

Література:

1. The Group of Twenty (G20) [Electronic Resource]: 2014 – Mode of access: http://www.g20.org/about_G20
2. HF [Electronic Resource]: Heritage Foundation. – Електрон. дан. (1 файл). – 2011 – Mode of access: www.heritage.org
3. WEF [Electronic Resource]: World Economic Forum. – Електрон. дан. (1 файл). – 2011 – Mode of access: www.weforum.org.
4. Офіційний сайт Світового банку. Data & Research. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://econ.worldbank.org/>.
5. Сайт Світового центру даних з геоінформатики та сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wdc.org.ua/>
6. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б. Є. Патона. – К.: Державна установа “Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України”, 2012. – 72 с.
7. Державна служба статистики України. Статистична інформація: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК: 327.82+327.51

Герасимчук В.Г.*докт. екон. наук, професор,
Національний технічний університет України “КПІ”***СТРАТЕГІЧНЕ ПАРТНЕРСТВО:
ПРИНЦИПИ, ІНСТРУМЕНТАРІЙ, ЕФЕКТИВНІСТЬ****СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО:
ПРИНЦИПЫ, ИНСТРУМЕНТАРИЙ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ****STRATEGIC PARTNERSHIP:
PRINCIPLES, TOOL, EFFICIENCY**

Розглянуто концептуальні підходи до визначення поняття “стратегічне партнерство” та його різновидів. Сформульовано умови, критерії та основні принципи встановлення відносин стратегічного партнерства при здійсненні експортно-імпортних операцій. Виділено основні моделі відносин стратегічного партнерства та розмежовано етапи його становлення в Україні. Досліджено результативність співробітництва між державами за відповідними категоріями номінальних стратегічних партнерів. Згруповано за показником ВВП (ПКС) двадцять найпотужніших економік на підставі прогнозних значень розвитку світової економіки до 2050р. Запропоновано рекомендації стосовно прийняття рішень органами влади на предмет визначення векторів стратегічного партнерства. Розроблено заходи для реалізації принципів стратегічного партнерства, спрямовані на зміцнення моралі, відновлення і подальший розвиток освіти, науки, промисловості, аграрного сектору для корінного поліпшення добробуту української нації.

Ключові слова: інструментарій, ефективність, міжнародні відносини, принципи, світова економіка, співробітництво, стратегічне партнерство

Рассмотрены концептуальные подходы к определению понятия “стратегическое партнерство” и его разновидностей. Сформулированы условия, критерии и основные принципы установления отношений стратегического партнерства при осуществлении экспортно-импортных операций.

Выделены основные модели отношений стратегического партнерства и размежеваны этапы его становления в Украине. Исследована результативность сотрудничества между государствами за соответствующими категориями номинальных стратегических партнеров. Сгруппировано по показателю ВВП (ППС) двадцать мощнейших экономик на основании прогнозных значений развития мировой экономики к 2050г. Предложены рекомендации относительно принятия решений органами власти на предмет определения векторов стратегического партнерства. Разработаны мероприятия для реализации принципов стратегического партнерства, направленные на укрепление морали, возобновление и дальнейшее развитие образования, науки, промышленности, аграрного сектора для коренного улучшения благосостояния украинской нации.

Ключевые слова: *инструментарий, эффективность, международные отношения, принципы, мировая экономика, сотрудничество, стратегическое партнерство*

The conceptual going is considered near determination of concept "strategic partnership" and his varieties. Laid down condition, criteria and basic principles of establishment of relations of strategic partnership during realization of export and imported operations. The basic models of relations of strategic partnership are distinguished and the stages of his becoming are delimited in Ukraine. Effectiveness of collaboration is investigational between the states after the corresponding categories of nominal strategic partners. Twenty most powerful economies are grouped on the index of GDP (PPP) on the basis of prognosis values of development of world economy to 2050. Recommendations are offered in relation to making decision by government bodies for the purpose determination of vectors of strategic partnership. Measures are worked out for realization of principles of strategic partnership, morals, renewals and further development of education, science, industry, sent to strengthening, agrarian to the sector for the native improvement of welfare of Ukrainian nation.

