

**МАНЖОЛА В.А.,**  
доктор історичних наук,  
професор,  
завідувач кафедри

*Інститут міжнародних  
відносин  
Київського національного  
університету  
імені Тараса Шевченка*



**ЖОВКВА І.І.,**  
аспірант

*Інститут міжнародних  
відносин  
Київського національного  
університету  
імені Тараса Шевченка*



---

Серед різноманітного дипломатичного інструментарію, яким на сьогодні оперують провідні світові держави, одне з найважливіших місць посідає інструмент стратегічного партнерства. Будучи водночас особливим видом міждержавного співробітництва, ця категорія не отримала широкого теоретичного висвітлення ані в зарубіжній теорії міжнародних відносин, ані у вітчизняній науці.

Загальною проблемою, яка на сьогодні постає, в тому числі й перед українськими дослідниками, є необхідність формулювання основних теоретичних засад поняття стратегічного партнерства.

Оскільки Україна також широко застосовує

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА**

інструмент стратегічного партнерства у своїй зовнішньополітичній діяльності, наукове визначення цієї категорії необхідне для подальшого покращення процесу використання цього інструменту в дипломатичній практиці нашої держави.

Серед досліджень та публікацій, в яких певним чином започатковано розв'язання проблеми теоретичного визначення стратегічного партнерства, варто передусім виділити дослідження А.Уолферса "Протиборство і співробітництво: нарис міжнародної політики"<sup>1</sup>. Хоча у цій праці не йдеться безпосередньо про відносини стратегічного партнерства, у ній виділено основні види міждержавного співробітництва, певні з яких можуть бути визначені саме як стратегічне партнерство.

У дослідженні Р.Скідельського "Дисбаланс влади"<sup>2</sup> йдеться про відмінність між поняттями "союзник" та "партнер". Саме ця відмінність є ключовою для розуміння відмінності між поняттями "альянс" та "стратегічне партнерство".

Безпосередньо стратегічне партнерство проаналізовано у статті О.Александрової "Стратегічне партнерство з російської перспективи"<sup>3</sup>. На переконання дослідниці, концепція "стратегічного партнерства" є одним з нових термінів, який з'явився після закінчення "холодної війни", і чіткого визначення цього поняття поки що не існує. Два стратегічних партнери досить часто вкладають зовсім різне розуміння у даний термін. А така ситуація цілком може призвести до того, що сторони матимуть відмінні очікування щодо змісту стратегічного партнерства, встановленого між ними, що, у свою чергу, призведе до формалізації та декларативності цього партнерства.

Таким чином, вирішуючи проблему відсутності сформованого теоретичного підґрунтя поняття стратегічного партнерства, у даній статті ми спробуємо на основі аналізу практичного досвіду відносин стратегічного партнерства між державами світу дати загальне теоретичне визначення і виділити критерії та ознаки стратегічного партнерства.

У цьому зв'язку основними цілями даної статті стануть:

- 1) сформулювати теоретичне визначення стратегічного партнерства;
- 2) визначити основні критерії та ознаки стратегічного партнерства;
- 3) на основі аналізу існуючих відносин стратегічного партнерства між державами світу виділити теоретичні моделі стратегічного партнерства;
- 4) класифікувати існуючі відносини стратегічного партнерства України з іншими державами світу.

#### *Визначення стратегічного партнерства*

Стратегічне партнерство – це особливий вид міждержавного співробітництва, який виникає внаслідок співпадіння довгострокових (стратегічних) інтересів двох і більше держав у декількох сферах; це

інструмент зовнішньої політики, використовуючи який держави координують свої дії на міжнародній арені, досягаючи довгострокових взаємоприйнятних результатів.

Якщо звичайне міждержавне співробітництво покликане в основному забезпечити певні короткострокові (тактичні) цілі або просто має на меті підтримувати відносини між суб'єктами у стані відмінному від конфліктного, то стратегічне партнерство спрямоване на досягнення довгострокових (таких, яких не можна досягнути одночасно) цілей, що є життєво важливими для кожного з суб'єктів, причому ціль іншого суб'єкта є не менш важливою, ніж ціль власна.

Такі цілі і носять назву стратегічних. Визначальним також є те, що такі стратегічні цілі переслідуються у декількох сферах, інколи переходячи з однієї сфери в іншу.

