Szmigiera M. Change in number of people in selected income tiers due to the coronavirus (COVID-19) pandemic worldwide in 2020 [Electronic source] / M. Szmigiera // Statista. – 2021. – Access mode : <https://cutt.ly/fcMiHyQ>.

8. 5 Key Global Trends on COVID-19 and Migration [Electronic source] // Migration Data Portal. – 2021. – Access mode : <https://cutt.ly/xvjDrZi>.

9. Uzyskaj prawo wykonywania zawodu lekarza/lekarza dentysty na określony zakres czynności zawodowych, czas i miejsce zatrudnienia na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej (informacja dotyczy lekarzy/lekarzy dentystów, którzy posiadają dyplom potwierdzający u [Electronic source] // Ministerstwo Zdrowia. – 2021. – Access mode : <https://cutt.ly/avjD5Im>.

10. World Migration Report 2020 [Electronic source] // International Organization for Migration. – 2020. – Access mode : <https://cutt.ly/JcMoDqv>.

11. World Migration Report 2020. Interactive [Electronic source] // International Organization for Migration. – 2020. – Access mode : <https://cutt.ly/bcModD5>.

12. Trading Economics [Electronic source]. – Access mode : <https://cutt.ly/kcMsmVP>.

13. Дон О.Д. Оптимізація потоків міжнародної трудової міграції на світовому ринку праці : дис. канд. ек. наук : 08.00.02 / Дон О.Д. – Дніпро, 2021. – 270 с.

14. Migration Outlook 2021 [Electronic source] // ICMPD. – 2021. – Access mode : <https://cutt.ly/fvvWjqf>.

15. ILO Monitor: COVID-19 and the world of work. Seventh edition [Electronic source] // International Labour Organisation. – 2021. – Access mode : <https://cutt.ly/tcMs2M7>.

16. Working hours lost due to the COVID-19 crisis – ILO modelled estimates (%) – Annual [Electronic source] // ILOSTAT. – 2021. – Access mode : <https://cutt.ly/acMa4BM>.

17. Shnyrkov O. Labour migration from Ukraine under the global economic turbulence / O. Shnyrkov, V. Mazurenko, R. Stakanov. // Baltic Journal of Economic Studies. – 2021. – 7 (2). – P. 240–249. DOI: 10.30525/2256-0742/2021-7-2-240-249.

Надійшла до редколегії 22.09.21

Саме тому політика розвинених країн у сфері сприяння міжнародному розвитку спирається на те, що ненадання допомоги країнам із ринками, що формуються, може збільшити ризики розвитку всієї світової економіки, підірвати стабільність та безпеку в різних регіонах і різних континентах, а також збільшити загрозу поширення різних лих, пов'язаних із поширенням тероризму, неконтрольованої міграції та екологічних катастроф.

Офіційна допомога розвитку (ОДР) має величезне значення для країн із ринками, що формуються, оскільки вона є джерелом капіталовкладень, що допомагає підтримувати різні сфери людської діяльності та забезпечує

ефективне зростання цих країн. ОДР дає змогу підвищити рівень виробництва в країнах із ринками, що формуються, за одночасного зростання рівня інновацій та кваліфікації працівників. Саме тому тема офіційної допомоги розвитку є актуальною у XXI ст.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням і дослідженням процесів надання міжнародної допомоги розвитку займаються такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Дж. Кломп, Д. Гелбрейт, Г. М'юрдаль, Х. Лейбенштайн, П. Тодар, І. Ідріз, Дж. Баск, Ф.Е. Кардозо, П. Ромер, У. Росту, Р. Лукас, Р. Стоянов, Д. Немець, Л. Зібек, Е. Лау, Е. Махемб, Н. Одхіамбо, В. Абрамова, М. Потепенко, О. Єрмолова, А. Гранберг, Н. Зуєв, В. Барановський, Ю. Квашнін, Н. Тоганова, С. Уткін, А. Торкунов, О. Смоляноко, А. Байчоров, Ю. Шишков, М. Авсєнев, А. Железна, В. Барченев, О. Глазунова, Ю. Кирєєв, А. Морозкіна, А. Ізмєстєв, Ю. Зайцев, В. Адамик, Н. Комар та ін.

Основними організаціями, що займаються офіційною допомогою розвитку, є Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Комітет з питань розвитку ОЕСР, Міжнародний валютний фонд (МВФ), Група Світового банку, регіональні об'єднання, такі як ЄС, ЄАЕС, державні установи окремих країн, як-от Агентства США з міжнародного розвитку (USAID). Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) займається діяльністю у сфері міжнародної допомоги розвитку, надаючи кредити на пільгових умовах країнам із ринками, що формуються. Варто також виокремити програми ООН, що ведуть діяльність з метою розвитку, співпрацюючи з урядовими та неурядовими організаціями, такими як Продовольча та сільськогосподарська організація ООН, Фонд ООН у галузі народонаселення, Програма ООН з довкілля, Конференція ООН з торгівлі та розвитку.

В Україні міжнародною допомогою розвитку займається Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільськогосподарства, а також Кабінет Міністрів України. Спеціалізований портал ProAID здійснює координацію проектів з міжнародної технічної допомоги (МТД), висвітлюючи результати виконання таких проектів в Україні.

Методологія. Основними теоретичними методами, що були застосовані для дослідження міжнародної допо-

моги розвитку, є методи статистичного і логічного аналізу, синтезу, метод порівняння та історичний метод, альтернативний аналіз, метод групування й обстеження. У ході аналізу впливу міжнародної допомоги розвитку на соціально-економічний розвиток країн із ринками, що формуються, було використано методи економіко-математичного моделювання, такі як факторний аналіз, кореляційно-регресійний аналіз, графічне та аналітичне моделювання, аналіз *t*-критерію Стюдента.

Метою статті є виявлення й аналіз основних тенденцій і визначення впливу руху офіційної допомоги розвитку на країни з ринками, що формуються, а також її вплив на економічний розвиток зазначених країн.

Результати. Міжнародною допомогою розвитку є добровільна передача засобів у формі товарів, навичок, грантів, кредитів і позик, навчання, обміну досвідом від країн-донорів до отримувачів цих засобів. Її спрямовують на фінансування програм для поліпшення доступу до питної води, охорони здоров'я, електроенергії, забезпечення вільного доступу до освіти, боротьбу з неписьменністю, надання гідного житла, збереження довкілля, розвиток реформ тощо. Ця допомога сприяє розробці довготермінових проектів та наданню гуманітарної допомоги в надзвичайних ситуаціях. Її можуть надавати для розвитку невеликих місцевих проектів або фінансувати великі проекти на державному рівні.

Сприяння розвитку є самостійним напрямом міжнародної співпраці. Особливе значення в цьому процесі полягає у форматі взаємовідносин між розвиненими країнами та країнами з ринками, що формуються. 2019 р. офіційна допомога з розвитку країнами – членами Комітету з питань розвитку ОЕСР досягла 152,8 млрд дол США, що становить 0,30 % від загального обсягу валового національного продукту (ВНП). Обсяг допомоги сягав 149,4 млрд дол США у вигляді грантів, позик суверенним структурам і внесків багатостороннім установам; 1,9 млрд дол США – на інструменти приватного сектору, орієнтовані на розвиток; 1,4 млрд дол США – у вигляді чистих позик та акцій приватним компаніям, що працюють у країнах, які відповідають вимогам ОДР [1, с. 1; 2]. (див. рис. 1).



Рис. 1. Розподіл джерел ОДР, 2019 [2]

Загальний обсяг ОДР 2019 р. зріс на 1,4 % в реальному вираженні порівняно з 2018 р., оскільки двостороння допомога країнам з низьким рівнем доходу збільшилася. Двосторонні суверенні позики еквівалентів

грантам зросли на 5,7 % у реальному вираженні порівняно із 2018 р. [3].

США продовжують залишатися найбільшим донором ОДР (34,6 млрд дол США), за ними слідують Німеччина

(23,8), Велика Британія (19,4), Японія (15,5) та Франція (12,2 млрд дол США). 2019 р. загальний обсяг ОДР всіх країн – членів Комітету зі сприяння розвитку ОЕСР, об'єднаних у відсотках від ВВП, досяг 0,30 % (знизився з рівня 0,31 % 2018 р.) [1, с. 2–3].

Обсяги ОДР зросли у вісімнадцяти країнах – членах Комітету з питань розвитку ОЕСР, з найбільшим зростанням у Фінляндії, Греції, Угорщині, Кореї та Норвегії. Найбільший спад фінансування спостерігали в Нідерландах, Польщі, Португалії, Швеції та Словацькій Республіці. Зменшення фінансування відбулося через зниження рівня витрат на біженців у країнах-донорах у 2019 р. порівняно з 2018 р. [2].

Країни – члени Великої сімки забезпечили 75 % загальної кількості ОДР, а частка країн – членів Комітету з питань розвитку ОЕСР, що є членами ЄС, досягла 55 %. Обсяги ОДР двадцяти країн Комітету з питань розвитку ОЕСР розвитку, які є членами ЄС, становили 84,5 млрд дол. США, і ця сума відображає незначне збільшення на 0,5 % у реальному вираженні порівняно із 2018 р., що становила 0,47 % від загального обсягу ВВП. Без урахування витрат країн-донорів, що приймають біженців, обсяги ОДР виросли в реальному вираженні на 1,1 % [1, с. 3].

Чистий потік ОДР для фінансування двосторонніх проектів, програм і технічної допомоги, що становлять більше половини загальних чистих витрат, 2019 р. в реальному вираженні збільшився на 2 % порівняно із 2018 р. Навпаки, внески в багатосторонні організації, що становлять близько третини загальної ОДР, знизилися на 1,5 %. Обсяг гуманітарної допомоги знижується другий рік поспіль до 15,4 млрд дол США, що в реальному вираженні зменшилося на 2,9 % порівняно із 2018 р. Субсидії на виплату боргів зросли до 145 млн дол [2].

