

УДК 001.82:339.92

ОНИЩЕНКО Володимир,

д. е. н., професор кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ДИСКУРС МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА*

Показано, що методологічний дискурс міжнародного партнерства визначається змістом економічної та політичної взаємодії суб'єктів міжнародних відносин. Обґрунтовано, що партнерство є продуктом залежності і взаємозалежності міжнародних акторів. Визначено, що справедливість взаємовідносин та довіра між потенційними партнерами – необхідні умови ефективного партнерства. Запропоновано для оцінки справедливості партнерства використовувати методологію теорії рівноваги, а довіри до країни міжнародною спільнотою – множину глобальних індексів.

Ключові слова: взаємодія, залежність, взаємозалежність, довіра, справедливість, партнерство.

Онищенко В. Методологический дискурс международного экономического партнерства. Показано, что методологический дискурс международного партнерства определяется содержанием экономического и политического взаимодействия субъектов международных отношений. Обосновано, что партнерство является продуктом зависимости и взаимозависимости международных актёров. Определено, что справедливость взаимоотношений и доверие между потенциальными партнерами – необходимые условия эффективного партнерства. Предложено для оценки справедливости партнерства использовать методологию теории равновесия, а доверия к стране международным сообществом – множество глобальных индексов.

Ключевые слова: взаимодействие, зависимость, взаимозависимость, доверие, справедливость, партнерство.

Постановка проблеми. Політичні та економічні субстанції міжнародних відносин (інтереси, цілі, протиріччя, ресурси, технології) знаходяться у постійному русі, взаємодіють, породжують нові реальності, які перманентно формують нову якість світового конкурентного економічного та політичного просторів. Тому практично всім суб'єктам міжнародних відносин (МВ) необхідно постійно визначати власні вектори розвитку у контексті появи нових конфігурацій економічних та політичних взаємозв'язків між країнами, виявляти «хто з ким і проти кого буде дружити», і як ці відносини можуть змінювати світ та впливати

© Онищенко В., 2018

* Стаття подана до друку в рамках виконання НДР КНТЕУ «Стратегічне партнерство у вимірі економічної безпеки України» (номер держ. реєстрації № 0116U000785, наказ МОН України № 4 від 11.01.2016).

на їх місце і роль у світі. У цьому контексті важливого значення для кожної країни набувають проблеми вибору союзників (партнерів: країни, група країн, економічні та політичні союзи та інші формати інтеграції держав) і побудови з ними вигідних відносин з огляду на власні цілі. Особливо це стосується країн з транзитивною економікою, до яких належить Україна, тому що від вибору «вектора дружби» залежить не тільки їх економічне життя, але й державний суверенітет.

Партнерство, як форма МВ, у тому числі і «міжнародне (міждержавне) стратегічне партнерство», останніми роками набуло широкого поширення у риторичі національних та зарубіжних політиків. Але більшість політиків зловживають цим поняттям і радше використовують його як епітет для характеристики рівня МВ, які не завжди можна класифікувати як партнерські, тим більше стратегічні. А тому, *по-перше*, партнерство як форма міжнародної взаємодії країн та інших суб'єктів міжнародних економічних відносин (МЕВ) повинно мати не тільки чітке формальне визначення, але й розуміння його змісту, і, *по-друге*, слід у методологічному контексті визначити, що покладено в основу партнерства і що визначає його надійність та ефективність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку МВ у контексті заявленої проблематики досліджували вітчизняні фахівці, серед яких слід відзначити публікації з питань методології міжнародної взаємодії та партнерства Н. Резнікової, В. Горбуліна, Н. Ржевської, М. Фесенка, А. Ходжаян [1–5] та ін.

Однак поза увагою дослідників залишаються питання чіткого визначення специфіки міжнародного партнерства у дискурсі теорії МЕВ і, головне, дефініції сутності основних передумов та чинників, що визначають і формують його ефективність.

Мета статті – методологічне обґрунтування поняття «міжнародне економічне партнерство» як форми взаємодії суб'єктів МЕВ та чинників, що формують його ефективність.

Матеріали та методи. Матеріалами дослідження слугували праці вітчизняних та зарубіжних фахівців. У процесі підготовки статті використано загальнонаукові методи дослідження: історичний, аналіз, синтез та абстракції.

Результати дослідження. Необхідними передумовами формування міжнародного партнерства є економічна та політична взаємодія, залежність і взаємозалежність міжнародних акторів, справедливість їх взаємовідносин, довіра між партнерами та очікувана ефективність партнерства.

Будь-яка країна як суб'єкт МВ прямо чи опосередковано взаємодіє з іншими суб'єктами геоекономічного та геополітичного простору в умовному форматі глобальної економіко-політичної матриці, яка відображає взаємодію, залежність та взаємозалежність країн світу (та інших суб'єктів міжнародних відносин) в економічній та політичній площинах. Міжнародна взаємодія у загальному плані може бути визначена як відносини між суб'єктами МВ з приводу перерозподілу між ними будь-яких (приватних чи локально суспільних) матеріальних і нематеріальних

благ та ресурсів (економічних, соціальних, політичних, людських, інформаційних та ін.), наслідки яких впливають на траєкторію розвитку всіх учасників цього процесу. Міжнародну взаємодію теоретично можливо розглядати як економічний, або як політичний процеси. Але, як свідчить практика МВ, усі процеси взаємодії між суб'єктами МВ мають політекономічну природу.