Keywords: *tools, efficiency, international relations, the principles, the global economy, cooperation, strategic partnership*

Вступ. "Quidguid id est, timeo Danaos et dona ferentes! (Лат.). – Щоб там не було, бійтесь данайців, які дари приносять!" Словосполучення "стратегічне партнерство" популярне у лексиконі державних лідерів. На міждержавні відносини поняття "стратегічне партнерство" перейшло зі сфери підприємництва. Партнери у процесі довгострокового співробітництва вбачають у ньому обопільну вигоду, синергійний ефект. Зазвичай, дві комерційні сторони виявляють зацікавленість у використанні ресурсів один одного задля спільних цілей, що знаходить відображення у відповідних документах (намірах, контрактах і т.п.). Жодна зі сторін не поспішає заявляти про юридичну формалізацію більш тісних стосунків, що може призвести до злиття чи поглинання, як це не раз траплялося у світовій історії [1]. В умовах стратегічного партнерства більш слабка компанія (держава) намагається співробітничати з більш потужною і впливовою компанією (державою).

Аналогічна ситуація має місце як в економіці, так і в політиці, у т.ч. й на макрорівні – міждержавному й глобальному. Зазначимо, що політичні лідери не завжди у заявах стосовно стратегічного партнерства вкладають належним чином виражений зміст у формулюванні намірів співробітництва у функціональному і часовому вимірі. Не оминає такого висновку і зовнішньоекономічна політика незалежної України. Упродовж 1991-2014рр. 4 президенти і 17 керівників урядів оприлюднювали різні варіанти стратегічного партнерства. Офіційного списку стратегічних партнерів України станом на 01.01.2014р. не існує. Експертами зафіксовано проголошення Україною стратегічних стосунків з 19 країнами: Азербайджаном, Аргентиною, Білоруссю, Болгарією, Угорщиною, Грузією, Німеччиною, Ізраїлем, Канадою, Китаєм, Молдовою, Польщею, Росією, Румунією, Словаччиною, США, Туреччиною, Узбекистаном, Фінляндією. Почасти експерти і політики називають цифру "більше двадцяти". До переліку стратегічних партнерів віднесено переважно держави, з якими склалися активні відносини при здійсненні експортно-імпорتنих операцій (табл. 1).

Не дивлячись на досить популярне застосування категорії "стратегічне партнерство", вона й досі не має чітко встановлених критеріїв та параметрів використання. Поняття "стратегічне партнерство" не отримала ґрунтовного вивчення як у вітчизняній, так і в зарубіжній теорії та практиці міжнародних відносин. Проблематика здійснюваного дослідження є досить актуальною з урахуванням тенденцій, викликаних змінами в системі міжнародних відносин. Йдеться про період "потепління" після часів "холодної війни", руйнації "берлінської стіни", розвалу СРСР, серії різнокольорових революцій, продовжуючи поступовим, крок за кроком зміщенням центру політичного і економічного впливу від групи держав "G7" до групи держав "E7".

Географічна структура експорту товарів з України, 2012р.

Географічна структура експорту товарів	Обсяг, млн. дол. США	Частка у загальному обсязі, %
Країни СНД (Росія, Казахстан, Білорусь, Азербайджан, Молдова)	25 302,6	36,8
Європа (Польща, Італія, Німеччина, Угорщина, Іспанія)	17 424,0	25,3
Азія (Туреччина, Китай, Індія, Ліван, Іран)	17 676,8	25,7
Африка (Єгипет, Марокко, Алжир, Нігерія, Лівія)	5 638,2	8,2
Америка (США, Бразилія, Мексика, Беліз, Канада)	2 607,3	3,8
Австралія та Океанія	50,9	0,1
Усього	68 809,8	100

Складено автором на основі даних Держкомстату України [2]. В дужках вказані найбільші країни-партнери України у даному регіоні.

