

## Раздел 2. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 334.726(477)

Абдулгазис В. С., Исмаилова Р. Н.

### ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТНК НА РЫНКЕ УКРАИНЫ: ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ

**Аннотация.** Проведен анализ деятельности ТНК на территории Украины, рассмотрены основные крупные корпорации, осуществляющие свою деятельность в Украине, выделены проблемы и положительные стороны присутствия ТНК в стране, дана оценка нынешнего транснационального развития Украины и намечены перспективы ее дальнейшего развития. Предложена стратегия ее развития для привлечения крупных компаний, что позволит пополнить государственный бюджет от их иностранной деятельности и, следовательно, увеличить жизненный уровень населения Украины.

**Ключевые слова:** ТНК, Украина, экономика, внешняя торговля, рынок сбыта, транснационализация, глобализация, рынок, филиалы, мировой масштаб, главные игроки на мировой арене, международные компании, интеграция, МРТ.

Абдулгазис В. С., Исмаилова Р. Н.

### ДІЯЛЬНІСТЬ ТНК НА РИНКУ УКРАЇНИ: ПОЗИТИВНІ І НЕГАТИВНІ ЕФЕКТИ

**Анотація.** Проведено аналіз діяльності ТНК на території України, розглянуто основні великі корпорації, які здійснюють свою діяльність в Україні, виділено проблеми та плюси перебування ТНК в країні базування, дана оцінка нинішнього транснаціонального розвитку України і наметені перспективи її подальшого розвитку. Запропонована стратегія розвитку України для залучення великих компаній, що дозволить поповнити державний бюджет від їх іноземній діяльності і, отже, збільшити життєвий рівень населення України.

**Ключові слова:** ТНК, Україна, економіка, зовнішня торгівля, ринок збуту, транснаціоналізація, глобалізація, ринок, філії, світовий масштаб, головні гравці на світовій арені, міжнародні компанії, інтеграція, МРТ.

Abdulgazis V. S, Ismailova R. N.

### TNC ACTIVITIES ON THE UKRAINIAN MARKET: POSITIVE AND NEGATIVE EFFECTS

**Summary.** TNC is the largest company with the main parent company in the home country and the affiliates, subsidiaries worldwide. It is the main player on the world stage today.

The analysis of TNC activities on the territory of Ukraine, main large corporations operating in Ukraine, dedicated challenges is held, and benefits of TNC stay in the home country, and an assessment of the current transnational development of our country and snow-blast prospects of its further development are revealed. The strategy for the development of Ukraine to attract large companies that will allow to replenish the state budget from their foreign activities and consequently to increase the living standards of the population of Ukraine is proposed.

**Key words:** TNC, Ukraine, economy, foreign trade, market, internationalisation, globalisation, market, affiliates, on a global scale, the main players on the world arena, international companies, integration, international division of labour.

**Постановка проблемы.** Характеризуя современные тенденции в развитии транснациональных корпораций, следует отметить, во-первых, влияние научно-технического прогресса на развитие капитала транснациональных корпораций (ТНК), во-вторых, особенности их инновационной деятельности, в-третьих, ускоренное развитие и совершенствование факторов производства, используемых ТНК. В последнее время на мировом рынке появляется возможность откры-

вать заводы, обеспечивающие выпуск одинаковой продукции по одной технологии в ряде стран, т. е. стандартизировать выпуск продукции в мировом масштабе и осуществлять совместную деятельность с иностранными компаниями. Таким образом, ТНК могут размещать филиалы в любой выгодной для ведения бизнеса стране, стирая границы. В одних случаях решающую роль играет приграничное размещение сырья и материалов, больших по объему и дорогих для

транспортировки. В других – выбор падает на ближайший крупный рынок сбыта. ТНК может привлекать наличие высококвалифицированной или большое количество дешевой рабочей силы (в развивающихся странах). Производства корпораций ориентируются на удовлетворение потребностей различных потребителей и осуществляют его в тех регионах, которые имеют выгодные условия для их развития. В связи с этим ТНК расширяет производство и открывает филиалы по всему миру, тем самым усиливая процессы глобализации и взаимозависимости.

**Анализ литературы.** Развитие теорий международного бизнеса неразрывно связано с развитием корпоративных форм международного бизнеса, деятельность которых на практике подтверждала качество и стабильность теории. Деятельность ТНК исследовали такие ученые: С. Лемм, В. Меклинг, И. В. Хоменко, А. Шлейфер, О. Шнипко и другие. Авторами рассмотрен широкий круг вопросов, касающихся деятельности ТНК и предложен ряд мер по улучшению влияния ТНК на производственную, инвестиционную и торговую деятельность между государствами; переосмыслена роль ТНК в развитии мировой экономики, в решении социальных и политических проблем. Однако в связи со стремительностью развития деятельности ТНК и их активным вхождением на украинский рынок на современном этапе более глубокое и всестороннее изучение данного вопроса остается актуальным.

**Целью статьи** является анализ деятельности ТНК на территории Украины и изучение положительных и отрицательных эффектов, оказывающих влияние на развитие экономики страны и определение путей повышения эффективности их деятельности в Украине.

**Изложение основного материала.** Начиная со второй половины XX в. увеличивается роль ТНК. Сегодня нет ни одного значительного процесса в мировой экономике, который происходил бы без участия ТНК. Они принимают как непосредственное, так и прямое участие в мировых экономических, а также политических процессах. Хотя корпорации осуществляют свою деятельность в системе мирового хозяйства, их влияние распространяется и на политическую сферу, и это позволяет рассматривать ТНК как субъект, приравниваемый к международным организациям.

В Украине как в принимающей стране в настоящее время работает несколько десятков крупных, даже в рамках мирового масштаба транснациональных корпораций (табл. 1), которые все глубже внедряются в национальную экономику. «МакДональдс», «Кока-Кола», «Проктер-энд-Гэмбл», «Бритиш Американ Табако», «Крафт Фудз», «Хенкель», «Бош» и другие, практически, оккупировали рынок «глобального питания и потребления», где позиции мелких и средних украинских товаропроизводителей остаются слабыми.

Таблица 1.

Топ крупнейших компаний Украины [1].

№	Наименование ТНК	Сфера деятельности
1.	OSTCHEM	Химия (минеральные удобрения)
2.	Кернел	АПК
3.	«АТБ-маркет»	Сеть супермаркетов, ритейл
4.	«ТНК-ВР Коммерс»	Нефть
5.	«Ferrexpo» (Ferrexpo plc.)	Металлургия (железорудные окатыши)
6.	«Мегаполис»	Табак и пивобезалкогольная продукция
7.	Научно-производственная группа «Интерпайп»	Металлургия, машиностроение, трубная промышленность
8.	«Киевстар»	Связь
9.	ОАО «Концерн Галнафтогаз»	Нефтепродукты, АЗС
10.	«Эпицентр К»	Сеть строительно-хозяйственных гипермаркетов, ритейл

Украина как принимающая сторона испытывает на себе как положительные, так и отрицательные стороны от деятельности транснациональных корпораций.

**Положительным элементом** в принимающей стране является капитал в форме прямых инвестиций в экономику страны, показывающий долгосрочную заинтересованность ТНК как иностранного инвестора в компании инвестирования капитала в данной стране. Так, ТНК переносят в данные предприятия производственный опыт и стиль управления. Привлечение иностранного

капитала способствует увеличению рабочих мест, выпуску новых видов и повышения качества продукции, росту доходов государственного бюджета в стране.

При всей значительной финансовой и технической силе транснациональные корпорации имеют своей целью расширение рынков сбыта собственных товаров, применение более дешевой рабочей силы, использование научно-исследовательского потенциала, разработку и инновации, а также производственные возможности принимающей страны, поиск доступа к ее

природным ресурсам и сырью, что, в конце концов, усиливает неравенство между развитыми и развивающимися странами в уровне развития экономик.

Деятельность ТНК в принимающей стране сопровождаются такие *отрицательные явления*, как вытеснение отечественного бизнеса, который не выдерживает конкуренции с мощнейшим уровнем производительности ТНК, вмешательство в выборе специализации страны и навязывание неперспективных направлений в МРТ, истощение природных ресурсов и загрязнение окружающей среды, «утечка умов» в страну-базирования транснациональных корпораций, установление монопольных цен, сокрытие доходов, перенесение устаревших технологий и продукции, подчинение национального бизнеса и другие.

*Основные проблемы, связанные с деятельностью ТНК на территории Украины.*

1. Во многих случаях транснациональные корпорации используют украинскую экономику как сырьевую базу, передавая украинским партнерам не соответствующие их уровню развития технологии с жесткими ограничениями на продажу.

2. Ведение бизнеса в видах экономической деятельности, которые выгодны международным компаниям, а не экономике Украины. Наряду с активной деятельностью ТНК в отраслях с быстрым оборотом капитала и обеспеченными рынками сбыта наблюдается недостаточный уровень инвестиций в другие, не менее важные для украинской экономики, виды экономической деятельности, что приводит к дисбалансу экономического развития народного хозяйства.

3. ТНК демонстрируют свою социальную ответственность в Украине, однако на практике очень часто нарушаются определенные права национальной рабочей силы, используются недостатки украинского законодательства в сфере охраны окружающей среды и др.

4. Международные компании избегают уплаты налогов путем внутреннего перелива капитала в страны с более низким уровнем налогообложения. В 2012 г. Государственная налоговая служба Украины подняла вопросы относительно решения проблем с уклонением от налогов национальными и международными компаниями через механизмы трансфертного ценообразования.

5. Способность транснациональных корпораций влиять на ценообразование в стране, что приводит к поглощению или банкротству украинских производителей, а также делает экономику страны зависимой от деятельности международных компаний [2].

Украине в условиях глобализации и перестройке мирового рынка необходимо создавать собственные мощные транснациональные структуры. В формировании украинских корпораций, ведущих активную внешнеэкономическую деятельность, уже имеются небольшие сдвиги. Сформированы сильные государственные финансово-промышленные группы с вертикальной интеграцией, схожие с транснационализацией национального бизнеса: «Систем Капитал Менеджмент», «Приват», «Индустриальный союз Донбасса», «Интерпайп», «Рошен» и другие. Для превращения их в полноправные транснациональные корпорации необходимо создание ими иностранных филиалов для продвижения своих товаров и привлечение в этих целях зарубежных партнеров.

Украина в условиях усиливающегося процесса глобализации мировой экономики выступает преимущественно как принимающее большее производства государство и ощущает на себе все преимущества и недостатки их деятельности.

Исходя из сущности транснациональных корпораций и их деления на два основных типа (национальные компании, обладающие обособленными подразделениями и реализующими значительную часть своей продукции за рубежом; многонациональные корпоративные структуры как объединения юридических лиц разных государств, осуществляющих совместную коммерческую деятельность), реальными для Украины являются следующие пути создания транснациональных корпоративных структур:

1) целевое создание транснациональных (многонациональных) корпораций для реализации межгосударственных, с участием Украины, проектов и программ в рамках СНГ на основе межправительственных соглашений;

2) создание собственных национальных корпоративных структур, имеющих зарубежные обособленные подразделения и осуществляющих активную внешнеэкономическую деятельность [3].

Слабость национального капитала закрывает для него возможность серьезного участия в приватизации больших промышленных предприятий и индустриальной инфраструктуры.

На данный момент успешнее всего украинский рынок осваивают транснациональные корпорации развитых стран – США, Германии, Великобритании, Франции и др.

Чтобы ускорить действие положительных эффектов от функционирования ТНК в украинской экономике, целесообразно внедрение следующего комплекса мероприятий.

Во-первых, необходимо внести поправки в законодательство Украины, что повлечет за со-

бой приток инвестиций в страну и ликвидацию предприятий, производство которых связано с выбросами вредных веществ в атмосферу.

Во-вторых, следует временно снизить ставки налогообложения для иностранных фирм, размещающих филиалы или дочерние компании на территории Украины. Так, возможна модернизация производства и увеличение рабочих мест.

В-третьих, необходимо способствовать кооперации местных производителей и зарубежных компаний для ускорения формирования производств с полным замкнутым циклом, путем предоставления, опять же, налоговых льгот, льготных условий кредитования или страхования рисков для таких предприятий. Это позволит украинским предприятиям с помощью более сильных партнеров завоевать соответствующую долю на мировом рынке [4].

Для уменьшения отрицательного влияния зарубежных транснациональных корпораций на украинскую экономику целесообразно предпринять следующие шаги.

Во-первых, разработать комплекс правил, регулирующих деятельность ТНК на территории принимающей стороны (Украины). Это позволило бы значительно уменьшить негативное влияние корпораций на национальную экономику. Особый акцент в правилах ТНК должен быть сделан на ужесточении требований в области охраны окружающей среды в целях недопущения деятельности на территории страны вредных производств и в области налогового законодательства для сокращения негативных эффектов использования трансфертных цен.

Во-вторых, постоянно отслеживать динамику курса национальной валюты, изменение которого вызвано перемещением капиталов ТНК. Поскольку свободное перемещение транснационального капитала может подорвать стабильность национальной валюты, Национальный Банк Украины должен контролировать процесс потока капиталов ТНК и в экстренных ситуациях проводить соответствующую монетарную политику.

В-третьих, альтернативой снижения негативных эффектов деятельности зарубежных ТНК на территории Украины является стимулирование становления отечественных ТНК, желательное с полным замкнутым циклом; объединение их с родственными зарубежными корпорациями на взаимовыгодной партнерской основе без ущемления интересов какой-либо из сторон; поддержка национальных инновационных предприятий, венчурных малых предприятий и т. д.

Таким образом, присутствие транснациональных корпораций на территории Украины яв-

ляется положительным элементом ее экономики, так как крупные предприятия имеют высокую производительность труда и капитала, привлекают в страну новые технологии и стиль управления. А с другой стороны – корпорации не придают особого значения украинскому экономическому комплексу в целом, поскольку направлены на вхождение в систему международного разделения труда только высокоприбыльных сегментов отечественного рынка. Такая политика неблагоприятно сказывается на менее прибыльных отраслях экономики.

Таким образом, капитал транснациональных корпораций оказывает влияние в политической и экономической сферах.

**Вывод.** Создание отечественных транснациональных корпораций позволит в определенной степени защитить национальные интересы в области экономики, интернационализации их производства и капитала, будет содействовать дальнейшему развитию украинских хозяйственных структур, интеграции Украины в мировую экономику.

В основе экономической стратегии Украины должно лежать создание условий для открытия международных банков, использование оффшорных механизмов по обслуживанию их деятельности, налоговых льгот, сохранение и развитие трансконграничной транспортной, трубопроводной и телекоммуникационной инфраструктуры, формирование современного портовых и складских помещений и другие. Все данные проекты требуют тщательной разработки соответствующего финансово-экономического транзита, привлечения таможенных и налоговых служб, участие банковской системы и других финансово-инвестиционных институтов в Украине.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Инвест-форум [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.internet-invest.com.ua/viewtopic.php?p=49048>.
2. Македон В. В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України [Электронный ресурс] / В. В. Македон. – Режим доступа : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/bmnef/2012\\_1\\_1/25.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/bmnef/2012_1_1/25.pdf).
3. Шнипко О. Транснациональные корпорации и проблемы транснационализации украинского рынка / О. Шнипко // Экономист. – 2005. – № 11. – С. 11–17.
4. Шимаи М. Государство и транснациональные компании / М. Шимаи // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 4. – С. 55–57.

Аблаев Р. А., Джепарова З. Р.

## СУЩНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕЕ ОСОБЕННОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

**Аннотация.** Привлечение иностранных инвестиций в страну – одно из средств увеличения благосостояния населения, а также это создание новых рабочих мест, увеличение поступлений в бюджет, создание на своей территории высокотехнологичного производства. Инвестиции в экономику страны – необходимое условие для ее развития и максимизации прибыли. Вкладывая средства в различные предприятия и финансовые проекты, развивающиеся страны укрепляют свои позиции на мировом рынке.

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционные фонды, затраты ресурсов, прибыль, эффективность вложений, хеджевые фонды, суверенные фонды.

Аблаев Р. А., Джепарова З. Р.

## СУТНІСТЬ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

**Анотація.** Залучення іноземних інвестицій в країну – один із засобів збільшення добробуту населення, а також це створення нових робочих місць, збільшення надходжень до бюджету, створення на своїй території високотехнологічного виробництва. Інвестиції в економіку країни – необхідна умова для її розвитку і максимізації прибутку. Вкладаючи кошти в різні підприємства і фінансові проекти, країни, що розвиваються, зміцнюють свої позиції на світовому ринку.

**Ключові слова:** інвестиції, інвестиційні фонди, витрати ресурсів, прибуток, ефективність вкладень, хеджеві фонди, суверенні фонди.

Ablaev R. A., Dzhepparova Z. R.

## ESSENCE OF INTERNATIONAL INVESTMENT ACTIVITIES AND THEIR FEATURES IN MODERN ECONOMIC DEVELOPMENT

**Summary.** Attracting foreign investment into the country is one of the means of increasing the welfare of citizens by creating new jobs, increasing revenues, creating high-tech manufacture on its territory. Investments into national economy are a necessary condition for the development of economy and maximizing profit. Another instrument of investment activity promoting fast accumulation of the capital and growth of national economy is capital export. Making investments in the enterprises and financial assets worldwide, developing countries strengthen their positions in world economy and finance. Foreign investments promote savings and growth of the capital of the developed countries, as well as large investors, and lead to stabilization of economy and production expansion, development of hi-tech production in the countries recipients and to economy growth as a whole. Ukraine is the country of developing economy and especially needs similar processes.

**Key words:** investments, investment funds, expenses of resources, profit, efficiency of investments, hedge funds, sovereign funds.

**Постановка проблемы.** Привлечение иностранного капитала при правильном использовании дает возможности для экономического роста, привносит в экономику страны-реципиента новые технологии, прогрессивные методы, приводит к приобретению работниками производства новейших навыков работы. Естественно, это сопровождается приобретением современных навыков управления, что также представляет собой прогресс для страны, привлекающей иностранный капитал. Создаются рабочие места, снижается безработица, возникают условия для роста благосостояния населения, что способст-

вует стабилизации не только экономического, но и политического климата страны. Являясь одним из важнейших факторов экономического роста любой страны, инвестиции, тем более иностранные, чрезвычайно важны для становления экономики, что приобретает особую актуальность для Украины, страны, характеризующейся проблемами экономического становления и развития. Таким образом, изучение методологии инвестирования и путей создания благоприятного инвестиционного климата является актуальной задачей для стран с развивающейся экономикой.

Все возрастающая потребность стабилизации и роста экономики, необходимость выхода украинских производителей на мировой рынок, потребность в освоении высокотехнологических производств с целью повышения конкурентоспособности украинских товаров выдвигают острую необходимость исследования и обоснования оптимальных путей привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику страны. Это позволит добиться повышения производительности, эффективности производственной деятельности, создать новые рабочие места и в конечном итоге – повысить благосостояние населения страны.

**Анализ последних публикаций.** Вопросы теории, методологии и эффективности инвестиционной деятельности, значимости для экономики стран-реципиентов, равно как и для стран-экспортеров капитала, а также значения иностранных инвестиций для экономического роста страны, развития конкурентоспособности ее производства обсуждались в трудах многих ученых-экономистов: М. М. Богуславского, А. Б. Тарушкина, И. З. Фархутдинова, Д. И. Кондратова, Р. Х. Ибраева (Россия). Среди украинских ученых можно выделить труды А. В. Кендюхова, а также Д. Г. Лукьяненко, Б. В. Губского, М. Бёрки, В. В. Козюка, Т. В. Футал. Особенности инвестиционных процессов на современном этапе посвящены исследования крымских ученых-экономистов С. Ю. Цёхла, А. В. Черноротова.

**Цель статьи** – изучить сущность международной инвестиционной деятельности и ее особенности на современном этапе развития экономики.

**Изложение основного материала.** Слово «инвестиции» происходит от латинского «инвест» (вкладывать). Инвестиции – это вложение капитала субъекта во что-либо для увеличения впоследствии своих доходов.

Один из самых активных инструментов финансовой деятельности в современном мире – иностранные инвестиции. Это средства, которые иностранные граждане или компании вкладывают в объекты, находящиеся в других странах.

Значимость инвестиций как для инвесторов, так и для страны, в экономику которой вкладываются эти средства, недооценить нельзя. Для инвесторов зарубежные рынки притягательны возможностью снижения себестоимости благодаря особенностям внутренних и внешних факторов (дешевая рабочая сила, особенности налогового законодательства, благоприятный инвестиционный климат и т. д.). В свою очередь предприятия, и государство в целом, привлекая иностранные инвестиции, получают новые рабочие места, поступления в бюджет за счет налого-

вых сборов, что способствует увеличению благосостояния граждан страны. Неоспоримое значение имеет и тот факт, что благодаря иностранным инвестициям страна – объект инвестирования – получает доступ к высоким технологиям, приобретает ценный опыт производства и организации предприятий и т. д. Иностранные инвестиции являются важным условием развития, как предприятий-реципиентов, так и всего государства. Крупные промышленные и банковские компании размещают своё производство на территории какой-либо страны, скупают необходимые активы, развивают сеть филиалов, организуют множество дочерних и зависимых компаний. Это производство строится по таким же принципам, как и подобные производства на территории своей страны. Но используется местная рабочая сила, гораздо более дешевая, чем в своей стране, используется местное сырьё, тоже дешевое. В результате высокотехнологичного процесса продукт производства не уступает качеству такового, созданного на территории высокоразвитого государства, например, но обладает низкой себестоимостью. Низкая себестоимость определяет конкурентоспособность, сбыт и т. д. Так были созданы известные современные транснациональные компании и корпорации. Такие корпорации имеют мощные производственные фонды и ресурсы, владеют и передовыми технологиями, производят высокотехнологичные товары с высокой конкурентоспособностью. Но при этом государство – реципиент инвестиций – часто попадает в экономическую зависимость от таких корпораций, что практически останавливает экономический рост страны.

Одной из наиболее распространенных технологий инвестирования в современной экономике является создание инвестиционных фондов (ИФ). Частные лица передают деньги или другие активы в общий фонд (инвестиционный фонд), при этом управление этими средствами поручается профессионалам, имеющим практический опыт подобной деятельности, что снижает риск инвестирования и это является особенно привлекательным для многих частных инвесторов. Профессиональный менеджер управляет вложениями тысяч инвесторов «портфельно», но доля каждого отдельного инвестора в этом фонде пропорциональна его вкладу. Надо отметить, что инвестиционные фонды собирают сбережения инвесторов и в дальнейшем используют их для покупки ценных бумаг, а не реальных производственных активов. А так как финансовые операции фонда осуществляет профессиональный игрок на рынке, риски частных инвесторов снижаются, что дает большие экономические преимущества. Любой ИФ выступает как посредник,

помощник инвестора в его инвестициях на фондовом рынке. Эта задача остается неизменной, тогда как организация фонда может меняться и находиться в прямой зависимости от законодательной базы и культурных традиций страны. Основными отличительными чертами ИФ являются их правовая и операционная формы [1–3].

По организационно-правовой форме инвестиционные фонды подразделяют на

- акционерные или корпоративные;
- контрактные;
- трастовые.