Сила та форми міжнародної взаємодії можуть бути різними. Їх прояви ґрунтовно досліджені Н. Резніковою, яка розвинула існуючі теоретичні конструкти у своїй монографії «Глобальна економічна взаємозалежність: сучасна парадигма та детермінанти модифікації» [1]. Фундаментальним значенням взаємодії є те, що автор продукує ієрархічну залежність як необхідну умову існування та цільового чи еволюційного розвитку будь-якої соціально-економічної системи. Без «залежності» система як певна цілісність не може існувати, так як вона буде не здатною до самоорганізації як запоруки життєздатності, а також її неможливо буде структурувати відповідно до поставлених цілей. Тобто залежність між підсистемами та елементами будь-якої системи є її іманентною властивістю.

Види та форми залежності можуть бути різними: наприклад, Н. Резнікова виділяє у відносинах двох країн: повну залежність/домінування однієї країни від іншої (теоретично може існувати), незалежність країн (теоретично може існувати), взаємозалежність. Щодо соціально-економічних систем, то будь-яка пряма чи опосередкована залежність породжує відповідну взаємозалежність, тому що певний вплив одного суб'єкта на інший генерує відповідь на дію з боку останнього (обернений інформаційний зв'язок). Як результат, суб'єкти спонтанно (випадок самоорганізації) чи цільовим способом (випадок керованості) приймають рішення щодо своїх траєкторій розвитку. Взаємозалежність є необхідною умовою існування та розвитку, тому що у Всесвіті немає і не може бути абсолютно незалежного суб'єкта чи об'єкта, а тому взаємодія, яка обумовлює залежність та взаємозалежність, є основою існування та розвитку людського суспільства. Взаємозалежність породжує топологічну зв'язність світу, в тому числі його економіки. Тому світ та його економіку у дискурсі системного аналізу слід розглядати як структурно складну, нелінійну, різнорідно зв'язну систему.

Щодо змісту економічної взаємозалежності, то Н. Резнікова слушно відзначає, що економічна взаємодія породжує взаємозалежність «там, де є взаємні – хоча і не обов'язково симетричні – вартісні наслідки економічних операцій між країнами» [1, с. 97]. Тобто економічна взаємозалежність має свою «ціну». Вимір економічної взаємозалежності певної країни визначається відносним економічним результатом (часткою) взаємодії з іншими країнами на множині всіх існуючих. Результатом такого аналізу може бути матриця, яка показує просторовий розподіл міжнародної економічної активності, наприклад, країни на множинні її контрагентів. Прикладом оцінки економічної взаємозалежності між країнами слугує відомий просторовий структурний аналіз зовнішньої торгівлі країни, а також стан її платіжного балансу за країнами. Економічна

взаємозалежність країн завжди асиметрична (теоретично може бути симетричною) і визначається паритетом економічних параметрів взаємодіючих між собою країн.

Аналіз економічної взаємозалежності країн потребує обов'язкового врахування її політичної складової, тому що вся історія МЄВ засвідчує, що політика відіграє значну, а при певних обставинах, виняткову роль в економічних відносинах між країнами та іншими суб'єктами МВ. На сьогодні держави є основними суб'єктами, які визначають характер взаємовідносин та взаємозалежності як їх самих, так і всіх інших суб'єктів міжнародних процесів, включаючи ТНК і глобальні інституції. Дії уряду будь-якої держави мають бути націлені на максимізацію функції суспільного добробуту країни, яка повинна консолідувати інтереси всіх громадян (теорія суспільного договору), що вельми проблематично, і це ілюструє теорема К. Ерроу, а також «теза про неможливість паретіанського ліберала», яку детально розглядає Амартія К. Сен [6]. Тому ця функція, як свідчить реальність, формується насамперед з врахуванням інтересів підтримуючих уряд внутрішніх політичних сил, які можуть між собою домовитися і прийняти консолідоване рішення щодо цілей та структури функції суспільного добробуту (йдеться про більш широкий оптимум, ніж пропонує оптимум Парето). Зовнішня політика кожного національного уряду формується переважно за інтересами правлячої еліти. Симбіоз внутрішніх і зовнішніх інтересів національної еліти формують так звані «національні інтереси» держави, до яких постійно апелюють політики, та стратегії їх реалізації на міжнародній арені, тобто міжнародну політику країни, яка, за влучним виразом А. Шлезінгера, «є обличчям нації, що звернене до світу» [7, с. 78].