З урахуванням зазначеного виникає потреба у виробленні концептуальних підходів до осмислення стратегічного партнерства, які б поєднали у собі теоретичне визначення, критерії та параметри даного поняття, а також основні принципи його використання у зовнішньоекономічній діяльності держави.

Постановка завдання. Мета наукового пошуку полягає у визначенні факторів і причин виникнення відносин стратегічного партнерства, їх становлення та розвитку, а також розробка рекомендацій практичного спрямування щодо застосування інструментарію цих відносин у зовнішньоекономічній діяльності.

Визначена мета передбачає вирішення наступних завдань дослідження: обґрунтувати виокремлення стратегічного партнерства як особливого інструмента зовнішньоекономічної політики держави, уточнити його теоретичне тлумачення як економічної категорії; дослідити моделі стратегічного партнерства на основі аналізу світового досвіду його застосування; визначити етапи еволюції відносин стратегічного спрямування у зовнішньоекономічній політиці держави; систематизувати типологію відносин стратегічного партнерства; оцінити ефективність використання інструментарію стратегічного партнерства в зовнішньоекономічній діяльності; на основі тенденцій і прогнозів розвитку світової економіки сформулювати пропозиції щодо визначення головних векторів стратегічного партнерства України на найближчу перспективу та на період до 2050 року.

Методологія. У процесі проведення дослідження використовувалися загальнонаукові, загальнофілософські та міждисциплінарні методи: системно-структурного, структурно-функціонального та системно-ситуаційного аналізу. В основу дослідження покладено системний, історичний та порівняльний аналіз. При розкритті принципів встановлення відносин стратегічного партнерства використовувалися елементи теорії прийняття рішень. При аналізі тенденцій розвитку відносин стратегічного партнерства використано емпірико-аналітичний, логічний та інституційно-порівняльний методи дослідження.

Результати дослідження. Кожна з 250 країн світу у процесі утвердження як суб'єкта міжнародних відносин намагається встановлювати і розвивати співпрацю з іншими державами, різними регіональними та міжнародними організаціями на взаємовигідних умовах. У розмаїтті міжнародних відносин виділяється група держав, яким надається певний пріоритет. Для характеристики розвитку таких відносин і з метою їх відокремлення від стосунків з іншими суб'єктами міжнародного життя стала використовуватися дефініція "стратегічне партнерство".

На рівні підприємства як основної ланки національної економіки стратегічне партнерство означає співпрацю певної компанії з більшою і потужнішою у фінансовому відношенні компанією, яка може забезпечити ресурси для досягнення її економічних та стратегічних цілей. Н.М. Ракутина вважає, що на регіональному рівні стратегічне партнерство є довгостроковою добровільною і взаємовигідною співпрацею, яка ґрунтується на об'єднанні ресурсів, компетенцій, знань і здібностей його суб'єктів, сприяє досягненню максимально ефективної діяльності суб'єктів партнерства і забезпечує стабільний соціально-економічний розвиток регіону [3].

На міждержавному рівні, на думку І.І. Жовкви, стратегічне партнерство виступає як особливий інструмент зовнішньої політики держави, з використанням якого вона узгоджує свої дії на міжнародній арені з іншими державами; взаємодія у використанні даного інструмента та збіг стратегічних національних інтересів двох чи більше держав у декількох сферах призводять до виникнення між ними особливого виду міждержавного співробітництва. У постбіполярній системі міжнародних відносин (США – СРСР) стратегічне партнерство займає дедалі важливіше місце порівняно з іншими видами співробітництва, які засновані на об'єднанні проти спільної загрози або базуються на одній зі сфер співробітництва [4].