По возможности привлечения новых вкладчиков и возврата инвестиций, сделанных в фонд, различают открытые и закрытые.

Операционная структура инвестиционного фонда состоит из

- управляющей компании;
- депозитария;
- регистратора;
- аудитора;
- агентов по размещению и выкупу паев.

Инвестиционные фонды обладают целым рядом преимуществ [4; 5]:

- профессиональное управление;
- эффективность и информационная прозрачность;
- диверсификация инвестиций;
- профессиональное управление;
- снижение затрат;
- налоговые льготы;
- надежность [5; 6].

В разных странах названия коллективных инвестиционных фондов различаются в силу различий определенных локальным законодательством организационных форм:

- паевые инвестиционные фонды (Россия);
- закрытые инвестиционные компании, взаимные фонды (США);
- общие фонды инвестиций (Италия и Франция);
- инвестиционные компании открытого типа (Великобритания);
- паевые трасты и юнит-трасты (Гонконг, Малайзия, Великобритания);
- инвестиционные трасты (Япония и Великобритания).

Современный фондовый рынок предлагает сразу несколько вариантов размещения свободных денежных средств, например, доверительное управление. Разновидностями институтов доверительного управления являются паевые инвестиционные фонды (ПИФы), Общие фонды банковского управления (ОФБУ) и хедж-фонды.

Хеджевые фонды приобретают все большую популярность на международной финансовой арене, для них характерна гибкость инвестиций, страхование от рисков, использование самых

различных финансовых инструментов, вплоть до покупки футбольного клуба. Одним из наиболее значимых выгодных достоинств хедж-фонда является то, что такой фонд обычно расположен в юрисдикциях с низкими налогами. Объем активов под их управлением увеличивается, такие фонды оказывают все большее влияние на мировую экономику, особенно на рынки развивающихся стран. Учитывая определенную свободу действия хеджевых фондов, они имеют возможность активно продвигать средства любые рынки, даже самые рискованные, что позволяет получать наибольшую выгоду от инвестиционной деятельности.

Ведущими рынками ИФ являются США, страны ЕС.

Однако сегодня появляется тенденция качественного изменения роли развивающихся стран на мировой экономической арене. Эти страны и регионы, традиционно являвшиеся потребителями финансовых потоков из высокоразвитых западных стран, сегодня постепенно превращаются в экспортеров капитала, активно инвестируя средства по всему миру. Вкладывая средства в ИФ, управляемые опытными игроками международного инвестиционного рынка, эти страны решают актуальные задачи национальной экономики, они выработали и последовательно реализуют комплексную стратегию международного инвестирования, исходящую из приоритетов их социально-экономического развития. Значительная часть зарубежных инвестиций развивающихся стран осуществляется через созданные ими суверенные фонды благосостояния (англ. *sovereign wealth funds*), в которые направляется часть поступлений от национального экспорта.

Сегодня активы этих фондов растут, их финансовая политика становится нацеленной на повышение доходов от инвестиций. Увеличение объемов международного инвестирования является одним из наиболее существенных проявлений глобализации мировой экономики, стремительно развивающейся с начала 90-х годов прошлого века. Основными факторами, стимулирующими процессы финансовой глобализации, стали:

- либерализация трансграничного движения капитала, произошедшая во всех развитых и многих развивающихся странах мира;
- практически полное снятие барьеров в международной торговле финансово-банковскими услугами в рамках Всемирной торговой организации;
- бурный прогресс информационных технологий, создающий небывалые возможности для осуществления финансовых операций по всему миру.

Расширение международной инвестиционной активности развивающихся стран возможно при условии быстрого роста их экономики и национального экспорта. Так, например, в результате стремительного роста резервов Китай сегодня стал одним из крупнейших инвесторов в мире, на которого, по статистике ОЭСР, в 2012 г. приходилось 12,4% глобального чистого экспорта капитала. Кроме того, в число ведущих экспортеров ресурсов входят нефтедобывающие страны Персидского залива (Саудовская Аравия, Кувейт и Катар), Россия и некоторые другие развивающиеся страны. Большая часть (около 70%) инвестиций из развивающихся стран в настоящее время приходится на государственные капиталовложения, осуществляемые при размещении быстро растущих валютных запасов, а также активов суверенных инвестиционных фондов, в которые многие страны направляют часть избыточных бюджетных доходов. Валютные резервы преимущественно вкладываются в высоконадежные финансовые инструменты (государственные, муниципальные и корпоративные облигации, банковские депозиты) США, стран зоны Евро и Великобритании. Еще порядка 15–17% экспорта капитала из развивающихся стран приходится на размещаемые за рубежом кредиты и депозиты негосударственных финансовых институтов.

Прямые инвестиции из развивающихся государств значительно возросли за последние годы. Их годовой объем, начиная с 1990 г. увеличился, по данным ЮНКТАД, почти в 20 раз и составил в 2011 г. 383,75 млрд. долл.

**Выводы.** Таким образом, рост инвестиционной деятельности стран с разным уровнем развития способствует сбережению и росту капитала развитых стран и крупных инвесторов, стабилизации экономики и расширению производства, развитию высокотехнологичного производства в странах-реципиентах и росту экономики в целом. Украина как страна с развивающейся экономикой крайне заинтересована в размещении иностранного капитала на своей территории, а также в создании суверенных фондов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Галанов В. А. Рынок ценных бумаг : учебник / В. А. Галанов. – М. : Инфра-М, 2009. – 379 с.
2. Инвестиционный климат [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.in.gov.ua/index.php?lang=ru&get=212>.
3. Кондратов Д. И. Мировой финансовый рынок на современном этапе: рост инвестиционной активности развивающихся стран / Д. И. Кондратов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – № 10. – С. 51–70.
4. Цёхла С. Ю. Особенности инвестиционных процессов в Украине на современном этапе / С. Ю. Цёхла, А. В. Черноротов // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – Том 23(62). – 2010. – № 3. – С. 302–309.
5. Ибраев Р. Х. Роль суверенных фондов на современном глобальном рынке капитала / Р. Х. Ибраев // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – № 9. – С. 91–93.
6. World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives / N.Y. – Geneva, 2003. – P. 260.

УДК 339.92+330.35

Адаманова З. О.

### КАЧЕСТВО РОСТА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ И ОСОБЕННОСТИ ПОВЫШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

**Аннотация.** Одной из наиболее острых является проблема обеспечения роста мировой экономики, что обобщает интересы всех стран мира. Определена неравномерность этого роста, его зависимость от эффективности функционирования системы международных экономических отношений, а также специфичность в факторах. Обоснована необходимость учета условий глобализации и уточнено содержание качества роста мировой экономики, выделены его характеристики. Детализована устойчивость роста мировой экономики, ее связь с цикличностью и вопросы моделирования. Обоснована необходимость и выделены особенности повышения качества роста мировой экономики в условиях глобализации, а также ее влияние на факторы роста.

**Ключевые слова:** экономический рост, глобализация мировой экономики, диверсификация, цикличность.

Адаманова З. О.

### ЯКІСТЬ ЗРОСТАННЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ЗМІСТ ПОНЯТТЯ І ОСОБЛИВОСТІ ПІДВИЩЕННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

**Анотація.** Однією з найбільш гострих є проблема забезпечення зростання світової економіки, що узагальнює інтереси всіх країн світу. Визначено нерівномірність цього зростання, його залежність



від ефективності функціонування системи міжнародних економічних відносин, а також специфічність в факторах. Обґрунтовано необхідність урахування умов глобалізації та уточнено зміст якості зростання світової економіки, виділено його характеристики. Деталізована стійкість зростання світової економіки, її зв'язок з циклічністю і питання моделювання. Обґрунтовано необхідність і виділено особливості підвищення якості зростання світової економіки в умовах глобалізації, а також її вплив на фактори росту.

**Ключові слова:** економічне зростання, глобалізація світової економіки, диверсифікація, циклічність.

Adamanova Z. O.

## QUALITY OF GLOBAL ECONOMIC GROWTH: CONCEPTS AND FEATURES CONTENTS OF INCREASE IN THE GLOBALIZATION

**Summary.** One of the most acute issues is the problem of ensuring global economic growth, which generalizes interests of all countries of the world. Unevenness of this growth, its dependence on the effectiveness of the system of international economic relations, and specificity factors were identified. The necessity of taking into account the conditions of globalization was based and quality content of global economic growth was updated, its characteristics are highlighted. Sustainability of growth in the world economy, its relationship to the cyclical and simulation questions was detailed. Necessity is shown and features of improving the quality of global economic growth in the context of globalization and its impact on growth factors are highlighted.

**Key words:** economic growth, globalization of the world economy, diversification, cyclic recurrence.

**Постановка проблеми.** Глобализация стала определяющей закономерностью и движущей силой развития современной мировой экономики. Глобализационные процессы не только оказывают влияние на параметры ее роста, но и вносят большие изменения в механизмы функционирования мирохозяйственной системы. Важнейшим является то, что глобализация приводит к трансформации модели роста мировой экономики. Это приобретает перспективное стратегическое значение.

В эпоху перехода на постиндустриальную стадию развития проблема экономического роста становится одной из наиболее острых и затрагивает все страны мира. Следует также учитывать ее первичность, ведь именно экономический рост создает предпосылки для повышения уровня занятости и благосостояния населения. При этом для стабильного развития мировой экономики важно, чтобы ее рост был устойчивым и симметричным. Обеспечение этого создает для международного сообщества ряд новых задач в области институционального строительства, социального и инновационного прогресса.

**Анализ литературы.** Проблемы экономического роста широко рассматриваются в научной литературе. При этом все больше внимания начинает уделяться росту на уровне регионов мира, и в целом мировой экономики. В фокус попадают изменения модели и механизмов функционирования мировой экономики. Е. Херман обращает внимание на то, что в глобализованном мире экономика, как никогда, стала целостной и приобретает новые свойства [1]. К. Нуайе обосновывает, что после кризиса 2008–2009 гг. будет

устанавливаться новая модель экономического роста [2]. Ф. Югон также предсказывает кардинальные изменения, называя это сменой парадигмы развития [3]. М. Акрам, М. Фахим, И. Абдуллах рассматривают возрастающее влияние глобализации на мировую экономику, в том числе на ее рост [4]. Д. Дас отмечает, что глобализация сама претерпевает изменения, в настоящий момент начинается новый виток ее развития [5]. М. Вольф рассматривает глобальную экономику как единый организм со свойственными закономерностями развития. Автор также обращает внимание на «реформатирование» мировой экономики после кризиса [6]. И. Королев справедливо делает акцент на усиливающейся неопределенности мирового экономического развития [7]. Новые дисбалансы и противоречия в мировой экономике, по мнению Д. Эйчэнрина, актуализируют проблему обеспечения роста и требуют достижения ее нового качества [8].

Несмотря на большое внимание, рост мировой экономики остается недостаточно изученным. Фрагментарно рассмотрены отдельные вопросы повышения качества и обеспечения устойчивости роста на глобальном уровне.

**Цель статьи** – определить содержание понятия «качество роста мировой экономики» и особенности его повышения в условиях глобализации.

**Изложение основного материала.** В общем смысле под ростом экономики понимается увеличение рыночной стоимости товаров и услуг, произведенных в определенный период. Главными предпосылками роста являются способность создавать блага и платёжеспособный спрос

на них. Применительно к мировой экономике рост рассматривается как увеличение основных показателей ее функционирования, то есть изменение количественных характеристик, прежде

всего ВВП. Рост мировой экономики обобщает расширение масштабов национальных хозяйств. Его основные параметры представлены в табл. 1 [9] и демонстрируют умеренную динамику.

Таблица 1.

Основные параметры роста мировой экономики в 2007–2012 гг., млн. долл. США.

	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Мировой ВВП*, в т. ч.	49657554	50342269	49281146	51263609	52667659	53847778
развивающиеся экономики	12648730	13284974	13643060	14694720	15541384	16267599
транзитивные экономики	1292624	1359973	1271061	1327223	1387391	1430279
развитые экономики	35716200	35697323	34367025	35241666	35738885	36149900
<i>Мир в целом, текущие цены</i>						
Валовой национальный доход	55618515	60904511	57609766	63144143	69826406	–
Входящий поток прямых иностранных инвестиций	2002695	1816398	1216475	1408537	1651511	1350926
Экспорт товаров	14019871	16147828	12554744	15300328	18327706	18405280
Импорт товаров	14229007	16467152	12689228	15419272	18415267	18524524

\*В постоянных ценах к 2005 г.

Особенностью роста мировой экономики является его неравномерность (асимметричность) между разными группами стран. Чаще всего «энергия» роста сосредоточена в нескольких центрах («точках»), которые становятся «локомотивами» для всего мирового хозяйства. Такими центрами могут быть отдельные страны с большим рынком, а также региональные группировки.

Рост мировой экономики зависит от эффективности функционирования системы международных экономических отношений, обеспечивающей максимально свободный обмен товарами и ресурсами, движение и локацию капитала. Система межстрановых взаимодействий является многоуровневой, объединяет различные дифференцированные и существенно отличающиеся между собой пространства, включает множество механизмов на разных ярусах. Эта система является достаточно противоречивой, из-за чего в ней вероятны постоянные нарушения. Любой конфликт, даже неэкономической природы, может привести к ограничению роста мировой экономики. При этом из-за отсутствия единой «центральной власти» разрешение любых конфликтов усложняется. Что касается обусловленности, то рост мировой экономики, в принципе, основан на тех же факторах, что и рост на уровне национального хозяйства. Однако есть как минимум два различия: 1) факторы экономического роста мировой экономики по-разному проявляются на национальном уровне; 2) есть специфические факторы, касающиеся всей мирохозяйственной системы (например, глобальные сети) [1; 3].

Важнейшей проблемой современного экономического роста является повышение его качества. В современном росте качественные характеристики тесно связаны с количественными

параметрами роста, часто имеют определяющее значение. Качество применительно к экономическому росту – это понятие, отображающее его особенности и направленность, а также различные свойства, а именно: пропорции (структурные и пространственные), гармоничность, сбалансированность, воспроизводимость и социальная результативность. Качественный рост является объемным расширением экономики (ее масштабов) при соблюдении определенных требований, что создает закономерный и необратимый процесс изменений. Качество характеризует тип роста, который в современной парадигме представляет собой не столько расширение экономики, сколько ее совершенствование, обновление, развитие. Экономический рост должен приобретать определенное целеполагание, не допускать обострения социальных и экологических проблем, охватывать разные временные, пространственные и структурные аспекты. Все это позволяет говорить о качестве роста как о системном явлении, имеющем разные измерения [2; 3; 6; 8].

Качество роста мировой экономики, являясь динамической характеристикой (накопление изменений), отражает степень соответствия ее структуры потребностям человечества, а также исторической необходимости усиления социальной направленности. Последнее таит в себе ряд противоречий, решаемых за счет прогрессивных структурных изменений. Также противоречивым являются ускоренные темпы роста, которые скорее должны быть оптимальными (при которых повышается качество).

Определяющим свойством экономического роста должна быть устойчивость, смысл которой раскрывается следующими свойствами: стабильность, непрерывность, постоянство, способность

возобновляться или сохранять параметры (при разных помехах). Устойчивость роста обусловлена оптимальностью построения мирохозяйственной системы, ее функциональными и адаптационными способностями, релевантностью реакции на шоки, обеспечением эффективного использования ресурсов.

Устойчивость роста связана с цикличностью экономики. С 1990-х гг. все больше внимания фокусируется на глобальных кризисах. Цикличность мировой экономики в целом зависит от циклов национальных хозяйств. С другой стороны, мировая экономика является крайне неравномерной. Нахождение ее на траектории роста не означает аналогичное состояние всех национальных хозяйств. Рост любого национального хозяйства может вызываться и ограничиваться за счет внешних связей. В рамках цикличности различные проявления имеют устойчивость роста (фазы подъема и стабильности – сохранение роста, фазы спада и депрессии – ускорение роста).

Обеспечение роста мировой экономики основано как на соперничестве между странами за распределение мирового дохода, так и на их сотрудничестве и объединении усилий. Это поднимает вопросы регулирования международных процессов. Степень управляемости роста мировой экономики естественно оказывается ниже, что связано и с отсутствием «центральной власти», и со стихийностью процессов. Проблема справедливости распределения мирового дохода в современных условиях должна решаться исключительно через обеспечение условий свободной конкуренции, равных возможностей и защиты интересов в рамках общепризнанного международного законодательства. Все это, включая устойчивость и управляемость роста, является предметом глобальной экономической политики [2; 3; 4; 5].

Одним из фундаментальных вопросов обеспечения роста является характеристика его модели, которая определяет соотношение структур элементов, главные «точки» и факторы роста. Модель роста может рассматриваться применительно к мировой экономике, учитывая различия в моделях на национальном уровне. Логично, что характеристика модели роста мировой экономики основана на оценке моделей стран, которые выступают ее «локомотивом». В современном мире к нему относятся 1) страны Триады (США, ЕС и Япония); 2) развивающиеся страны, в первую очередь БРИК, где существует некое «преимущество отсталости». По темпам и потенциалу роста последние, конечно, значительно опережают Триаду, но каждый пункт в развитых странах оказывает значительно большее влияние на мировую экономику. Переход развитых стран к

постиндустриальной стадии развития задает изменения на глобальном уровне и обусловил преобразование модели роста мировой экономики в сторону увеличения значимости сектора услуг и знаний, повышения наукоемкости и интенсивности воспроизводства. Постиндустриальная парадигма становится главенствующей, сопровождаясь непрерывным обновлением технологий и продуктов на глобальном уровне.

В идеалистическом представлении рост мировой экономики должен быть не только устойчивым, но и всеобщим. Достижение глобальности роста является самостоятельной теоретической и практической проблемой, которая связана с преодолением асимметричности мировой экономики и развитием международных связей. Качеством глобального роста является его пространственность, что связано с экономической географией и изменением системы международного разделения труда.

В условиях глобализации проявляются характерные особенности обеспечения роста мировой экономики и повышения его качества:

- укрепление целостности мировой экономики, недопущение и быстрое разрешение международных конфликтов на различных уровнях;
- улучшение условий для международной торговли и движения капитала за счет повышения роли глобальных структур и совершенствования институтов;
- углубление международного разделения труда (специализации и кооперации) за счет развития глобальных цепочек создания стоимости;
- снижение транзакционных издержек международных взаимодействий, развитие глобальных информационных систем;
- повышение уровня развития инфраструктуры международного транспорта;
- стимулирование технологических и структурных изменений, а также инвестиций на уровне мировой экономики;
- поддержка социального и инновационного развития на глобальном уровне, активизация научно-технического и образовательного сотрудничества;
- совершенствование системы регулирования международной торговли природными ресурсами, в том числе на отраслевом и региональном уровне.

Глобализация затрагивает различные факторы экономического роста, в том числе: 1) ценовые (происходит выравнивание уровня цен в разных странах); 2) технологические (стимулируется появление и распространение новых технологий); 3) социально-ресурсные (усиливается миграция трудовых ресурсов); 4) институциональные (ускоряется институциональная конвер-

генция); 5) природно-ресурсные (в мировую экономику вовлекаются все страны, что способствует притоку новых ресурсов в центры роста) [1; 2; 6].

Другое деление факторов экономического роста также позволяет понять влияние глобализации: а) факторы предложения (обобщение участников и консолидация мирового рынка, расширение и диверсификация предложения); б) факторы спроса (рассеивание спроса, а для отдельных производителей его расширение за счет внешних рынков); в) факторы распределения (перераспределение дохода между большим количеством участников).

Глобализация порождает как новые «двигатели» прогресса мировой экономики (новые продукты и технологии), так и неоднозначные явления, которые могут рассматриваться как кризисообразующие (глобальная информатизация, тесная взаимозависимость стран). В этой связи актуальной проблемой для стран остается адаптация к качеству роста мировой экономики.

**Выводы.** В условиях глобализации по-новому ставится задача повышения качества роста мировой экономики, обеспечения его устойчивости и симметричности. Качество вбирает в себя множество характеристик, что позволяет сформировать спектр новых задач экономической политики на различных уровнях. На глобальном уровне должны постоянно поддерживаться специальные условия, способствующие повышению качества роста мировой экономики. В перспективных исследованиях предполагается рассмотреть феномен глобальной экономической политики.

УДК 339.924

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Herman E. D. Economics in a full world [Электронный ресурс] / E.D. Herman. – Режим доступа : [http://steadystate.org/wp-content/uploads/Daly\\_SciAmerican\\_FullWorldEconomics\\_281\\_29.pdf](http://steadystate.org/wp-content/uploads/Daly_SciAmerican_FullWorldEconomics_281_29.pdf).
2. Noyer Ch. Discours au symposium international «After the global crisis, which models of growth?» [Электронный ресурс] / Ch. Noyer. – Режим доступа : [www.banque-france.fr/fr/institut/telechar/discours/2011/apresla-crise-globale-quels-modeles](http://www.banque-france.fr/fr/institut/telechar/discours/2011/apresla-crise-globale-quels-modeles).
3. Hugon Ph. Apres la crise, un nouveau paradigme du developpement? / Ph. Hugon // Problemes econ. – 2011. – № 3011. – P. 41–48.
4. Akram M. Ch. Globalization and its Impacts on the World Economic Development [Электронный ресурс] / M. Ch. Akram, M. A. Faheem, I. Abdullah. – Режим доступа : [http://ijbssnet.com/journals/Vol\\_2\\_No\\_23\\_Special\\_Issue\\_December\\_2011/36.pdf](http://ijbssnet.com/journals/Vol_2_No_23_Special_Issue_December_2011/36.pdf).
5. Das D. K. Globalization: past and present / D. K. Das // Econ. affairs. – 2010. – Vol. 30. – № 1. – P. 66–70.
6. Wolf M. The global economy after the financial crisis / M. Wolf // Global policy. – 2011. – Vol. 2. – № 1. – P. 1–8.
7. Королев И. Неопределенность мирового экономического развития: риски для России / И. Королев // Мировая экономика и международные отношения. – 2013. – № 4. – С. 3–10.
8. Eichengreen B. Global Imbalances: The New Economy, the Dark Matter, the Savvy Investor, and the Standard Analysis [Электронный ресурс] / B. Eichengreen. – Режим доступа : <http://eml.berkeley.edu/~eichengr/matter.pdf>.
9. UNCTADSTAT [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://unctadstat.unctad.org>.

Адаманова З. О., Аблязова Ф. М.

### РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ ЕС: ХАРАКТЕР И ТЕНДЕНЦИИ

**Аннотация.** В статье анализируется основной комплекс экономических и политических мотиваций государств Восточной Европы и государств-членов ЕС, связанных с расширением Европейского Союза. Исследован вопрос целесообразности расширения ЕС и позиции отдельных стран-членов ЕС. Основные мотивы разных позиций государств-членов по отношению к восточному расширению ЕС. Особое внимание уделяется такой группе стран Восточной Европы, как Украина, Белоруссия и Россия.

**Ключевые слова:** Европейский Союз (ЕС), евроинтеграция, международные отношения, Восточная Европа, Копенгагенские критерии.

Адаманова З. О., Аблязова Ф. М.