Поняття «національні інтереси» не є економічною категорією, так як воно є суб'єктивним ціннісним нормативним поняттям, тому що формується у дискурсі економічної політики як система певних цілей, які держава в особі управлінської та політичної еліти декларує як національні. Щодо різниці між позитивною та нормативною економічною теорією та дискусій навколо цієї проблеми, автор рекомендує звернутися до відомої праці М. Блауга «Методологія економічної науки» [8, с. 190–224]. Як зазначав М. Олсон, це «особливі інтереси» невеликих груп (еліт), які перемагають інтереси «всіх людей» [9, с. 135]. Тобто національних інтересів, як це розуміють пересічні громадяни, немає, а наразі є інтереси правлячих груп, «особливі інтереси», які вони називають національними.

Те, що країни та інші суб'єкти МВ намагаються мінімізувати ризики взаємозалежності, розподіляючи їх між різними контрагентами, – очевидний факт, це природний інстинкт будь-якої соціально-економічної системи до збереження себе як суверенної одиниці у світовій системі взаємозв'язків та взаємозалежностей. Тому, визначаючи найбільш надійних партнерів у своїх економічних чи політичних зв'язках, вони встановлюють з ними більш тісні відносини, для яких характерними є співпраця, тобто сумісні (кооперативні, партнерські)

дії для ефективного вирішення спільних або комплементарних проблем. Таким чином, формуються партнерські відносини між державами.

Рішення про доцільність вибору стратегії партнерства визначається досить просто: через зіставлення ефекту (витрат, результатів) у випадку автономної діяльності й у випадку партнерства. Партнерство не формується стихійно, воно є результатом цільового пошуку та вибору партнера: те, яким чином і кого слід вибирати у партнери залежить від ініціатора партнерства та рішень потенційних партнерів. Йому необхідно зацікавити потенційних партнерів у співробітництві над власними проектами, але також слід долучитися до реалізації проектів партнера (ів). Тільки у цьому випадку можливо говорити про стратегічне партнерство.

По суті, не існує у міжнародній практиці та й у спеціальних публікаціях чіткого загальноприйнятого визначення понять «партнерство» та «стратегічне партнерство» між країнами, на відміну між бізнес-суб'єктами. Результати аналізу визначень різних авторів [3–4] свідчать, що партнерство між двома країнами – це взаємодія заради вирішення суб'єктами МВ власних завдань, а стратегічне партнерство – стратегічних. Партнерство та стратегічне партнерство між країнами можуть, але не обов'язково, оформлюватися різними міжнародними правовими документами щодо співпраці країн по різних сферах економічного співробітництва (наприклад, в енергетичній, авіаційній, космічній, військово-промисловій, банківській та фінансовій тощо).

Роль держави як учасника партнерства полягає у створенні умов для ефективної співпраці конкретних бізнес-суб'єктів і підтримці її на політичному рівні. Тобто, хоча держава відіграє важливу роль, але все-таки, не першорядну. Бізнес корегує цілі та національні інтереси, які проголошують політики, визначає структуру, форми, якість та ефективність економічного партнерства. Нові форми партнерства, як відзначив К. Шваб, формуються у процесі розуміння компаніями важливості нових форм співпраці [10, с. 44]. Значну роль у цьому процесі відіграють сучасні та майбутні цифрові технології, а тому влада повинна всіляко сприяти їх розвитку. К. Шваб зауважує з цього приводу: урядам необхідно розуміти той потенціал, який мають ці технологічні досягнення. Вони не тільки повинні прийняти новітні технології, щоб оптимізувати свої внутрішні операції, але також заохочувати та підтримувати їх широке втілення та використовувати для руху вперед до глобально зв'язного інформаційного простору. [10, с. 59], що сприяє вдосконаленню форм та методів міжнародного партнерства.

У міжнародному економічному співробітництві роль компаній (необов'язково ТНК), зважаючи на перспективи четвертої промислової революції, буде тільки зростати, а держави – падати. У світі, де кордони стираються цифровими технологіями, приватні структури та особи можуть активно співпрацювати без дозволу держави. А тому владі, якщо вона хоче зберегти контроль над своїми національними інтересами, необхідно змінювати свою якість відповідно до глобальних технологічних та соціальних трендів.

Міжнародне партнерство відрізняється від міжнародного співробітництва тим, що воно спрямовано на досягнення конкретних цілей (стратегічних або інших, що не має принципового значення), детермінованих у просторі та часі. Мета партнерства – формування у партнерів конкурентних переваг перед іншими суб'єктами МВ при погодженій умові постійного балансу політичних та економічних інтересів партнерів, тобто у динамічно рівноважному стані, який задовольняє сторони. А тому міжнародне економічне партнерство можна визначити як кооперативну, збалансовану за цілями, ресурсами та стратегіями, суб'єктизовану бізнес-структурами, необов'язково інституційно сформовану взаємодію політичної та економічної еліти двох і більше країн для досягнення партнерами власних та системних цілей. У випадку, коли ставлять за мету досягнення стратегічних цілей, йдеться про стратегічне партнерство.