Стратегічне партнерство Б. Парахонським та Г. Яворською розглядається як тип міждержавних відносин, побудований у вигляді послідовної системи взаємодії держав у напрямі реалізації спільних стратегічних завдань, інтересів та цілей. На відміну від союзницьких відносин стратегічне партнерство не передбачає жорсткої системи зобов'язань політичного, економічного, гуманітарного або безпекового характеру.

В широкому розумінні стратегічне партнерство – це система взаємодії двох або кількох держав, яка ґрунтується на визнанні спільних цінностей та/або їх бачення, високому рівні співробітництва у визначених сферах, обопільній зовнішньополітичній підтримці, зокрема, в рамках міжнародних організацій, узгодженні позицій у кризових ситуаціях та при вирішенні міжнародних конфліктів [5].

У вузькому розумінні стратегічне партнерство може бути побудовано на більш прагматичних засадах, навколо реалізації масштабних міждержавних проєктів, зокрема, в торгівельно-економічній, транспортно-інфраструктурній, політичній, безпековій та інших галузях.

Наповнення стратегічного партнерства конкретним змістом відбувається залежно від специфіки цілей та завдань, що вирішуються за його допомогою. Для відносин стратегічного партнерства необхідне визначення головних напрямів і цілей взаємодії, засобів їх досягнення, етапів реалізації, запобігання чинників, що можуть стати перепорою для досягнення запланованого.

Узагальнення міжнародного досвіду, позицій експертів і політиків дозволяє сформулювати умови встановлення стосунків стратегічного партнерства. По-перше, йдеться про наявність принципово важливих для країн-партнерів стратегічних цілей, досягнення яких у рамках звичайної співпраці неможливе. Такими цілями можуть виступати: забезпечення господарського комплексу життєво важливими ресурсами (енергетичними, товарними, фінансовими, інформаційними); надійний і безпечний доступ до життєво важливих регіонів; спільне вирішення проблем безпеки (протидія організованій злочинності, нелегальній міграції, контрабанді зброї і наркотиків, агресивному сепаратизму, тероризму). По-друге, наявність загальних поглядів і підходів по ключових проблемах міжнародної політики, глобального та регіонального розвитку [6].

При обговоренні напрямів співпраці між державами, які заявили про своє стратегічне партнерство, зазвичай, декларуються основні принципи такої співпраці, а саме: загальна зацікавленість партнерів в плідній співпраці, взаємне визнання стратегічного характеру стосунків; готовність враховувати інтереси іншої сторони, йти на компроміси для досягнення стратегічних цілей; взаємна відмова від дискримінаційних чи ультимативних дій; довгостроковий характер партнерських стосунків; наявність дієвих механізмів реалізації стратегічного формату стосунків; правове закріплення змісту і механізмів стратегічного партнерства в двосторонніх документах; дисциплінованість, послідовність і прогнозованість відносин, неухильне виконання взятих на себе зобов'язань; висока ефективність стратегічного партнерства на рівні держави, регіонів, бізнесу, пересічних громадян обох країн [6, 7].

Так, до конкретних принципів, на яких вибудовується стратегічне партнерство між Україною та КНР керівники двох держав задекларували наступні: взаємна підтримка державного суверенітету і територіальної цілісності; повага шляху розвитку, обраного кожною країною; взаємне незастосування сили або загрози силового, економічного чи іншого тиску; активізація політичного діалогу на вищому, високому та інших рівнях; взаємодія в рамках ООН; спільні зусилля у забезпеченні миру, стабільності і безпеки в світі та окремих регіонах; зобов'язання не застосовувати і не загрожувати застосуванням ядерної зброї проти партнера як держави, що не має такої зброї [8].