Чистий двосторонній потік ОДР від усіх членів Комітету з питань розвитку ОЕСР до країн з низьким рівнем доходу становив 27 млрд дол США, тобто збільшився в реальному вираженні на 0,4 % порівняно з 2018 р. ОДР до країн з рівнем доходу нижче середнього досяг 29 млрд дол. А допомога країнам із середнім рівнем доходу та вище середнього рівня знизилася на 9 % і становила 14 млрд дол. Чисті потоки ОДР до країн з високим рівнем доходу досягли 76 млн дол [1, с. 5].

Офіційна допомога розвитку є важливим фактором економічного зростання протягом усієї історії людства. Ці кошти можна спрямовувати на побудову соціальної та економічної інфраструктури, надання послуг і розвиток виробничого сектору. Соціальна інфраструктура в цьому випадку охоплює освіту, водопостачання та санітарію, на які надають кошти з метою поліпшення людського розвитку, що в підсумку сприяє довготривалому сталому економічному зростанню. Допомога для розвитку економічної інфраструктури вдосконалює енергетичні, транспортні та комунікаційні системи в країнах-одержувачах. Допомога для розвитку виробничого сектору спрямована на сільське господарство, лісове господарство та рибальство, промисловість, видобувну промисловість і будівництво, торгівлю та туризм.

З початку 50-х рр. було розроблено кілька теорій, а також проведено багато емпіричних досліджень щодо ефективності ОДР, але дискусія щодо цього питання ще далеко не закінчена. Більшість наукових розвідок зосереджені на впливі ОДР на економічне зростання, хоча останнім часом спостерігається сплеск досліджень, що розглядають ефективність допомоги щодо зменшення бідності [4].

Дослідження М. Тодаро і С. Сміта (2012) вказують на те, що темпи економічного зростання природним чином

"скоротяться" у розрахунку до загальної кількості населення, що приведе до скорочення бідності. Хоча декілька розвідок критикують пряму взаємозалежність між цими поняттями, усе ж останні дослідження підтвердили, що економічне зростання та його якість важливі для зменшення бідності [5].

Р. Текін (2012) досліджував причинно-наслідковий зв'язок між ОДР, відкритістю торгівлі й економічним зростанням у найменш розвинених африканських країнах за період між 1970 та 2010 рр., використовуючи регресійний аналіз на основі непов'язаних між собою показників. Результати цього дослідження свідчать про незначний причинно-наслідковий зв'язок між ОДР та економічним зростанням [5].

Р. Прадхан та М. Арвін (2015) використали панель моделей векторної корекції помилок за період 1961–2012 рр. для дослідження причинного зв'язку між ОДР, економічним зростанням та іншими двома змінними. Панельні коінтеграційні тести знайшли докази існування довгострокової рівноважної залежності між чотирма змінними, і в короткотерміновій перспективі було виявлено, що ОДР односторонньо спричинила економічне зростання. Це було свідченням двостороннього причинно-наслідкового зв'язку між ОДР та економічним зростанням у довгостроковій перспективі [5-6].

Використовуючи тестовий підхід ARDL та метод Габора Грейнджера на основі ЕКМ, А. Нінді й Н. Одхіамбо (2015) досліджували причинно-наслідковий зв'язок між скороченням бідності й економічним зростанням Свазіленду протягом 1980–2011 рр. На основі цих методів вони дійшли до висновку, що економічне зростання не спричиняє зменшення бідності у коротко- та довготерміновій перспективі, а метод Габора Грейнджера продемонстрував, що зменшення бідності спричинює економічне зростання в короткотерміновій перспективі [5].

Також нещодавно було проведено дослідження С. Переза-Ромаро (2016), де було використано групу із 52 країн із ринками, що формуються, в період з 1970 по 1998 р. Для дослідження причинного зв'язку між ОДР, економічним зростанням (у ВВП на душу населення) та крайньою бідністю (частка людей, які живуть менше, ніж на 1 дол США в день). Дослідження виявило, що економічне зростання односторонньо спричиняє зменшення бідності [5].

Як теоретичні, так й емпіричні дослідження показали, що між зовнішньою допомогою, економічним зростанням і бідністю існує економічний зв'язок. Хоча емпіричні результати щодо причинного зв'язку неоднозначні, більшість розглянутих досліджень з'ясували, що ОДР спричиняє скорочення бідності, приводить до економічного зростання, а зростання зумовлює зменшення бідності [7].

Саме тому у пропонованій статті ми вирішили дослідити взаємозв'язок між такими показниками, як: обсяги офіційної допомоги розвитку, наданої країнам з ринками, що формуються; рівень ВВП; рівень бідності. Для вивчення ми взяли дані за період із 2011 по 2017 р. у зв'язку з відсутністю актуальніших даних щодо деяких показників. Дані щодо обсягів ОДР були надані ОЕСР для країн зі списку Комітету з питань розвитку ОЕСР. Дані про ВВП та рівень бідності були представлені Світовим банком. Шляхом видалення зі списку тих країн, дані щодо яких є неповними за досліджуваний період, список країн скоротився до 20. У дослідженні беруть участь такі країни європейського регіону: Албанія, Білорусія, Косово, Молдова, Чорногорія, Сербія, Туреччина й Україна. На африканському континенті дослідження охоплює Алжир, Кот-д'Івуар, Мадагаскар, Мавританію, Нігерію,

Уганду та Замбію. Країнами з ринками, що формуються, які розташовані на американському континенті, є такі країни Південної Америки, як Коста Ріка, Республіка Домінікана, Ель-Сальвадор, Гондурас і Мексика [2].

Як метод дослідження міжнародних економічних відносин було використано кореляційно-регресійний аналіз на основі програмного забезпечення Excel (див. табл. 1).

Таблиця 1. Значення кореляції між ОДР, ВВП та межею бідності

Регіон	Країна	Кореляція між ОДР та ВВП	Кореляція між ОДР та межею бідності	Кореляція між ВВП та межею бідності
Європа	Албанія	-0,62566	-0,85633	0,88177
	Білорусія	0,171887	-0,35941	0,720229
	Косово	-0,73663	-0,30574	0,824501
	Молдова	-0,05078	0,313626	0,578791
	Чорногорія	-0,86569	-0,33085	0,472038
	Сербія	-0,69186	-0,04603	0,495895
	Туреччина	0,758531	0,830502	0,980683
Африка	Україна	-0,86683	-0,47252	0,744108
	Алжир	-0,36713	-0,88826	0,58403
	Кот-д'Івуар	0,871984	-0,85942	-0,63027
	Мадагаскар	-0,20026	0,036193	-0,94877
	Мавританія	-0,28533	-0,72733	0,779293
	Нігерія	1	-1	-0,13337
	Уганда	-0,66837	-0,60236	0,978608
Америка	Замбія	-0,02071	0,628746	-0,45502
	Коста-Ріка	-0,75281	-0,73764	0,962061
	Республіка Домінікана	-0,42312	-0,47124	0,93463
	Ель-Сальвадор	-0,74985	-0,91018	0,877383
	Гондурас	0,765697	-0,83801	-0,65367
	Мексика	-0,74662	-0,16795	0,245887

Джерело. Розраховано автором за [2, 8, 9].

Після проведення дослідження було виявлено, що в більшості країн взаємозв'язок між ОДР та ВВП має від'ємний результат, що означає: збільшення обсягів надання офіційної допомоги розвитку не спричиняє зростання ВВП, натомість спостерігається зменшення економічного зростання, і навпаки. У Білорусії спостерігаємо дуже слабкий зв'язок між цими двома показниками. У Туреччині, Гондурасі та Кот-д'Івуарі було виявлено сильний зв'язок, тому можна зауважити, що надана допомога розвитку сприяла й розвитку економіки. У Нігерії було виявлено функціональний зв'язок обох змінних.

Кореляційний аналіз між ОДР та межею бідності також показав від'ємний результат у більшості країн. Позитивне значення в розмірі 0,83 було отримано внаслідок аналізу в Туреччині, що показує сильний зв'язок між змінними, та 0,63 у Замбії, що свідчить про значну взаємозалежність.

Кореляція між ВВП та межею бідності показала значний зв'язок у більшості країн, окрім Кот-д'Івуару, Мадагаскару, Нігерії, Замбії та Гондурасу. У всіх інших країн, окрім Мексики, було виявлено значний, сильний і дуже сильний зв'язок. У Мексики спостерігався слабкий зв'язок між двома змінними.

Підсумовуючи результати проведеного аналізу, можна дійти висновку, що в більшості країн відбувається негативна кореляція між показниками офіційної допомоги розвитку та валовим внутрішнім продуктом. Лише в кількох країн зафіксовано позитивний зв'язок між двома змінними на доволі високому рівні. Подібні результати було виявлено і з ОДР та межею бідності. Взаємозв'язок між двома змінними, що не пов'язані з наданням офіційної допомоги розвитку, показує сильніший зв'язок, проте ОДР не здійснює на них впливу.

Отже, завдяки проведеному дослідженню було підтверджено той факт, що офіційна допомога розвитку не має значних позитивних ефектів на такі показники, як ВВП та межа бідності. Проте не варто відкидати можливість позитивного впливу на інші показники, що не є предметом нашого дослідження. До них входять показники рівня життя, індекс розвитку людського потенціалу, до якого належать фізичний стан, духовний та інтелектуальний розвиток населення, а також матеріальне забезпечення, демографічні показники тощо.

