

Обґрунтування критеріальних підходів до вибору стратегічного партнерства

Проаналізовано критеріальні підходи до визначення стратегічного партнерства з погляду різних науковців. Наведено низку формул для визначення рівня компліментарності або антагоністичності відносин між країнами.

The selection approaches to the definition of strategical partnership from point of view different scientifics are analyzed. The number of formulas for calculation level of complementarily relations between countries are presented by author.

На сучасному етапі вибір стратегічного партнерства – тема надзвичайно актуальна, оскільки вибираючи стратегічного партнера, уряд має брати до уваги передусім стратегічну мету та інтереси своєї країни. Зробити правильний вибір іноді буває важко. Тому метою цієї статті є аналіз якісних критеріальних підходів до визначення рівня стратегічного партнерства на основі поглядів науковців, що вивчали цю проблему.

Варто зазначити, що такі дослідники, як С. Савельєв, В. Мельник та С. Чеботар виокремлюють критеріальні підходи до визначення стратегічного партнерства таким чином:

- розвиток двосторонніх відносин не в одній, а відразу в кількох сферах (економічній, військовій, політичній), а також широке співробітництво в їх межах. Так, в економічній сфері стратегічне партнерство передбачає поглиблену співпрацю в галузі інвестування, торгівлі, фінансово-кредитних відносин, розбудови інституційного середовища, стандартів економічної політики, науково-технічної діяльності, розвитку людського капіталу тощо;
- геополітична взаємозалежність, що іноді може ґрунтуватися на географічній та культурно-історичній близькості двох держав або необхідності

досягнення спільної мети надзвичайної ваги, які не ставлять перед собою чи не в змозі досягти інші держави;

- „ексклюзивність” партнерських взаємовідносин. Стратегічних партнерів не може бути багато, інакше виникають сумніви щодо наявності у держави чіткої зовнішньополітичної стратегії;

- стабільність стратегічних завдань співробітництва на засадах партнерства, незалежно від зміни керівництва в обох державах [1, с. 63].

На думку таких вчених, як В. Андрійчук, Я. Антонюк та А. Мокій, можна взяти до уваги, під час визначення якісних критеріїв стратегічного партнерства, таке:

- рівень узгодженості завдань партнерів;
- прогнозованість дій урядів країн-партнерів та економічна регіональність цих дій;
- наявність суперечностей у відносинах партнерів;
- ступінь прагнення до пошуку компромісних рішень під час розв’язання суперечностей [1, с.64].

Співробітники Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові пропонують такі критеріальні підходи до визначення стратегічного партнерства:

- наявність спільних геостратегічних інтересів та мети;
- наявність і гострота суперечностей у відносинах;
- історичний досвід досягнення компромісів у розв’язанні суперечностей;
- компліментарність і не антагоністичність структури національних економічних систем країн-партнерів;

- єдність цивілізаційних чинників стратегічного партнерства [2, с.32]. На наш погляд, така класифікація найбільшим чином відображає відносини якісного рівня двостороннього партнерства, тому її доцільно брати до уваги під час аналізу стратегічного партнерства між двома країнами.

Наявність спільних геостратегічних завдань передбачає, що країни мають на меті інтегруватися до певної організації або підтримувати торговельні відносини із стратегічно важливими країнами. Інтереси країн можуть стосуватися насамперед отримання геополітичної вигоди від взаємовигідної співпраці, а також потенційно необмеженого внутрішнього ринку для певних видів продукції, у тому числі усунення протекціоністських і дискримінаційних бар'єрів на цьому ринку. Залежно від специфіки відносин між конкретними країнами інтереси та завдання можуть бути різними.

Дослідження наявності та гостроти суперечностей у відносинах передбачає аналіз сфер протистояння та причини виникнення наявних суперечок, а також можливі шляхи їх подолання.

Що ж стосується історичного досвіду досягнення компромісів у розв'язанні суперечностей, то тут необхідно проаналізувати чи спостерігалися істотні непорозуміння між країнами і як саме країни досягли компромісу у розв'язанні спірних питань.

Аналізуючи єдність цивілізаційних чинників стратегічного партнерства необхідно виокремити спорідненість мовних та культурних чинників, принципи побудови суспільства, моделі поведінки щодо зовнішнього світу як окремих індивідів, так і держави загалом.

Під час дослідження компліментарності структури національних економічних систем країн-партнерів необхідно розрахувати низку індексів і на основі цього проаналізувати, чи дійсно економіки двох країн є компліментарними чи антагоністичними.

Загалом термін „компліментарність” походить від французького „complimentarite”, що означає: доповняльність, компліментарність, взаємодоповняльність [3]. Аналізуючи компліментарності двосторонніх економічних відносин країн-партнерів, доцільно виокремити три основні рівні:

перший – макрорівень, тобто рівень компліментарності економік країн-торговельних партнерів загалом;

другий – мезорівень, тобто рівень, на якому компліментарними є товари різних галузей, відповідно міжгалузева компліментарність;

третій – мікрорівень – компліментарність на основі окремого підприємства або фірми.