Узагальнення емпіричного досвіду міждержавних стосунків дає змогу виділити наступні моделі відносин стратегічного партнерства:

- „представницьке стратегічне партнерство”, коли держава, яка є центром сили, встановлює відносини партнерства у тому чи іншому регіоні з державою чи державами, які належним чином зможуть представляти та забезпечувати інтереси даного центру сили;

- „стратегічне партнерство проти спільної загрози”, коли дві чи більше держави об'єднуються для запобігання проявів спільної загрози;

- „тактичне партнерство заради стратегічних результатів”, коли партнерство держав, які намагаються приховати свої основні стратегічні інтереси шляхом акцентування уваги на другорядних тактичних інтересах як основі для партнерства;

- „асиметричне стратегічне партнерство”, коли партнерство держав, які мають великий історичний досвід взаємовідносин та знаходяться в одному геополітичному регіоні, причому, та зі сторін, яка в результаті історичного розвитку відносин досягла більше переваг, виступає домінуючою у відносинах партнерства [4].

Кожна з наведених моделей стратегічного партнерства має низку відповідних ознак. Виділення таких ознак надає можливість встановити відповідну типологію відносин стратегічного партнерства. Почасті їх різновиди існують не як компоненти політичного процесу, а як відокремлені частини відсутньої системи. За формою наявні меморандуми, декларації та хартії – загальні документи, які не визначають конкретні сфери співробітництва і не містять детальних планів їхньої реалізації.

ЄС можна взяти за взірець для наслідування у використанні інструменту партнерства. Відносини у рамках “стратегічного партнерства” вважаються європейськими політиками не інакше, як “клубом для обраних”. Вибудовуються вони на основі детальних технічних двосторонніх документів. До зазначеного клубу входять дев’ять країн. Кожна з цих країн є потужним світовим або регіональним лідером: Бразилія, Китай, Індія, Японія, Мексика, Росія, Південна Африка, США та Канада. Для всіх інших важливих партнерів, включаючи сусідів, існують інші визначення: асоційоване партнерство, партнерство та співробітництво, східне партнерство тощо[9].

Стратегічне партнерство в Україні пройшло чотири етапи становлення:

- на першому етапі (1991-1994рр.) закладалися підвалини використання даного інструмента в дипломатичній практиці України;

- на другому етапі (1994-2005рр.) мало місце масштабне проголошення стратегічних партнерів, кількість яких сягнула двох десятків країн;

- на третьому етапі (2005-2010рр.) відбувалася опосередкована верифікація відносин стратегічного партнерства, коли результати дипломатичної діяльності засвідчували належність тієї чи іншої держави до категорії стратегічних партнерів України (США, Польща, Литва, Грузія, ЄС, НАТО);

- на четвертому етапі (2010-2014рр.) відносини стратегічного партнерства, на першому плані, продовжували “роздвоюватися” між ЄС і Росією з оглядом на США, на другому плані – пролонгація співробітництва з формально визнаними стратегічними партнерами (Німеччина, Польща, Канада, Азербайджан), на третьому плані – оголошення активізації відносин з представниками групи країн, що розвиваються прискореними темпами (Бразилія, Індія, Китай, Туреччина), на четвертому плані – інші країни.

Формально-юридичний аналіз засвідчує наявність восьми номінальних стратегічних партнерів України, проголошених на першому етапі незалежності держави. При дослідженні результатів верифікації цих відносин експертами встановлено, що з восьми номінальних стратегічних партнерів України на початку ХХІ століття такими залишилися лише три держави – США, Росія, Польща, а також дві міжнародні організації – ЄС і НАТО.

Викликає подив і з позицій наукових, і з позицій прагматичних, коли політичні лідери, наголошуючи на важливості формулювання і дотримання ключових принципів стратегічного партнерства, вказують терміни їх дії: 2013-2017рр. З урахуванням зазначеного, варто скористатися результатами дослідження транснаціональної аудиторської компанії PricewaterhouseCoopers(PwC), яка оприлюднила дані щодо нового глобального прогнозу економічного зростання провідних країн світу – “Світ у 2050 році. БРІК та інші країни: перспективи, проблеми і можливості” [10].