Одним із теоретичних припущень було те, що офіційна допомога розвитку спрямована на поліпшення стану економіки країн, що приймають. Основною причиною зазначеного припущення є те, що фінансові надходження від іноземних донорів становлять певну частку складових ВВП, до яких входять споживчі витрати, державні витрати, інвестиції та чистий експорт. Саме тому було вирішено провести ще одне дослідження для виявлення такого взаємозв'язку. Ставилося за мету дослідити частку офіційної допомоги розвитку у ВВП країн із низьким рівнем доходу та з низьким і середнім рівнем доходу. Як вихідні дані було взято показники рівня ВВП, чистої офіційної допомоги розвитку, а також експорту й імпорту товарів і послуг, надані Світовим банком.

На основі значень ВВП та чистої ОДР було визначено частку ОДР у ВВП країн. Для країн із низьким і середнім рівнем доходу зазначений показник не перевищує 1,5 % від ВВП. На противагу цьому, частка ОДР у ВВП країн із низьким рівнем доходу коливалась на початку ХХ ст. в межах від 7 до 14 %, і наразі становить близько 10 % від ВВП цих країн [9, 10] (див. рис. 2, 3).

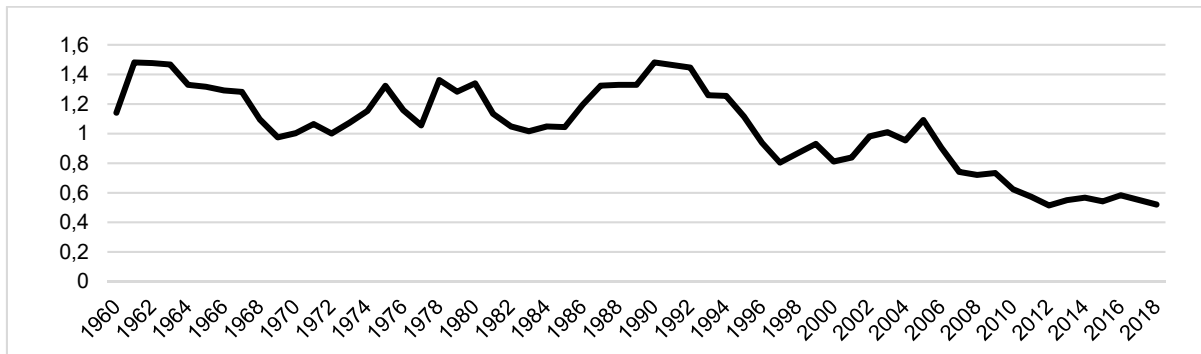


Рис. 2. Частка ОДР у ВВП країн із низьким і середнім рівнем доходу, у %

Джерело: Розраховано автором за [9].

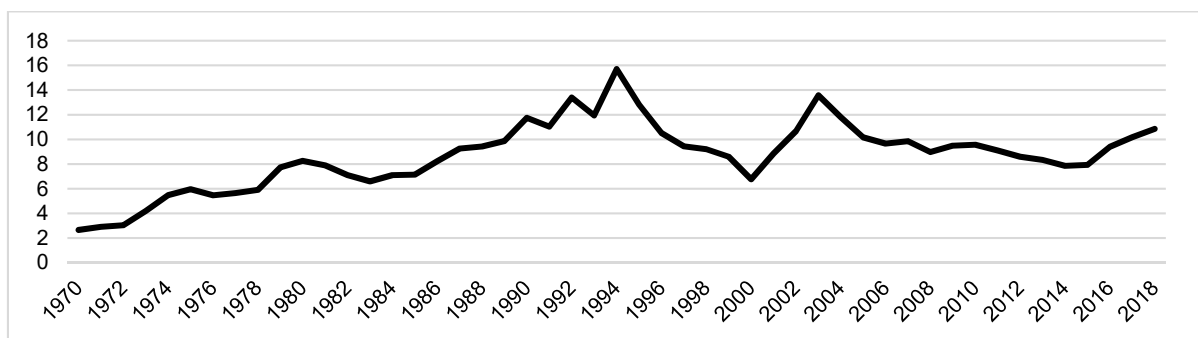


Рис. 3. Частка ОДР у ВВП країн із низьким рівнем доходу, у %

Джерело: Розраховано автором за [9].

На основі показників ВВП та чистої ОДР країн із низьким і низьким та середнім рівнем доходу було визначено парний двовибірковий t -тест. У зв'язку з тим, що у країн з низьким рівнем доходу не були представлені дані за всі роки, довелося зменшити кількість років спостереження із 58, як у країн із низьким і середнім рівнем доходу, до 49 спостережень. Спочатку автором було вираховано із ВВП обсяги чистої ОДР, після чого проведено парний двовибірковий t -тест для середніх.

Внаслідок дослідження було виявлено, що показники дуже сильно корелюють, що свідчить про високий рівень

взаємозалежності між даними. Отже, можна дійти до висновку, що офіційна допомога розвитку чинить значний вплив на ВВП країн, а, отже, і на соціально-економічний розвиток (див. табл. 2).

Для кращого розуміння результатів дослідження автор розрахував основні показники, необхідні для побудови діаграми, передбаченої методом t -критерію Стьюдента. Такий метод використовують для порівняння двох масивів даних та для виявлення того, чи має вплив певна подія на значення показників. Припустимо, що надання ОДР є подією, вплив якої ми бажаємо прослідкувати (див. табл. 3, рис. 4).

Таблиця 2. Парний двовибірковий t -тест для визначення залежності між ВВП та ОДР на прикладі країн із низьким та низьким і середнім рівнями доходу

	Країни з низьким рівнем доходу		Країни з низьким і середнім рівнем доходу	
Середнє	1,80456E+11	1,6384E+11	8,82417E+12	1,6384E+11
Дисперсія	2,44457E+22	2,01668E+22	9,1034E+25	2,01668E+22
Кількість спостережень	49			
Кореляція Пірсона	0,9997760		0,9919659	
Гіпотетична різниця середніх	0			
df	48			
t -статистика	7,92		6,45	
$P(T \leq t)$ одностороннє	0,00		0,00	
t критичне одностороннє	1,68		1,68	
$P(T \leq t)$ двостороннє	0,00		0,00	
t критичне двостороннє	2,01		2,01	

Джерело: Розраховано автором за [9].

Таблиця 3. Показники для проведення аналізу за методом *t*-критерію Стюдента

Показник	Країни з низьким рівнем доходу		Країни з низьким і середнім рівнем доходу	
	ВВП, в дол США	ВВП без ОДР	ВВП, в дол США	ВВП без ОДР
Кількість	49	49	49	49
Середнє	1,80456E+11	1,6384E+11	8,82417E+12	8,7585E+12
Стандарне відхилення	1,54748E+11	1,40553E+11	9,44331E+12	9,39586E+12
Мінімум	25 998 766 982	25 308 136 975	5,96666E+11	5,9068E+11
Квартиль 1	88 689 503 409	81 868 628 004	2,58532E+12	2,5582E+12
Медіана	1,05913E+11	95 915 851 077	4,44259E+12	4,38681E+12
Квартиль 3	2,30347E+11	2,08106E+11	1,16258E+13	1,15206E+13
Максимум	5,19929E+11	4,79099E+11	3,18196E+13	3,1654E+13
Низ	8,5282	21,84787575	8,5282	21,84787575
2Q коробка	17 223 347 634	14047223073	1,85727E+12	1,8286E+12
3Q коробка	1,24434E+11	1,1219E+11	7,18321E+12	7,13375E+12
Вуса -	62 690 736 427	56 560 491 029	1,98865E+12	1,96752E+12
Вуса +	2,89582E+11	2,70993E+11	2,01938E+13	2,01334E+13

Джерело: Розраховано автором за табл. 2.



Рис. 4. Парний двовибірковий *t*-тест для визначення залежності між ВВП та ОДР на прикладі країн із низьким та низьким і середнім рівнями доходу. Ящик з вусами

Джерело: Розраховано автором за табл. 3.

Відобразивши дані з попередньої таблиці як так звані "вуса", ми можемо прослідкувати, що обидва показники рухаються в одному напрямі. Графік візуально демонструє результат парного двовибіркового *t*-тесту для середніх і вказує, що між вибірками немає розбіжностей, що свідчить про те, що надання офіційної допомоги розвитку не має негативного впливу на соціально-економічний розвиток країн. Отже, різні методи дослідження вказують на різні результати, які було отримано під час проведення досліджень.

Висновки. У процесі дослідження було виявлено, що офіційна допомога розвитку збільшує інвестиції у фізичний та людський капітал, спроможність імпортувати капітальні товари чи технології. ОДР не має непрямих ефектів, що знижують ставки інвестицій або заощаджень, а пов'язана з трансфером технологій, що збільшують продуктивність капіталу та сприяє ендегенним технічним змінам.

Дослідження впливу офіційної допомоги розвитку на рівень економічного зростання та рівень бідності у 20 досліджуваних країнах показали, що в більшості країн спостерігаємо негативну кореляцію між показниками офіційної допомоги розвитку та валовим внутрішнім продуктом, лише в кількох країнах зафіксовано позитивний зв'язок між двома змінними на доволі високому рівні. Подібні

результати було виявлено і з ОДР та межею бідності. Взаємозв'язок між двома змінними, що не пов'язані з наданням офіційної допомоги розвитку, показують кращий результат, проте ОДР не здійснює на них впливу. Зазначений аналіз підтвердив теоретичні й емпіричні дослідження науковців у цій галузі про відсутність зв'язку або слабкий зв'язок між досліджуваними змінними. Однак проведений аналіз за методом *t*-критерію Стюдента доводить, що між ВВП й ОДР існує тісний зв'язок, про що свідчать результати дослідження.