У такому разі слід розуміти, що воно не може бути тільки економічним, а має охоплювати практично всі сфери міждержавних відносин (політичні, гуманітарні, науково-технічні, інформаційні та ін.), які виступають акселераторами економічної взаємодії. Плідним економічне партнерство може бути за умови відсутності принципових політичних розбіжностей між країнами, а також комплементарності їх економік. Отже, коли економіки країн-партнерів є комплементарними, то цей факт, природно, спонукає до кооперації (партнерства). Але це необов'язково, наприклад, одна країна переслідує політичні цілі, а інша економічні. Тому одна сторона здійснює позитивний вплив на економіку іншої в обмін на політичну лояльність. Приклади: план Маршалла, відносини України з ЄС та США тощо.

Партнерство між країнами, звичайно, не усуває конкуренцію між їхніми бізнес-структурами; вона має трансформуватися у плідні взаємовідносини та співпрацю, в основі яких має знаходитися принцип консенсусу інтересів та стратегій, який завжди декларується, але не завжди дотримується. Приклад: жорсткі перемовини з приводу *Brexit*; негаразди у торговельних відносинах США та ЄС тощо. Але, якщо це проходить у рамках стратегічного партнерства, то згодом тертя між сторонами буде усунуте. Суперечки між партнерами завжди будуть, важливо, щоб вони не переходили у принципові розбіжності та протистояння.

Ключовим терміном, що визначає «стратегічне партнерство» є стратегічна мета. Очевидно, що стратегічна мета соціально-економічної системи, якою є держава, це чітко сформульована ціль, яка інтегровано відображає (вбирає у себе) всі інші, проміжні. Як правило, досягнення стратегічної мети потребує певної мобілізації ресурсів суспільства, а її реалізація – достатньо довгого терміну. Але, як слушно зазначає Ф. Хайек: досягнення цілей завжди пов'язано з певними втратами; ніколи неможливо достатньо об'єктивно судити про відносну важливість цілі та достатньо точно визначити жертви, які доведеться понести [11, с. 471]. Будь-яку політику, в тому числі й економічну, та її цілі формують люди, і вона (політика) віддзеркалює їх бачення та розуміння сьогоdnішнього та майбутнього стану держави та світу.

Досягнення стратегічної мети потребує розробки стратегії (програми, дорожньої карти тощо), основним елементом якої є ресурс, якого, як правило, не вистачає для виконання обіцяного. І саме на цьому етапі політики замислюються над тим, де взяти ресурси: позичити чи сформуванати проект і залучити до його реалізації представників міжнародної спільноти, наприклад, іншу країну та її бізнес-структури. Формат такої міжнародної взаємодії і є стратегічним для однієї сторони, яка є ініціатором. Для іншої сторони цей проект може й не мати стратегічного значення. Наприклад, чи має стратегічне значення для ЄС прийняття України до свого товариства? Найпевніше ні, принаймні, на найближчі десять-двадцять років, вона може розглядати його як цікавий, але не стратегічний для неї економічний та політичний проект. Тобто стратегічне партнерство на практиці не обов'язково може відображати стратегічні цілі всіх його учасників. У практиці міжнародних відносин заявлене стратегічне партнерство має часто символічне значення, особливо, коли про це заявляють країни з різною економічною та політичною вагою. У такому варіанті воно є демонстрацією і засобом морально-політичної підтримки однією, більш сильною стороною, іншої, більш слабкої, що, наприклад, чітко простежується на прикладі багатьох угод про партнерство, ініційованих Україною.

Економічні та політичні передумови міжнародного економічного партнерства не можуть бути поза більш широким розумінням принципів організації та самоорганізації світового та національних суспільних просторів. Тобто партнерство як кооперативну взаємодію слід розглядати також як соціальний феномен, в основу якого покладено такі соціальні категорії, як справедливість та довіра, які є конститутивами відносин між будь-якими соціально-економічними суб'єктами. При цьому справедливість, мотиватор довіри і довіра – запорука ефективного партнерства.

Якщо розглядати проблему справедливості у контексті міжнародного економічного партнерства, то для ефективного та справедливого стратегічного партнерства ідеальним був би варіант паритету партнерів у військовій, економічній та дипломатичній сферах як основа їх рівноправ'я. Тобто йдеться про баланс сил, при якому жодна з держав-партнерів не знаходиться у домінуючій позиції, що дозволяє їй диктувати свою волю іншим. Але реальність дещо інша: якщо ми говоримо про партнерство, то повинні розуміти, що сторони домовилися про умови такого партнерства, і воно для них є справедливим та вигідним у рамках існуючого балансу сил.