### РОЗШИРЕННЯ МЕЖ ЄС: ХАРАКТЕР І ТЕНДЕНЦІЇ

**Анотація.** У статті аналізується основний комплекс економічних і політичних мотивацій держав Східної Європи та держав-членів ЄС, пов'язаних з розширенням Європейського Союзу. Досліджено питання доцільності розширення ЄС і позиції окремих країн-членів ЄС. Основні мотиви різних позицій держав-членів по відношенню до східного розширення ЄС. Особлива увага приділяється такій групі країн Східної Європи, як Україна, Білорусія і Росія.

**Ключові слова:** Європейський Союз (ЄС), євроінтеграція, міжнародні відносини, Східна Європа, Копенгагенські критерії.

## EXPANDING THE BORDERS OF THE EU: NATURE AND TRENDS

**Summary.** The article analyzes the main complex economic and political motivations of Eastern Europe and the EU Member States related to the expansion of the European Union. The issue of the feasibility of expanding the EU and positions of individual EU member states are studied. The article considers the position of the EU member-states concerning the EU enlargement to the East. The article explores the correlation of the enlargement and deepening processes in the EU strategy from the point of view of certain member-states. Main motivations of different attitudes of the member-states towards the EU eastern enlargement are described and latent contradictions of these attitudes are revealed.

**Key words:** European Union (EU), European integration, international relations, Eastern Europe, the Copenhagen criteria.

**Постановка проблемы.** Расширение Европейского Союза – это объективный процесс, связанный с глобализацией мирового хозяйства. Однако если первоначально членами ЕС становились государства со стабильной экономикой и многолетней практикой партнерских отношений, то государства, недавно получившие членство в Евросоюзе, и те, кто сейчас претендует на это, имеют огромный разрыв по уровню ВВП на душу населения. Европейский Союз (ЕС) имеет особое положение в мировом рынке и является главной экономической и политической силой на континенте. В его состав входят государства, которые различаются площадью территории, природными ресурсами, численностью населения, научно-техническими и экономическими потенциалами. Результатом расширения стало возникновение крупнейшего в мире единого рынка.

**Анализ публикаций.** Исследованию евроинтеграционных процессов посвящены научные труды таких ученых, как Дж. Даннинг, Э. Дж. Долан, М. Портер, М. Шимаи и др. Среди отечественных экономистов стоит отметить работы В. Бессарабова, И. Богатырева, С. Ю. Кашкина, В. Е. Новицкого и др.

**Цель данной статьи** состоит в рассмотрении мотиваций стран кандидатов в члены ЕС, особенностей характера расширения ЕС.

**Изложение основного материала.** Процесс расширения Европейского союза представляет собой укрупнение через вступление в его состав стран-членов и многоаспектное сотрудничество между ними.

Известно, что Европейское объединение угля и стали (ЕУОС) в 1952 году образовалось из шести стран инициаторов – Франции, Германии, стран Бенелюкса и Италии. Великобритания отказалась участвовать в этой организации по соображениям национального суверенитета. С целью углубления экономической интеграции те же шесть государств в 1957 г. учредили Европейское экономическое сообщество (ЕЭС, Общий рынок) и Европейское сообщество по атомной энергии. ЕЭС был создан в первую очередь

как таможенный союз, призванный обеспечить свободу перемещения товаров, услуг, капиталов и людей. Евратом должен был способствовать объединению мирных ядерных ресурсов этих государств. Самым важным из этих трёх европейских договоренностей являлось Европейское экономическое сообщество, так что позднее (в 1990-е годы) оно стало именоваться Европейским сообществом (ЕС – European Community). ЕЭС было учреждено Римским договором 1957 г., который вступил в силу 1 января 1958 г., а в 1959 г. членами ЕЭС был создан Европейский парламент – представительный консультативный, а позднее и законодательный орган. Эволюцию ЕС следует рассматривать в следующем ракурсе:

- 1) создание зоны свободной торговли с отменой таможенных пошлин, квот и других ограничений в торговле между государствами-участниками;
- 2) учреждение таможенного союза с введением вместо автономных средств торговой и таможенной политики общего таможенного тарифа;
- 3) формирование единого внутреннего рынка;
- 4) создание Экономического и валютного союза, предусматривавшего введение единой валютной и денежной политики ЕС [3, с. 62-66].

Основополагающими являются цели создания сообщества: введение европейского гражданства, обеспечение свободы, безопасности и законности, содействие экономическому и социальному прогрессу, укрепление роли Европы в мире.

Чтобы получить одобрение заявки на присоединение к ЕС, страна должна соответствовать Копенгагенским критериям 1993 г.:

- стабильность институтов, гарантирующих демократию, верховенство закона, человеческие права, уважение и защиту меньшинств;
- существование функциональной рыночной экономики, так же как и способности справиться с конкурентным давлением и рыночными ценами в пределах Союза;
- способность принять обязательства членства, включая приверженность политическим, эко-

номическим и денежно-кредитным целям союза [8].

Далее правительство государства-претендента должно подписать соглашение об ассоциированном членстве для того, чтобы подготовить социально-экономический комплекс к статусу члена. Многие страны не удовлетворяют даже критериям «кандидата» на момент вступления. Следует отметить, что подготовительный этап долговременен по своему характеру, т. к. должны быть исполнены максимально все требования.

Совет ЕС консультируется с Еврокомиссией и Европарламентом и выносит решение о начале переговоров к вступлению, а затем отклоняет или одобряет заявку, принятым только единогласно. Известно, что Совет лишь раз отклонил мнение Комиссии, в случае с Грецией, когда Комиссия отговаривала Совет от вводных переговоров [7].

Если Совет решает начать переговоры, начинается процесс комплексной проверки, в течение которой ЕС и страна-кандидат исследуют свою законодательную базу и законы ЕС, определяя различия [1]. После этого Совет рекомендует искать точки соприкосновения. Переговоры, как правило, заключаются в том, что государство-кандидат пытается «убедить» ЕС, что его законы и административное управление достаточно развиты и идентичны, чтобы выполнять Европейские условия.

На современном этапе пять стран имеют статус кандидата: Исландия, Македония, Сербия, Турция и Черногория, при этом Македония и Сербия ещё не начали переговоров по присоединению. Остальные государства Западных Балкан – Албания, Босния и Герцеговина, входят в официальную программу расширения. Косово также входит в эту программу, но Европейская комиссия не относит его к независимым государствам, т. к. независимость страны от Сербии признана не всеми членами союза [6].

Хорватия присоединилась к Евросоюзу 1 июля 2013 года, став 28-м участником организации. Черногория является второй после Хорватии по уровню соответствия Копенгагенским критериям, и, согласно предположениям экспертов, её вступление может произойти до 2014 года [4].

Три государства Западной Европы, которые предпочли не присоединяться к союзу, частично участвуют в союзной экономике и следуют некоторым директивам, а именно Лихтенштейн и Норвегия входят в Общий рынок через Европейскую экономическую зону, Швейцария имеет сходные отношения, заключив двусторонние договоры. Карликовые государства: Андорра, Ватикан, Монако и Сан-Марино используют евро и поддерживают отношения с союзом через различные договоры о кооперации [2]. Статистические данные расширения Европейского союза представлены ниже (табл. 1).

Таблица 1.

Данные о расширении Европейского Союза\*.

Страны	Население	Территория (км <sup>2</sup> )	ВВП (млрд. \$)	ВВП на человека (\$)
Бельгия	9052707	30528	58,316	6442
Западная Германия	54292038	248717	400,554	7378
Италия	49476,000	301336	265,192	5360
Люксембург	310291	2586	2,938	9469
Нидерланды	11186847	41526	83,351	7451
Франция	44788852	3056584	312,966	6988
Расширение 1973 г.				
Великобритания	56210000	244820	675,941	12025
Дания	5021861	43094	70,032	13945
Ирландия	3073200	70273	21,103	6867
Расширение 1981 г.				
Греция	9729350	131945	86,553	8896
Расширение 1986 г.				
Испания	38707556	504782	386,998	9998
Португалия	9907411	92391	85,610	8641
Расширение 1995 г.				
Австрия	8206524	83871	145,238	18048
Финляндия	5261008	338145	80,955	15859
Швеция	9047752	449964	156,640	17644
Расширение 2004 г.				
Венгрия	10032375	93030	102,183	10100
Кипр	775927	9250	11,681	15055
Латвия	2306306	64589	24,826	10764
Литва	3607899	65200	31,971	8861

Мальта	396851	316	5,097	12843
Польша	38580445	311904	316,438	8202
Словакия	5423567	49036	42,800	7810
Словения	2011473	20273	29,633	14732
Чехия	10246178	78866	105,248	10272
Эстония	1341664	45226	22,384	16684
Расширение 2007 г.				
Болгария	7761000	111002	62,29	8026
Румыния	22329977	238391	204,4	9153
Расширение 2013 г.				
Хорватия	4489409	56594	82,407	18575
<b>Всего ЕС-28</b>	<b>504284264</b> (+0,89%)	<b>4381376</b> (+1,30%)	<b>15329,40</b> (+0,54%)	<b>30 374,96</b> (-0,45%)

\*Таблица составлена авторами по данным [9].

Расширение Евросоюза на рубеже XX века охватывало группу стран, в которых примерно сорок лет существовали однопартийные политические диктатуры в сочетании с централизованным управлением экономики и имеющих различия в стартовых возможностях на членство [5]. Расширение ЕС на восток в отличие от других интеграционных группировок имеет характер комбинирования экономических, социальных, политических факторов, включающих проблемы безопасности и т. д. Территория Европы охватывает такие государства: Беларусь, Болгария, Венгрия, Молдова, Румыния, Словакия, Украина. Станы Восточной Европы, которые можно разделить на группы по своему развитию. Так, в первую входят Венгрия, Словакия, Чехия; во вторую – Болгария, Румыния и Молдова, а в третью – Белоруссия, Украина и Россия. Первая группа стран имеет наибольшую идентичность в менталитете с западной и центральной Европой, требует незначительных инвестиций из-за близости и особенностей экономики и социального комплекса. Вторая группа стран представляет собой регион, необходимый для контроля, для поддержания мира и безопасности в силу своих культурных особенностей. Что касается третьей группы, то только Украина стремится к европейской интеграции. За последнее время государства-кандидаты Центральной Европы и некоторые страны второй группы (бывшие страны СССР) в торговле с ЕС достигли более рациональной структуры экспорта, чем они имели в торговле между собой до присоединения к Европейскому сообществу, хотя тенденции развития торговли рекомендуют отдавать предпочтение развитию высокотехнологичных отраслей производства вначале на основе региональных интеграционных группировок, а затем по мере их «созревания» нацеливать на более крупные и развитые рынки. Интеграция стран ЦВЕ в ЕС проходит в условиях быстро растущей глобализации. Мобильность факторов производства никогда не была столь высока, а мировая торговля и сфера

капитала достигли высокой степени либерализации. Но несмотря на эту тенденцию продолжают действовать ограничения в передвижении людей из стран-кандидатов Центральной и Восточной Европы в ЕС. Вопреки тому, что страны этого региона имеют преимущество географической близости к рынкам с огромным потенциалом, предпосылки и возможности расширения ЕС на восток не имеют исторического прецедента. Страны-кандидаты первой группы имеют более низкий уровень ВВП на душу населения в сравнении со средним показателем в Евросоюзе. Еще большая дистанция в странах второй группы, т. е. различия в уровнях экономического развития стран-кандидатов беспрецедентны. Ни при одном из предыдущих расширений Евросоюза не было столь больших различий между кандидатами по указанным показателям по производительности и конкурентоспособности, доходам и многим другим макро- и микроэкономическим показателям.

Известно, что 21 марта, в Брюсселе Европейский Союз и Украина подписали Соглашение об ассоциации. Выполнение политической части соглашения, согласно договоренности, началось после подписания, а подписание экономической части предполагается летом 2014 г. В политическом смысле соглашение с ЕС означает безоговорочное признание и полную поддержку нынешнего правительства Украины со стороны Евросоюза.

Процесс активизации евроинтеграции в Украине берет начало с 2004 года, когда кандидат в президенты Украины В. Ющенко в своей президентской программе озвучил планы вступления Украины в ЕС. Спустя 10 лет подписана ассоциация, вопросы о ее подписании поднимались неоднократно, и в связи с событиями, которые происходят сегодня в Украине, процесс ускорился. Украина, как и все кандидаты для вступления в ЕС, должна была соответствовать Копенгагенским критериям 1993 г. Как известно, страны постсоветского пространства существенно отли-

чаются в экономическом, политическом и социальном развитии, и именно эти различия являются причиной несоответствия данным критериям. С экономической точки зрения, они касаются уровня ВВП на душу населения, внутренней структуры производства, показателей социальной безработицы, миграции рабочей силы, а с политической – вечный вопрос интеграции: одновекторной или многовекторной. Существует множество мнений о том, какой вектор должна выбрать Украина и какие будут последствия. Евроинтеграция подразумевает проведение существенных реформ во всех сферах экономики. Для Украины это означает длительный переходный этап, который отразится больше всего на уровне жизни населения и повышении пенсионного возраста, уменьшении социальной помощи со стороны государства и ликвидации льгот, к которым население не готово. Высокий уровень коррумпированности в Украине является большой и практически неискоренимой проблемой, так как здесь все заложено в менталитете.

На наш взгляд, многовекторная интеграция Украины является утопией, так как тесное сотрудничество Украины со странами ЕС и Россией невозможно. Вступление Украины в ЕС означает базирование войск НАТО, что представляет опасность для России. Проблема не только в геополитическом вопросе, но и в экономической и социальной сферах. В геополитическом ракурсе Украина полностью расположена на территории континентальной Европы и не может не сотрудничать с европейскими соседями, но она имеет границу с Россией, и связь между ними, как в экономическом, так и в социальном плане теснее.

**Выводы.** Евроинтеграционные процессы являются важнейшей тенденцией мировой экономики. Последующие расширения ЕС могут привести к возникновению противоречий в сообществе и в итоге к его распаду: новым членам необходима значительная экономическая помощь,

которую не стремятся оказывать прежние страны-члены ЕС, т. к. нет из числа первых членов тех, кто согласился на увеличение взноса в единый бюджет.

В случае усложнения структуры Европарламент может не справиться с управлением. Поэтому необдуманное расширение количества стран-членов ЕС может повлиять на изменение качества.

Для ЕС страны, вступающие в интеграционное объединение, важны в качестве стратегических объектов и являются плацдармом Европы в этом регионе.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Введение в право Европейского союза : учебное пособие / под ред. С. Ю. Кашкина. – М. : Эксмо, 2011. – 515 с.
2. Европейский Союз: Основополагающие акты в редакции Лиссабонского договора с комментариями / С. Ю. Кашкин. – М. : Инфра-М, 2010. – 704 с.
3. Бессараб В. Структурные реформы в отдельных секторах экономики / В. Бессараб. – М., 2012. – 269 с.
4. Богатырев И. Инновационная политика как ключевой фактор социальной политики в условиях открытой экономики / И. Богатырев // Сборник научных трудов / отв. ред. В. Е. Новицкий. – М., 2011. – С. 61–69.
5. Страны мира. Европейский Союз [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://svit.ukrinform.ua/organizations.php?page=ev-soyz.htm>.
6. How EU decisions are made [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://europa.eu/eu-law/decision-making/procedures/index\\_en.htm](http://europa.eu/eu-law/decision-making/procedures/index_en.htm).
7. Европейский союз и Европейское право [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ginger-ljja.narod.ru/index.html>.
8. Критерии вступления (Копенгагенские критерии) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://n-europe.eu/glossary/term/47>.
9. Расширения ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://ru.wikipedia.org/wiki/Статистика\\_расширения\\_Европейского\\_союза](http://ru.wikipedia.org/wiki/Статистика_расширения_Европейского_союза).

УДК 339(477):339.923:061.1ЕС

Адаманова З. О., Эреджепова Э. Я.

### ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ УКРАИНА – ЕС: ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

**Аннотация.** Проведен анализ торгово-экономических отношений Украина – Европейский Союз. Рассмотрена и проанализирована структура экспорта/импорта товаров и услуг Украины в страны Европы и прослежена их динамика, а также выявлены тенденции развития двухсторонних отношений за период, начиная с обретения независимости Украины до сегодняшних дней. Предложены пути решения существующих между Украиной и Европейским Союзом проблем и сделаны соответствующие выводы к статье.

**Ключевые слова:** Европейский Союз, Украина, внешняя экономика, взаимная торговля, экспорт/импорт товаров и услуг, зона свободной торговли, динамика и тенденции развития, проблемы в отношениях.



Адаманова З. О., Ереджепова Е. Я.

## ТОРГОВО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНА – ЄС: ПРОБЛЕМИ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

**Анотація.** Проведено аналіз торговельно-економічних відносин Україна – Європейський Союз. Розглянута та проаналізована структура експорту/імпорту товарів і послуг України в країни Європи і проаналізована їх динаміка, а також виявлено тенденції розвитку двосторонніх відносин за період, починаючи з набуття незалежності України до сьогоднішніх днів. Запропоновані шляхи вирішення існуючих між Україною та Європейським Союзом проблем і зроблені відповідні висновки до статті.

**Ключові слова:** Європейський Союз, Україна, зовнішня економіка, взаємна торгівля, експорт/імпорт товарів і послуг, зона вільної торгівлі, динаміка та тенденції розвитку, проблеми у відносинах.

Adamanova Z. O., Eredjepova E. Ya.

## UKRAINE – EU TRADE AND ECONOMIC RELATIONS: ISSUES AND DEVELOPMENT TRENDS

**Summary.** Ukraine is currently in search of «niches» in the global space, forming closer relations with the European system. To achieve sustainable development Ukraine should begin with the creation of a balanced and well-targeted policy, creation of a new legislative and regulatory frameworks and appropriate institutions that will regulate the activity of the state in economic and social spheres, and will help Ukraine to take worthy place in the European community of independent States.

The analysis of trade and economic relations with the European Union is held. The structure of imports/exports of goods and services of Ukraine in Europe are reviewed and analyzed and their dynamics and tendencies in the development of bilateral relations over the period since independence of Ukraine till today is traced. Solutions to issues existing between Ukraine and European Union are offered and conclusions to the article are drawn.

**Key words:** The European Union, Ukraine, foreign economy, trade, export/import of goods and services, free trade zone, dynamics and trends, problems in relationships.

**Постановка проблеми.** Более динамичному и эффективному развитию торговли Украины на рынке ЕС препятствует сложный комплекс проблем. Ключевую роль среди них играет отсутствие положительных сдвигов в отраслевой структуре украинской экономики. Сегодня товарный обмен между Украиной и ЕС происходит преимущественно на межотраслевой основе, что в значительной степени ограничивает реальную экономическую интеграцию, которая, как свидетельствует мировой опыт, развивается преимущественно на основе внутриотраслевых экономических связей.

**Анализ литературы.** Вопросом интеграции Украины в ЕС давно и плодотворно занимаются представители различных институциональных уровней экономики. В основу исследования были положены результаты общенационального социологического опроса, оценка мнений государственных деятелей Украины, а также руководителей дипломатических ведомств стран – кандидатов на вступление в ЕС, а также заключения отечественных и зарубежных экспертов и научных сотрудников. Однако вопрос об отношениях, складывающихся между Украиной и Европейским Союзом, остается до конца не решенным и является актуальной темой для обсуждения.

**Целью статьи** является исследование тенденций развития торгово-экономических отношений Украина – ЕС на современном этапе.

**Изложение основного материала.** С приобретением независимости Украина активизировала внешнюю политику, ориентированную на Европу. Известно, что 16 июня 1994 г. был определен правовой механизм взаимодействия между двумя сторонами. Приобретение Украиной полноправного членства в Европейском Союзе было провозглашено стратегической целью, а получение статуса ассоциируемого члена ЕС – главным внешнеполитическим приоритетом Украины в среднесрочном периоде. Однако процесс развития торгово-экономических отношений Украины с ЕС не получил должного развития, так как сдерживался комплексом проблем, а именно:

- корпоративной закрытостью системы государственного управления, высоким уровнем коррупции, слабостью демократических институций и неразвитостью гражданского общества, что вызвало и вызывало критику Совета Европы;
- отсутствием стабильного национального консенсуса по ключевым вопросам внутреннего развития и внешней политики, которые образовали крайне негативный фон для отноше-

ний Украины с ЕС и угрожают превратить Украину в страну-аутсайдера; подобные угрозы и неуверенности есть и в сфере экономики; правовое поле не создает достаточной безопасности для инвесторов и кредиторов, и, кроме того, способствует возникновению торговых споров и ограничивает потенциал регионального экономического сотрудничества.

Основными проблемами торговых отношений Украины со странами ЕС являются хроническая дефицитность торговли; отсутствие заметных сдвигов в товарной структуре; ограничение относительно дальнейшего наращивания экспорта; проблемы импорта [1].

*Торговый дефицит* со странами с развитой экономикой является нормальным состоянием для слабых стран. Дефицит можно компенсировать излишком на остальных рынках. Страна, потратив этот импорт по назначению, в дальнейшем имеет возможность компенсировать временный торговый дефицит. К сожалению, Украина до сих пор недостаточно использовала эту возможность.

*Отсутствие заметных сдвигов в товарной структуре.* Рост объемов торговли из ЕС достигнут без существенных сдвигов в товарной структуре. Открытие европейских границ Украина использовала для увеличения доли экспорта тех продуктов, которые уже тогда имели достаточно высокие экспортные квоты. Следовательно, рост объемов продажи капиталоемких товаров достигнут благодаря выходу Украины на внешние рынки. Почти во всех отраслях промышленности (кроме, пищевой и легкой) не используются современные технологии.

Существуют еще такие проблемы, как несоответствие нашего законодательства европейским стандартам; вмешательство государства в деятельность предприятий, и широкое распространение коррупции в стране.

*Ограничение относительно дальнейшего наращивания экспорта.* Украина экспортирует товары, для производства которых необходимо большое количество энергии. Своих запасов ей не хватает, и страна вынуждена закупать их за границей. Увеличение экспорта товаров приводит, соответственно, и к увеличению импорта энергоносителей.

Другая структурная асимметрия состоит в сознательном занижении цен на рынках сбыта, что является нарушением согласованных правил торговли и принципов международной конкуренции. Из-за данных действий страны ЕС вводят антидемпинговые меры, что является серьезным препятствием на пути к рынку ЕС. В целом на Украину приходится 3% инициированных ЕС против других стран антидемпинговых расследо-

ваний и 5% реализованных ЕС антидемпинговых мероприятий, что при украинской доле в торговле ЕС в 0,4% является чрезвычайно высоким показателем. Общий объем украинской продукции, подпадавшей под антидемпинговые мероприятия со стороны ЕС и десяти стран-кандидатов, оценивается в 141 млн. долл. [2].

*Проблемы импорта.* Украина ограничивает импорт инвестиционных товаров вследствие подорожания. Учитывая все реалии украинского хозяйства, страна должна усовершенствовать товарную структуру импорта – увеличить наукоемкие товары и сократить импорт готовой продукции.

Итак, можно сделать вывод, каковыми будут последствия для Украины в случае подписания соглашений о свободной торговле с ЕС.

Из-за отмены пошлин на импорт товаров Украина будет иметь незначительные преимущества. Для сельскохозяйственной и продовольственной продукции ЕС установила очень низкие квоты на беспошлинный импорт, а что касается сырья и металлургии, то в этих отраслях пошлины в основном практически отсутствуют.