Список використаних джерел

1. Official development assistance (ODA) // Development Initiatives: Data & Guides. – 2012. – P. 52.
2. Organisation for Economic Co-operation and Development [Electronic source]. – Access mode : <https://www.oecd.org>.
3. Aid by DAC members increases in 2019 with more aid to the poorest countries. // OECD. – P., 16 April 2020. – P. 11.
4. Financial and technical assistance [Electronic source] / European Commission. Migration and Home Affairs. – Access mode : https://ec.europa.eu/home-affairs/what-we-do/policies/international-affairs/eastern-partnership/financial-assistance_en.
5. Edmore Mahembe & Nicholas Mbayi Odiambo. Foreign aid, poverty and economic growth in developing countries: A dynamic panel data causality analysis, Cogent Economics & Finance, 7:1, 1626321. – 2019. DOI: 10.1080/23322039.2019.1626321.
6. Evaluation of the Long-Term Stability and Impact of Remittances and Development Aid on Sustainable Economic Growth in Developing Countries // Sustainability. – 2019. – P. 18.

7. Financing for Sustainable Development Report [Electronic source]. – Access mode : <https://developmentfinance.un.org>.
8. USAID [Electronic source]. – Access mode : <https://www.usaid.gov/coronavirus>.
9. World Bank [Electronic source]. – Access mode : <https://www.worldbank.org>.

10. Our World in Data [Electronic source]. – Access mode : <https://ourworldindata.org/grapher/gdp-per-capita-worldbank?tab=table&time=2009>.

Надійшла до редколегії 12.10.21

O. Shepel, Assist.
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

INTERDEPENDENCE BETWEEN OFFICIAL DEVELOPMENT AID AND MACROECONOMIC INDICATORS OF COUNTRIES WITH EMERGING MARKETS

International development aid is the voluntary transfer of funds in the form of goods, skills, grants, credits and loans, training, exchange of experience from donor countries to recipients of these funds. Alongside with the aid in the traditional sense, other factors are also important, such as trade, migration, investment, environment, security, technology, i.e., everything that constitutes the development strategy and has a significant impact on it.

Official development aid is aimed at rebuilding infrastructure, institutions and promoting the economic development of countries, which is a key part of post-war peace agreements. Official development aid (ODA) increases investment in physical and human capital, the ability to import capital goods or technology. ODA does not have indirect effects that reduce investment rates or savings, but is associated with the transfer of technologies that increase capital productivity and promote endogenous technical changes.

Among a wide range of funding sources, official development aid plays an important role. It helps launch projects in underdeveloped or underfunded sectors or domains. ODA initiates processes of "virtuous development" and creates favourable dynamics that can help involve all other parties, especially business representatives, in such projects. This creates a multiplier effect that multiplies the impact.

It was discovered during the research that official development aid increases investment in physical and human capital, the ability to import capital goods or technology. ODA does not have indirect effects that reduce investment rates or savings but relates to the transfer of technologies that increase capital productivity and promote endogenous technical changes.

A study of the impact of official development aid on economic growth and poverty in the 20 countries studied showed that in most countries there was a negative correlation between the indicators of official development aid and gross domestic product, only a few countries showed a positive relationship between the two variables at a high level. The same situation can be observed between ODA and the poverty line. The relationship between the two variables that are not related to the provision of official development aid shows the best result, but ODA does not affect them. This analysis confirmed the theoretical and empirical research of scientists in this field on the lack of connection or weak connection between the studied variables. However, Student's t-test analysis indicates that there is a close relationship between GDP and ODA, as confirmed by the results of the study.

Keywords: official development aid, international technical assistance, humanitarian aid, emerging market, international organizations, economic-mathematical modeling, Student's t-test.

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

УДК: 347.918.2

М. Кучерявенко, д-р юрид. наук, канд. екон. наук, проф.
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, Харків, Україна,
О. Серьогін, канд. юрид. наук, доц.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

РІШЕННЯ МІЖНАРОДНОГО КОМЕРЦІЙНОГО АРБІТРАЖУ, ЯК ПІДСТАВА ВІДСТУПУ АДМІНІСТРАТИВНИМ СУДОМ ВІД ПРИНЦИПІВ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Проаналізовано можливий вплив обставин, встановлених у рішенні міжнародного комерційного арбітражу (преюдиція) на позицію податкового органу щодо правомірності використання нових податків, уведених з порушенням принципу стабільності оподаткування, наведено приклади судової практики.

Порушення принципів оподаткування призводить до виникнення численних податкових спорів в Україні, суди у яких мають дотримуватись єдиного підходу до обов'язковості для платників податків відповідних змін, що прийняті із порушенням зокрема й принципу стабільності.

Рішення міжнародних комерційних арбітражів не можуть бути преюдицією для відступу від існуючої практики незастосування нових податків, уведених з порушенням принципу стабільності оподаткування на користь податкового органу.

Ключові слова: рішення міжнародного комерційного арбітражу, преюдиція, принцип стабільності, публічно-правовий спір, податковий спір.

Вступ. Базовими нормативно-правовими актами, що регулюють питання захисту прав та інтересів у міжнародному комерційному арбітражі є Конвенція ООН про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень (м. Нью-Йорк, 1958 р.), Типовий закон ЮНСІТРАЛ щодо міжнародного торговельного арбітражу (18 сесія Комісії ООН з міжнародного торговельного права (ЮНСІТРАЛ), 1985 р.) та Закон України "Про міжнародний комерційний арбітраж" (1994 р.) [1].

Частиною 2 ст. 1 Закону України "Про міжнародний комерційний арбітраж" передбачено, що до міжнародного комерційного арбітражу можуть за угодою сторін передавати:

- спори з договірних й інших цивільно-правових відносин, що виникають під час здійснення зовнішньоторговельних та інших видів міжнародних економічних зв'язків, якщо комерційне підприємство хоча б однієї зі сторін розміщено за кордоном;

- спори підприємств з іноземними інвестиціями і міжнародних об'єднань та організацій, створених на території України, між собою, спори між їхніми учасниками, і так само їхні спори з іншими суб'єктами права України; а також спори між адміністратором за випуском облігацій, який діє в інтересах власників облігацій відповідно до положень Закону України "Про ринки капіталу та організовані товарні ринки", й емітентом облігацій та/або особами, які надають забезпечення за такими облігаціями, якщо принаймні одна зі сторін спору є підприємством з іноземними інвестиціями.

Водночас відповідно до ст. 2 Кодексу адміністративного судочинства України (далі – КАС України) завданням адміністративного судочинства є справедливе, неупереджене та своєчасне врегулювання судом спорів у сфері публічно-правових відносин з метою ефективного захисту прав, свобод й інтересів фізичних осіб, прав й інтересів юридичних осіб від порушень з боку суб'єктів владних повноважень [2].

У ст. 4 КАС України передбачено, що:

- адміністративна справа – переданий на розв'язання адміністративного суду публічно-правовий спір;
- публічно-правовий спір – спір, у якому: хоча б одна сторона здійснює публічно-владні управлінські функції, зокрема й на виконання делегованих повноважень, і спір виник у зв'язку з виконанням або невиконанням такою стороною зазначених функцій; або хоча б

одна сторона надає адміністративні послуги на підставі законодавства, яке уповноважує або зобов'язує надавати такі послуги лише суб'єкта владних повноважень, і спір виник у зв'язку із наданням або ненаданням такою стороною зазначених послуг; або хоча б одна сторона є суб'єктом виборчого процесу чи процесу референдуму і спір виник у зв'язку з порушенням її прав у такому процесі з боку суб'єкта владних повноважень або іншої особи.

Одним із процесуальних засобів забезпечення реалізації гарантії обов'язковості судового рішення є застосування як преюдиційних обставин, встановлених у судовому рішенні, що набрало законної сили, під час судового розгляду іншої справи. Відповідно до сталої судової практики не підлягають доказуванню факти, установлені судовим рішенням, що набуло законної сили, в одній справі для суду під час розгляду інших справ.

Компетенція міжнародного комерційного арбітражу. До міжнародного комерційного арбітражу можуть бути передані спори, що виникли з договірних і цивільно-правових відносин, участь іноземного елемента у спірних правовідносинах є обов'язковою, а характер відносин є лише приватноправовим.

Що ж стосується публічно-правових відносин, які розглядають адміністративні суди, то вони виникають тільки з відносин, що формуються у процесі виконання публічно-владних управлінських функцій, тобто, відповідно до предмета дослідження – у взаємодії державних органів із фізичними та юридичними особами.

Стаття 1 Податкового кодексу України (далі – ПК України) регламентує сферу дії та зазначає, що ПК України регулює відносини, які виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема визначає вичерпний перелік податків і зборів, що справляють в Україні, та порядок їхнього адміністрування, платників податків та зборів, їхні права й обов'язки, компетенції органів, що контролюють, повноваження й обов'язки їхніх посадових осіб під час адміністрування податків і зборів, а також відповідальність за порушення податкового законодавства [3].

У ПК України визначено функції та правові основи діяльності контролюючих органів, визначених п. 41.1 ст. 41, та центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику. Відповідно, спори, що виникають з приводу

оподаткування, є публічно-правовими спорами, їх урегулюють адміністративні суди за правилами адміністративного судочинства.

Отже, публічно-правовий спір не може бути переданим на розгляд міжнародного комерційного арбітражу.

Податкові спори, як предмет розгляду міжнародного комерційного арбітражу. Відповідно до абз. 1 п. 2 ч. 2 статі 34 Закону України "Про міжнародний комерційний арбітраж" рішення міжнародного комерційного арбітражу може бути скасоване, якщо суд визначить, що об'єкт спору не може бути предметом арбітражного розгляду за законодавством України.