Міжнародне партнерство може бути визнане справедливим, якщо стратегії партнерів базуються на певних загальних правилах, які визнаються міжнародним правом допустимими і справедливими безвідносно до його результатів, а домовленості про партнерство добровільно ратифіковані його сторонами. Безумовно, «справедливість» міжнародних угод визначається їх сторонами і має суб'єктивний характер. Взагалі, «справедливість» – суб'єктивна категорія і, з точки зору економічної теорії, не є класичним предметом її досліджень. Але вона заслуговує включення до її методологічного дискурсу хоча б з тих міркувань, що

дослідження з теорії загальної рівноваги близькі до розуміння економічної справедливості. До того ж, справедливість – наріжний камінь дискурсу соціології МВ, тому цю категорію слід включити до методологічного каркасу, наприклад, міжнародної політекономії. У цьому плані цікавими є роздуми лауреата Нобелівської премії А. К. Сена, концепція справедливості якого ґрунтується на визнанні розбіжностей у нашому розумінні того, що являє собою справедливість, а також на «порівняльному підході до справедливості», що дає змогу робити вибір між її альтернативними варіантами, з якими завжди доводиться мати справу [12].

У площині теорії рівноваги та її інструменту теорії ігор справедливим вважається таке партнерство (яке можливо уявити як кооперативну гру), що відповідає критеріям рівноваги за Парето (жоден з партнерів не може поліпшити свою ефективність без втрат ефективності іншими) або за Дж. Нешем (стан, коли жодна із сторін не може збільшити свою ефективність через зміну власної стратегії, якщо інші сторони стратегій не змінюють). Але такої рівноваги досягти проблематично, можливо наблизитися до неї завдяки перманентним перемовинам щодо узгодження інтересів, але вона буде нестійкою і постійно залежатиме від характеру інтересів партнерів та їх мистецтва домовлятися, і, як на думку автора, іншого механізму не існує.

Якщо розглядати дві країни як потенційних партнерів, то передусім потрібно оцінювати рівень довіри між ними, тому що саме довіра визначає успіх колективних (партнерських) дій. Якщо йдеться про довіру на міжнародному рівні, то це здатність суб'єктів МВ до колективних цілеспрямованих дій. Довіра до держави у міжнародному вимірі є складовою її соціального капіталу, під яким слід розуміти здатність країни до міжнародної співпраці. Якщо розглядати соціальний капітал через призму міжнародного партнерства, то це здатність країни до співпраці (партнерства) заради досягнення обумовлених відповідними домовленостями цілей або реалізації конкретних спільних проєктів, що принесе всім учасникам очікувану вигоду.

Довіра – ресурс, який мінімізує трансакційні витрати сторін міжнародних відносин при прийнятті узгоджених рішень. Основою міжнародної довіри є принцип «угоди повинні додержуватися» (*pasta sunt servanta*), який постулює, що кожна сторона угоди буде чітко дотримуватися вписаних норм. У широкому розумінні міжнародну довіру можливо визначити як очікування, ймовірність того, що певні суб'єкти поводитимуться згідно з прийнятими міжнародними нормами, не на шкоду інтересам тих, кого ці норми захищають.

У випадку кооперативних відносин, якими є відносини у рамках партнерства, довіра – це очікування кооперативної поведінки від партнера (контрагента), тобто поведінки, яка відповідає інтересам і цілям суб'єкта у сфері тих відносин, які задекларовані партнерами. А тому довіру у контексті партнерства можливо уявити як добровільну залежність кожного партнера від очікуваної кооперативної поведінки контрагента.

Довіра є одночасно умовою і завданням партнерства. Умовою – оскільки в ході партнерства країни ставлять себе у добровільну залежність

від кооперативності поведінки один одного; завданням – тому що у результаті партнерських відносин проблема дефіциту довіри повинна вирішуватися, тобто партнерство передбачає збільшення довіри між суб'єктами, що поступово веде їх до стратегічного партнерства, а згодом і до більш щільних форм інтеграції.

Особливе значення для формування довіри до країни міжнародної спільноти є той бренд, який кожна країна створює своїми діями на світовому економічному та політичному ринках. Тобто бренд – це «товар», призначення якого позиціонувати країну на світовому політичному просторі та ринку приватних благ (а також у глобальних представницьких інститутах) з метою стимулювання інших суб'єктів МВ до співпраці.

Уряд України у травні 2018 р. заявив про активізацію роботи над брендом країни. Бренд країни не розробляється (розробляється та втілюється рекламна компанія тощо), а формується історією країни та її здобутками, визнаними світовою спільнотою. Бренд країни – це візитна картка, в якій відображена її унікальність. Брендом Великої Британії є її демократичні та ліберальні традиції; ФРН – якість виробництва; Франції – мода, кухня, вино, культура, стиль життя; США – свобода та рівність усіх громадян перед законом. А яким може бути бренд України?