Щоб проаналізувати компліментарність на макрорівні, доцільно буде розрахувати індекс компліментарності двох країн – торговельних партнерів.

Індекс компліментарності торгівлі показує, наскільки структура імпорту торговельного партнера відповідає структурі експорту відповідної країни, таким чином, забезпечуючи наявність корисної інформації щодо торговельних перспектив країни. Цей індекс розраховується за формулою 1:

$$TCI_j = 100 - \frac{\sum (M_{ik} - X_{ij})}{2}, \quad (1)$$

де X_{ij} – частка експорту i -го товару країни j ;

M_{ik} – частка товару i в загальному імпорті країни k .

Якщо індекс дорівнює нулю, то країна не експортує жодних товарів або у такому випадку торговий партнер не імпортує жодних товарів, і 100, коли частки експорту та імпорту збігаються. Чим вищий цей індекс, тим вище співвідношення експорту в країні до імпорту іншої. Якщо країна показує високий індекс компліментарності для експорту, це означає, що вона бере участь у розподілі продукції як експортер компонентів. Навпаки, коли індекс компліментарності торгівлі компонентів для імпорту більший, це показує, що ця країна є учасником розподілу виробничих процесів як імпортер компонентів [4, с.399].

Індекс компліментарності (TCI) для країни i , яка експортує в країну j , обчислюється за формулою 2:

$$C_{ij} = \frac{X_i * M_i}{|X_i| * |M_j|}, \quad (2)$$

де C_{ij} – TCI між країною i та j ;

X_i – пропорційний вектор експорту з країни i ;

M_j – пропорційний вектор імпорту з країни j ;

$|X_i|$ - скалярний квадратний корінь від X_i ;

$|M_j|$ - скалярний квадратний корінь від M_j [4, с.340].

Індекс компліментарності (TCI) також вимірюється з урахуванням товарної специфікації країни за формулою 3:

$$TCI^k = \frac{X_i^k / X_i}{M_w^k / M_w} * \frac{M_j^k / M_j}{M_w^k / M_w}, \quad (3)$$

де X_i^k - експорт з країни i товару k ;

X_i - загальний експорт з країни i ;

M_j^k – імпорт країни j товарів k ;

M_j – загальний імпорт з країни j ;

M_w^k - світовий імпорт товару k ;

M_w - загальний світовий імпорт.

Цей індекс визначає рівень компліментарності між пропозицією експорту і попитом на імпорт у двох країнах. Якщо індекс дорівнює нулю, країна не експортує жодних товарів або торговий партнер не імпортує жодних товарів, і 1 - коли частки експорту та імпорту збігаються [5, с.205].

Щоб оцінити концентрацію товарного експорту країни, доцільно буде використати індекс диверсифікації експорту (DX), що обчислюється за формулою 4.

$$DX = \frac{(\sum (h_i - h_{iw}))}{2}, \quad (4)$$

де h_i - питома вага товару i в сукупному експорті країни;

h_{iw} - питома вага цього товару у світовому експорті.

Величина DX нормалізується, щоб вона набувала значення від 0 до 1 [6, с.35].

Таким чином, наведене свідчить про те, що відносини стратегічного партнерства розвиваються з різною мотивацією, з урахуванням різних інтересів і різних механізмів реалізації. На думку автора, Україні небезпечно залишатися в умовах маргіналізації і тому розвиток стратегічного партнерства з розвинутими країнами є вкрай необхідними для нашої держави. Тому в подальшому нами будуть детально досліджені напрями зовнішньоторговельної співпраці України за умови їх географічної диверсифікації.

Список використаних джерел

1. Савельєв Є.В. Українсько-польські економічні відносини у контексті стратегічного партнерства / Є.В. Савельєв, В.В. Мельник, С.І. Чоботар.- Тернопіль: Економічна думка, 2003. - 215с.
2. Мокій А. Китайська Народна Республіка як стратегічний партнер України у контексті прискорення процесу європейської інтеграції / А. Мокій, Л. Яремко, М. Флейчук та ін. – Львів: Регіональний філіал НІСД у м.Львові, Львівська комерційна академія, ГО „Інститут міжнародних економічних досліджень”, 2006. – 52с.
3. Англо-французько-німецько-польсько-український словник [уклад. „Лабораторією наукового перекладу” та Центром європейського та

порівняльного права при Міністерстві юстиції України]. - Електронний ресурс: www.pereklad.kiev.ua/seminars/EUсловnyk.htm.

4. Pearlman J. Participation by private counsel in World Trade Organization dispute settlement proceedings / J. Pearlman // Law and Policy in International Business, Vol. 30 (2), Washington (winter). – 1999. - №5. - pp.399-415.

5. Yin C. Competition and Complementarity / C. Yin, Z. Jason // An Assessment of Sino-South Korean Economic Relations. -1999. -№7. - pp.205-224.

6. Holsti K. International Politics / K. Holsti. - New Jersey, Eng. Cliffs, 2005. – 478 p.