У тексті Нью-Йоркської конвенції також закріплено подібне положення. У ст. II (1) зазначено, що "кожна Договірна Держава визнає письмову угоду, за якою сторони зобов'язуються передавати в арбітраж усі або будь-які спори, що виникли або можуть виникнути між ними у зв'язку з будь-яким конкретним договірним або іншим правовідношенням, об'єкт якого може бути предметом арбітражного розгляду".

А у ст. V (2) (а) йдеться: "у визнанні і приведенні до виконання арбітражного рішення може бути також відмовлено, якщо компетентна влада країни, у якій запитується визнання і приведення до виконання, знайде, що: (а) об'єкт спору не може бути предметом арбітражного розгляду за законами цієї країни".

Слід зауважити, що судовою практика має приклади застосування ст. 34 Закону України "Про міжнародний комерційний арбітраж" [4].

Наприклад, надаючи оцінку доводам заявника про необхідність скасування рішення міжнародного комерційного арбітражу, Колегією суддів судової палати з цивільних справ Апеляційного суду м. Києва (справа № 761/22253/15-ц, ухвала від 16.06.2016) було зазначено: "... Відповідно до ч. 4 ст. 389-5 ЦПК України рішення міжнародного комерційного арбітражу може бути скасовано судом лише з підстав, передбачених міжнародним договором та/або Законом України "Про міжнародний комерційний арбітраж".

Частиною 2 ст. 34 Закону України "Про міжнародний комерційний арбітраж" передбачено, що арбітражне рішення може бути скасоване судом, зазначеним у п. 2 ст. 6, лише в разі, якщо, зокрема, суд визначить, що об'єкт спору не може бути предметом арбітражного розгляду за законодавством України, або арбітражне рішення суперечить публічному порядку України.

Вказані підстави є вичерпними і розширеному тлумаченню не підлягають.

Однією з підстав звернення до суду із клопотанням про скасування рішення МАК при ТПП України заявник вважає відсутність у МАК при ТПП України компетенції на розгляд спору стосовно вимог про стягнення суми ПДВ, та те, що МАК при ТПП України розглянула публічно-правовий спір про застосування та виконання вимог податкового законодавства України, чим допустила порушення ст. 34 Закону України "Про міжнародний комерційний арбітраж".

Однак суд першої інстанції правильно встановив, що вказане твердження не знайшло свого підтвердження матеріалами справи та спростовується укладеним між сторонами договором № КД-7772. У правовідносинах між сторонами відсутні публічно-правові відносини, оскільки жодна зі сторін не є суб'єктом владних повноважень. А йдеться про відшкодування вже сплаченої суми ПДВ, що має приватноправовий характер...".

Отже, оскільки публічно-правові спори, зокрема податкові спори, не можуть бути предметом розгляду міжнародного комерційного арбітражу, навіть, якщо такий

спір і буде розглянутий у межах міжнародного арбітражу, з великою часткою вірогідності можна стверджувати, що відповідне рішення буде скасоване на підставі абз. 1 п. 2 ч. 2 ст. 34 Закону України "Про міжнародний комерційний арбітраж".

Примусове виконання рішення міжнародного комерційного арбітражу у сфері публічно-правових відносин. У ст. 468 Цивільного процесуального кодексу України "Підстави для відмови у задоволенні клопотання про надання дозволу на примусове виконання рішення іноземного суду" передбачено, що клопотання про надання дозволу на примусове виконання рішення іноземного суду не задовольняють у випадках, передбачених міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України [5].

Якщо міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, такі випадки не передбачено, то у задоволенні клопотання може бути відмовлено, зокрема, якщо рішення ухвалено у справі, розгляд якої належить винятково до компетенції суду або іншого уповноваженого відповідно до закону органу України.

Одразу підкреслимо, що відповідні підстави для відмови в задоволенні клопотання є однаковими як щодо виконання рішень іноземного суду, що підлягають примусовому виконанню, так і щодо рішень, які не підлягають примусовому виконанню.

Отже, навіть якщо припустити, що публічно-правовий спір (щодо податків), у супереч положенням Закону України "Про міжнародний комерційний арбітраж", ПК України та КАС України буде розглянуто не національним судом, а міжнародним комерційним арбітражем, з великою часткою вірогідності можна стверджувати, що національним судом буде відмовлено в задоволенні клопотання про надання дозволу на примусове виконання відповідного рішення міжнародного комерційного арбітражу, оскільки зазначену справу мають розглядати адміністративні суди за правилами адміністративного судочинства [6].

Алгоритм дій національного адміністративного суду у випадку, якщо під час розгляду адміністративної справи щодо оскарження податкових повідомлень рішень стороною спору буде додано до матеріалів справи рішення міжнародного комерційного арбітражу, наприклад, про законність підвищення податків. Слід наголосити, що принцип податкового законодавства (принцип стабільності) закріплений у підп. 4.1.9 п. 4.1. ст. 4 ПК України та передбачає, що зміни до будь-яких елементів податків та зборів не можуть вносити пізніше як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, у якому будуть діяти нові правила та ставки. Податки та збори, їхні ставки, а також податкові пільги не можуть змінюватися протягом бюджетного року. Принципово важливо мати на увазі, що встановлені принципи оподаткування не можна розглядати як певні побажання, яких можна дотримуватися, а можна ігнорувати. Через принципи в податкових відносинах сформовано певну систему заборон, обмежень, через які законодавець гарантує не просто переважання публічного інтересу, а досягнення балансу інтересів. Ідея збільшення доходів бюджету в умовах переважання публічного інтересу й обґрунтування цього через посилення на ст. 67 Конституції України може призвести до зворотних негативних наслідків. Вузкий погляд на податок як безумовну передачу коштів державі та територіальним громадам без зв'язку з метою й умовами витрачання цих коштів є хибним. Імперативне виконання податкового обов'язку означає передачу коштів платників державі та

територіальним громадам із обов'язковою умовою – фінансування умов існування суспільства, держави, захисту життя та власності громадян⁵. Зрозуміло, що в основі такої складної конструкції узгодженості публічних і приватних інтересів не може не бути принципу стабільності.

В основі реалізації принципу стабільності міститься піврічний термін запізнення набуття чинності правового припису від моменту його прийняття. Це об'єктивна необхідність, оскільки дає можливість платнику підготуватися до змін податкового законодавства, скоригувати режим реалізації податкового обов'язку (перейти на спрощену систему, залишитися на загальній чи навпаки). Це свідчить про наявність об'єктивних підстав досягнення балансу публічного та приватного інтересів у податкових відносинах. Нехтування цим закладає підстави мінімізації податкових надходжень до бюджету. Дія принципу стабільності закріплена у двох аспектах: по-перше, в тому, що будь-які нові податки та збори, їхні ставки мають бути встановлені тільки ПК України (відповідними змінами до нього), але не раніше шести місяців до початку нового бюджетного періоду, у якому такі зміни набудуть чинності; по-друге, зміна податків не може відбуватися протягом бюджетного року, тобто з 1 січня по 31 грудня поточного року.

Окрім цього, ч. 3 ст. 27 Бюджетного кодексу України закріплює, що Закони України або їхні окремі положення, які впливають на показники бюджету (зменшують надходження бюджету та/або збільшують витрати бюджету) і приймаються: не пізніше 15 липня року, що передує плановому, набувають чинності не раніше початку планового бюджетного періоду; після 15 липня року, що передує плановому, набувають чинності не раніше початку бюджетного періоду, що настає за плановим.

Аналогічне положення містить ПК України і щодо порядку оприлюднення рішень органів місцевого самоврядування, якими впроваджують нові місцеві податки або змінюють уже наявні.

У підп. 12.3.4 п. 12.3 ст. 12 ПК України (поточна редакція), наприклад, передбачено, що рішення про встановлення місцевих податків і зборів офіційно оприлюднює відповідний орган місцевого самоврядування до 25 липня року, що передує бюджетному періоду, у якому планують застосовувати встановлюваних місцевих податків та/або зборів або змін (плановий період). В іншому разі норми відповідних рішень застосовують не раніше початку бюджетного періоду, що настає за плановим періодом.

Отже, як щодо загальнодержавних податків, так і щодо місцевих податків ПК України застосовує однаковий підхід (принцип стабільності) щодо встановлення податків, зборів та обов'язкових платежів.

Водночас уявімо, що існує рішення міжнародного комерційного арбітражу, яким підтверджено, що держава Україна здатна на свій розсуд підвищувати податки (саме ті податки, щодо яких триває спір у національних судах) [7].

Слід зауважити, що судами напрацьовано певну практику в цьому напрямі. Зокрема, Касаційним господарським судом у складі Верховного Суду в Постанові від 18.02.2021 у справі № 873/89/20 зазначено, що "...Обставини, встановлені рішенням третейського суду або міжнародного комерційного арбітражу, виправдальним вироком суду у кримінальному провадженні, ухвалою про закриття кримінального провадження і

звільнення особи від кримінальної відповідальності, підлягають доказуванню в загальному порядку при розгляді справи господарським судом. ... аналіз наведених норм свідчить про те, що для господарського суду при вирішенні певного спору преюдиційний характер мають обставини, встановлені рішенням суду в господарській, цивільній або адміністративній справі, що набрало законної сили, а обставини, встановлені рішенням третейського суду або міжнародного комерційного арбітражу, підлягають доказуванню в загальному порядку при розгляді справи господарським судом (аналогічна правова позиція викладена у постановках Верховного Суду від 12.03.2019 у справі № 904/8537/17, від 11.07.2019 у справі № 910/8665/17)..."

У цьому випадку частиною 8 ст. 78 КАС України передбачено, що обставини, встановлені рішенням третейського суду або міжнародного комерційного арбітражу, підлягають доказуванню в загальному порядку під час розгляду справи судом.