Если Украина отменит экспортные пошлины на вывозимое сырье в страны ЕС, то это негативно отразится на промышленности. Данная мера даст толчок стране к вывозу большого объема сырья, доля прибыли от экспорта которого составляет большую часть бюджета страны.

Украина почти полностью отменяет пошлины на ввоз товаров из ЕС, и, как следствие, украинские производители не в состоянии будут конкурировать с более качественными товарами европейского производства. Большинство, в первую очередь мелкие предприятия, обанкротятся и закроются.

Вследствие отказа от импортных и экспортных пошлин значительно сократится госбюджет страны.

Большие масштабы приобретает тенезация внешнеэкономических отношений. Это происходит путем проведения экспортных операций, оплата по которым производится через оффшоры, что, в свою очередь, приводит к занижению экспортной цены. В результате этого «вымывается» из страны капитал и понижается налог на прибыль. Это происходит также путем фиктивного экспорта, который идет на возмещение НДС. В отличие от оффшорных операций, последний приносит вред госбюджету и завышает экспортные показатели.

Таким образом, от подписания соглашения с ЕС Украина не только не получит пользу, но и столкнется с рядом проблем, которые впоследствии окажут отрицательные последствия. Евроинтеграционная политика Украины должна иметь

рациональный характер и должна стать мощным фактором мотивации для модернизации Украины.

Но пока Украина, несмотря на значительные по качеству и количеству ресурсы, высокий процент образованного населения, наличие полезных ископаемых стабильно занимает позицию аутсайдера, находясь всегда на последних местах в международных рейтингах по конкурентоспособности и развитию (Украина на 2013 г. занимает 49-е место в международном рейтинге конкурентоспособности; 71-е место среди 144-х стран получила в рейтинге процветающих стран мира; в рейтинге Индекса глобальной конкурентоспособности Украина заняла 73-е место среди 144-х стран) [3]. Причиной этого послужило неэффективное введение внешнеэкономической деятельности.

Экспортная структура Украины характеризуется значительной долей товаров с минимальной обработкой, которые являются наиболее чувствительными к мировой конъюнктуре. Так, в 2011 г. экспорт таких групп товаров, как недра-

гоценные металлы и изделия из них (32,3%), минеральные продукты (15%), продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности (7,9%) и продукты растительного происхождения (8,1%) составил 63,3% от общего экспорта [4].

В свою очередь, в импорте преобладают минеральные продукты (36,4%) и группы товаров с высокой степенью обработки, такие как машины, оборудование и механизмы (15,5%), средства наземного транспорта, летательные аппараты, плавучие средства (7,5%). В 2011 г. доля таких товаров в общем импорте товаров Украины составляла 59,4%.

Географическая структура партнеров Украины очень ограниченная. Крупнейшим торговым партнером Украины является Россия, на торговлю с которой приходится почти 29% экспортных и 35,3% импортных поставок в 2011 г. [4].

Второе место занимает внешняя торговля с Европейским Союзом. В 2004–2011 годах наметилась тенденция к росту товарооборота, украинского экспорта и импорта (рис. 1).

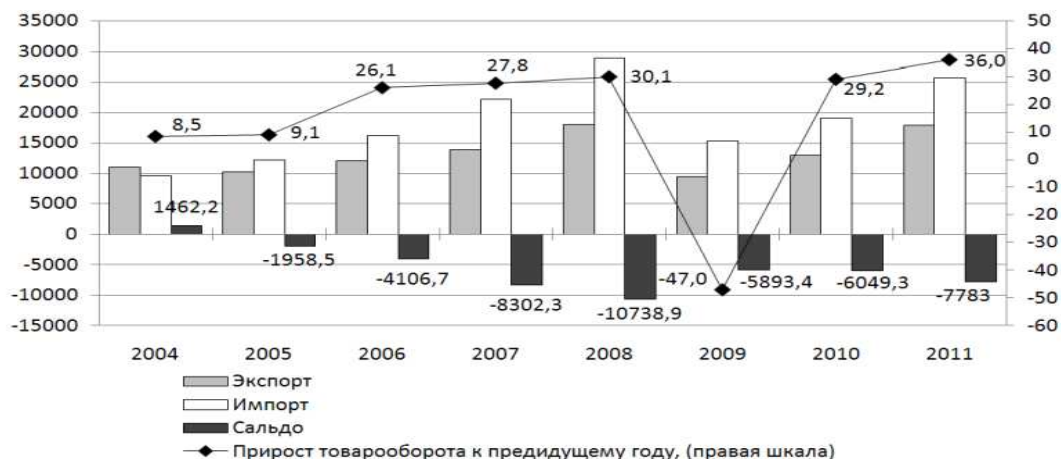


Рис. 1. Внешняя торговля Украины товарами со странами ЕС в 2004-2011 гг., млн. дол. [4].

Как видно из рис. 1, для торговли Украины и ЕС в течение последних лет характерно значительное отрицательное сальдо торгового баланса. Например, с 2005 по 2011 гг. средний ежегодный показатель отрицательного сальдо торгового баланса составил 6,4 млрд. долл. Наименьшее значение этого показателя за 2004–2011 гг. было 1,9 млрд. долл. в 2005 году, а всего – 10,7 млрд. долл. в 2008 году. В связи с началом экономического кризиса в 2008 г. товарооборот Украины в 2009 г. со странами ЕС снизился на 47%. Однако в последующие годы товарооборот со странами ЕС практически восстановился до уровня 2008 года.

Товарооборот Украины со странами ЕС в 2011 году увеличился на 36% по сравнению с 2010 годом. Однако несмотря на положительную динамику доля Украины в общем объеме импорта ЕС – менее 1%, а Украинская доля экспорта от

общего объема экспорта Европейских стран составляет 1,4% в 2011 г. по сравнению с 1,9% в 2008 году, т. е. незначительна [5].

Противоречия, существующие в торговых отношениях между Украиной и ЕС, заключаются в недопущении Украины на перспективные рынки и дискриминации отечественных экспортеров.

На товары, которые не производятся на территории Украины, определена странами ЕС нулевая ставка, а на традиционную экспортную продукцию (мясо, зерно) установлены квоты. Таким образом, при подписании соглашения о зоне свободной торговли в Украине мало что изменится, так как предлагаемые квоты не значительно отличаются от ныне действующих ограничений по ввозу.

Итак, за свое существование независимая Украина так и не сумела добиться фактического

статуса страны с рыночной экономикой в системе МРТ. До сих пор сохраняется сырьевое направление украинского экспорта, практически утрачены конкурентные преимущества в производстве техники и технологического оборудования.

Усилилась тенденция ориентации украинского импорта на потребительские товары, а также ввоз в страну технологического оборудования, вследствие чего украинские товаропроизводители попали в сложное финансовое и экономическое положение.

В связи с этим считаем, что для улучшения положения отечественных производителей необходимо постепенно сокращать импорт в тех сферах экономики, где отечественные товаропроизводители конкурентоспособны с зарубежными, и увеличивать ввоз высокотехнологического оборудования.

Сейчас одной из важных задач внешнеэкономической деятельности является защита стратегических интересов страны и принятие соответствующих мер для регулирования данных процессов.

Совсем недавно, 21 марта 2014 г. в Брюсселе была подписана политическая часть Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС. Экономическую часть соглашения, предусматривающую создание полноценной зоны свободной торговли и затрагивающую такие вопросы, как доступ на рынки, торговля энергоносителями, сотрудничество в сфере сельского хозяйства, транспорта, металлургии, космоса, научных исследований, туризма, предпринимательской деятельности, защита интеллектуальной собственности, порядок рассмотрения споров и условия налогообложения, Украина рассчитывает подписать до конца нынешнего года.

Вступление данных норм в силу возможно уже в течение лета 2014 г. Примерно 98% таможенных пошлин, которые украинские экспортеры товаров платят на границе с ЕС, будут сняты.

**Выводы.** Украина на данный момент находится в поиске «ниши» в мировом пространстве, формировании тесных отношений с европейской системой. Для достижения Украиной устойчивого развития необходимо начать с создания взвешенной и четко направленной политики, создания новой законодательной и нормативно-правовой базы, соответствующих институтов, которые будут регулировать деятельность государства в экономическом и социальном сферах, и позволит занять Украине достойное место в Европейском сообществе независимых государств.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Товарная структура экспорта и импорта Украины к странам ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://igkiev-alpbach.org.ua/chast-otdelnykh-stran-v-tovarooborote-ukrainy-so-stranami-zapadnoy-evropy>.
2. Барановский А. Нелегкий путь к рынку Европейского союза [Электронный ресурс] / А. Барановский, В. Сиденко. – Режим доступа : [http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/nelegkiy\\_put\\_k\\_rynku-evropeyskogo-soyuza.html](http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/nelegkiy_put_k_rynku-evropeyskogo-soyuza.html).
3. Украина в мировых рейтингах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.unian.net/society/735108-znay-svoe-mesto-ukraina-v-mirovyih-reytingah.html>.
4. Сайт Державної служби статистики України [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Ukraine – Trade Statistics [Электронный ресурс] // European Commission. – Режим доступа : [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113459.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113459.pdf).

УДК 339.924

Аджимет Г. Х., Ахметова В. А.

### ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

**Аннотация.** В статье рассмотрены наиболее важные определения ТНК, их происхождение. Определены характерные особенности деятельности ТНК; выделены критерии отнесения компаний к ТНК; дано определение корпоративности; охарактеризованы основы деятельности ТНК за рамками границ страны базирования. Дана характеристика масштабам деятельности ТНК, объемам их деятельности. Обозначены позитивные и негативные черты влияния корпораций на страны и мировую экономическую систему в целом.

**Ключевые слова:** транснациональная корпорация, глобализация, филиал, дочернее предприятие, мировая экономика, капитал.

Аджимет Г. Х., Ахметова В. О.

### ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

**Анотація.** У статті розглянуті найбільш важливі визначення ТНК, їх походження. Визначено характерні особливості діяльності ТНК; виділено критерії віднесення підприємств до ТНК; дано визна-

чення корпоративності; охарактеризовані основи діяльності ТНК за рамками кордонів країни базування. Дана характеристика масштабами діяльності ТНК, обсягами їх діяльності. Позначені позитивні і негативні риси впливу корпорацій на країни і світову економічну систему в цілому.

**Ключові слова:** транснаціональна корпорація, глобалізація, філія, дочірнє підприємство, світова економіка, капітал.

Adzhymet G. H., Akhmetova V. A.

## TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN THE INTERNATIONAL BUSINESS

**Summary.** *Multinational company is a special kind of corporation that carries its activities beyond the national framework and implements it on the world market through their overseas branches and subsidiaries. TNCs have become one of the main subjects of the world market in the context of globalization. It is the development of transnational corporations that proves strengthening the internationalization of economic life. The article discusses the most important definitions of TNCs and their origin. The characteristic features of TNCs are identified; allocated to the criteria for classifying TNC companies; the term of corporatism is defined; the basis of TNC activities beyond the borders of their home country is characterized. The scale of the practice and the volume of TNCs activity is characterised. The positive and negative features of corporate influence on the country and the world economic system as a whole is indicated.*

**Key words:** *multinational corporation, globalization, branch, subsidiary, the world economy, the capital.*

**Постановка проблемы.** В условиях глобализации современный этап развития мировой экономики характеризуется значительным ускорением темпов процесса интеграции, углублением взаимодействия воспроизводственных структур разных стран в различных формах. Данным тенденциям активно способствует деятельность транснациональных корпораций (ТНК), которые превратились в основных субъектов мирового рынка. Транснационализация производственной деятельности является ведущей тенденцией развития современной мировой экономики, активно развивающейся в условиях глобализации. Транснациональная корпорация (ТНК) – это корпорация, которая переносит свою деятельность за национальные рамки и осуществляет ее на мировом рынке через свои заграничные филиалы и дочерние общества. ТНК представляет собой национальную компанию с иностранными активами, т. е. корпорация национальна по капиталу и контролю, и международная по сфере своей деятельности. Экспорт капитала, который осуществляют крупнейшие национальные корпорации, служит основой для образования подотчетных зарубежных предприятий (дочерних обществ и филиалов). Именно развитие транснациональных корпораций является доказательством усиления интернационализации хозяйственной жизни.

**Анализ публикаций.** Изучением феномена развития международных корпораций в условиях глобализации экономики и международного стратегического управления занимались такие зарубежные ученые, как М. Бест, А. Брю, Дж. Даннинг, Э. Дж. Долан, М. Портер, М. Шимаи и др. Среди украинских экономистов стоит отметить работы Л. Белошапки, Д. Киреева, И. Лукьяненко [1], Б. Мильнер [2], Е. Тахтарова, Е.

Гоман [3], С. Шугарина, П. Шимко [4], С. С. Щеглова [5], П. Юхименко [6] и др.

**Целью** данной статьи является изучение особенностей функционирования ТНК, определение их роли в мировой экономике и масштабов деятельности.

**Изложение основного материала.** Термин «Транснациональная корпорация» (transnational corporation) и его эквиваленты (multinational-senterprise, multinationalcompany, multinational-scorporation) появился в мировой экономике впервые в 1960–1962 гг. В дальнейшем термин выступил в качестве компромисса в ходе переговоров о мандате деятельности ООН в вопросе ограничения деятельности международных монополий в развивающихся странах [1]. Приведем несколько наиболее часто используемых определений ТНК:

- традиционно определение ТНК звучит так: ТНК – это фирмы международного характера, которые оперируют свою деятельность в двух или более странах и управляют своими подразделениями из одного или нескольких центров;
- по другим источникам, ТНК – это компания, объемы международного бизнеса которой являются существенными;
- ТНК – это фирма, зарубежная деятельность которой составляет около 25–30% ее общего объема и имеющая филиалы в двух и более странах;
- также эксперты ООН относят к международно-оперирующим корпорациям и те фирмы, которые осуществляют любую производственную и (или) сбытовую деятельность, главное, чтобы их деятельность была вынесена за пределы национального государства [5].

Исходя из вышеизложенного, дадим наиболее полное определение ТНК. Транснациональная корпорация – это компания, использующая в своей деятельности международные экономические и юридические принципы управления и учета, основывающаяся на формировании международного производственного, торгового и финансового комплекса с единым центром, находящимся в стране базирования, и имеющая филиалы в других странах.

Современные ТНК характеризуются следующей чертой: централизованное руководство успешно сочетается с некоторой долей самостоятельности входящих в корпорацию юридических лиц и структурных подразделений, которые располагаются в других странах. Отличительной чертой ТНК выступает использование комплексной глобальной философии бизнеса. Данный подход к деятельности предусматривает функционирование компании, как в пределах страны базирования, так и за рубежом. Он является эффективным, и главной задачей корпорации является максимизация прибыли за счет создания филиалов за рубежом. Компании такого рода характеризуются осуществлением своей хозяйственной деятельности практически всеми существующими и доступными операциями международного бизнеса.

Наиболее важной отличительной чертой современных ТНК остается интернациональный характер их деятельности, однако определяющим является не признак страны происхождения капитала, а район его деятельности. То есть решающим является вопрос, куда устремляется капитал, где оперирует, откуда получает прибыли. Большая доля современных международных корпораций представлена капиталом одной страны.

Интернационализация корпораций происходит в результате конкуренции за повышение прибыли. Для любого собственника капитала решение данной задачи является приоритетным, особенно при осуществлении международной экономической деятельности. ТНК служит реальным показателем того, что уровень концентрации капитала и производства перерос национальные границы, и она стала занимать прочные позиции не только в национальной, но и в мировой экономике [7].

Существуют основные критерии, позволяющие отнести корпорации к транснациональным:

- компания должна действовать в определенном количестве стран (в соответствии с различными предлагаемыми подходами минимум от 2 до 6 стран) и располагать определенным минимальным числом стран, в которых размещены производственные мощности корпорации;

- компания должна иметь определенный значительный размер, которого она достигла в процессе своей деятельности;
- размер доли иностранных операций в доходах или продажах фирмы должен составлять как минимум 25%;
- размер минимума долевого участия в зарубежном акционерном капитале составляет не менее чем 25% «голосующих» акций в трех или более странах; данный минимум должен обеспечивать корпорации контроль за деятельностью дочерних компаний и филиалов зарубежного предприятия и представлять ПИИ;
- состав персонала корпорации, как правило, является многонациональным, так же как и состав ее высшего руководства [8].

Рассмотрим наиболее важный признак ТНК – корпоративность. Корпоративность – это объединение (корпорация) частной головной фирмы (материнская компания), размещенного в стране происхождения (базирования) ее капитала и филиалов, принадлежащих ей, но размещенных в других (принимающих) странах. Филиалы ТНК за рубежом осуществляют свою деятельность в форме подразделений. Данные подразделения представляют собой относительно самостоятельные предприятия, которые действуют в экономике этой страны и участвуют в ее внешних экономических связях. Подразделения ТНК осуществляют свою деятельность за рубежом, преследуя цели и интересы головной компании. В зависимости от юридического статуса подразделения выступают в трех видах: филиалы (отделения); дочерние компании («дочки»); ассоциации компаний.

Существует определяющее отличие филиалов ТНК от филиалов других зарубежных компаний (некорпораций). Оно состоит в том, что головная компания предоставляет на создание филиалов собственные ресурсы, а национальный предприниматель создает фирму и регистрирует ее как национальное юридическое лицо, что открывает ему широкие возможности для производства и торговли в стране и осуществления внешнеэкономической деятельности. Подразделения ТНК связаны с головной компанией тесными связями (финансовыми, управленческими и др.), они являются более или менее прозрачными. Однако национальный статус создает подразделениям особо благоприятные условия для их развития и функционирования, обеспечивая для материнских компаний ряд преимуществ, таких как отличная ориентация в национальной экономике, знание местного законодательства, практика воздействия государства на предпринимателей. Учитывая особенности деятельности

корпораций, а также опыт, связи национальных руководителей и ответственных сотрудников создается возможность совершенствовать направления государственной политики. В итоге в экономике принимающей страны филиал ТНК получает возможность действовать как национальный хозяйственный субъект. Данная возможность позволяет корпорации сократить в существенном объеме политические и коммерческие риски. В таких условиях успешно реализуется стратегия размещения филиалов, которая должна обеспечивать максимальное приближение филиалов к ресурсам (природным, трудовым, управленческим и др.), использование передовых технологий управления филиалами, предоставляющее большую самостоятельность в маркетинге, с одной стороны, и концентрацию, централизацию финансовых потоков и управление финансами – с другой [7].

В условиях глобализации, проявление которой активно усилилось в последние годы, наблюдается постоянный рост масштабов транснационализации – повышение доли международного движения капитала, труда и прочих ресурсов. Транснационализация превратилась в многоканальный процесс.

На современном этапе транснациональные корпорации являются важнейшими действующими субъектами в мировом хозяйстве и играют огромную роль в системе международных экономических отношений. Для ведущих развитых стран именно зарубежная деятельность их ТНК определяет характер внешнеэкономических связей. Так, до 40% стоимости имущества 100 крупнейших ТНК (включая финансовые) находится за пределами их страны базирования. Традиционно наиболее крупные и успешные ТНК принадлежат развитым странам мира (рис. 1).



Рис. 1. Распределение 500 крупнейших ТНК по странам в 2012 г. [3].

Масштаб и размах деятельности транснациональных корпораций характеризуется огромными размерами. Крупнейшие ТНК (например, «GeneralMotors», «Ford», IBM, «RoyalDutch Shell») имеют в своем распоряжении средства, которые превышают размер национального дохода многих суверенных национальных государств, а международный характер операций ставит их практически вне контроля любых национальных органов власти. Отраслевая структура производства ТНК достаточно широка: 60% материальных компаний заняты в сфере производства, 37% – в сфере услуг и 3% в добывающей промышленности и сельском хозяйстве. В последнее время наблюдается четкая тенденция увеличения инвестиций в сфере услуг и технологически интенсивном производстве. При этом снижается доля инвестиций в добывающей промышленности, сельском хозяйстве и ресурсоемком производстве. Наиболее важная роль среди 500 крупнейших ТНК принадлежит четырем комплексам: электронике, нефтепереработке, химии и автомобилестроению. Продажи данных корпораций составляют около 80% общей активности транснациональных корпораций и пятисот «грандов» [3].

По данным ООН, в 2012 году насчитывалось 35 тысяч ТНК, контролирующих около 170 тысяч иностранных филиалов (в 1939 году их насчитывалось около 30). В пределах этого числа

сконцентрирована власть; крупнейшие 100 ТНК, за исключением банковских и финансовых компаний, имели в 1990 году в своем распоряжении мировые активы на общую сумму 3,1 триллиона долларов, из которых активы на сумму 1,2 триллиона были вне тех стран, где находились эти компании. Они контролируют 90% прямых капиталовложений за рубежом, объем произведенной ими продукции в 1990-е годы превысил 1 триллион долларов ежегодно. Сто наиболее крупных ТНК имеют 40–50% всех зарубежных активов [6]. Приведем перечень нескольких крупнейших ТНК по версии списка FortuneGlobal 500 2011 года (табл. 1).

В распоряжении ТНК находятся наиболее крупные и современные предприятия, работа которых направлена, главным образом, на мировой рынок, внутренние рынки при этом имеют второстепенное значение. Пользуясь своей значимостью, такие предприятия часто монополизируют производство в соответствующих отраслях. Данное обстоятельство способно усугублять экономические проблемы страны, в которой действуют ТНК. При трудностях контроля действий ТНК в целом можно говорить о том, что данный контроль будет еще более затруднительным и менее эффективным в слабых странах, странах с переходной экономикой и развивающихся странах. Наиболее успешные и крупные ТНК, действующие в различных отраслях мирового произ-

водства, координируют свою производственную деятельность и сбыт с предприятиями, расположенными на всех континентах, а также имеют способность управлять процессами международной кооперации и специализации в глобальных масштабах. ТНК располагают универсальной промышленной базой и проводят особую произ-

водственно-торговую политику, которая помогает обеспечивать эффективное производство, экономическую и правовую политику в отношении свободного перемещения капиталов, результатов НИОКР в международном масштабе для всех зарубежных подразделений (филиалов) корпорации.

Таблица 1.

ТОП-10 ТНК из списка FortuneGlobal 500 2011года\*.

Позиция	Название	Страна	Прибыль, млн. долл.	Число сотрудников, тыс. чел.	Оборот, млн. долл.
1.	Wal-Mart Stores	США	16389	2100, 0	421849
2.	Royal Dutch Shell	Великобритания	20127	90	378152
3.	Exon Mobile	США	3046	83, 6	354674
4.	BP	Великобритания	3719	79,7	308928
5.	Sinopec Group	Китай	7629	359	273422
6.	China National Petroleum	Китай	14367		240192
7.	State Grid	Китай	4556	1564,0	226194
8.	Toyota Motor	Япония	4766	320,6	221760
9.	Japan Post Holdings	Япония	4891	233,0	203958
10.	Total	Франция	14001	112,9	186055

\*Таблица составлена авторами по данным [9].