Часто з боку деяких дослідників лунають закиди з приводу того, що встановлюючи відносини стратегічного партнерства, представники держав керуються політичною доцільністю, а вживання поняття "стратегічного партнерства" є суто кон'юнктурним<sup>4</sup>.

Дійсно, практичний досвід свідчить про те, що інколи відносини між державами проголошуються стратегічними навіть тоді, коли між ними відсутнє співпадіння стратегічних інтересів у декількох сферах.

Однак навіть таке "кон'юнктурне" використання терміну "стратегічне партнерство" може у підсумку призвести до співпадіння стратегічних інтересів. В іншому випадку, проголошені декларативні відносини стратегічного партнерства слід неодмінно денонсувати.

Тому майстерність тих, хто вдається до застосування категорії стратегічне партнерство на практиці, полягає у тому, щоб, по-перше, якомога менше знівелювати і девальвувати це поняття в умовах швидкої зміни світових подій і поведінки суб'єктів міжнародних відносин. А по-друге, максимально використати переваги відносин стратегічного партнерства при докладанні якомога меншої кількості зусиль протягом якомога більшої кількості часу.

Враховуючи усе вищевикладене, лише деякі держави світу вдаються до обгрунтованого застосування категорії "стратегічне партнерство" у своїй зовнішній політиці. Найчастіше це роблять США, КНР і Російська Федерація.

#### *Критерії стратегічного партнерства*

Для того, щоб відносини з тим чи іншим суб'єктом могли бути віднесені до категорії стратегічного партнерства, вони мають відповідати певним критеріям і ознакам. Спробуємо виділити основні критерії та ознаки стратегічного партнерства між державами:

#### 1. Наявність інших, крім військових, стратегічних (довготривалих) сфер

### співробітництва між державами.

Раніше було прийнято вважати, що стратегічними можуть бути відносини лише у військовій чи, рідше, у політичній сфері.

На нашу думку, на сьогодні не лише військове співробітництво може бути стратегічним. Співробітництво у кожній зі сфер може бути довготривалим. Цими сферами можуть бути економічна (іноді як окремий вид у рамках цієї сфери виділяють енергетичну), політична, військова, гуманітарна, громадянська, екологічна тощо.

### 2. Паритетність розуміння сторонами змісту відносин партнерства.

Якщо держави-партнери вкладають однакове розуміння у відносини партнерства, ці відносини можуть називатися стратегічними.

Паритетність розуміння відносин партнерства вимірюється конкретними кількісними показниками (кількість взаємних згадувань держав як стратегічних партнерів у виступах і заявах вищих посадових осіб, кількість взаємних візитів вищих посадових осіб держав, кількість укладених двосторонніх угод, показники обсягів товарообігу тощо).

Обов'язковою умовою стратегічності відносин між двома суб'єктами є також обопільність їхньої співпраці, тобто коли сторони прагнуть не одностороннього досягнення цілей, а їхньої взаємної реалізації.

### 3. Наявність попередньої практики координації зовнішньополітичних дій держав на міжнародній арені.

Координація позицій на міжнародній арені, відмова від тих чи інших дій, якщо це суперечить інтересам стратегічного партнера має стати постійним явищем перш ніж відносини між державами будуть проголошені відносинами стратегічного партнерства.

### 4. Поступальність відносин співробітництва.

Відносини стратегічного партнерства можуть встановлюватися лише внаслідок тривалого розвитку відносин співробітництва, при якому кожен наступний етап розвитку відносин має бути принаймні не нижчим за попередній.

Відносини стратегічного партнерства не обов'язково мають бути кульмінаційною точкою розвитку відносин двох суб'єктів. Однак вони повинні стати етапним моментом, своєрідним підсумком розвитку двосторонніх відносин. Саме в цьому полягає запорука того, що й встановлені відносини стратегічного партнерства також матимуть довготривалий розвиток у перспективі.

### 5. Наявність чітких механізмів реалізації та координації стратегічних інтересів у рамках партнерства.

Стратегічне партнерство неможливе без постійної взаємодії сторін у вирішенні питань, що становлять спільний інтерес. А для цього необхідними є відповідні механізми.

Такими механізмами можуть бути міждержавні комітети (комісії), у

складі яких можуть утворюватись експертні робочі групи (підкомісії) для підготовки рішень у найбільш важливих сферах відносин стратегічного партнерства.

Водночас, ці механізми можуть бути замінені і безпосередніми регулярними контактами представників держав, які є стратегічними партнерами.