Однією з невирішених теоретичних проблем є методологічне та методичне обґрунтування виміру рівня довіри до країн в міжнародному економічному та політичному просторі. Чи може існувати певний комплексний індикатор (індекс), який би свідчив про довіру до країни? Питання риторичне і поки що відкрите. Але розробити його можна спираючись на існуючу систему глобальних індексів. Якщо розглянути міжнародне економічне співробітництво країн, то простежується чітка пряма залежність між активністю тієї чи іншої країни на міжнародній арені і рівнем її соціального капіталу. США, Японія, країни ЄС та інші розвинені демократичні держави з високим рівнем соціального капіталу демонструють ефективну міжнародну співпрацю по всіх напрямках економічної, політичної та соціальної взаємодії. А для країни з низьким рівнем соціального капіталу, як відзначає Ф. Фукуяма, будуть, вірогідніше за все, характерні не тільки маленькі, слабкі та неефективні компанії, але й стійка корупція серед функціонерів та неефективне публічне управління і низький рівень довіри [13, с. 240], що не стимулює активну міжнародну діяльність та довіру до країни. Низький рівень довіри в країні прямо визначає довіру до неї на міжнародній арені, що не потрібно доводити навіть статистично. Це характерно для України, що, природно, серйозно утруднює розвиток міжнародного партнерства, не кажучи вже про стратегічне. Як слушно зазначив В. Горбулін: «Для вирішення проблем у нас є тільки один шлях – відновлення довіри. І не просто відновлення, а перетворення її на найцінніший ресурс. Певною мірою – експортний ресурс для всієї європейської спільноти» [2].

Довіра до країни та її представників у міжнародному контексті формується під впливом багатьох чинників економічного, соціального та політичного характеру, які чітко ідентифікуються низкою глобальних

індексів. Головним індексом, який відображає довіру до країни, є її індекс глобалізації, тому що він характеризує місце країни у світових взаємозв'язках: як доведено дослідженнями, чим він вищий, тим більше країна взаємодіє з різними суб'єктами МВ, тим вона має більше можливостей для формування довіри до себе [14; 15].

Такі глобальні індекси, як конкурентоспроможності, легкості ведення бізнесу, інвестиційної привабливості, економічної свободи, захисту прав власності та інші характеризують економічну привабливість країни, що само по собі формує певний рівень довіри до країни та її економіки. Ці індекси важливо враховувати і при формуванні партнерських відносин з певною країною, проте їх доцільно доповнити індикаторами, що характеризують економічні відносини між конкретними двома, наприклад, країнами (взаємні торгівля, інвестиції, кредитні відносини тощо).

Щодо соціальних характеристик, орієнтуючись на які можливо визначитися з довірою до країни, то до них слід віднести індекси: людського розвитку, процвітання країни, демократії, верховенства закону, сприймання корупції. Довіра між правовими державами має міцну основу тому, що вони краще контролюють виконання прийнятих рішень, а держави з низьким рівнем демократії та верховенства права схильні до невиконання своїх зобов'язань, тому що ігнорують їх або не здатні домогтися їх реалізації. Приклад, Україна: індекс слабкості країни (*Failed states*) – 90 місце з 178 країн у 2017 р., що означає рівень стабільності нижче середнього; небезпечний рівень ризиків [16].

Проблем до створення позитивного іміджу нашої країни додає РФ, яка постійно розколює європейську громаду, втручаючись у відносини України з Польщею, Угорщиною, Болгарією та Сербією. Агресія Росії, яка не поступиться своїми імперським принципами та намірами щодо України, це довготривала політика нашого сусіда. Європа змушена домовлятися з РФ, принаймні, частково на її умовах. Приклади: «Північний потік-2», «Турецький потік» тощо. Конфлікт на Донбасі набирає затяжного характеру як у Придністров'ї. Недовіра між народами буде ще довго визначати наші та європейські економічні та політичні відносини з Росією. Стан відносин породжує траєкторію до майбутнього, яку можливо охарактеризувати словами Ал. Токвіля: долі двох народів розходяться та набувають з плином часу все більшої несхожості. Вони нагадують дві лінії, які вийшовши з двох сусідніх точок, але з деяким відхиленням, потім, у міру свого продовження, безкінечно віддаляються одна від одної [17, с. 92].

Україна проголосила стратегічними партнерами, за оцінкою А. Ходжаян, понад два десятки країн [5, с. 50], відносини з якими закріплені в офіційних документах або заявлені як такі керівниками України. До списку стратегічних партнерів України внесено Білорусь, Молдову, Угорщину, Туреччину. При цьому Білорусь є членом Євразійського економічного союзу (ЄАЕС) та «суперстратегічним» партнером Росії; Туреччина та РФ, за заявами їх президентів, є стратегічними партнерами; відносини з Угорщиною в рамках ЄС ніяк не можна назвати партнерськими. Тому автор погоджується з точкою зору, що

«...на певний час слід відмовитися від проголошення нових стратегічних партнерів» [5, с. 52], оскільки багато з них є декларативними, не приносять користі країні, а тільки викликають подив у міжнародній спільноті та власного суспільства. Економічне партнерство, а тим більш стратегічне, має вирішувати значимі економічні проблеми для партнерів, а не бути інструментом формування сумнівної «політичної ваги». Україні необхідно сконцентрувати увагу на стратегічному партнерстві з країнами Східної та Центральної Європи, Балто-Чорноморського регіону, створити з ними, так звану «колективну суб'єктність», про яку говорить В. Горбулін: «наша єдність життєво важлива для досягнення позитивного результату й набуття консолідованої суб'єктності в новому світі. І запорука цього – рішуча відмова від принципу «чим ми корисні одне для одного» на користь підходу «чого ми можемо досягти разом» [2]. Нам необхідно насамперед активно вибудовувати стратегічне партнерство саме з цими країнами, так як стратегічними партнерами повинні бути країни зі схожими цілями, завданнями та спільними опонентами.