ТНК, деятельность которых осуществляется в разных странах, способны умело обходить национальные законодательства с целью укрытия доходов корпораций от налогообложения методом перевода средств в другую отрасль, из одной страны в другую или штаб-квартиру ТНК в развитых странах. Такие операции позволяют корпорациям проводить манипуляции с политикой

трансфертных цен дочерними компаниями. В результате этого достигается главная цель капитала – прибыль [4]. Являясь неотъемлемой частью глобальной мировой экономической системы, ТНК осуществляют активное влияние как на страны базирования, так и на принимающие страны. В данном влиянии можно выделить как позитивные, так и негативные черты (табл. 2).

Таблица 2.

Позитивные и негативные черты деятельности ТНК.

№	Позитивные	Негативные
1.	Повышение налоговых поступлений в результате деятельности корпораций.	Сильное влияние на экономику страны, может в ряде случаев противодействовать ей, отстаивая свои интересы.
2.	Создание филиалов, дочерних компаний в странах, где они необходимы.	Уклонение от налогообложения (укрытие доходов, перелив капитала из одной страны в другую).
3.	Рост занятости населения, наполнение рынка продукцией, необходимой потребителю.	Установление монопольных цен, позволяющих извлекать сверхприбыли.
4.	Реализация возможности повышения эффективности и усиления конкурентоспособности.	Диктат условий, которые ущемляют интересы страны.
5.	Близость к потребителям продукции иностранного филиала фирмы и возможность получения информации о перспективах рынков и конкретном потенциале фирм принимающей страны.	

\*Таблица составлена по данным [3].

**Выводы.** В современных условиях глобализации ТНК играют огромную роль: выступают главными субъектами мировой экономики и международных экономических отношений; являются двигателем глобализации и ее последствием одновременно; определяют состояние и эффективность функционирования современного мирового хозяйства; способствуют распростра-

нению достижений науки и техники. Значительными являются и масштабы деятельности ТНК: в странах базирования и в своих зарубежных филиалах корпорации производят больше половины мирового ВВП, на них приходится свыше половины международной торговли, экспорта и импорта капитала, обмен большей части производимых в мире технологий. Вместе с тем посто-



янное развитие и возрастание роли ТНК в мировом пространстве усиливает интерес к изучению форм и особенностей управления их глобальной деятельностью, способствует заимствованию новейших технологий и методов управления ими с целью адаптации наиболее эффективных инновационных разработок в национальном производстве.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Транснациональные корпорации / [В. А. Белошапка, Л. Д. Кирев, Д. Г. Лукьяненко, Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова]. – Донецк : ДонНУ, 2003. – 208 с.
2. Мильнер Б. Теория организации / Б. Мильнер. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Инфра-М, 2002. – 480 с.
3. Тахтарова Е. Транснациональные корпорации, их роль в мировой экономике [Электронный ресурс] / Е. Тахтарова, Е. Гоман. – Режим доступа : [http://www.rusnauka.com/1\\_KAND\\_2010/Economics/2\\_57697.doc.htm](http://www.rusnauka.com/1_KAND_2010/Economics/2_57697.doc.htm).
4. Шугарин С. Многонациональные корпорации (обзор понятий и сравнительный анализ определений) / С. Шугарин, П. Шимко // Экономика транснационального предприятия. – 2008. – С. 58–64.
5. Щеглов С. С. Определение понятия транснациональной корпорации и предпосылки возникновения ТНК / С. С. Щеглов // Юрист. – 2008. – № 3. – С. 27.
6. Міжнародний менеджмент : навчальний посібник / [Юхименко П. І., Гацька Л. П., Півторак М. В. та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 488 с.
7. Транснациональные корпорации в мировой экономике. Основы мировой экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/transnacionalnaya-korporaciya.html>.
8. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения : учебник / Е. Ф. Авдокушин. – М. : Юристъ, 2002. – 366 с.
9. Пушков А. Крупнейшие ТНК в современном мире [Электронный ресурс] / А. Пушков. – Режим доступа : <http://www.slideshare.net/AlexeyPuchkov/ss-11875759>.

УДК 339.9:330.341.1(4)

Белозубенко В. С., Хассуна Б.

### ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

*Аннотация.* В статье обоснована важность развития международного научно-технического сотрудничества как направления экономической деятельности. Отмечено, что интенсивное развитие международного научно-технического сотрудничества является характерным признаком европейской модели научного прогресса. Определены и детализированы системные основы международного научно-технического сотрудничества в ЕС, а именно: общие принципы, правовое обеспечение, международные организации и программы, информационно-коммуникационные сети. Отмечено, что обобщающими организационно-институциональными структурами развития научно-технического сотрудничества в ЕС являются Европейское исследовательское пространство и Инновационный союз. В дополнение выделены основы сотрудничества ЕС с третьими странами. Обосновано, что развитие международного научно-технического сотрудничества в ЕС происходит с формированием соответствующей системы, которая имеет специфические функции и порождает определенные тенденции и эффекты.

*Ключевые слова:* международное научно-техническое сотрудничество, международные организации, международные интеграция.

Білозубенко В. С., Хассуна Б.

### ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

*Анотація.* У статті обґрунтовано важливість розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва як напряму економічної діяльності. Відзначено, що інтенсивний розвиток міжнародного науково-технічного співробітництва є характерною ознакою європейської моделі наукового прогресу. Визначено і деталізовано системні основи розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва в ЄС, а саме: загальні принципи, правове забезпечення, міжнародні організації і програми, інформаційно-комунікаційні мережі. Відзначено, що узагальнюючими організаційно-інституційними структурами розвитку науково-технічного співробітництва в ЄС є Європейський дослідницький простір та Інноваційний союз. На додаток виокремлено основи розвитку співробітництва ЄС із третіми країнами. Обґрунтовано, що розвиток міжнародного науково-технічного співробітництва в ЄС відбувається із формуванням відповідної системи, яка має специфічні функції та породжує певні тенденції та ефекти.

**Ключові слова:** міжнародне науково-технічне співробітництво, міжнародні організації, міжнародні інтеграція.

Belozubenko V.S., Hassouna B.

## FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND TECHNICAL COOPERATION IN THE EUROPEAN UNION

**Summary.** *The importance of international scientific and technical cooperation as the direction of economic activity is based in the article. It is noted that the rapid development of international scientific and technical cooperation is a characteristic feature of the European model of scientific progress. The system framework for international scientific and technical cooperation in the EU is defined and detailed, namely: general principles, legal security, international organizations and programs, information and communication networks. It is noted that generalized institutional frameworks of scientific and technological cooperation in the EU is European Research Area and the Innovation Union. In addition, basis of EU cooperation with third countries is allocated. It is proved that the development of international scientific and technical cooperation in the EU proceeds with the formation of an appropriate system that has a specific function and gives rise to certain trends and effects.*

**Key words:** *international scientific and technical cooperation, international organizations, international integration.*

**Постановка проблемы.** Специфика современного этапа глобализации мировой экономики проявляется в ускоренном развитии интернационализации инновационной деятельности и международного научно-технического сотрудничества (МНТС). Это происходит преимущественно в рамках процессов международной экономической интеграции, которые активизируются во всех регионах мира. Интеграционные тенденции приобретают новое качество, так как связаны не только с либерализацией обмена, но и с более широким спектром направлений взаимодействия. Поэтому вполне закономерным является углубление МНТС на базе созданных интеграционных группировок. В сфере науки и техники «границы» этих группировок всегда открыты для других стран.

Бесспорным мировым лидером в развитии МНТС является Европейский Союз (ЕС). Эта, наиболее развитая по степени интеграции группировка, представляет собой первый уникальный проект объединения 28 стран Европы на основе единой политической и экономической системы. Глубина интеграции в ЕС настолько высока, что он все чаще рассматривается как единая экономика. Кроме всего прочего, ЕС является ведущим мировым лидером в сфере науки и техники. Несмотря на некоторое отставание в отдельных областях науки и в динамике инновационной продуктивности, именно в ЕС накоплена большая часть мирового научного потенциала. В рамках группировки создана целостная система МНТС, которая непрерывно совершенствуется. При этом ЕС создает такие структуры сотрудничества, которые позволяют взаимодействовать с третьими странами на региональном и глобальном уровне.

В течение последних десятилетий система МНТС по-новому структурирует внутреннее пространство объединения, создает условия для повышения единства стран-членов в ускорении инновационного развития и способствует расширению внешних синергетических связей. В этой связи актуальной научной задачей является исследование структуры, функций и основных элементов системы МНТС ЕС. Решение этой задачи важно, прежде всего, для стран, которые активно взаимодействуют с ЕС, включаются в общеевропейское экономическое пространство и получают возможность развития много- и двустороннего сотрудничества не только со странами-членами этой организации, но и с широким кругом ее партнеров.

**Анализ литературы.** В последние десятилетия процессы научно-технической интеграции, происходящие в Европе, привлекали большое внимание ученых. Например, следует вспомнить работу В. Циренщикова [1]. В последние годы акценты в исследованиях смещаются в сторону рассмотрения единой европейской системы знаний и инноваций, основообразующим элементом которой является МНТС (Дж. Стейн [2], С. Боррас [3]). Особенности формирования и тенденции развития инновационной системы ЕС исследованы в работе [4], которая касается и вопросов внутреннего и внешнего сотрудничества ЕС в соответствующей сфере. Сущность и формы современного МНТС детально рассмотрены в работе К. Задумкина и С. Тереховой [5], а особенности развития в работе Т. Черницкой [6]. Проведенный анализ научной литературы показывает, что, несмотря на большое внимание, недостаточно исследованной остается система, обеспечивающая МНТС в Европе. В том числе это ка-

сается структур ЕС, которые проводят целенаправленную политику стимулирования научных исследований и инноваций.

**Цель статьи** – выделить системные основы и особенности развития международного научно-технического сотрудничества в ЕС.

**Изложение основного материала.** Важность МНТС обусловлена тем, что именно знания лежат в основе создаваемых благ, от которых зависит качество жизни человека. Знания превратились в важнейший фактор экономической результативности и успеха, это касается как производства товаров, так и организации жизни общества в целом. В связи с важностью знаний главной производительной силой общества стала наука.

Научный прогресс, являясь сложным явлением, может интенсифицироваться многими факторами, но особое значение всегда занимает разного рода сотрудничество. Именно свободное взаимодействие, партнерство и совместная деятельность людей позволяют высвободить мощнейший синергетический эффект, который многократно превосходит обособленную работу. Наивысшим уровнем сотрудничества в сфере науки является МНТС, под которым предлагается понимать направление международной деятельности, предполагающее совместную деятельность в сфере получения и использования новых знаний, а также обмен научными результатами и производственным опытом для решения экономических, социальных и технологических проблем.

Участниками МНТС могут быть международные организации, в частности научно-исследовательские; государства (главным образом в лице профильных министерств); физические и юридические лица, в том числе ученые, субъекты хозяйственной деятельности, научно-исследовательские институты, учебные заведения. В качестве основных форм МНТС предлагается выделять следующие: 1) осуществление совместных НИОКР; 2) реализация научно-технических программ и проектов; 3) предоставление научно-технических услуг; 4) распространение и обмен научной и научно-технической информацией, создание и использование международных баз данных, обмен технической документацией, образцами и материалами; 5) международное патентирование и лицензирование, обмен патентами, лицензиями и ноу-хау; 6) разработка и внедрение научно-технических нормативов и стандартов, обеспечение доступа к научно-исследовательской инфраструктуре; 7) совместная разработка научно-технических прогнозов. Деятельность во всех формах требует специального правового обеспечения, которое позволяет

достичь поставленной цели и защитить интересы всех участников [4; 7].

В настоящий момент ЕС является практически единственной интеграционной группировкой, где на международном уровне проводится комунитарная политика в сфере научных исследований и технологического развития. Одним из ее направлений является развитие МНТС, что включает углубление и расширение такого сотрудничества как между странами-членами ЕС, так и с третьими странами. МНТС является одним из основных элементов инновационной системы ЕС, которая формируется в последнее десятилетие [4]. Интенсивное международное сотрудничество во всех проявлениях и на всех уровнях является характерным признаком европейского научного прогресса.

Системные основы развития МНТС в ЕС включают [4; 8; 9] следующее.

1. *Общие принципы.* В ЕС обеспечен наиболее высокий уровень интеграции стран, поэтому используются не только общепризнанные нормы международных отношений, но и специфические принципы, которые лежат в основе единого внутреннего рынка. Кроме базовых принципов, МНТС развивается на основе практически абсолютной свободы в выборе степени и форм партнерства, коллективного принятия решений, практической результативности, постоянной координации, общественной подотчетности, открытости и прозрачности. Все эти принципы получили в ЕС наиболее полную реализацию.

2. *Правовое обеспечение.* Направленность ЕС на развитие МНТС определена в учредительных договорах в части совместных действий и компетенций в сферах научных исследований, технологий и космоса, а также в части реализации многолетних рамочных программ. Правовую базу развития МНТС также формируют многочисленные стратегии и программы в области исследований и инноваций, международные соглашения с другими организациями и странами, учредительные документы по созданию различных международных структур.

3. *Международные организации.* В структуре ЕС и по его инициативе в Европе создано множество международных по характеру деятельности организаций, действующих в сфере науки и техники, в том числе способствующих развитию МНТС. Главными из них являются: Европейский исследовательский совет; Объединенный исследовательский центр; Европейский институт инноваций и технологий; Европейский стратегический форум по научной инфраструктуре; Европейское агентство координации исследований; Евронаука; Европейское соглашение о развитии термоядерного синтеза и др. Деятель-

ность всех этих организаций, охватывая большой круг вопросов в области исследований, технологий и инноваций, четко сфокусирована на развитие МНТС и выходит на общеевропейский уровень. Благодаря этому ЕС стал региональным центром развития МНТС и взаимодействует не только с третьими странами, но и с международными научно-исследовательскими организациями, например Европейская организация ядерных исследований; Европейская лаборатория синхронного излучения, Европейская организация молекулярной биологии и др. [4].

4. *Международные программы.* Являясь наднациональной организацией, ЕС организует, координирует и осуществляет деятельность в сфере поддержки исследований, технологий и инноваций, основным элементом которой являются международные программы, касающиеся различных областей, например: Рамочные программы исследований и технологического развития, EUREKA, COST, Eurostars, программы мобильности кадров (М. Кюри, Леонардо да Винчи и др.). К программам можно отнести такие новые форматы взаимодействия, как Европейские технологические платформы и Совместные технологические инициативы.

5. *Информационно-коммуникационные сети.* При большом территориальном охвате большое значение для развития МНТС имеет создание специальных платформ и сетей, которые выполняют информационную и коммуникационную роль, например: CORDIS; PRO INNO Europe; I3S; ERAWATCH. Обобщающими организационно-институциональными структурами развития МНТС являются Европейское исследовательское пространство (охватывает мобильность кадров, взаимодействие научных сообществ) и Инновационный союз (включает инициативу «Международное сотрудничество»). Большое значение имеет также концепт общеевропейских проектов, который изначально предполагает углубленное сотрудничество.

Основой для развития МНТС с третьими странами, в том числе вне Европы, являются Европейская Рамочная стратегия международного научно-технического сотрудничества, Стратегический форум по международному научно-техническому сотрудничеству, Рамочные программы в области исследований и технологического развития, Специальные отраслевые программы по развитию сотрудничества, Европейский инструмент соседства и партнерства, двусторонние информационные платформы, двусторонние соглашения о научно-техническом сотрудничестве и пр.

Таким образом, проведенный анализ позволяет говорить о формировании на базе структур

ЕС и при его поддержке целостной региональной системы МНТС. По своей природе она является сложной, динамической, социальной и институциональной структурой, обеспечивающей международные процессы.

Функциями системы МНТС в ЕС являются организация взаимодействия участников и защита их интересов, направление активности в русло приоритетов развития, обеспечение результативности и общественного контроля, создание и поддержание стабильности связей, распространение информации. В рамках такой системы возникает несколько специфических эффектов: синергичности, сетевой, концентрации и активизации ресурсов.

В качестве основных особенностей развития МНТС в ЕС необходимо выделить следующие тенденции [4; 8; 9]: 1) формирование целостного институционального пространства и среды; 2) подчиненность императивам построения экономики знаний; 3) создание сообщества инноваторов и интеграция научно-технического потенциала стран-членов и др.

**Выводы.** В контексте построения инновационной экономики в ЕС приоритетное внимание уделяется вопросам развития МНТС, что происходит на основе построения специальной системы, которая действует на общих принципах и включает правовые акты, международные организации и программы, информационно-коммуникационные сети. Особенности развития МНТС должны учитываться странами, которые ориентированы на включение в европейские структуры. В перспективных работах предполагается представить характеристику институциональных компонентов МНТС в ЕС.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Циренщиков В. С. Научно-техническая интеграция Западной Европы : монография / В. С. Циренщиков. – М. : Наука, 1992. – 144 с.
2. Stein J. A. Is there a European Knowledge system? / J. A. Stein // Science a. publ. policy. – Guildford, 2004. – Vol. 31. – № 6. – P. 435–447.
3. Borrás S. Introduction to special issue on a European system of innovation / S. Borrás // Science a. publ. policy. – Guildford, 2004. – Vol. 31. – № 6. – P. 422–424.
4. Білозубенко В. С. Інноваційна система Європейського Союзу: особливості формування та розвитку : монографія / В. С. Білозубенко. – Донецьк : ДОНУЕТ, 2012. – 456 с.
5. Задумкина К. Международное научно-техническое сотрудничество: сущность, содержание и формы / К. Задумкина, С. Терехова [Электронный ресурс] // Проблемы развития территории. – Режим доступа : <http://pdt.vsc.ac.ru/?module=Articles&action=view&aid=483>.
6. Черницька Т. Регіональні виміри міжнародного науково-технічного співробітництва / Т. Черницька

- ка // Міжнародна економічна політика. – 2013. – № 1(18). – С. 105–127.
7. Міжнародна економічна діяльність України : навчальний посібник / [О. Б. Чернега, В. С. Білозубенко, О. В. Абрашка та ін.] ; під ред. О. Б. Чернеги. – Львів : Магнолія-2006, 2012. – 544 с.
8. Официальный веб-сайт Европейского Союзу [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://europa.eu/>.
9. Официальный веб-сайт Европейской Комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ec.europa.eu>.

УДК 339.52

Зиятдинова Н. Р., Ильясова Л. Э.

## ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ УКРАИНЫ В ВТО

**Аннотация.** В статье рассмотрены наиболее важные результаты внешнеторговой деятельности Украины за период членства в ВТО, проведен анализ положительных и отрицательных последствий этого сотрудничества и их влияния на социально-экономическое развитие страны. Сделаны выводы и отмечены основные направления в области рационального использования экспортного потенциала Украины.

**Ключевые слова:** Всемирная торговая организация, конкурентоспособность, пошлина, экспорт, импорт, мировой рынок, глобализация.

Зиятдінова Н. Р., Ільясова Л. Е.

## НАСЛІДКИ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО СОТ

**Анотація.** У статті розглянуті найбільш важливі результати зовнішньоторговельної діяльності України за період членства в СОТ, проведено аналіз позитивних та негативних наслідків цього співробітництва та їх впливу на соціально-економічний розвиток країни. Зроблені висновки і відзначені основні напрямки в області раціонального використання експортного потенціалу України.

**Ключові слова:** Світова організація торгівлі, конкурентоспроможність, мито, експорт, імпорт, світовий ринок, глобалізація.

Ziyatdinova N. R., Ilyasova L. E.

## CONSEQUENCES OF UKRAINE'S ENTERING WORLD TRADE ORGANIZATION

**Summary.** The article considers the most important consequences of Ukraine's accession to the WTO, the analysis of positive and negative moments, their role in the economy of Ukraine. It states that the WTO is an objective process, due to the globalization of economic development of the modern world. Therefore, it is a sign of state integration into the world economic system, the use of new competitive production and sales of domestic products, the possibilities for expanding cooperation on the international level. On the other hand, the dependence on energy imports and many types of goods, especially high-tech, proves that Ukraine is forced to integrate into the world community. Ukraine's accession to the WTO is a serious challenge for society, which implies the ability of government and business to comply with obligations to this organization, to accept the rules of international trade, to understand the internal procedures of the WTO.

**Key words:** world trade organization, competitiveness, duties, export, import, world market globalization.

**Постановка проблемы.** Международная экономическая интеграция занимает важное место в экономическом развитии стран. Под влиянием глобализации мировых экономических процессов происходит унификация методов регулирования международного обмена товаров и услуг. На базе этих процессов формируется современная международная торговая система, организационным стержнем которой становится Всемирная торговая организация (ВТО). ВТО объединяет 159 стран мира, в том числе и Украину. На долю этих стран приходится более 95% мировой торговли, они производят более 4/5 мирового валового продукта. Вступление в ВТО

можно назвать важным шагом для любой страны на пути становления государства способного воздействовать на формирование правил международных экономических связей, желающей успешно интегрироваться в мировую экономику.

**Анализ публикаций.** Изучением данной проблемы занимались такие отечественные и зарубежные ученые, как Ю. Голубцова [1], С. Данилова [2], А. Жуков [3], В. Колесова [4], С. Михневич [5], Е. Региня [6], С. Сутырин [7] и др. В своих работах они рассматривали деятельность Всемирной торговой организации и ее влияние на развитие национальных экономик.

**Цель статьи** состоит в выявлении положительных и отрицательных последствий вступления Украины в ВТО.

**Изложение основного материала.** Украина вела переговоры о вступлении в ВТО более 15 лет. Перспектива членства в ВТО стала реальной в конце 2007 года. Протокол о присоединении Украины к Марракешскому соглашению был подписан в Женеве 5 февраля 2008 года. 16 апреля 2008 года правительство Украины ратифицировало этот Протокол. Согласно условиям подписания Протокол вступил в силу 16 мая 2008 года. С того момента 16 мая 2008 г. считается официальной датой вступления Украины в ВТО.

Долгое время тема вступления Украины в ВТО была дискуссионной. Перспективы, открывавшиеся для национального рынка после ассоциации, привлекали правительство украинского государства. ВТО гарантировала экономике Украины увеличение уровня жизни населения, увеличение количества рабочих мест, соответствен-

но снижение уровня безработицы, повышение уровня экспорта. Украина вступила в ВТО на не очень выгодных требованиях по политическим соображениям, в связи с низким профессиональным уровнем экспертов и чиновников, которые участвовали в этом процессе. Нельзя не учитывать, что присоединение Украины к ВТО происходило в условиях, когда страна переживала ряд острых проблем: во-первых, Украина не обладала достаточными адаптационными возможностями по причине довольно низкого уровня мобильности рабочей силы и капитала [8]; во-вторых, отмечалось нестабильное развитие некоторых отраслей экономики (в частности сельского хозяйства) [9]; в-третьих, украинский импорт характеризовался значительным объемом «серого» и нелегального продовольствия и промышленных потребительских товаров [10].

В настоящее время результаты вступления Украины в ВТО демонстрируют как позитивные, так и негативные итоги (табл. 1).

Таблица 1.

Положительные и отрицательные последствия вступления в ВТО для Украины\*.