#### 6. Закріплення змісту і механізмів стратегічного партнерства в окремих міждержавних документах.

Абсолютно зрозуміло, що подібне закріплення не означає, що відносини стратегічного партнерства стануть насправді реальними. Однак сам факт укладення міждержавного документа (політично чи юридично зобов'язуючого) може свідчити про те, що ідея встановити стратегічне партнерство не виникла спонтанно, а була відповідним чином продумана та обгрунтована.

#### *Теоретичні моделі стратегічного партнерства*

На основі аналізу існуючих відносин стратегічного партнерства між різними державами світу нам вдалося вивести ряд схематичних моделей стратегічного партнерства.

Для того, щоб визначити першу з них, згадаємо аксіому про те, що у сьогоdnішньому світі держава, яка являє собою центр сили, не може мати абсолютно однаковий рівень впливу в усіх регіонах світу.

Раніше, з метою забезпечення своїх інтересів у певному регіоні, держава намагалась його завоювати. Сьогодні достатньо мати в регіоні партнера, який належним чином зможе представити і забезпечити інтереси певного центру сили.

У свою чергу партнер також буде зацікавлений у підтриманні відносин із сильнішою за нього державою.

Так і виникає модель стратегічного партнерства, яку ми будемо називати **"представницьке стратегічне партнерство"**.

На сьогодні до встановлення подібної моделі стратегічного партнерства вдаються насамперед Сполучені Штати Америки, які встановили таку модель стратегічного партнерства з Японією (на початковому етапі, після закінчення Другої світової війни), Туреччиною, Ізраїлем.

Основними ознаками цієї моделі є:

- 1) партнери знаходяться в різних регіонах світу;
- 2) партнери є різними за своїм політичним, економічним і військовим потенціалом (потенціал одного набагато перевищує потенціал іншого);
- 3) партнери не мають спільного історичного досвіду співіснування.

Іншим мотивом для встановлення стратегічного партнерства є об'єднання держав проти умовного спільного ворога або спільної загрози. У цьому випадку обидві держави можуть бути достатньо рівними за силою, але слабшими поодиноці за свого ворога.

Виходячи з мотивації створення, дана модель партнерства може видатись схожою на альянс. Дійсно, зі зникненням спільної загрози або ворога такий вид об'єднання має шанси зникнути.

Однак саме в цьому і полягає відмінність подібної моделі стратегічного партнерства від альянсу. У випадку, коли після зникнення загрози зникає відповідна мотивація для об'єднання, воно може бути класифіковане як альянс.

У випадку ж, коли після зникнення спільної загрози у держав продовжують залишатися інші сфери для співробітництва, їх можна назвати стратегічними партнерами. Об'єднання проти спільної загрози та її подолання можуть лише підштовхнути сторони до пошуку нових сфер співробітництва. У такому випадку альянс перетворюється на стратегічне партнерство.

Ілюстрацією цього твердження може бути альянс Росії та Китаю, який виник у середині 90-х років для протистояння загрозі надмірного впливу США на світовій арені.

Після того, як у 2001 році виникла нова спільна загроза – тероризм, а Росія сама відновила стратегічне партнерство зі США, альянс Росія – Китай перетворився на стратегічне партнерство Росія – Китай. Адже крім мотиву протистояння загрозі дві країни мали ще декілька стратегічних сфер співробітництва.

До речі, відновлення стратегічного партнерства Росія – США у 2001 році теж можна назвати фактом перетворення альянсу в стратегічне партнерство. Утворившись як альянс у боротьбі проти тероризму цей тандем вже в 2002 році переріс у стратегічне партнерство. Відповідні стратегічні сфери співробітництва були зафіксовані в Спільній декларації про нові стратегічні відносини (ними стали політична, економічна сфери, забезпечення контактів між людьми тощо).

Дану модель стратегічного партнерства ми називатимемо **"стратегічне партнерство проти спільної загрози"**.

Основні ознаки цієї моделі партнерства:

- 1) партнери можуть знаходитися як в одному, так і в різних географічних регіонах світу;
- 2) партнери, як правило, мають співмірний політичний, економічний і військовий потенціал;
- 3) партнери мають спільний історичний досвід співіснування, на певному етапі якого з'являється спільний супротивник, проти якого і встановлюється стратегічне партнерство.

Мотивом для утворення третьої моделі стратегічного партнерства може бути умовна формула "якщо ворога не вдається перемогти, з ним слід укласти угоду".