Висновки. Проблеми міжнародного партнерства знаходяться у методологічній площині взаємодії суб'єктів МВ. Партнерство є продуктом залежності і взаємозалежності міжнародних акторів, в основу якого покладена консенсусна парадигма їх економічних інтересів.

У контексті стратегічного міжнародного партнерства політична складова МВ країни є відображенням її внутрішньої економічної політики, яка формується політичною та економічною елітою суспільства і визначає її національні інтереси та стратегічні напрями розвитку.

Справедливість взаємовідносин та довіра між потенційними партнерами – необхідні умови ефективного партнерства. Міжнародне партнерство може бути визнаним справедливим, якщо стратегії партнерів базуються на правилах, які визнаються міжнародним правом справедливими безвідносно до результатів домовленості про партнерство і добровільно ратифіковані його сторонами. Для оцінки справедливості партнерства варто опиратися на методологію теорії рівноваги; для оцінки довіри до країни міжнародною спільнотою – на множину глобальних індексів.

Для активізації МЄВ України у форматі партнерства слід чітко сформулювати та довести до потенційних партнерів зміст її стратегічних інтересів та конкретні цілі потенційного партнерства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Резнікова Н. Глобальна економічна взаємозалежність: сучасна парадигма та детермінанти модифікації. К. : ВІСТКА, 2013. 456 с.
2. Горбулін В. Криза довіри: у пошуку нового фундаменту стійких альянсів. URL : https://dt.ua/internal/kriza-doviri-u-poshukah-novogo-fundamentu-stiykih-alyansiv-272302_.html.
3. Ржевська Н. Стратегічне партнерство Україна США – стан та прогноз. *Політичний менеджмент*. 2013. № 1–2. С. 226-233.
4. Фесенко М. Глобальне стратегічне партнерство провідних акторів: теоретико-методологічний вимір. *Вісн. КНУ ім. Т. Шевченка*. 2015. № 1(43). С. 24-29.
5. Ходжаян А. О. Стратегічне партнерство як форма міжнародного співробітництва. *Наук. вісн. Полісся*. 2017. № 3. С. 48-53.

6. Сен А. Свобода, единогласие и права. URL : http://www.seinstitute.ru/Files/veh4-1-6_Sen_p195-248.pdf.
7. Шлезингер А. Циклы американской истории. М. : Прогресс-Академия, 1992. 688 с.
8. Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют. М. : Вопросы экономики, 2004. 416 с.
9. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп ; пер. с англ. М. : ФЭИ, 1995. 174 с.
10. Шваб К. Четвертая промышленная революция. М. : Эксмо, 2016. 138 с.
11. Хайек Ф. Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики ; пер. с англ. М. : ИРИСЭН, 2006. 644 с.
12. Сен А. Идея справедливости. М. : Изд-во Ин-та Гайдара, 2016. 520 с.
13. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М. : АСТ, 2004. 730 с.
14. Харламова Г., Искра А. Оцінка ступеня глобалізованості країни в аспекті процесів конвергенції та інтеграції у світі. *Вісн. КНУ ім. Т. Шевченка*. 2015. № 6 (171). С. 65-73.
15. Стучинська Н. П. Рівень глобалізації: кількісне обґрунтування якісних трансформацій. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 10. С. 100-105.
16. Рейтинг стран мира по уровню слабости государства (Failed states Index). URL : <https://gtmarket.ru/ratings/failed-states-index/info>.
17. Токвиль Ал. Старый порядок и революция. СПб. : АЛТЕЯ, 2008. 248 с.

Стаття надійшла до редакції 03.09.2018.

Onishchenko V. Methodological discourse of international economic partnership.

Background. The substantiation of the methodological discourse of the international economic partnership is due to the need for its consideration in the context of the theory of international economic relations, as well as the definition of the main conditions for its effectiveness.

Analysis of recent research and publications. On the basis of the analysis of the publications of foreign and domestic experts the relevance of the development of methodological discourse of the international economic partnership is determined.

The ***aim*** of the article is the methodological substantiation of the concept of «international economic partnership» as a form of interaction between subjects of international economic relations and factors that form its effectiveness.

Materials and methods. Research materials were provided by the works of domestic and foreign specialists.