Отже, оскільки рішення міжнародного комерційного арбітражу не встановлює преюдицію (у розумінні ст. 78 КАС України), то податковому органу потрібно буде в загальному порядку доводити правомірність прийняття оскаржуваних податкових повідомлень рішень, зокрема і правомірність використання нових податків, уведених з порушенням принципу стабільності оподаткування. На жаль, сучасний етап законотворення свідчить про хибну тенденцію в розумінні законодавця, коли ігнорування закону є сталим.

Прийняття 30 листопада 2021 р. Закону України № 5600 "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень" яскраво свідчить про порушення цього принципу, оскільки багато норм набуває чинності з 01 січня 2022 р. й принципово змінює механізми окремих податків. Сумно, але така ситуація свідчить або про необхідність, не факховість законотворця (що майже гарантовано є винятком), або про ігнорування (читай порушення) закону. Останній варіант ще гірший, бо особа, яка ухвалює закони, усвідомлено їх порушує. У цій ситуації йдеться про порушення загалом верховенства права, оскільки відбувається про ігнорування об'єктивно-обумовленого, зрозумілого регуляторного положення.

Такий спрощений підхід у досягненні вузької мети закладає підстави системних проблем у механізмі правового регулювання загалом. По-перше, якщо законодавець свідомо порушує закон, чому мені це заборонено? По-друге, формується підстава оскарження такого правила поведінки, що призведе до нерационального витрачання коштів податкових органів і платників при розв'язанні такої суперечки. По-третє, захист фіскального інтересу держави буде покладено на адміністративні суди, які для цього будуть змушені називати чорне білим [8].

Отже, із зазначеного робимо висновок, що наявність рішення міжнародного комерційного арбітражу не є автоматичною підставою для відступу від положень ПК України, зокрема й тих положень, що встановлюють принципи оподаткування. Регулювання принципів оподаткування є виключно сферою дії податкового законодавства (ст. 1 ПК України). Рішення міжнародного комерційного арбітражу можуть урахувати в окремих аспектах регулювання виконання податкового обов'язку, але лише в ситуації, коли вони не суперечать нормам ПК України, а деталізують їхні приписи в конкретній ситуації.

⁵ Лок Джон. Два трактати про правління / пер. з англ. Павло Содомора. К. : Наш Формат, 2020. С.175; Смит Адам. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва : Изд-

во АСТ, 2017. С. 547; Давид Рикардо. Начала политической экономии и налогового обложения. Москва : Государственное изд-во полит. л-ры, 1955. С.129.

Список використаних джерел

1. Конвенція ООН про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень. Неофіційний переклад українською мовою [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://icac.org.ua/wp-content/uploads/Text-of-UN-Convention_New-York-1958-4.pdf.
2. Типовий закон ЮНСІТРАЛ щодо міжнародного торговельного арбітражу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_879#Text.
3. Про міжнародний комерційний арбітраж : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 25. – Ст. 198.
4. Кодекс адміністративного судочинства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2747-15#Text>.
5. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–17. – Ст. 112.
6. Цірат Г.А. Міжнародний комерційний арбітраж: навч. посіб. / Г. А. Цірат. – К.: Алерта, 2019. – 410 с.
7. Берназюк Я. Процесуальні засоби забезпечення реалізації конститутційної гарантії обов'язковості судового рішення в адміністративному судочинстві [Електронний ресурс] / Я. Берназюк // Судебно-юридическа газета. – 2020. – 13 квітня. – Режим доступу : <https://bit.ly/2V2gvPY>.
8. Браславський Р. Принцип стабільності та його місце в нормотворчій діяльності у сфері оподаткування / Р. Браславський // Підприємство, господарство і право. – 2017. – № 11. – С. 138–142.

Надійшла до редколегії 12.11.20

M. Kucheryavenko, Dr of Science (Law), Prof.
Yaroslav Mudryi National University of Law, Kharkiv, Ukraine,
O. Seryogin, PhD, Associate Prof.
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

INTERNATIONAL COMMERCIAL ARBITRATION AWARDS AS THE GROUNDS FOR DEVIATION OF THE ADMINISTRATIVE COURT FROM THE PRINCIPLES OF TAXATION IN UKRAINE

The article analyzes the possible impact of the circumstances established in international commercial arbitration awards (prejudice) on the position of the tax authority on the legality of the use of new taxes adopted in violation to the principle of tax stability, gives examples of case law.

Violation of the principles of taxation leads to numerous tax disputes in Ukraine, in which the courts must adhere to a single approach to the obligation of taxpayers to make appropriate changes, adopted in violation to the principle of stability.

International commercial arbitrations awards cannot be a prejudice to change existing practice of non-application of new taxes adopted in violation to the stability principle of taxation in favor of the tax authority.

Keywords: international commercial arbitration awards, prejudice, principle of stability, public law dispute, tax dispute.

УДК 347.77

М. Лазаренко, канд. юрид. наук
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

**ДОГОВІР ПРО ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ:
ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХНЬОГО РОЗВ'ЯЗАННЯ У КОНТЕКСТІ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ**

Присвячено з'ясуванню правової природи договору про трансфер технологій, його змісту й істотних умов. Визначено предмет договору про трансфер технологій. Наголошено на необхідності уточнення переліку об'єктів права інтелектуальної власності, що можуть бути об'єктом трансферу технологій. З'ясовано, що поряд з об'єктами права інтелектуальної власності до об'єктів технологій також належать інші об'єкти, що має наслідком обмеження в можливостях застосування положень глави 75 ЦК України до таких договорів. Зроблено висновок про надмірність переліку істотних умов договору про трансфер технологій і зазначені ризики, настання яких може бути наслідком відсутності відображення в договорі про трансфер технологій кожної такої істотної умови. З позиції юридичної доктрини проаналізовано наявні правові підходи до розуміння істотних умов договорів щодо трансферу технологій, обґрунтовано скорочення переліку істотних умов договорів про трансфер технологій шляхом унесення змін до законодавства України.

Ключові слова: трансфер технологій, технологія, патент, договір, істотні умови.

Вступ. Роль договору важко недооцінити, оскільки внаслідок його укладання сторони самостійно визначають права й обов'язки, тим самим встановлюючи для себе прийнятний правовий режим регулювання взаємних відносин. Договір як юридичний факт має наслідком виникнення зобов'язання, тобто приводить до перенесення нормативних приписів – абстрактних правових норм, що містяться в цивільному законодавстві, у площину конкретних правових відносин [1, с. 72].

Не є винятком і сфера трансферу технологій, оскільки саме комерціалізація об'єктів технологій, що здійснюється, зокрема й завдяки договорам про трансфер технологій, є однією із рушійних характеристик розвинених економік. Незважаючи на те, що в Україні законодавчий базис з питань нормативно-правового регулювання трансферу технологій був впроваджений ще 2012 р. з прийняттям Закону України "Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій", окремі його положення досі не гармонізовані повною мірою із положеннями Цивільного кодексу України і не відповідають реаліям правозастосовчої ні національної, ні світової практики. Через що юридичний понятійно-категоріальний апарат у сфері технологічного трансферу, а також нормативно-правові умови й особливості укладання договорів про трансфер технологій в Україні потребують уточнення й удосконалення.

Трансфер технологій і договори про трансфер технологій були предметом досліджень вітчизняних науковців, таких як В. Дмитришин, К. Іванова, Ю. Капіца, І. Новікова, Б. Падучак, С. Петренко, О. Орлюк. Однак проведені дослідження не висвітлюють усі аспекти цивільно-правового регулювання договірних відносин у трансфері технологій станом на тепер, що зумовлює актуальність пропонуваного дослідження.

Основна частина. Нині, згідно із чинним законодавством, договір про трансфер технологій визначають як договір, укладений у письмовій формі між особами, яким належать та/або яким повністю чи частково передають майнові права на технології або її складові [2]. Попередня редакція Закону України "Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій" містила орієнтовний перелік договорів про трансфер технологій, серед яких визначали такі договори: про поставку промислової технології; технічно-промислової кооперації; про надання технічних послуг; інжинірингу; про створення спільних підприємств; про надання в оренду або лізинг складових технологій, обладнання; комерційної концесії (франчайзингу). Поточна редакція закону містить лише бланкетну норму, згідно з якою трансфер технологій відбувається за допомогою договорів щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності, але з урахуванням істотних умов договору про тра-

нсфер технології, передбачених законом [2, ст. 20]. Такий підхід законодавця дозволяє зробити обґрунтований висновок, що "договори про трансфер технології будують за моделлю договорів щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності" [3, с. 126].

Ураховуючи зазначене, до договорів про трансфер технології мають застосовувати і загальні вимоги, які висувають до договорів щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності, зокрема й вимог щодо форми укладання таких договорів (ст. 1107 ЦК України), а також їхньої державної реєстрації (ст. 1114 ЦК України).

Головною характеристикою будь-якого цивільно-правового договору є його зміст, тобто умови (пункти), визначені на розсуд сторін і погоджені ними, й умови, що є обов'язковими відповідно до актів цивільного законодавства. Згідно з положеннями ст. 638 ЦК України, істотними умовами цивільно-правового договору є умови про його предмет, умови, що визначені законом як істотні або є необхідними для договорів такого виду, а також усі ті умови, щодо яких за заявою хоча б однієї із сторін має бути досягнуто згоди [4].