№	Последствия вступления Украины в ВТО	
	Отрицательные	Положительные
1.	Потеря рынка отдельными национальными производителями.	Уменьшение коммерческих рисков.
2.	Рост безработицы (структурной)	Упрощения доступа к мировым рынкам.
3.	Углубление дифференциации региональных рынков труда.	Уменьшение потерь украинских экспортеров от дискриминационных мер.
4.	Рост несоответствия в структуре спроса и предложения рабочей силы.	Увеличение поступлений в Госбюджет за счет отмены льгот, расширения базы таможенных платежей, роста размеров производства.
5.	Проблема низкой конкурентоспособности продукции национально производства	Ускорение структурных реформ и создание стимула для повышения конкурентоспособности.
6.		Улучшение инвестиционного климата.
7.		Снижение уровня тенезации экономики.

\*Таблица разработана авторами.

Последние годы были тяжелым испытанием для украинской промышленности. В первую очередь это касается металлургической, химической, легкой и деревообрабатывающей отраслей, машиностроительной промышленности, в частности электронной, электротехнической, авиа- и судостроительной. В 2012 году выпуск машиностроительной продукции уменьшился на 6%, металлургической – на 5,2%, легкой – на 5,3%. При этом увеличилась добыча железной руды и каменного угля на несколько процентов [6].

Не все отрасли Украины сумели прорваться на зарубежные рынки из-за низкой конкурентоспособности, тогда как украинский рынок стал открыт для иностранцев, что привело к вытеснению украинских товаров импортными. Многие украинские компании понесли заметные потери, снизили объемы производства или просто закрылись, десятки тысяч человек потеряли работу.

Особенно пострадали отрасли, которые выпускают не сырье, а продукцию с высокой добавочной стоимостью.

По оценкам профессионалов бизнес начал очень быстро терять в оборотах, целые национальные отрасли перестали функционировать. Заводы, которые были остоном целых отраслей – завод «Серп и Молот», завод им. Шевченко, – на сегодня находятся в стадии кризиса [11].

За последние годы отрицательное сальдо торгового баланса впервые в истории Украины выросло более чем в два раза и составило около 11 млрд. грн. Отрицательное сальдо торгового баланса Украины в 2012 году увеличилось по сравнению с 2011 годом в 1,6 раза и составило 9,3 млрд. долларов [12].

Сегодня против украинского экспорта действуют ограничения по 37 товарным группам общим ежегодным объемом более \$1,2 млрд.:

шесть исследований, касающихся продукции химической, пищевой, металлургической, микробиологической промышленности; 20 антидемпинговых мер (компенсационная пошлина и ценовые обязательства страны-экспортера) к продукции металлургической, химической, пищевой промышленности; восемь ранее примененных антидемпинговых мер находятся на стадии пересмотра; три специальные меры (специальная защитная пошлина или квотирование) по отношению к продукции машиностроения, черной металлургии и кондитерской промышленности [12].

Увеличение импорта произошло в основном за счет высокотехнологичной продукции. При этом уровень конкурентоспособности товаров украинского производства снизился на несколько пунктов и сегодня находится на критическом уровне [13].

По расчетам Министерства экономики Украины, чрезвычайного роста импорта продуктов вследствие вступления Украины в ВТО не состоялось. Причиной тому послужили особенности внутреннего рынка Украины не способного поглощать огромные объемы импорта.

Минэкономики имеет прогнозные расчеты изменений объемов импорта с учетом обязательств, взятых на себя Украиной в рамках переговорного процесса по вступлению в ВТО по отдельным товарным группам посредством уменьшения таможенных пошлин на продукцию легкой промышленности, металлургии, химической промышленности, сельскохозяйственной продукции.

В целом средневзвешенная ставка действующего таможенного тарифа составляла 7,02%, но она снизилась до 5,66%. Отрицательные последствия понижения ввозных пошлин отразились на состоянии бюджета Украины уже в I квартале 2009 г., когда его потери составили 707 млн. грн. [14].

Снижение импортных тарифов привело к обострению конкуренции на внутреннем рынке между украинскими и зарубежными производителями. Со вступлением Украины во Всемирную торговую организацию отечественные предприятия столкнулись с импортом наиболее конкурентоспособной иностранной продукции, что неминуемо привело к снижению возможностей расширения производства украинских производителей на внутреннем рынке.

Необходимо также отметить, что членство Украины в ВТО обусловило ускорение рыночной модификации аграрного комплекса. Вместе с тем произошли определенные потери, связанные с необходимостью перестройки государственной системы помощи, направляемой на поддержание

сельского хозяйства, и адаптацией субъектов хозяйственной деятельности к новым правилам и условиям регулирования данной сферы.

Ожидалось, что вступление в ВТО будет способствовать повышению эффективности использования экспортного потенциала сельского хозяйства Украины. Переход от мелкотоварности, устаревших технологий производства в новые организационно-правовые формы хозяйствования, создание благоприятных макроэкономических условий для развития агробизнеса; повышение качества экспортируемой сельхозпродукции и усовершенствование нормативной базы для ее определения – таковыми были основные направления повышения уровня экспортной ориентации сельского хозяйства, его конкурентных позиций на внутреннем и внешнем рынках.

В июне-декабре 2008 года украинские аграрии столкнулись с реалиями от членства в ВТО: импорт продовольственной продукции вырос в 6,5 раз по сравнению с аналогичным периодом 2007 года и составил 11%, 43% которого пришлось на импорт мяса [15].

Говоря о преимуществах и недочетах вступления Украины в ВТО, необходимо также остановиться на рынке услуг. Учитывая инфраструктурную целенаправленность большинства секторов услуг, можно утверждать, что реформы, исполняемые в контексте норм и правил ВТО, могли бы способствовать росту конкурентоспособности большинства видов деятельности и повысить функционирование экономики Украины в целом.

Делая акцент на сектор услуг в первую очередь необходимо остановиться на секторе банковских услуг. Можно отметить следующие позитивные последствия допуска филиалов иностранных банков на рынок банковских услуг Украины: повышение уровня сервиса транзакций в банковской системе, сокращение их сроков, расширение спектра услуг и технологий их предоставления, увеличение размеров кредитования.

Украина является привлекательной для европейских стран с точки зрения поставщика сырья: продукции химической промышленности, металлов, рынка зерновых, некоторых видов продукции пищевого сектора. Уменьшение доли сырьевой продукции предусматривает не только необходимость повышения инновационной активности предприятий, производство высокотехнологической продукции, но и совершенствование структуры отечественной экономики. Это особенно касается металлургического производства, обеспечивающего более 40% валютных поступлений, однако же имеющего полуфабрикатный характер, что не способствует эффективному использованию природно-ресурсного потенциала

страны и связано с чрезмерными нагрузками на окружающую среду.

Анализируя итоги членства Украины в ВТО, можно сделать **вывод** о том, что в преобразовании экономики негативных тенденций сложилось больше, чем положительных. Получив официальный пропуск на выход произведенной продукции на мировой рынок, Украина не смогла в полном объеме воспользоваться допустимыми в рамках соглашения механизмами защиты украинского производителя.

Рациональное использование экспортного потенциала Украины, ее природных богатств, производственных и экономических предпосылок, таким образом, успешное вхождение в глобализированный мир и, в частности, в ВТО реально возможно только на основе использования новой инновационной модели развития страны, активного внедрения научного потенциала, воздействия инвестиционного процесса, согласования стабильных правил регулирования экономической деятельности, формирования цивилизованной конкурентной рыночной среды.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Голубцова Ю. В. Влияние вступления России в ВТО на развитие российско-украинских торгово-экономических отношений / Ю. В. Голубцова // Молодой ученый. – 2013. – № 4. – С. 200–205.
2. Данилова С. Мы вступаем в ВТО: Это то или не то? / С. Данилова // Бизнес-журнал. – СПб., 2007. – № 12(июнь). – С. 4–6.
3. Жуков А. Новое качество сотрудничества / А. Жуков // Финансовый контроль. – 2007. – № 8. – С. 66–68.
4. Колесова Л. Вот оно – ВТО [Электронный ресурс] / Л. Колесова. – Режим доступа : <http://www.meatbusiness.ua/article.php?p=340&j=2>.

5. Михневич С. С. Многосторонняя система регулирования международных торгово-экономических отношений / С. С. Михневич // Право и экономика. – 2000. – № 4. – С. 122.
6. Региня Е. Украина – ВТО: путь в никуда [Электронный ресурс] / Е. Региня. – Режим доступа : <http://rusmir.in.ua/eko/3697-ukraina-vto-put-v-nikuda.html>.
7. ВТО: угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок: механизм взаимодействия на национальную экономику / под ред. С. Ф. Сутырина. – М. : Эксмо, 2008. – 395 с.
8. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. В. М. Гейця. – К. : Ін-т економіки та прогнозування ; Фенікс, 2003. – 1008 с.
9. Один рік України у СОТ / за ред. М. Свенчицькі. – К. : Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2009. – 44 с.
10. Осташко Т. О. Внутрішній агропродовольчий ринок України в умовах СОТ / Т. О. Осташко, Л. Ю. Волощенко, Г. В. Ленінова. – К. : Ін-т економіки та прогнозування України НАН України, 2010. – 208 с.
11. Всемирная торговая организация [Электронный ресурс] / Википедия. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%A2%D0%9E?previous=yes>.
12. ВТО. Цели и принципы, организационная структура [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://revolution.allbest.ru/international/00253541\\_0.html](http://revolution.allbest.ru/international/00253541_0.html).
13. Стариков Н. Украина и ВТО [Электронный ресурс] / Н. Стариков. – Режим доступа : <http://politicon1.at.ua/forum/12-1437-1>.
14. ВТО и Украина: секреты вступления и их последствия [Электронный ресурс] // Сайт «Регион. Киев. Медиа». – Режим доступа : <http://tkm.kiev.ua/ekonomika-i-finansy/11887/>.
15. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 339.52

Кальченко Т. В., Остапюк А. О.

### ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ КРАЇНОВИХ ІНТЕРЕСІВ НА ГЕОЕКОНОМІЧНОМУ АТЛАСІ СВІТУ

*Анотація.* Досліджуються проблеми формування стратегічних країнових інтересів в умовах моделювання гео економічного атласу світу, можливих його інтерпретацій та варіантів картографії. Визначаються гео економічні інтереси країн світу на гео економічному атласі світу, вирішення окремих стратегічних завдань на етапі його конструювання, а також побудова моделі гео економічного атласу.

*Ключові слова:* гео економіка, лімологія, транскордонність, гео економічний атлас, інтереси, карти гео економічного атласу, моделі гео економічного атласу, гео економічна стратегія.

Кальченко Т. В., Остапюк А. О.

### ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ СТРАНОВЫХ ИНТЕРЕСОВ НА ГЕОЭКОНОМИЧЕСКОМ АТЛАСЕ МИРА

*Аннотация.* Исследуются проблемы формирования стратегических страновых интересов в условиях моделирования геоэкономического атласа мира, возможных его интерпретаций и вариантов картографии. Определяются геоэкономические интересы стран мира на геоэкономическом атласе



мира, решения отдельных стратегических задач на этапе его конструирования, а также построение модели геоэкономического атласа.

**Ключевые слова:** геоэкономика, лимология, трансграничность, геоэкономический атлас, интересы, карты геоэкономического атласа, модели геоэкономического атласа, геоэкономическая стратегия.

Kal'chenko T. V., Ostapyuk A. A.

## PROBLEMS OF DEFINITION OF COUNTRY STRATEGIC INTERESTS ON GEOECONOMIC WORLD ATLAS

**Annotation.** Problems of shaping of strategic countries interests in conditions of geoeconomic atlas modeling, its would be options of interpretation have been studied. The geo-economic interests of the world in geo atlas of the world are determined, addressing specific strategic objectives during its construction, as well as building a model of geo-economic atlas.

**Key words:** geoeconomics, limology, transfrontierness, geoeconomic atlas, interests, maps of geoeconomic atlas, models of geoeconomic atlas, geoeconomic strategy.

**Постановка проблеми.** На сьогодні як ніколи нагальною постає проблема визначення гео-економічних інтересів в системі поглиблення глобальної взаємозалежності і внутрішньо-зовнішніх конфліктів і суперечностей. Розмежування і класифікація інтересів за цивілізаційними пріоритетами, сферою географічного охоплення, видами діяльності, формами захисту тощо відходить на другий план в умовах формування гео-економічного простору. Ключовими аспектами сучасної гео-економічної панорами фахівці виділяють:

- 1) нівелювання кордонів між внутрішньою і зовнішньою діяльністю, внутрішньою і зовнішньою політикою держав в процесі глобалізації;
- 2) активний розвиток процесів економізації політики;
- 3) динамічне функціонування світової господарчої системи, що формує економічний «регламент» як сукупність правил функціонування національних економік;
- 4) поєднання типів (моделей) зовнішньоекономічних зв'язків національної економіки з зовнішнім світом, що впливають на формування цілісної глобальної системи.

**Аналіз останніх досліджень.** Питанням гео-економіки та геополітики, освоєнню світового економічного простору та моделюванню кризів у світовій економіці присвячені праці російських авторів: А. А. Акаєва, А. В. Коротаєва, Г. І. Милінецького [1], Е. Г. Кочеткова [2], І. Панаріна [3], І. П. Черної [4]. Серед українських можна виділити таких вчених, як В. А. Дергачева [5], Т. В. Кальченко [6], серед зарубіжних – Ф. Моро-Дефарж [7] та ін.

**Метою статті** є визначення гео-економічних інтересів країн світу на гео-економічному атласі світу, вирішення окремих стратегічних завдань на етапі його конструювання, а також побудова гео-економічного атласу.

**Виклад основного матеріалу.** В таких умовах чітке визначення блоку гео-економічних інтересів держави є ключовим задля забезпечення:

- теоретико-методологічних засад формування гео-економічної стратегії держави;
- створення практико орієнтованого комплексу методів вирішення гео-економічних проблем (тактичний інструментарій);
- формування гео-економічного мислення (підготовка і перепідготовка спеціалістів, що працюють в сфері зовнішньоекономічної діяльності).

Зміст даних проблем розкривається наявними або уявляемими гео-економічними інтересами держави, які можна сформулювати так:

- «вбудовування» у глобальну систему, виходячи не з поточної кон'юнктури, а враховуючи майбутні її динамічні тренди;
- цілеспрямоване створення сприятливих гео-економічних ситуацій з використанням широкого арсеналу засобів стратегічного маневрування;
- формування вмінь управляти формою інтеграційних союзів, їх гнучким переливом з одного стану в інший, створювати нові альянси, використовувати різноманітні форми економічної взаємодії;
- навчання технології ведення конкурентної боротьби, її стратегічним методам.

Принциповою умовою реалізації таких інтересів та їх позитивного впливу на розробку ефективної гео-економічної стратегії держави є виявлення закономірностей трансформації національної економіки, які впливають на формування цілісної системи її взаємодії з глобальною економікою, на її характер. В межах такого підходу гео-економічна стратегія держави повинна враховувати три взаємозалежні елементи: закономірності розвитку національного економічного комплексу, специфічні особливості національної доктрини та характеристики глобальної системи.

При цьому слід також враховувати істотні корективи в лімології (науки про кордони), коли на зміну геополітичним кордонам приходять кордони гео економічні. Поряд з цим відкриваються і інші рухомі кордони (цивілізаційні, культурологічні, демографічні, інноваційні тощо). Все це в комплексі створює дуже складну мережу регіонального подрібнення, де кордони не співпадають, а пересікаються. Наприклад, транскордонність є характерною ознакою глобальної економіки: у відтворювальній сфері – поява блукаючих інтернаціоналізованих відтворювальних ядер, що перетворюють деякі країни на «країни-системи», що включають до власного складу величезні «чужі» господарчі зони (території); у фінансовій сфері – потужні транскордонні фінансові потоки; в інформаційній – світова комп'ютерна мережа з великою швидкістю передавання інформації; у правовій сфері – відмова від норм міжнародного права на користь корпоративного права; у військовій сфері – орієнтація військової компоненти не стільки на захист суверенних кордонів, скільки на захист економічних кордонів «країн-систем», зовнішніх гео економічних плацдармів.

Аналіз сучасних концепцій лімології свідчить про значну увагу дослідників до комунікативної функції кордонів, що з часом тільки посилюється і здобуває вираз у зміні оцінки пріоритетів і проблем розвитку регіонів, а також ролі органів влади і управління різних рівнів у їх вирішенні. Таке розуміння кордонів як зони впливу, тяготіння, обслуговування має і гео економічне підґрунтя. При цьому слід враховувати, що в сучасний період розвиток національних (формальних) і гео економічних (неформальних, рухливих) кордонів є взаємопов'язаним. Бар'єрність формальних кордонів стримує динаміку неформальних, наприклад завдяки обмеженням для іноземних інвесторів. Навпаки, контактність формальних кордонів завдяки конкурентоспроможності дозволяє економічним агентам ефективніше здійснювати експансію на ринки країн партнерів, розширювати зони збуту товарів та послуг, конструювати економічну стратегію компаній і банків з урахуванням потенціала зарубіжних ринків.

Контактність кордонів є необхідною умовою для формування гео економічних інтересів. При цьому загальною закономірністю є пряма залежність контактності кордонів від рівня розвитку країн-партнерів, їх цивілізаційної близькості, тожності національних економічних і правових систем. Високий ступінь контактності кордонів є запорукою формування великих ринкових просторів і зниження бар'єрності їх державних кордонів.

На основі аналізу форм прояву контактності і бар'єрності можна виділити 4 типи кордонів:

- 1) кордони, що відчужують, які є характерними для закритих систем, де економіка є підпорядкованою військовим цілям, а зовнішні обміни є мінімальними;
- 2) напівпрозорі кордони, для яких є характерною часткова асиметрична прозорість, оскільки економічна взаємодія відбувається на міждержавному рівні;
- 3) кордони, що з'єднуються – є відкритими кордонами у вигляді зони інновацій;
- 4) інтеграційні кордони – виникають на завершальному етапі формування єдиного простору, наприклад, транскордонних регіонів.

Під час характеристики гео економічних кордонів як зон впливу і економічної влади слід враховувати, що вони можуть виконувати різноманітні функції в процесі формування та розвитку гео економічного простору. Наприклад, з урахуванням гео економічних і гео фінансових закономірностей розвитку сучасних країн та регіонів світу можна виділити такі критерії класифікації кордонів:

- розмежування між сферами діяльності;
- об'ємні конфігурації як вичленування об'ємних підпросторів з глобального простору (гео фінансового, гео інформаційного, геостратегічного, гео економічного);
- транскордонність як структурне членування, що пов'язано з поняттям «розмивання кордонів», тобто їх змінністю і здатності до розширення у різноманітних вимірах;
- співвідношення кордонів, що обумовлюється інтенсивністю гео фінансів;
- розмежування наднаціональних і національних систем, що одночасно здобуває прояв, в тому числі в діяльності інтернаціоналізованих виробничих систем.

Класифікацію гео економічних кордонів слід доповнити типами просторів-кордонів, що фіксують певні образи територій:

- *фронтір* – поняття, що є характерним для епохи освоєння земельних просторів на Заході;
- *буфер* – простір між країнами, що є втягненими у військовий конфлікт;
- *лімітроф* – проміжний простір, міжцивілізаційний пояс.

Завдання лімології, таким чином, зводиться до побудови гео економічного атласу – багаторівневої, високо рушійної міждержавної системи, що дозволяє на засадах володіння передовими інтелектуальними, інформаційними та комунікаційними можливостями швидко адаптуватися до її вимог, а також інтегруватися до її складу. Гео економічний атлас пропонується розглядати в якості інтерпретації глобального простору в об'ємній формі, що є зручним задля стратегічного оперування, прийняття стратегічних рішень.

Геоелекономічний атлас являє собою багатшарову об'ємну композицію – своєрідне інформаційне поле, на якому функціонують національні економіки з власними інтересами, контурами стратегічних альянсів, системою інтеграційних пріоритетів. Тому перехід до геоелекономічної стратегії з використанням геоелекономічного атласу супроводжується переходом від оперування тільки геополітичними категоріями до новітньої доктрини всебічного просторового охоплення. Створення геоелекономічного атласу повинно спирати-

ся на достовірну інформативну базу, на опрацьовані методики ситуативного стратегічного комбінування даних, на постановку і вирішення різноманітних стратегічних завдань, розробку типових ситуативних стратегічних варіантів (комбінацій), формування високих геоелекономічних технологій.

Процес створення геоелекономічного атласу може мати певну послідовність, що враховує вирішення окремих стратегічних завдань на кожному етапі його конструювання (табл. 1).

Таблиця 1.

Процес створення геоелекономічного атласу\*.

Етап	Зміст етапу
Попередній	Розробка технічного завдання на створення електронної версії геоелекономічного атласу, в тому числі його національної частини. Формування ідеології національного атласу, його теоретичного ядра і структури.
Збір інформації	Інформаційне наповнення геоелекономічного атласу. Вироблення системи агрегованих показників, обґрунтування використання інформаційних технологій.
Моделювання	Створення картографічних, логічних і математичних моделей, що забезпечують стратегічне оперування.
Прийняття рішень	Оперування за допомогою атласу світу з використанням високих геоелекономічних технологій. Відпрацювання набору стратегічних рішень, перевірка різноманітних ситуативних варіантів.
Підготовка кадрів	Формування методологічної і методичної бази для програм підготовки спеціалістів високого компетентнісного рівня.

\*Таблиця складена авторами.

Найбільш прийнятною й реалістичною формою геополітичного атласу може бути його багаторівнева інтерпретація, що представляється набором (пакедом) розташованих одна за іншою карт. При цьому ці карти віддзеркалюють основні блоки країнових стратегічних інтересів. *Карти геополітичного атласу* являють собою предметні «зрізи» геоелекономічного простору, що відображають основні сфери, рівні, інтереси світової системи (економіко-фінансові, організаційно-стратегічні, цивілізаційні тощо).