Results. It is shown that the methodological discourse of the problem of international partnership is determined by the essence of economic and political interaction of subjects of international relations. It is determined that fairness of relationships and trust between potential partners are necessary conditions for effective partnership. International partnership can be considered as the fair one if partners' strategies are based on rules that are recognized by international law irrespective of the results of the partnership agreement and are voluntarily ratified by its parties. It is proposed to rely on the methodology of equilibrium theory for assessing the equity of the partnership and on a set of global indexes – for assessing the credibility of the country by the international community.

Conclusion. Problems of international partnership are in the methodological plane of the researching of interaction of subjects of international relations. The partnership is a product of the dependence and interdependence of international actors, based on a consensus paradigm for reconciling their economic interests.

Keywords: interaction, dependence, interdependence, trust, justice, partnership.

REFERENCES

1. Reznikova, N. (2013). *Global'na ekonomichna vzajemozalezhnist': suchasna paradygma ta determinanty modyfikacii' [Global economic interdependence: a modern paradigm and determinants of modification]*. Kyiv : VISTKA [in Ukrainian].
2. Gorbulin, V. *Kryza doviry: u poshuku novogo fundamentu stiykyh al'jansiv [Confidence crisis: in search of a new foundation for lasting alliances]*. Retrieved from https://dt.ua/internal/kryza-doviri-u-poshukah-novogo-fundamentu-stiykih-alyansiv-272302_.html [in Ukrainian].
3. Rzhevs'ka, N. (2013). *Strategichne partnerstvo Ukrai'na SShA – stan ta prognoz [Strategic partnership, Ukraine United States – state and forecast]*. *Politychnyj menedzhment – Political management*, 1-2. 226-233 [in Ukrainian].
4. Fesenko, M. (2015). *Global'ne strategichne partnerstvo providnyh aktoriv: teoretyko-metodologichnyj vymir [Global strategic partnership of leading actors: theoretical and methodological dimension]*. *Visn. KNU im. T. Shevchenka – Herald of the Taras Shevchenko National University of Kyiv*, 1 (43). 24-29 [in Ukrainian].
5. Hodzhajan, A. O. (2017). *Strategichne partnerstvo jak forma mizhnarodnogo spivrobotnytstva [Strategic partnership as a form of international cooperation]*. *Nauk. visn. Polissja – Scientific Herald of Polissia*, 3. 48-53 [in Ukrainian].
6. Sen, A. *Svoboda, edinoglasie i prava [Freedom, Unanimity, and Rights]*. Retrieved from http://www.seinstitute.ru/Files/veh4-1-6_Sen_p195-248.pdf [in Russian].
7. Shlezinger, A. (1992). *Cikly amerikanskoj istorii [American History Cycles]*. Moscow : Progress-Akademija [in Russian].
8. Blaug, M. (2004). *Metodologija jekonomicheskoy nauki, ili kak jekonomisty ob'jasnjajut [Methodology of economics or how economists explain]*. *Voprosy jekonomiki – Issues of economics* [in Russian].
9. Olson, M. (1995). *Logika kollektivnyh dejstvij. Obshhestvennye blaga i teorija grupp [The logic of collective actions. Public goods and group theory]* ; per. s angl. Moscow : FJel [in Russian].
10. Shvab, K. (2016). *Chetvertaja promyshlennaja revoljucija [Chetvertaja promyshlennaja revoljucija]*. Moscow: Jeksmo [in Russian].
11. Hajek, F. (2006). *Pravo, zakonodatel'stvo i svoboda: Sovremennoe ponimanie liberal'nyh principov spravedlivosti i politiki [Law, legislation and freedom: a modern understanding of the liberal principles of justice and politics]* ; per. s angl. Moscow : IRISJeN [in Russian].
12. Sen, A. (2016). *Ideja spravedlivosti [Idea of justice]*. Moscow : Izd-vo In-ta Gajdara, [in Russian].
13. Fukujama, F. (2004). *Doverie: social'nye dobrodeteli i put' k procvetaniju [Trust: social virtues and the way to prosperity]*. Moscow : AST [in Russian].
14. Harlamova, G., & Iskra, A. (2015). *Ocinka stupenja globalizovanosti krajiny v aspekti procesiv konvergencii' ta integracii' u sviti [Assessment of the degree of country globalization in terms of convergence processes and integration in the world]*. *Visn. KNU im. T. Shevchenka – Herald of the Taras Shevchenko National University of Kyiv*, 6 (171). 65-73 [in Ukrainian].
15. Stuchyns'ka, N. P. (2017). *Riven' globalizacii': kil'kisne obg'runtuvannja jakisnyh transformacij. Investycii': praktyka ta dosvid [The level of globalization: quantitative justification for qualitative transformations. Investments: practice and experience]*, 100-105 [in Ukrainian].
16. *Rejting stran mira po urovnju slabosti gosudarstva [Rating of the world countries by the level of state weakness] (Failed states Index)*. Retrieved from <https://gtmarket.ru/ratings/failed-states-index/info> [in Russian].
17. Tokvil', Al. (2008). *Saryj porjadok i revoljucija [Old order and revolution]*. Saint Petersburg: ALETEJa [in Russian].