Згідно з даними, наведеними в звіті, центр тяжіння глобальної економіки переміщується у бік країн, що розвиваються. У звіті наведена 20-ка найпотужніших економік світу, яку ми образно назвемо “20-2050”. Виходячи зі значень показника ВВП (ПКС) у доларах США, згрупуємо країни 20-2050 за трьома категоріями (табл. 2).

Не важко дійти висновку: по-перше, яка група країн сформує “трикутник” впливу на цивілізаційний розвиток; по-друге, на які країни доцільно орієнтуватися у стратегічних намірах Україні з позицій не занепаду, а з позицій розвитку моралі, освіти, науки, виробництва, безпеки.

Угрупування найпотужніших економік світу “20-2050”

Країни	ВВП (ПКС), млрд. дол. США
1. Китай, США, Індія	54 000 – 35 000
2. Бразилія, Японія, Росія, Мексика, Індонезія, Німеччина, Франція, Велика Британія, Туреччина	9 000 – 5 000
3. Нігерія, Італія, Іспанія, Канада, Південна Корея, Саудівська Аравія, В'єтнам, Аргентина	5 000 – 2 6000

Складено автором за даними PricewaterhouseCoopers (PwC) [9]

Висновки. У дослідженні розглянуто концептуальні підходи до осмислення поняття “стратегічне партнерство”. Вони поєднують у собі теоретичне визначення, критерії та параметри стратегічного партнерства, основні принципи його використання. На підставі аналізу емпіричного досвіду існуючих відносин між державами виділено основні моделі стратегічного партнерства. Розмежовано етапи становлення інституту стратегічного партнерства в Україні. На підґрунті проведеного експертами формально-юридичного аналізу вивчено результативність співробітництва з номінальними стратегічними партнерами. На підставі прогнозних значень розвитку світової економіки, двадцять найпотужніших економік згруповано за показником ВВП (ПКС). Така систематизація дає поштовх для прийняття рішень стратегічного спрямування, реалізація яких Україні відкриває шляхи: а) або і надалі поглиблювати другорядний, сировинно-придатковий характер держави та її економіки у світовій господарській системі, б) або обирати шлях відновлення, зміцнення і подальший розвиток моралі, культури, освіти, науки, промисловості, аграрного сектору для корінного поліпшення добробуту усієї української нації.

Література:

1. Гомер. Одиссея. – Харків: Фоліо, 2001. – 547 с.
2. Державна служба статистики України. Зовнішньоекономічна діяльність. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Ракутина, Н.М. Стратегическое партнерство в региональном малом бизнесе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.egpu.ru/lib/elib/Data/Content/128867578325689541/Default.aspx>
4. Жовква І.І. Моделі стратегічного партнерства // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – № 41, част. II. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2003. – С. 32–38.
5. Європейський проект та Україна: монографія / А. В. Єрмолаєв, Б. О. Парахонський, Г. М. Яворська, О. О. Резнікова [та ін.]. – К.: НІСД, 2012. – 192 с.
6. Пашков М. Реалии и перспективы стратегического партнерства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=104
7. Svitlana V. Andros. Impact assessment tools of monetary policy national banks on the parameters of the investment activity of the banking sector. EMIT: Economics Management Information Technology / Editor in Chief Radmilo Nikolic. – Vol.2/No.3/2013. – Bor, Serbia (Kralja Petra Prvog 23) : Gradanska Citaonica Evropa, 2013 – (Bor : Kompjuter centar Bor). ISSN 2217-9011; COBISS.SR-ID 190266636.
8. Янукович і Ху Цзіньтао задекларували принципи стратегічного партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.comments.ua/politics/153570-yanukovich-i-hu-tsintao.html>
9. Зарембо К. Стратегічні партнерства без стратегії, або Чому цей інструмент не працює на користь України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/uk/article/panorama-dnya/strategichni-partnerstva-bez-strategiyi>.
10. Прогноз PricewaterhouseCoopers: Экономическое развитие ведущих стран мира в период до 2050г. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2013/01/16/5283>.