Так, держави, чії стратегічні інтереси є абсолютно різними, можуть на певному етапі встановити між собою стратегічне партнерство з тим, щоб після досягнення відповідних цілей, його розірвати. Мотивом встановлення партнерства в цьому випадку стане те, що досягти цих цілей легше в тимчасовому стратегічному партнерстві, ніж у взаємному протистоянні. Подібні відносини могли б бути названі також "тактичним партнерством".

Як правило, подібна модель стратегічного партнерства встановлюється між ключовими центрами сили або державами, що претендують на подібний статус. Прикладами такої моделі стратегічного партнерства, яку можна назвати "**тактичне партнерство для стратегічних результатів**" є стратегічне партнерство Китай – США, а також всі етапи стратегічного партнерства Росія – США (як періоду першої половини 90-х років ХХ століття, так і періоду після подій 11 вересня 2001 року).

До цієї моделі партнерства можна віднести і нинішнє стратегічне партнерство США – Японія, зважаючи, що на сьогодні ці країни є конкурентами принаймні в економічній сфері. Хоча на початковому етапі ці відносини можна було віднести до першої виведеної нами моделі стратегічного партнерства ("представницьке стратегічне партнерство").

Основні ознаки цієї моделі партнерства:

1) держави можуть знаходитися як в одному, так і в різних регіонах світу;

2) держави мають співмірний політичний, економічний і військовий потенціал;

3) партнери мають спільний історичний досвід взаємодії, досить часто негативний, причому в ролі історичного супротивника, як правило, виступає держава, з якою встановлюється тактичне партнерство.

Ще однією моделлю стратегічного партнерства може бути назване партнерство держав, які мають великий історичний досвід взаємовідносин. Це може мати місце, наприклад, через територіальну близькість і, як наслідок, спільну історичну спадщину держав. Причому якщо ця спадщина є негативною (держави, наприклад, вступали в боротьбу одна з одною), то причиною встановлення партнерства може бути підсвідоме бажання сторін не допустити подібне протистояння в майбутньому.

Найчастіше в даному випадку ситуація складається так, що та зі сторін, яка в результаті історичного розвитку відносин досягла більше переваг (перемагала у військових протистояннях, мала кращий економічний розвиток, чинила економічний тиск, мала більш розвинутий рівень культури тощо) прагне виступати домінуючою на завершальному етапі формалізації стратегічного партнерства.

Прикладом даної моделі можуть бути "особливі відносини" США – Велика Британія, стратегічне партнерство США – Канада, стратегічне парт-

нерство Німеччина – Польща. Подібну модель стратегічного партнерства можна назвати **"асиметричним стратегічним партнерством"**.

Основними ознаками цієї моделі партнерства є:

- 1) партнери розташовані, як правило в одному регіоні світу;
- 2) країни мають різний політичний, економічний і військовий потенціал;
- 3) країни мають досвід спільного історичного минулого, причому він може бути як позитивним, так і негативним.

Звичайно, вище викладені моделі стратегічного партнерства та їхні основні критерії та ознаки є доволі схематичними.

Однак виведення подібних моделей і виділення їхніх ознак (див.Таб.1 і Таб.2) дозволяє встановити більш чітку класифікацію існуючих відносин стратегічного партнерства, що у свою чергу полегшує використання подібного інструментарію на практиці, особливо тими державами, які раніше не вдавались до такої практики.

<b>Представницьке стратегічне партнерство</b>	<b>Стратегічне партнерство проти спільної загрози</b>	<b>Тактичне партнерство для стратегічних результатів</b>	<b>Асиметричне стратегічне партнерство</b>
США – Ізраїль	Росія – США (з 2001 року)	Росія – США (протягом усього періоду)	США – Велика Британія
США – Туреччина	Росія – Китай	Китай – США	США – Канада
США – Японія (на початковому етапі)		США – Японія (на нинішньому етапі)	ФРН – Польща

Таб.1. Моделі стратегічного партнерства



	<b>Географічне розташування партнерів</b>	<b>Співмірність потенціалу партнерів</b>	<b>Наявність історичного досвіду співіснування партнерів</b>
<b>Представницьке стратегічне партнерство</b>	Розташовані у різних регіонах світу	Мають неоднаковий потенціал	Відсутній
<b>Стратегічне партнерство проти спільної загрози</b>	Можуть бути розташовані як в одному, так і в різних регіонах світу	Мають однаковий потенціал	Мають спільний досвід співіснування (історичний супротивник – третя країна )
<b>Тактичне партнерство для стратегічних результатів</b>	Можуть бути розташовані як в одному, так і в різних регіонах світу	Мають однаковий потенціал	Мають спільний історичний досвід співіснування (історичний супротивник – власне партнер )
<b>Асиметричне стратегічне партнерство</b>	Розташовані в одному регіоні світу	Мають різний потенціал	Мають спільний історичний досвід співіснування