Зазвичай до таких карт відносять

- *політичну карту світу*, що є тим «історичним полем», де проглядаються реальні та гіпотетичні осі, центри впливу, полюси і т. ін., розігруються геополітичні ситуації з вплетанням військової компоненти, геополітичні експансіоністські устремління, що провокують конфлікти не тільки регіонального, але і глобального масштабу;
- *організаційно-економічну карту*, що є простором для нанесень кордонів взаємодії наднаціональних структур;
- *карту видів діяльності (геоекономічний регіоналізм)*, яка є пов'язаною з подрібненням геоелекономічного простору в залежності від спеціалізації тих чи інших регіонів на певних видах продукції, що склалася;
- *геофінансову карту*, що відображає формування особливих потоків у геоелекономічному

просторі, в тому числі і віртуальних, які практично відірвалися від відтворювальних систем, що були раніше органічно пов'язаними з ними;

- *митну карту*, що є однією з складових частин геоелекономічного атласу світу, що відображає інтерпретацію митної діяльності (систему державних митних установ); на ній є наочно представленою розстановка митних переходів (служб, пунктів) як в традиційній системі міждержавного розподілу праці, так і в нових глобальних (геоекономічних і геофінансових) координатах, що визначаються міжконтинентним (міжфінансовим) розподілом праці, появою на світовій карті економічних кордонів, які не співпадають з державними;
- *військово-стратегічну карту*; у своїй новітній ролі військова компонента виступає в якості захисту блукаючих інтернаціоналізованих відтворювальних ядер; її вектор (ареал) змінюється вслід за зміною геоелекономічної конфігурації національних інтересів;
- *товарно-вартісну карту*; на ній інтернаціоналізація втілюється в експортно-імпортних операціях, що опосередковують всю систему геоелекономічного подрібнення світового простору, в межах якого переплелися різноманітні форми розподілу праці; тут світовий ринок виступає у складному багатоярусному вигляді; на його різних поверхах (ярусах) форму-

- ється власна кон'юнктура: від стратегічної (стратегічний поверх товарного обертання) до традиційної (традиційний поверх з його чутливою повсякденною ринковою кон'юктурою);
- *договірну карту*, що відображає стимули і мотивації до формування наднаціонального шару організаційних структур (потоків, рівнів), що є відмінним від національного і закріплюється у глобальних нормативно-правових домовленостях, меморандумах; в той же час на цій карті відображаються гострі суперечності, які є пов'язаними з колізіями національних норм з міжнародними; за мірою ж становлення держав в якості глобальних підприємців, процес глобального правового регулювання відіграє все більшу роль;
  - *ресурсну (сировинну) карту*; сучасна модель споживання ресурсів у багатьох аспектах визначає темпи і спрямованість глобального розвитку; вичерпаність природних ресурсів, гонитва за світовим прибутком, манія розвитку, що диктуються мілітаристським, геополітичним менталітетом і мисленням, лежать в основі нераціонального використання інтелектуальних, фінансових, трудових та інших ресурсів; все це є характерним для техногенної фази сучасного розвитку – постіндустріалізму; геоэкономика висвітлює нову роль ресурсів у світових відтворювальних циклах; країни, що володіють тими чи іншими ресурсами, повинні стати визнаними учасниками світових ІВЯ, тобто тими, що беруть участь на законних засадах у формуванні і перерозподілі світового доходу, що реалізується в межах

ІВЯ; ось чому на ресурсній карті геоэкономичного атласу наносяться контури сировинних, енергетичних, людських ресурсів, що були задіяними у глобальних відтворювальних процесах;

- *екологічну карту*, що дозволяє передбачати зародження осередків екологічних катастроф, влітаючи екологічну компоненту до національних доктрин розвитку; ареали таких зон повинні бути нанесеними на господарчу карту світу, на яку слід звертати увагу в процесі прийняття довготермінових стратегічних рішень;
- *етноэкономичну карту*, що є покликаною відображати поступове формування новітніх утворень – етноэкономичних систем, що чітко проявляють себе в якості особливих зон; ці зони здобувають характерного виразу на фоні цивілізаційного ареалу, де відбувається бурхливий розвиток постіндустріальної моделі з її найвищою техногенною фазою; на фоні такого процесу чіткими контурами виступає ареал етнонаціональних систем, що апріорі чинять спротив постіндустріальній трансформації і зберігають цінності, що є відмінними від західних цінностей постіндустріалізму.

З нашої точки зору, побудова геоэкономичного атласу світу і накладання на нього специфічних зон країнових інтересів дозволить суттєво спростити завдання стратегічного планування. Хоча, звичайно, використання моделі геоэкономичного атласу не позбавлене недоліків, що можуть бути інтерпретованими наступним чином (табл. 2).

Таблица 2.

Недоліки моделі геоэкономичного атласу\*.

Недоліки моделі геоэкономичного атласу	
Обмеження створення геоэкономичного атласу	Обмеження використання геоэкономичного атласу
Високі витрати інформаційного пошуку, селекції та обробки. Термінологічна неоднозначність. Дискусійність набору карт.	Проблема підготовки кадрів. Інформаційні загрози (якість, повнота, достовірність). Проблеми інтерпретації інформації.

\*Таблиця складена авторами.

**Висновки.** Геоэкономичний атлас світу виступає в якості концептуально-логістичної узагальненої моделі глобальної системи, що дозволяє охопити і проаналізувати у реальному часі усю рухому картину світового ринку. Прийняття стратегічних рішень з використанням геоэкономичного атласу передбачає «векторне пронизування (накладення) «карт», що дає можливість комплексно реагувати в геоэкономичній системі, а отже, провадити активну, наступальну глобальну стратегію, що відрізняється від пасивної, торговельно-посередницької доктрини і стратегії, що визначається лише очікуванням сприятливою кон'юктури.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Прогноз и моделирование кризисов в мировой экономике / отв. ред. А. А. Акаев, А. В. Коротаев, Г. И. Малинецкий. – М. : ЛКИ/URSS, 2010. – 167 с.
2. Кочетков Э. Г. Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства : учебник для вузов / Э. Г. Кочетков. – М. : Норма, 2006. – 528 с.
3. Панарин И. Информационная война и геополитика / И. Панарин. – М. : Поколение, 2006. – 273 с.
4. Черная И. П. Геоэкономика : учебное пособие / И. П. Черная. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 248 с.
5. Дергачев В. А. Геоэкономика (современная геополитика) : учебник для вузов / В. А. Дергачев. – К. : ВИРА-Р, 2002. – 345 с.

6. Кальченко Т. В. Глобальна економіка / Т. В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2009. – 364 с.

7. Моро-Дефарж Ф. Введение в геополитику / Ф. Моро-Дефарж. – М. : Кокнорд, 1996. – 467 с.

УДК 336.7

Курочкина И. Г., Алиева М. С.

### ВАЛЮТНЫЕ РИСКИ И ОТКРЫТАЯ ВАЛЮТНАЯ ПОЗИЦИЯ: МЕТОДИКА УСТАНОВЛЕНИЯ И КОНТРОЛЬ ЛИМИТОВ

*Аннотация.* В статье рассмотрено понятие валютной позиции, установлены факторы, которые влияют на размер открытой и закрытой валютной позиции, рассмотрены нормативы риска общей открытой (длинной/короткой) валютной позиции банка, разработаны методики оценки валютных рисков, установления и контроля лимитов открытой валютной позиции и операционных лимитов. Обоснована необходимость использования их банками Украины.

*Ключевые слова:* открытая валютная позиция, валютный риск, операционный лимит, контроль, оценка валютных рисков, банк.

Курочкина И. Г., Алиева М. С.

### ВАЛЮТНІ РИЗИКИ І ВІДКРИТОЇ ВАЛЮТНОЇ ПОЗИЦІЇ: МЕТОДИКА ВСТАНОВЛЕННЯ ТА КОНТРОЛЬ ЛІМІТІВ

*Анотація.* У статті розглянуто поняття валютної позиції, встановлені фактори, які впливають на розмір відкритої і закритої валютної позиції, розглянуті нормативи ризику загальної відкритої (довгої/короткої) валютної позиції банку, розроблені методики оцінки валютних ризиків, встановлення та контролю лімітів відкритої валютної позиції і операційних лімітів. Обґрунтовано необхідність використання їх банками України.

*Ключові слова:* відкрита валютна позиція, валютний ризик, операційний ліміт, контроль, оцінка валютних ризиків, банк.

Kurochkina I. G., Aliyeva M. S.

### CURRENCY RISKS AND CURRENCY POSITION: PROCEDURE FOR ESTABLISHING AND CONTROLLING LIMITS

*Summary.* The article discusses the concept of currency positions, the factors that affect the size of the closed and open currency positions are established, open standards, overall risk (long/short) currency position of the bank are considered, the basic principles of calculating currency risk assessment are developed, assessment of currency risks is developed, establishment and control of open currency position limits and operating limits is revealed. It was concluded that the proposed methodology for assessing currency risk, VaR- based methodology can be part of the policy of currency risk management in commercial banks and used in all operations. Application of these methodological approaches in bank practice in Ukraine will contribute to improving the protection of profits and capital of banks in foreign currency.

*Key words:* open currency position, currency risk, operational limit, control, estimation of currency risks, bank.

**Постановка проблеми.** Одной из главных предпосылок успешного функционирования любого финансово-кредитного учреждения является его способность управлять в условиях рыночной экономики собственными рисками. Особую актуальность управление рыночными рисками со стороны финансового сектора приобретает в условиях финансовой нестабильности и в странах с переходной экономикой. Таким странам, кроме нестабильности макроэкономической ситуации, присущи и высокая волатильность параметров финансового рынка.

Деятельность банковских учреждений на валютных рынках, которая заключается в управле-

нии активами и пассивами в иностранной валюте и в банковских металлах, всегда связана с валютными рисками [1–3], которые возникают в связи с использованием различных валют и банковских металлов при проведении банковских операций.

**Анализ литературы.** Теоретическим основанием проведенного исследования являются законодательные акты Украины, а также работы украинских и зарубежных авторов, таких как О. Н. Васюренко, З. И. Василишина, Т. И. Ковальчук, О. Н. Михайличенко, О. Е. Шора и др.

**Целью статьи** является обоснование необходимости использования банковскими учреж-

дениями методик оценки валютных рисков, а также установления и контроля лимитов открытой валютной позиции и операционных лимитов, в том числе на проведение операций с производными финансовыми инструментами.

**Изложение основного материала.** Валютный риск относится к категории рыночного риска. Под валютным риском понимают возможность получения банком денежных убытков или уменьшение стоимости его капитала вследствие неблагоприятных изменений валютных курсов между моментом приобретения и моментом продажи позиций в валюте [4]. Подверженность валютному риску определяется открытой валютной позицией банка по различным иностранным валютам (уравновешенностью балансовых и внебалансовых статей), динамикой валютных курсов (по состоянию рынка, например, ежедневного межбанковского валютного рынка по доллару США и евро), а также квалификацией и корректностью деятельности лиц, непосредственно осуществляющих сделки от имени банка, то есть дилеров (трейдеров).

Валютная позиция – это соотношение требований и обязательств (балансовых и внебалансовых) банка в каждой иностранной валюте и в каждом банковском металле [5]. При их равенстве позиция считается закрытой, при неравенстве – открытой. Открытая позиция является короткой, если объем обязательств по проданной валюте и банковскими металлами превышает объем требований, и длинной, если объем требований по купленной валюте и банковскими металлами превышает объем обязательств [4]. При этом длинная открытая валютная позиция при расчете обозначается знаком плюс, а короткая открытая валютная позиция – знаком минус. С целью уменьшения валютного риска в деятельности банков НБУ устанавливает норматив риска общей открытой (длинной/короткой) валютной позиции банка, в т. ч. ограничивается риск общей длинной и короткой открытой валютной позиции банка [5].

На размер открытой валютной позиции банков влияют [6]:

- покупка (продажа) наличной и безналичной иностранной валюты и банковских металлов, текущие и срочные операции (на условиях своп, форвард, опцион и др.), по которым возникают требования и обязательства в иностранных валютах и в банковских металлах, независимо от способов и форм расчетов по ним;
- получение (уплата) иностранной валюты и банковских металлов в виде доходов или расходов и их начисление, учитываются на соответствующих счетах;

- покупка (продажа) основных средств и товарно-материальных ценностей за иностранную валюту;
- поступление средств в иностранной валюте в уставный фонд;
- погашение банком безнадёжной задолженности в иностранной валюте и в банковских металлах (списание которой осуществляется с соответствующего счета расходов);
- другие обменные операции с иностранной валютой (возникновение требований в одной валюте при расчетах в другой, в т. ч. национальной, приводящие к изменению структуры активов при неизменности пассивов и наоборот).

Банк приобретает право на открытую валютную позицию с даты получения им от НБУ разрешения на осуществление операций с валютными ценностями и теряет его с даты отзыва лицензии НБУ и/или прекращения разрешения на осуществление операций с валютными ценностями.

Норматив риска общей открытой (длинной/короткой) валютной позиции банка устанавливается для ограничения риска, связанного с проведением операций на валютном рынке, что может привести к значительным потерям банка. Норматив риска общей открытой (длинной/короткой) валютной позиции банка определяется как соотношение общей величины открытой валютной позиции банка по всем иностранным валютам и банковским металлам в гривневом эквиваленте к регулятивному капиталу банка. По каждой иностранной валюте и каждому банковскому металлу исчисляется итог по всем балансовым и внебалансовым активам и обязательствам банка, и рассчитывается его общая открытая валютная позиция в гривневом эквиваленте отдельно по каждой иностранной валюте и каждому банковскому металлу (расчет производится по отчетную дату).

Размер общей открытой валютной позиции банка определяется как сумма абсолютных величин всех длинных и коротких открытых валютных позиций в гривневом эквиваленте (без учета знака) по всем иностранным валютам и по всем банковским металлам и каждому банковскому металлу). Нормативное значение общей открытой (длинной/короткой) валютной позиции банка должно быть не более чем 30%. В этом случае устанавливается ограничение риска отдельно для длинной и короткой открытых валютных позиций банка – не более 20% и 10%, соответственно [5; 6].

Чтобы эффективно управлять валютным риском, необходимо уметь его измерять, т. е. определять вероятность и объем возможных потерь

за определенный промежуток времени. Сейчас в мировой практике самым распространенным подходом к оценке рисков является VaR-методология [4; 7; 8]. Она заключается в статистической оценке максимальных потерь заданного актива (портфеля активов) в течение определенного промежутка времени при заданном уровне значимости.

Основные принципы расчета оценки валютного риска следующие.

1. Расчет оценки валютного риска осуществляется на основе метода VaR (Value at Risk) в разрезе всех валют, в которых на отчетную дату в банке открыты позиции. По валютам с ограниченной конвертацией или не конвертируемой, расчет VaR не осуществляется, а размер позиции указывается в отчетности о валютном риске.

2. Результатом расчета VaR являются такие показатели:

- абсолютная оценка VaR как размер возможных потерь банка в форме снижения стоимости открытой валютной позиции и портфеля производных финансовых инструментов по сравнению с их текущей рыночной стоимостью;
- относительная оценка VaR как отношение абсолютной оценки возможных потерь к текущей стоимости открытой валютной позиции и портфеля производных финансовых инструментов;
- оценка капитала под риском CaR (Capital at Risk) – произведение абсолютной оценки VaR и коэффициента покрытия риска капиталом (табл. 1).

Таблица 1.

Размер валютного риска коммерческого банка на 1 апреля 2014 г.

Показатель	Евро	Доллар США	Российский рубль
Валютная позиция, грн.	13825,01	11343496,31	118807,69
VaR каждой валюты, грн.	143,63	43382,90	744,33
VaR, %	1,04%	0,38%	0,63%
Абсолютное значение VaR с учетом корреляции, грн.	43835,49		
Относительное значение VaR, %	0,38%		

3. Оценка общего размера валютного риска (совокупного значения VaR) проводится с учетом корреляции рыночных стоимостей (курсов) валют и производных финансовых инструментов (табл. 1). Корреляция – статистическая характеристика, определяющая степень зависимости между двумя случайными величинами.

4. Входными данными для проведения оценки риска являются ежедневные данные официального курса валют гривны за определенный период (квартал) и объем открытых валютных позиций банка.

Для оценки риска открытых валютных позиций и портфеля производных финансовых инструментов применяется методика, представленная ниже.

На первом этапе оценивается интенсивность колебания курса национальной валюты относительно иностранной и изменение стоимости производных финансовых инструментов. Рассчитываются логарифмы ежедневных темпов изменения курсов валют ( $X_t$ ) за  $n$  дней. С целью соответствия выборочной совокупности нормальному закону распределения количество наблюдений берется на уровне  $\geq 30$  (предлагаемый исторический период – квартал) (1):

$$X_t = \ln \left( \frac{R_t^i}{R_{t-1}^i} \right), \quad (1)$$

где  $R_t^i$  и  $R_{t-1}^i$  – официальный курс иностранной валюты за два смежных дня, и  $i$ -ой валюты.

На втором этапе находится среднеквадратичное отклонение  $\sigma$  темпов изменения курса от среднего уровня. На основе рассчитанных данных проводится оценка совокупного отклонения размера темпа изменения курса среднего (ожидаемого) значения.

На третьем этапе рассчитывается максимально возможный прогнозный уровень ежедневных потерь от переоценки валютной позиции или производных финансовых инструментов в  $i$ -ой валюте стоимостью  $V$  с определенным уровнем вероятности по формуле (2):

$$VaR_i = S^i \times V^i, \quad (2)$$

где  $S^i = 2,33 \times \sigma^i$  – квантиль стандартизированного нормального распределения, покрывающий плоскость значений случайной величины с вероятностью 99%;

$V^i$  – размер валютной позиции в гривневом эквиваленте.

Методика расчета лимитов операционной валютной позиции предполагает учет экономической эффективности содержания валютной позиции по каждой из валют и каждому инструменту. Содержание банком открытых валютных позиций в пределах лимитов осуществляется с обязательным выполнением нормативов риска открытых валютных позиций, установленных НБУ [5]. Лимит открытой валютной позиции – это предельный (максимальный) размер в гривневом эквиваленте открытой валютной позиции в иностранной валюте и банковских металлах,

который является контролируемым по риску потерь от возможного изменения валютных курсов.

Определение лимитов операционной валютной позиции в целом для банка осуществляется следующим образом. Для каждой из валют производится расчет VaR с уровнем вероятности 95%. Отдельно определяются уровни потерь по позициям на растущем (VaR+) и нисходящем (VaR-) курсовых трендах. Расчет VaR производится рядами однонаправленных курсовых колебаний в предыдущем периоде.

Для VaR+ расчет  $\sigma$  осуществляется по ряду  $X^t$ , для которого выполняются условия:

$$\begin{cases} X^t \text{ для } X^t > 0 \\ X^t = 0 \text{ для } X^t < 0 \end{cases}$$

Для VaR- расчет  $\sigma$  осуществляется по ряду  $X^t$ , для которого выполняются условия:

$$\begin{cases} X^t \text{ для } X^t < 0 \\ X^t = 0 \text{ для } X^t > 0 \end{cases}$$

где  $X^t$  – логарифмы ежедневных темпов изменения курсов валют.

Для каждой валюты исчисляется средняя за исторический период количество однонаправленных курсовых колебаний растущего (d+i) и нисходящего (d-i) курсового тренда.

Определяется рискованная стоимость операционной валютной позиции с учетом прогнозного направления движения курса валют  $K_i^{VaR}$  (3):

$$K_i^{VaR} = VaR^{+-} \times d_i^{+-}, \quad (3)$$

где  $K_i^{VaR}$  – стоимость валютной позиции с учетом возможных потерь от переоценки, определенных степени возможного риска.

Определяется прогнозное направление движения валютного курса, так называемое «рисковое направление» открытия операционной валютной позиции. Осуществляется расчет лимитов потерь по операционной открытой валютной позиции (4):

$$Lim_i^{+-} = R_i^{plan} / K^{VaR}, \quad (4)$$

где  $R_i^{plan}$  – сумма по статье финансового плана «Результат переоценки».

Рассчитывается лимит операционной короткой и длинной открытой валютной позиции в зависимости от прогнозного направления движения курсов валют  $K^{VaR}$  (табл. 2).

Таблица 2.

Лимит операционной короткой и длинной открытой валютной позиции в зависимости от прогнозного направления движения курсов валют.

Лимит короткой/длинной открытой валютной позиции	Прогнозное направление курса	
	«+» возрастающий	«-» нисходящий
Lim <sub>i</sub> <sup>+</sup> лимит на длинную открытую валютную позицию	min (VaR <sub>i</sub> <sup>+</sup> xd <sub>i</sub> <sup>+</sup> ; VaR <sub>i</sub> <sup>-</sup> xd <sub>i</sub> <sup>-</sup> )	$\begin{cases} VaR_i^+ x d_i^+, \text{ нпу } VaR_i^+ x d_i^+ > VaR_i^- x d_i^- \\ VaR_i^- x d_i^-, \text{ нпу } VaR_i^+ x d_i^+ < VaR_i^- x d_i^- \end{cases}$
Lim <sub>i</sub> <sup>-</sup> лимит на короткую открытую валютную позицию	$\begin{cases} VaR_i^+ x d_i^+, \text{ нпу } VaR_i^+ x d_i^+ > VaR_i^- x d_i^- \\ VaR_i^- x d_i^-, \text{ нпу } VaR_i^+ x d_i^+ < VaR_i^- x d_i^- \end{cases}$	min (VaR <sub>i</sub> <sup>+</sup> xd <sub>i</sub> <sup>+</sup> ; VaR <sub>i</sub> <sup>-</sup> xd <sub>i</sub> <sup>-</sup> )

**Выводы.** Предложенные методики оценки валютных рисков, установления и контроля лимитов на открытую валютную позицию на основе VaR-методологии могут быть составной частью политики менеджмента валютного риска в коммерческих банках и использоваться во всех операциях. Применение указанных методических подходов в практической деятельности банков Украины будет способствовать повышению эффективности защиты прибыли и капитала банков в иностранной валюте.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Украины «О банках и банковской деятельности» от 7 декабря 2000 г. № 2121-III (с изменениями и дополнениями) // Ведомости Верховной Рады Украины. – 2001. – № 5–6. – Ст. 30.
2. Декрет Кабинета Министров Украины «О системе валютного регулирования и валютного контроля» от 19.02.1993 г. № 15–93 // Урядовий кур'єр. – 1993. – № 3. – С. 127–139.

3. Михайличенко С. Основні тенденції валютного ринку України на початок 2014 р. / С. Михайличенко // Вісник НБУ. – 2014. – № 3. – С. 13–21.
4. Васюренко О. В. Валютные риски в условиях трансформации финансового рынка / О. В. Васюренко. – Харьков : ХарМос, 2012. – 40 с.
5. Методика расчета экономических нормативов регулирования и деятельности банков в Украине, утвержденная постановлением Правления Национального банка Украины от 18.06.2003 г. № 264 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/PB13024.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB13024.html).
6. Инструкция «О порядке регулирования деятельности банков в Украине» № 368, утвержденная Постановлением Правления НБУ от 28 августа 2001 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T002121.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T002121.html).
7. Ковальчук Т. Якою має бути валютна політика / Т. Ковальчук // Урядовий кур'єр. – 2012. – № 133. – С. 6–7.
8. Шора О. Е. Использование VAR-методологии при оценке валютных рисков / О. Е. Шора // Учет и финансы АПК. – 2010. – №12. – С. 142–145.



Хаирова Э. А., Табах С.

## АДАПТАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ПО РАЗВИТИЮ МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

**Аннотация.** В статье рассмотрен мировой опыт в содействии и стимулировании развития малого бизнеса и увеличение его доли в экономике страны. Проанализирован уровень развития малого бизнеса в Украине и в мире в целом. Предложены пути эффективного функционирования малого бизнеса на территории Украины с помощью использования государственных рычагов влияния, создания инфраструктурного обеспечения деятельности малых фирм, обеспечения благоприятной законодательной и налоговой базы.

**Ключевые слова:** малый бизнес, международный опыт, государственная политика, предпринимательство, малый инновационный бизнес.

Хаирова Е. А., Табах С.

## АДАПТАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ З РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

**Анотація.** В статті розглянуто світовий досвід у сприянні та стимулюванні розвитку малого бізнесу та збільшення його частки в економіці країни. Проаналізовано рівень розвитку малого бізнесу в Україні та в світі в цілому. Запропоновано шляхи ефективного функціонування малого бізнесу на території України за допомогою використання державних важелів впливу, створення інфраструктурного забезпечення для діяльності малих фірм, забезпечення сприятливої законодавчої та податкової бази.