Обов'язковою і визначальною істотною умовою будь-якого цивільно-правового договору є умова про предмет договору. Без предмета договірне зобов'язання взагалі не може існувати. А втім, у теорії цивільного права питання щодо предмета договору досі залишається дискусійним. Одні вчені-цивілісти (М. Агарков, С. Денисов та ін.) розглядають предмет договору лише як певне майно, інші (В. Вітрянський, С. Шимон та ін.) – як певну правомірну дію, обумовлену змістом договору [5, с. 41]. Згідно із третьою позицією автори зараховують до предмета договору як дії, що мають бути вчинені, так і речі, з якими вчиняються відповідні дії [6, с. 184]. Зазначені підходи до розуміння предмета договору знайшли своє багатогранне відображення і в питанні щодо визначення предмета договору про трансфер технології. Не зупиняючись детально на цій загальнотеоретичній цивілістичній проблематиці, зауважимо, що предмет договорів у сфері трансферу технології, які будують за моделлю договорів щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності, містить такі ознаки:

- має нематеріальний характер,
- є результатом інтелектуальної діяльності людини,
- його можна розглядати як благо і як дії [7, с. 40].

Водночас окремі дослідники договорів у сфері трансферу технології визначають їхній предмет лише як *технологію*, тобто як результат інтелектуальної діяльності, сукупність систематизованих наукових знань, технічних, організаційних й інших рішень про перелік, термін, порядок і послідовність виконання операцій, процесу виробництва та/або реалізації і зберігання продукції, надання послуг [8, с. 53]. З такою тезою не можна погодитись, адже згідно з договором про трансфер технології повністю чи частково передають *майнові права на технологію або її складові*.

Відповідно, під *предметом* договорів у сфері трансферу технології слід розуміти *майнові права на технологію або її складові* (предмет як благо) та дії з передавання (розпорядження) майновими правами на технологію або її складові (предмет як дії).

Об'єктом зобов'язання у сфері трансферу технологій є об'єкт технології, під яким розуміють наукові та науково-прикладні результати, об'єкти права інтелектуальної власності (зокрема винаходи, корисні моделі, твори наукового, технічного характеру, комп'ютерні програми, комерційні таємниці), ноу-хау, де відображено перелік, терміни, порядок і послідовність виконання операцій, процесу виробництва та/або реалізації та зберігання продукції, надання послуг [2, с. 1].

Водночас нагальною потребою вважаємо уточнення переліку об'єктів права інтелектуальної власності, що можуть бути об'єктом трансферу технології, оскільки використання прислівника "зокрема" у законодавчій дефініції поняття "об'єкт технології" свідчить про невичерпність перерахованих термінів. Проте законодавство у сфері інтелектуальної власності містить й обмеження щодо можливості розпорядження майновими правами інтелектуальної власності для окремих об'єктів. Наприклад, відповідно до положень ч. 2 ст. 490 ЦК України, майнові права інтелектуальної власності на комерційне найменування передають іншій особі лише разом із цілісним майновим комплексом особи, якій ці права належать, або його відповідною частиною [4]. З огляду на це можливостей розпорядження майновими правами інтелектуальної власності на географічне зазначення взагалі не передбачено. Коли характеристики товару, який виготовляють, зумовлені головним чином географічним місцем його походження, і хоча б один з етапів виробництва товару здійснюється на визначеній географічній території на основі систематизованих наукових знань, технічних, організаційних та інших рішень про перелік, термін, порядок і послідовність виконання операцій, процесу виробництва та/або реалізації і зберігання продукції (технології), то особа, якій частково передають майнові права на технологію або її складові за договором про трансфер технології, зможе використовувати оригінальне географічне зазначення щодо виробленого нею товару тільки у випадку, якщо виготовлення (видобування) та/або переробка, та/або приготування товару буде здійснено в межах того ж самого географічного місця, що й виробництво первісного товару.

Варто особливо підкреслити, що поряд з об'єктами права інтелектуальної власності до об'єктів технології також входять наукові та науково-прикладні результати, ноу-хау, у яких відображено перелік, терміни, порядок і послідовність виконання операцій, процесу виробництва та/або реалізації та зберігання продукції, надання послуг [9]. У зв'язку із чим доцільно погодитись із тезою В. Дмитришина, що термін "технологія" має комплексний характер й охоплює:

- захищені охоронними документами об'єкти (винаходи, корисні моделі, промислові зразки);
- не захищені охоронними документами об'єкти, якими можуть бути: а) об'єкти, які не є патентоспроможними за своєю суттю й чинним законодавством (комерційна таємниця, ноу-хау); б) об'єкти, що не є патентоспроможними внаслідок неможливості отримання правової охорони через невідповідність умовам патентоздатності; в) об'єкти, які отримують захист унаслідок факту їхнього створення (об'єкти авторського права); г) об'єкти, які за своєю суттю є патентоспроможними, проте не отримали правової охорони патентами або через незавершену процедуру розгляду патентної заявки, або внаслідок відмови власника від їхнього патентування;
- наукові та науково-прикладні результати [10, с. 49].

Крім того, із закінченням термінів правової охорони об'єкти права інтелектуальної власності будуть переходити до суспільного надбання, водночас залишаючись науково та науково-прикладними результатами, а отже – й об'єктом технології.

Проаналізувавши ст. 19 Закону України "Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій", можна дійти висновку, що законодавець виділяє дві групи істотних умов договору про трансфер технологій:

1. Ті, що визначені законом прямо як істотні:

1) перелік складових технологій, що передаються (з визначенням їх функціональних властивостей та гарантованих показників);

2) ціна технологій чи розмір плати за їх використання;
3) строки, місце та спосіб передачі технологій та/або їх складових;

4) умови передачі технічних знань, необхідних для монтажу, експлуатації та забезпечення функціонування обладнання, придбання чи оренди, монтажу і використання машин, обладнання, комплектувальних частин та матеріалів;

5) розмір, порядок та умови виплати винагороди за використання технологій, а також вид виплат (разові платежі – паушальні, періодичні відрахування – роялті або інші види виплат);

6) відповідальність сторін за порушення умов договору;

7) порядок вирішення спірних питань стосовно виконання умов договору.

2. Умови, які *повинні* бути ["є необхідними для договорів даного виду" – прим.] включені до договорів про трансфер технологій:

8) ліцензії та її умови на використання технологій та їх складових;

9) умови про територіальні обмеження (заборона використовувати передані за договором технології, її складові на території, не передбаченій у договорі);

10) умови про обмеження галузі застосування технологій та їх складових;

11) умови щодо порядку надання субліцензій на складові технології третім особам (у разі потреби включення третіх осіб у технологічний процес виробництва продукції), крім випадків передачі прав на використання знаків для товарів і послуг, комерційних (фірмових) найменувань, з визначенням обмежень права на використання технологій та її складових, включаючи обмеження кола осіб, яким дозволено використовувати складові технології і мати доступ до інформації про них;

12) умови щодо передачі прав на ноу-хау, техніко-економічні обґрунтування, плани, інструкції, специфікації, креслення та інші інформаційні матеріали про технології та їх складові, необхідні для ефективного їх використання, включаючи обмеження, пов'язані з умовами збереження конфіденційності інформації про технології та їх складові під час їх використання;

13) умови щодо проведення робіт з удосконалення технологій та їх складових і порядок надання сторонами інформації про ці вдосконалення;

14) умови про надання консультацій та послуг з проектування, асистування та навчання кадрів, які забезпечують реалізацію технологій, і управлінського персоналу особи, якій передаються права на технології та її складові;

15) умови про страхування технологій та їх складових;

16) умови щодо порядку компенсації витрат, пов'язаних з трансфером технологій, включаючи пристосування технологій та їх складових до умов підприємства, наукової установи, організації та вищого навчального закладу, де вони будуть використовуватися, навчання персоналу;

17) умови щодо обмежень, що стосуються діяльності сторін у разі закінчення строку дії договору, його розірвання або виникнення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) [2, ст.19].

Такий розширений імперативний підхід щодо переліку істотних умов договору вважаємо помилковим та надмірним з багатьох підстав.

По-перше, у разі якщо сторони не досягли згоди з усіх сімнадцяти істотних умов договору, що визначені законодавством, такий договір потенційно можна вважати неукладеним (таким, що не відбувся). Сама лише відсутність у договорі тієї чи іншої істотної умови (умов) може свідчити про його неукладання, а не про недійсність [11]. Факт неукладеності договору про трансфер технологій може бути встановлений судом внаслідок розгляду

спору про повернення безпідставно набутого майна на підставі положень гл. 83 ЦК України.

По-друге, вважаємо, що окремі істотні умови договору про трансфер технологій зайвий раз дублюються законодавцем ("розмір плати за використання технології" та "розмір, порядок та умови виплати винагороди за використання технологій, а також вид виплат"), що негативно впливає на рівень юридичної техніки нормативно-правового акта.

По-третє, як правильно зауважує Б. Падучак, деякі із зазначених в згаданому законі істотні умови взагалі не можуть міститися в певних видах договорів, адже вони не відповідають змісту останніх. Наприклад, при укладанні ліцензійного договору права на ноу-хау взагалі можуть бути відсутні в ліцензіара, а тому їх передача апriori неможлива. Натомість Закон містить таку істотну умову, як передача прав на ноу-хау, техніко-економічні обґрунтування, плани, інструкції тощо (абз. 14 ч. 1 ст. 19 Закону) [12, с.158].

По-четверте, деякі із зазначених умов можна застосовувати тільки для ліцензійних договорів (ліцензії та її умови на використання технологій та їхніх складових; територіальні обмеження; порядок видачі субліцензій). Натомість договори щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності ліцензійними договорами не обмежуються.

По-п'яте, викликає сумніви доцільність виділення окремих "істотних умов" договору про трансфер технологій, зокрема про "відповідальність сторін за порушення умов договору", оскільки в разі відсутності в договорі таких положень можна застосовувати положення гл. 51 ЦК України.