Таб.2. Основні характеристики моделей стратегічного партнерства

### *Відносини стратегічного партнерства України*

Існуючі відносини стратегічного партнерства України класифікувати доволі непросто. З певною долею умовності можна виділити дві основні категорії існуючих стратегічних партнерів України.

Першою з них є категорія партнерів, відносини з якими були закріплені в політично та юридично зобов'язуючих двосторонніх документах (деклараціях, заявах, договорах).

Номінально до цієї категорії належить шість держав (Польща, Росія, Узбекистан, Болгарія, Азербайджан, США).

Водночас, відповідно до наведених нами визначення та ознак стратегічного партнерства, стратегічними партнерами з цього переліку можуть бути названі лише чотири держави, а саме – Республіка Польща, Російська Федерація, Азербайджанська Республіка і Сполучені Штати Америки.

Відносини з Узбекистаном (з яким проголошено лише "стратегічне партнерство в політичній сфері") і Болгарією (у відповідному документі заявлено лише про те, що "сторони... сповнені рішучості розвивати... відносини стратегічного партнерства"<sup>5</sup> і не сказано, що стратегічне партнерство вже встановлено) будучи стратегічними з формальної точки зору, не можуть бути названі такими по суті, оскільки не підпадають під критерії стратегічного партнерства.

Поряд із чотирма стратегічними партнерами Україна до цієї категорії потрапляє також два "особливі партнери" України – Канада та Грузія, відносини партнерства з якими також є формально закріплені.

Таким чином, стратегічними (особливими) партнерами України, відносини з якими закріплені у двосторонніх документах і є такими по суті, є Республіка Польща, Російська Федерація, Азербайджанська Республіка, Сполучені Штати Америки, Канада та Грузія.

Другу категорію стратегічних партнерів України становлять держави, відносини стратегічного партнерства з якими належним чином проголошені в усних заявах. На даний час до цієї категорії належить КНР та Німеччина. Саме з цими державами в усній заяві уповноваженою на це особою (Президентом України) проголошено встановлення (як факт, що відбувся) повноцінного (тобто в декількох сферах) стратегічного партнерства.

Існували й інші усні заяви стосовно встановлення стратегічного партнерства. Але оскільки у них йшлося або лише про політичне стратегічне партнерство (Фінляндія, Угорщина), або лише про необхідність встановлення чи поновлення такого партнерства (Ізраїль, Аргентина, Угорщина, Словаччина, Індія), ці держави не можуть бути зараховані до стратегічних партнерів України навіть номінально.

Водночас, після 2000 року в зовнішній політиці України з'явилась тен-

денція до верифікації раніше проголошених відносин стратегічного партнерства і відсіювання тих з них, які в практиці реалізації зовнішньої політики України такими не виявились.

Подібна верифікація робилася в програмних політичних виступах Міністра закордонних справ і Президента України як осіб, уповноважених офіційно висловлюватись від імені України.

Ті країни, які згадуються в цих виступах як стратегічні партнери, є для України такими не лише де-юре, але й де-факто. Тобто формально проголошені відносини стратегічного партнерства з ними підкріплені практикою здійснення зовнішньої політики України.

А ті країни, стратегічне партнерство з якими свого часу було задеклароване, але які не згадуються в політичних виступах як стратегічні партнери, можуть цілком бути визнані такими, що не є стратегічними партнерами України.

Аналіз виступів Міністрів закордонних справ України у період 2000-2003 років дозволяє зазначити, що з сімох проголошених на попередньому етапі стратегічних партнерів України такими називаються лише три країни – Сполучені Штати Америки, Росія та Польща<sup>6</sup>. Подібний перелік стратегічних партнерів України зустрічаємо й у зовнішньополітичних виступах Президента України<sup>7</sup>.

Співставлення відносин України із згаданими трьома державами з критеріями стратегічного партнерства, виведеними нами вище, дозволяє прийти до висновку, що не всі з них на даному етапі можна назвати відносинами стратегічного партнерства.