По-шосте, вважаємо, що законодавець застосовує непослідовний підхід щодо істотних умов договору про трансфер технологій у прив'язуванні до договорів, які можуть укладатися разом із таким договором. Послуги обслуговування обладнання та проведення комплексу інженерних, екологічних або інших робіт, необхідних для застосування технологій та їхніх складових, наприклад, законодавець визначає як окремі договори (ст. 20 Закону), тоді як положення щодо надання консультацій (консультаційних послуг) і послуг із проектування, асистування та навчання кадрів, які забезпечують реалізацію технологій, і управлінського персоналу особи, якій передаються права на технології та її складові (абз. 16 ч. 1 ст. 19 Закону), визначені як умови, що "повинні бути внесені" до договору про трансфер технологій. Очевидно, що зазначені дії є предметом окремих договорів, а не є складовою передачею майнових прав на технології або її складові. Навіть якщо укласти змішаний чи комплексний договір, який міститиме положення щодо трансферу технологій і надання консультаційних послуг, послуг з проектування, асистування та навчання кадрів, платежі за надання таких послуг не можна вважати роялті, адже за своєю суттю вони не є платою за права інтелектуальної власності. Такі послуги мають надавати за окрему плату, яку будуть оподатковувати інакше, ніж роялті. Крім того, надання подібних послуг має передбачати додаткову обачність суб'єктів трансферу технологій і враховувати вимоги податкового законодавства, а також практику його застосування. Діяльність із надання послуг, наприклад, має бути відображена у видах економічної діяльності суб'єкта господарювання, що їх надає, та внесена до Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців і громадських формувань. Інакше укладання подібного договору надання послуг спричинить: 1) ризик обов'язкового переходу виконавця на загальну систему оподаткування на підставі п. 7 п.п. 298.2.3 Податкового кодексу України (у випадку, якщо виконавець перебуває на спрощеній системі опо-

даткування) та 2) ризик можливого визнання відсутності факту реальності здійснення господарських операцій між суб'єктами трансферу технологій та застосування до них штрафних (фінансових) санкцій [13, 14]. З метою мінімізації юридичних ризиків (насамперед – податкових) та підвищення загального рівня юридичної техніки відповідних угод між сторонами (уникнення комбінування різних договірних конструкцій), є цілком слушною думка Ю. Капіци щодо доцільності оформлення трансферу технологій не за одним договором, а за різними договорами, що різняться предметом договору [15, с. 69]. Водночас такі договори можуть мати перехресні посилання один на одного.

Висновки. Ураховуючи зазначене, вважаємо за необхідне суттєво скоротити перелік істотних умов договору щодо трансферу технологій, що визначені законодавством. У профільній науковій літературі можна зустріти окремі пропозиції щодо такого скорочення. Б. Падучак, наприклад, пропонує визначати такий перелік істотних умов договорів про трансфер технологій, якими, окрім істотних умов, які встановлені ЦК України та іншими законами України, є: опис технології, передача прав на яку здійснюється, перелік складових технології, що передаються; терміни дії документів, що посвідчують виключні майнові права на результати інтелектуальної діяльності; ціна технології чи розмір плати за її використання; терміни, місце та спосіб передачі технології; розмір, порядок й умови виплати винагороди за використання технології, а також вид виплат; крім того, для договорів про передачу технологій, які були створені за рахунок державних коштів, істотними умовами є план реалізації технології, що забезпечує її практичне застосування (упровадження), та порядок і терміни надання звітності про виконання такого плану [8, с.8]. Зазначена пропозиція є доволі дискусійною, адже термін чинності майнових прав інтелектуальної власності на певний об'єкт не визначає власне "термін чинності документів": 1) не завжди цей документ наявний апіорі (наприклад, авторське право виникає з моменту створення твору і не потребує дотримання жодних формальностей) та 2) жодних змін до самого охоронного документа (свідчення, патенту) щодо продовження строків правової охорони не вноситься.

Доцільнішим вважаємо передбачити у ст. 19 Закону України "Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій" як мінімально необхідний для договорів про трансфер технологій такий імперативний перелік істотних умов договору:

- перелік складових технологій, що передаються, разом з їхнім описом;

- розмір, порядок й умови виплати винагороди за використання технологій;

- термін надання майнових прав на технологію або її складові (оскільки, як було нами зазначено, до об'єкта технології можуть входити не лише об'єкти права інтелектуальної власності і, як наслідок, загальний підхід, що закладений у ч. 3 ст. 1110 ЦК України щодо терміну ліцензійного договору, не завжди може бути застосований).

Щодо всіх інших умов договору сторони можуть самотійно досягти згоди на основі принципу свободи договору.

Список використаних джерел

1. Кодинєць А.О. Правова природа договору в системі цивільно-правових категорій: доктринальні традиції та сучасне розуміння / А.О. Кодинєць // Актуальні проблеми держави і права : зб. наук. пр. – Вип. 80 / редкол.: В.В. Завальнюк (голов. ред.) та ін. – О. : Гельветика, 2018. – С. 72–79.
2. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України від 14.09.2006 № 143-V // Відомості Верховної Ради. – 2006. – № 45. – Ст. 434 (зі змін.).
3. Іванова К.Ю. Договори про трансфер технологій: спірні питання / К.Ю. Іванова // Порівняльно-аналітичне право. – 2013. – № 3–2. – С. 126–129.
4. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року № 435-IV // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 40–44. – Ст. 356 (зі змін.).
5. Мороз О.В. Предмет цивільно-правового договору / О.В. Мороз // Право та інновації : наук.-практ. журн. – Х., 2020. – № 1(29). С. 40–45.
6. Гудима М.М. До питання про поняття предмета цивільного договору / М.М. Гудима // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – Сер.: Право / гол. ред. Ю.М. Бисага. – Ужгород: Вид. дім "Гельветика", 2013. – Вип. 23. – Ч. 1. – Т. 1. – С. 182–186.
7. Жилінкова О.В. Договірне регулювання відносин щодо інтелектуальної власності в Україні та за кордоном : монограф. / О.В. Жилінкова. – К. : Юрінком Інтер, 2015. – 280 с.
8. Падучак Б.М. Цивільно-правове регулювання відносин у сфері трансферу технологій : дис. канд. юр. наук : 12.00.03 / Б.М. Падучак. – К., 2011. – 240 с.
9. Новікова І.Е. Активізація технологічного трансферу у дослідницьких університетах: теорія та практика : монограф. / І.Е. Новікова. – Кам'янець-Подільський : Видавець ПП Зволейко Д.Г., 2019. – 512 с.
10. Дмитришин В.С. Розпорядження правами інтелектуальної власності на технології: цивільно-правовий аспект / В.С. Дмитришин // Часопис цивілістики. – 2019. – № 35. – С. 48–54.
11. Про деякі питання визнання правочинів (господарських договорів) недейсними [Електронний ресурс] : Постанова Пленуму Вищого господарського суду України від 29.05.2013 р. № 11. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0011600-13#Text>.
12. Падучак Б.М. Деякі аспекти істотних умов договорів про трансфер технологій / Б.М. Падучак // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 2(1). – С. 154–159.
13. Ухвала Вищого адміністративного суду України по справі № К/800/13843/16 від 18 травня 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://reyestr.court.gov.ua/Review/66601119>.
14. Ухвала Вищого адміністративного суду України по справі К/800/12450/15 від 27 вересня 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://reyestr.court.gov.ua/Review/61688260>.
15. Капіца Ю.М. Рекомендації з застосування положень Закону України "Про державне регулювання діяльності в сфері трансферу технологій", що стосуються договорів про трансфер технологій / Ю.М. Капіца, Д.С. Махновський // Наука та інновації. – 2007. – Т. 3. – № 4. – С. 66–73.

Надійшла до редколегії 20.09.21

M. Lazarenko, PhD (Law)

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

ESSENTIAL TERMS OF THE TECHNOLOGY TRANSFER AGREEMENT: PROBLEMS AND SOLUTIONS WITHIN THE CONTEXT OF INTERNATIONALIZATION

The article is devoted to define the legal nature of a technology transfer agreement, its content, and constituent elements. The subject matter of the technology transfer agreement is defined. The necessity of specifying the list of objects of intellectual property rights that can be the object of technology transfer is noted. It is determined that together with the objects of intellectual property rights, the objects of technology also include scientific and scientific-applied results of know-how, which reflect a list, terms, procedure, and sequence of operations, the process of production and/or sale and storage of products. This leads to limitations in the possibilities of applying the provisions of Chapter 75 of the Civil Code of Ukraine to such agreements. The conclusion about the redundancy of the list of mandatory provisions of the technology transfer agreement, as well as the risks, the occurrence of which may be a consequence of the lack of reflection in the technology transfer agreement of each of these mandatory provisions (such an agreement could potentially be considered as voidable). It is determined that specific essential terms of the technology transfer agreement specified by law should be the subject of separate agreements and not be part of the transfer of property rights to the technology or its components.

From the standpoint of legal doctrine, the available legal approaches to understanding the essential terms of technology transfer agreements are analyzed, and the reduction of the list of mandatory provisions of technology transfer agreements by making amendments to the legislation of Ukraine is substantiated.

Keywords: technology transfer, technology, patent, contract, essential terms.

Наукове видання



ВІСНИК
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Випуск 1 (53)

Оригінал-макет виготовлено ВПЦ "Київський університет"

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



Формат 60x84^{1/8}. Ум. друк. арк. 7,1. Наклад 300. Зам. № 221-10334.
Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № MB21.
Підписано до друку 17.01.22

Видавець і виготовлювач
ВПЦ "Київський університет"

Б-р Тараса Шевченка, 14, м. Київ, 01601, Україна
☎ (38044) 239 32 22; (38044) 239 31 72; тел./факс (38044) 239 31 28
e-mail: vpc_div.chief@univ.net.ua; redaktor@univ.net.ua
http: vpc.univ.kiev.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02