Наприклад, відносини України і США на сьогодні не відповідають практично жодному критерію стратегічного партнерства, виведеному у даному дослідженні.

Відносини України і Польщі, відповідаючи виведеним критеріям стратегічного партнерства, водночас розбудовуються державами за різними моделями стратегічного партнерства. Якщо Польща з самого початку розбудовувала відносини стратегічного партнерства з Україною за моделлю "тактичне партнерство для стратегічних результатів", прагнучи за рахунок зміцнення відносин з Україною реалізувати свої інтеграційні прагнення і лідерські амбіції в регіоні, то Україна у відносинах стратегічного партнерства з Польщею обрала апріорі програшну для себе модель "асиметричного стратегічного партнерства", дозволивши, наприклад, Польщі іменувати себе "адвокатом України в Європі".

Цілком зрозуміло, що найвигіднішим варіантом для України є розбудова стратегічного партнерства з Польщею за моделлю "тактичне партнерство для стратегічних результатів", виходячи з того, що дві держави, будучи стратегічними партнерами, є водночас конкурентами в регіоні Центральної та Східної Європи.

Відносини України з Російською Федерацією на даний час, відповідно до введених критеріїв, не є відносинами стратегічного партнерства, проте мають тенденцію до наближення до такого типу партнерства. Саме тому, під час визначення майбутньої моделі стратегічного партнерства з Росією, Україні важливо обрати ту модель, яка б відповідала її національним інтересам (це модель "тактичного партнерства для стратегічних результатів"), а не інтересам виключно Росії, яка намагається будувати відносини стратегічного партнерства з Україною за моделлю "асиметричного стратегічного партнерства").

Таким чином, з усього вищевикладеного можна зробити наступні висновки:

1) стратегічне партнерство є особливим видом міжнародного співробітництва, яке крім військової сфери, включає в себе й інші форми співробітництва між двома і більше державами; воно також є одним з інструментів зовнішньої політики держави, який вона застосовує для досягнення довгострокових цілей на міжнародній арені;

2) існує ряд критеріїв та ознак, які є визначальними для віднесення відносин між тими чи іншими державами до категорії "стратегічне партнерство";

3) основними моделями стратегічного партнерства є "представницьке стратегічне партнерство", "стратегічне партнерство проти спільної загрози", "тактичне партнерство для стратегічних результатів" та "асиметричне стратегічне партнерство";

4) відносини стратегічного партнерства України з іншими державами світу в цілому відповідають світовій практиці, проте мають свої унікальні особливості.

У цьому зв'язку потребує подальших окремих досліджень процес становлення відносин стратегічного партнерства України зі США і Росією, а також розвиток стратегічного партнерства між Польщею та Україною, так само, як і можливий потенційний розвиток інших відносин стратегічного партнерства України (передусім з Німеччиною і Китаєм).

#### ПОСИЛАННЯ

- <sup>1</sup> Уолферс А. Противоборство и сотрудничество: очерк международной политики // Теория международных отношений: Хрестоматия / Сост., науч. ред. и коммент. П.А.Цыганкова. – М.: Гардарики, 2002. – С.338-348.
- <sup>2</sup> Robert Skidelsky. Imbalance of power // Foreign Policy. – 2002. – March-April. – P.53-68.
- <sup>3</sup> Olga Alexandrova. Strategic Partnership from the Russian Perspective // Bericht des BOIst. – (29. April 1997). – Nr. 24/1997. – P.17-36.

- 4 Olga Alexandrova. Strategic Partnership from the Russian Perspective... . – P.21.
- 5 Стратегічні партнери України: декларації і реалії (Аналітична доповідь УЦЕПД) // Національна безпека і оборона. – 2000. – №12. – С. 4.
- 6 Зленко А.М. Зовнішня політика України: від романтизму до прагматизму (Виступи, промови, інтерв'ю та статті Міністра закордонних справ України А.М. Зленка). – К.: Преса України, 2001; Зленко А.М. Від внутрішніх проблем до зовнішніх пріоритетів: Виступи, промови, інтерв'ю, статті. – К.: Преса України, 2002.
- 7 Див.: Виступ Президента України перед представниками іноземного дипломатичного корпусу в Україні 6 лютого 2003 року // [www.president.gov.ua/activity/zayavinterv/performance/133671951.html](http://www.president.gov.ua/activity/zayavinterv/performance/133671951.html).

*Надійшла до редакції 20.06.2004*