**Ключові слова:** малий бізнес, міжнародний досвід, державна політика, підприємництво, малий інноваційний бізнес.

Khairova E. A., Tabah S.

## ADAPTATION OF INTERNATIONAL EXPERIENCE ON DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE

**Summary.** The article considers the world experience in promoting and facilitating the development of small enterprises and the increase of its share in the country's economy. The level of small business development in Ukraine and in the world as a whole is analyzed. The ways of effective functioning of small business on the territory of Ukraine with the use of the state levels of influence and creation of regulating activities of small firms mechanisms, creation of favorable legislative framework and controlled by the authorities.

I hope that in the near future our country, given the extensive foreign experience, will go the way of adaptation of the enterprises of small business to the current economic conditions of business in Ukraine. Moreover, having deep roots in the economic history of our country, small and medium business is not fully utilized, as in increasing the volume of production and will increase its effectiveness and balance.

**Key words:** small business, international experience, public policy, entrepreneurship, small innovative business.

**Постановка проблемы.** В современных экономических условиях развитие страны мира создают условия для эффективного функционирования предпринимательского сектора как основы развития экономики государства. Одним из наиболее динамичных и эффективных направлений предпринимательства является развитие малого бизнеса, которое требует наличия целенаправленной государственной политики, отвечающей установленным стратегическим приоритетам национального уровня. Активное развитие малого предпринимательства является необходимой предпосылкой перехода экономики на

рыночный путь хозяйствования, эффективной мерой по реструктуризации производства и предприятий, решением проблем занятости и повышения благосостояния населения. В связи с чем актуальным является исследование международного опыта по развитию малого бизнеса и его адаптация в условиях развития экономики Украины для повышения экономического благосостояния страны.

**Анализ литературы.** Проблемам изучения особенностей развития малого бизнеса посвящены труды многих отечественных исследователей-экономистов. Сущность и особенности мало-

го бизнеса исследуют такие ученые, как В. Воронин, В. Збарский, В. Карсекин, М. Малик. Авторы С. Бобров, С. Денег, А. Захарин, А. Роговец рассматривают вопросы улучшения кредитования малого предпринимательства, анализируют пути совершенствования системы налогообложения. Исследованиям анализа состояния малого предпринимательства в Украине посвящены труды В. Галь, А. Кинах, Л. Лигоненко, В. Мазур.

**Целью статьи** является изучение международного опыта по развитию малого предпринимательства и его адаптация в условиях Украины.

**Изложение основного материала.** Развитие малого бизнеса имеет ряд значительных преимуществ: самые низкие инвестиционные потребности, быстрый оборот капитала, оперативное реагирование на динамически изменяющуюся конъюнктуру рынка, наибольшую эффективность капиталовложений как по объему средств, так и по срокам отдачи.

Согласно ст. 1 Закона Украины «О государственной поддержке малого предпринимательства» от 19.10.2000 г. № 2063-III малые предприятия представляют собой юридические лица – субъекты предпринимательской деятельности любой формы хозяйствования и форм собственности, в которых среднеучетная численность работающих за отчетный период (календарный год) не превышает 50 лиц и объем годового дохода не превышает 500 000 евро [1].

Бурный рост доли малых предприятий в структуре экономики западных стран начал происходить с середины 1970-х гг. Малый бизнес в стране с рыночной экономикой является главным сектором, определяющим темпы экономического роста и структуру ВВП. На долю малого бизнеса во всех развитых странах приходится 60–70% ВВП. Поэтому большее число развитых стран максимально поощряет и стимулирует деятельность малого бизнеса. По данным ООН, в мире в малом бизнесе занято около половины населения, их насчитывается 53–55 млн. Доля в ВВП малых предприятий США, Японии, Германии достигает 50–60%.

Согласно статистическим данным, развитие малого бизнеса в Украине намного отстает даже от стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), в которых период рыночных трансформаций начался одновременно. Так, в Польше на тысячу жителей приходится 51,3 малый предприятий, в Чехии – 12,4, а в Украине – только 2,6. В данной отрасли экономики работает более 12% общего количества работников, что формирует около 8% ВВП страны [2; 3]. Положительные результаты развития малого бизнеса в странах ЦВЕ обусловлены тем, что уже на начальном этапе трансформации были созданы нормативно-

правовые и институциональные рамки развития предпринимательства, которым предоставляется поддержка со стороны государства.

Изучение опыта зарубежных стран приобретает важное значение для Украины. В странах с развитой рыночной экономикой прослеживается отраслевая приоритетность поддержки малого предпринимательства.

Соединенные Штаты Америки являются страной с самым высоким уровнем предпринимательской активности в мире. Расцвет малого бизнеса в США обеспечивает в значительной степени надлежащая поддержка со стороны государства. Интересным является опыт государственной поддержки малого бизнеса в сфере налогового стимулирования малого предпринимательства. В США отсутствуют особые налоговые режимы для малого бизнеса. Предприятия всех типов обязаны вести бухгалтерский учет в полном объеме, для расчета дохода в целях налогообложения. Однако для малых предприятий предусмотрены специальные положения, упрощающие процедуру учета и отчетности налогооблагаемой прибыли по прогрессивной шкале: налогооблагаемая прибыль до 50 тыс. долл. – 15%; от 50 тыс. долл. до 75 тыс. долл. – 25%; от 75 тыс. долл. до 10 млн. долл. – 34%; свыше 10 млн. долл. – 35%.

Япония достигла экономических высот благодаря развитию малого предпринимательства. Крупные известные на мировом уровне концерны составляют здесь лишь малую часть, а основная – это малые фирмы, на которые приходится около 55% реализованной промышленной продукции. Функционирует 6,5 млн. небольших компаний, или 90% от их общего количества, занято около 40 млн. человек. Занятых в малом бизнесе 85% трудоспособного населения Японии создает почти 90% валового национального продукта. Правовое положение малого предпринимательства в Японии регулируется специальными законами, а также положениями о льготах для малых предприятий в налоговом, внешнеторговом и отраслевом законодательстве [4].

Эффективная система поддержки малого предпринимательства существует в Великобритании и Италии. В Великобритании государство активно использует инструменты бюджетной, налоговой и кредитной политики для стимулирования этого сектора экономики. Для предприятий малого бизнеса снижены ставки подоходного налога: при стандартной ставке 35% ставка для малых предприятий составляет 27%. В Италии с 1991 г. действует закон о мерах по содействию модернизации и развитию малых предприятий. Они не платят налоги на прибыль и местные налоги. Наряду с льготным налогообложе-

нием система государственной поддержки малого предпринимательства в Италии включает также целевое субсидирование и льготное кредитование.

В Германии осуществляется специальная управленческая программа «Общая концепция научно-технической политики в соотношении с малым предпринимательством», предусматривается содействие в областях научных исследований, финансирование венчурной деятельности, улучшение условий передачи технологий, обеспечение высококвалифицированными работниками [5]. В стране созданы многочисленные консультационные центры для содействия развитию малого бизнеса.

Министерство экономики Германии разработало программу «Евро-фитнес», задача которой – помочь малым и средним предприятиям (МСП) и адаптировать их к единым условиям, действующим на европейском рынке. В рамках этой программы ассигнуются средства на проведение различных научно-технических исследований, расширение консультационной и информационной помощи предпринимательству, акти-

визацию участия малых и средних компаний в различных европейских ярмарках и выставках [6].

В странах ЦВЕ принят действенный Закон «О государственной поддержке малого и среднего предпринимательства», в котором определены конкретные направления деятельности: 1) мероприятия по увеличению денежных средств предприятий; 2) поддержка программ по повышению квалификации работников; 3) поддержка служб, оказывающих экономические и технические консультационные услуги предприятиям малого и среднего бизнеса; 4) поддержка услуг по сбору, обработке и распространению информации; 5) поддержка прикладных исследований и технического развития; 6) поддержка создания новых рабочих мест; 7) поддержка и экономическое выравнивание развития регионов; 8) поддержка сотрудничества с зарубежными партнерами, участия в выставках; 9) выявление и предложение путей решения проблем малого и среднего бизнеса [7].

Показатели развития МСП в развитых странах и Украине на 2013 г. представлены в табл. 1. [8].

Таблица 1.

Показатели развития МСП в развитых странах и Украине за 2013 г.

Страны	Количество малых и средних предприятий (тыс.)	Количество малых и средних предприятий на 10 тыс. жителей	Занято на малых и средних предприятиях (млн. чел.)	Доля малых и средних предприятий в общей численности занятых, %	Доля малых и средних предприятий в ВВП, %, оценочно
Великобритания	2630	460	13,6	49	50–53
Германия	2290	370	18,5	46	50–52
Италия	3920	680	16,8	73	57–60
Франция	1980	350	15,2	54	55–62
Страны ЕС	15770	450	68,0	72	63–67
США	19300	742	70,2	54	50–52
Япония	6450	496	39,5	78	52–55
Украина	5800	110	24,0	12	8–10

Согласно данным табл. 1, количество МСП в Украине превышает показатели многих развитых стран. Однако их эффективность в 3–4 раза меньше, а доля в ВВП страны незначительна. Это связано с малой долей инвестиций в развитие МСП, ориентацией преимущественно на внутренний рынок, установлением больших процентных ставок, отсутствием государственной поддержки.

Общий доход от всех видов предприятий Украины составил 4 трлн. грн. Из них малые предприятия – менее 700 млрд. грн. (рис. 1).

Что касается перспектив малого бизнеса в Украине, то здесь следует отметить, что положительные тенденции экономической динамики, которые наблюдаются в Украине с конца 1999 г., свидетельствуют о постепенном переходе на-

циональной экономики к новой фазе развития. Между тем практика последних лет пока не дает оснований для вывода об устойчивости изменений к лучшему. С постепенным смещением акцента экономического роста на внутренние факторы развития, которое происходит со второй половины 2004 г., наблюдается замедление темпов экономического роста, ухудшение состояния поступлений в государственный бюджет Украины [2].

Таким образом, на сегодняшний день перед украинским государством стоит задача предоставления экономическому росту стабильности и перевода его на рельсы инновационной направленности и распространения эффекта от него в экономической и социальной сферах. Задачи заключаются в «усилении социальной направлен-

ности реформ, реформировании налоговой системы, экономически обоснованном протекционизме, поддержке и защите отечественных товаропроизводителей на внутреннем и внешних

рынках, активной структурной промышленной и аграрной политике, основанной на инновационной модели развития, обеспечении равных условий для всех субъектов хозяйствования и т. д.»

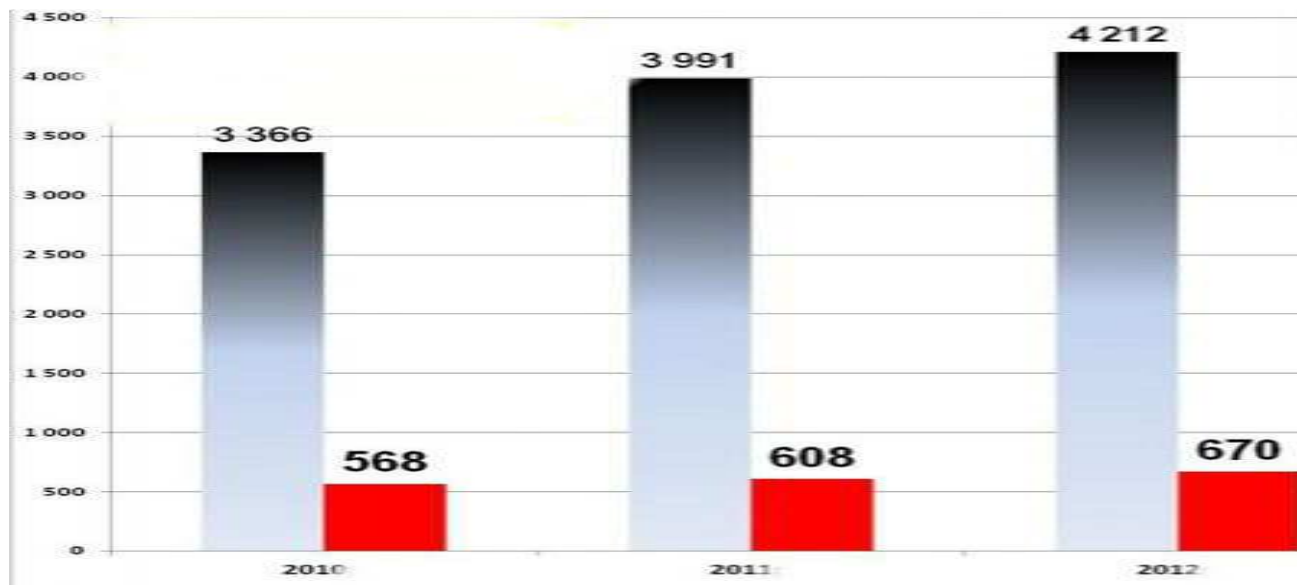


Рис. 1. Доля малых предприятий в Украине по сравнению с общими доходами, млрд. грн., 2010–2012 гг. [9].

В Украине необходимо формирование прогрессивной экономической системы, развитие которой происходит в основном под влиянием внутренних факторов и имеет определенную автономию относительно внутренних и внешних политических влияний. Основными направлениями при этом являются следующие:

- восстановление объема отечественного рынка для получения положительного эффекта от экономического роста; расширение внутреннего рынка должно способствовать развитию производства товаров и сферы услуг национального производителя, а следовательно, активизировать развитие предпринимательского сектора;
- обеспечение валютно-денежной и финансовой стабильности, удерживание темпов инфляции, показателей внутреннего и внешнего долга, баланс бюджета, платежный баланс в пределах, не препятствующих развитию бизнеса в Украине;
- обеспечение реализации факторных преимуществ Украины, среди которых основными являются географические и климатические факторы, высококвалифицированная рабочая сила, наличие плодородных земель для ведения сельского хозяйства, развитая производственная инфраструктура; при росте использования данных преимуществ будет наблюдаться и рост ВВП;
- обеспечение опережающего развития человеческого капитала как основного конкурентного фактора в современной экономике, более

широкое использование интеллектуального и предпринимательского потенциала населения;

- существенное активизирование инвестиционных процессов, предоставление им преимущественно инновационной направленности;
- обеспечение распространения социального эффекта от экономического роста в виде повышения уровня реальных доходов и покупательной способности населения, улучшения условий жизнедеятельности, усиления социальной защиты.

Будущее малого бизнеса прямо определяется возможностями развития реального производства и формированием тесных кооперационных связей малых и крупных предприятий. Как свидетельствует зарубежный опыт, в развитой рыночной экономике значительная часть малых фирм так или иначе находится в сфере влияния крупных предприятий. Установление долгосрочных отношений на базе субконтрактных схем, переплетение капиталов, предоставление различного рода финансовой или консультационной поддержки, заключение других долгосрочных соглашений обеспечивают устойчивость положения малых предприятий, их стабильные доходы, финансовые и инвестиционные возможности.

Перспективным вектором малого предпринимательства в развитых странах является ведение малого инновационного бизнеса. Мировой опыт показывает, что малые фирмы становятся лидерами в разработке и освоении многих научно-технических достижений. Так, в сфере НИОКР около 90% компаний – малые фирмы,

которые создают в 24 раза больше нововведений, чем крупные концерны, а затраты на одного специалиста в малых фирмах в 2 раза меньше [10, с. 146–147]. К малым и средним формам инновационного предпринимательства относятся венчурные предприятия; бизнес-инкубатор; фирма, специализирующаяся на внедрении, патентовании и лицензировании, продвижении на рынок научно-технических нововведений и объектов инновационной деятельности.

Инновационный бизнес является необходимым для украинской экономики, но, к сожалению, еще находится на этапе становления. Необходимость создания и развития малых инновационных фирм обусловлено следующими причинами:

- необходимостью выхода на мировой рынок с новым продуктом, занятия своей ниши на мировом рынке;
- в условиях перенасыщения внутреннего рынка выступление венчурного предпринимательства как средства обеспечения производства новых товаров;
- наличие фактора «утечки умов» (венчурное предпринимательство позволит привлечь наиболее талантливых).

Что касается развития малого инновационного бизнеса в Украине, следует отметить, что в стране среди зарегистрированных объектов данного вида хозяйственной деятельности около 8500 больших и средних компаний, а малых – 35000. Главные отрасли функционирования инновационной деятельности – нефтеперерабатывающая, черная металлургия, машиностроение и отчасти здравоохранение. Инновационная активность малых инновационных компаний Украины достаточно низкая. Это можно объяснить недостаточно развитым механизмом государственного регулирования, отсутствия надлежащей налоговой базы, нестабильностью государства, неблагоприятным инвестиционным климатом.

Украине нельзя недооценить роль малого предпринимательства, являющийся во многих странах одним из важнейших компонентов инновационного механизма и важнейшим объектом инвестирования, со свойственной ему гибкостью, динамизмом, восприимчивостью к нововведениям. Малый бизнес в тесной связи с крупными предприятиями позволит активизировать инновационную деятельность, которую определяют как императив новой экономической парадигмы.

**Выводы.** В странах с развитой рыночной экономикой малый бизнес занимает важное место в экономике, получая должную поддержку со

стороны государственных и негосударственных институтов. Это обеспечивает эффективность его функционирования и способствует развитию экономик этих стран в целом.

В мировой практике государственная поддержка малого бизнеса является приоритетным направлением государственной политики. При этом первостепенной задачей государства является формирование эффективного правового и экономического поля для динамического развития малого бизнеса в современных экономических условиях. Значительная роль при этом принадлежит развитию малого инновационного бизнеса как локомотива создания инновационной конкурентоспособной экономики государства.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Украины «О государственной поддержке малого предпринимательства» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2063-14>.
2. Украинский статистический портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Мельвапов Л. Ш. Успешный бизнес – развитое государство [Электронный ресурс] / Л. Ш. Мельвапов // Кировец. – 2013. – № 5, 31 января.
4. Гончарова Н. В. Направления развития интеграционных процессов в сфере финансовой поддержки малого предпринимательства / Н. В. Гончарова // Финансы Украины. – 2003. – № 7. – С. 75–83.
5. Романов М. В. Финансовая поддержка предпринимательства / М. В. Романов // Финансы Украины. – 2003. – № 9. – С. 32–35.
6. Муравьев А. И. Малый бизнес: экономика, организация, финансы / А. И. Муравьев. – М., 1999. – 428 с.
7. Государственная поддержка малого бизнеса в Чехии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sloven.cz/read.php?article=10>.
8. Шестоперов О. Современные тенденции развития малого предпринимательства в Украине / О. Шестоперов // Вопросы экономики. – 2002. – № 4. – С. 66.
9. Лисицкий В. Почему Украина строит дом вопреки законам Архимеда [Электронный ресурс] / В. Лисицкий. – Режим доступа : <http://www.segodnya.ua/blogs/lisickiyblog/Blog-Pochemu-Ukraina-stroit-dom-vopreki-zakonam-Arhimeda-468163.html>.
10. Черноіванова Г. С. Зарубіжний досвід інноваційної діяльності / Г. С. Черноіванова // Вісник НТУ «ХПІ» : Технічний прогрес та ефективність виробництва : збірник наукових праць. № 138. – Харків : НТУ «ХПІ», 2009. – С. 144–151.

Чергеев М. А., Зиятдинова Н. Р.

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

**Аннотация.** В данной статье рассмотрены особенности и проблемы государственной поддержки экспортной деятельности в Украине. Актуальными вопросами являются модернизация экспортной политики; необходимость внедрения современных форм финансовой поддержки экспортной деятельности.

**Ключевые слова:** экспортная деятельность, государственный экспортно-импортный банк, финансовая помощь, страхование экспорта.

Чергеев М. А., Зиятдінова Н. Р.

## ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

**Анотація.** У даній статті розглянуто особливості та проблеми державної підтримки експортної діяльності в Україні. Актуальними питаннями є модернізація експортної політики, необхідність впровадження сучасних форм фінансової підтримки експортної діяльності.

**Ключові слова:** експортна діяльність, державний експортно-імпорتنний банк, фінансова допомога, державний банк.

Cherheev M. A., Ziyatdinova N. R.

## STATE REGULATION OF EXPORT ACTIVITIES SUPPORT IN UKRAINE

**Summary.** The article describes the characteristics and problems of the state support of export activities in Ukraine. The Urgent issues include: modernization of export policy; the necessity to introduce modern forms of financial support for export activities; the necessity to introduce institutional and financial measures aimed at supporting the country's exports. These issues are discussed in the framework of the state apparatus of Ukraine.

**Key words:** export activity, state export-import bank, the financial assistance, the State Bank, export insurance.

**Постановка проблемы.** Решение проблемы надлежащей финансовой поддержки экспортной деятельности является ключевой задачей власти на современном этапе. На наш взгляд, формы финансового воздействия государства на экспорт, которые практикуются в Украине, являются устаревшими и неэффективными.

Исходя из опыта индустриальных стран, практикующих государственную поддержку экспорта на протяжении последних десятилетий, следует указать на приоритетность использования системных институционально-финансовых мероприятий в сфере государственной поддержки экспортной деятельности. Кроме того, именно кредитно-страховые механизмы государственного стимулирования развития экспорта стали эффективной заменой прямого субсидирования национального товаропроизводителя, которое признано недопустимым в условиях провозглашения свободного доступа на рынки в рамках ВТО.

**Анализ литературы.** Изучением данной проблемы занимались следующие исследователи: Б. В. Соболев, А. Н. Шаров, которые рассматривали отдельные вопросы государственной

финансовой поддержки экспортной деятельности в Украине [1]; Я. В. Белинская, В. Самофалов исследовали опыт передовых стран в области эффективного экспорта [2; 3]; О. А. Соловьева оценивала перспективы развития страхования для поддержки экспорта [4].

**Целью данной статьи** является рассмотрение моделей государственного регулирования поддержки экспорта в Украине и оценка их эффективности.

**Изложение основного материала.** Подавляющее большинство украинских производителей продукции с высокой долей добавленной стоимости не способна самостоятельно организовать кредитование сбыта своей продукции на мировом рынке. Но и в большинстве зарубежных стран такие рассрочки организованы благодаря непосредственной финансовой поддержке государственных учреждений. В частности, это организовано через государственные Агентства кредитования экспорта (АКЕ) – Export import bank, OPIC (США), COFACE (Франция), SACE (Италия), HERMES (Германия) и другие. Наиболее эффективно система государственной поддержки

экспорта работает в США [1]. В индустриально развитых странах действует также разветвленная система финансирования, обеспечения и страхования экспорта. Даже для субъектов малого и среднего бизнеса открыт доступ к информационным источникам и механизм финансовой поддержки их экспортной деятельности. Освоение новых экспортных рынков сбыта является первоочередным государственным приоритетом, направленным на преодоление посткризисной рецессии.

Экспортное кредитование в Украине не получило должного развития. Выходя на внешний рынок, экспортер должен как минимум иметь доступ к финансированию не хуже, чем имеют его конкуренты из других стран. Отечественные банки в условиях чрезвычайно высоких кредитных рисков и дорогих и коротких пассивов имеют худшие конкурентные позиции по сравнению с банками развитых стран. Вследствие этого объемы и условия кредитной поддержки экспортеров подчинены действию тех же факторов, определяющих условия кредитования, например, краткосрочной торговой операции. Как следствие, украинские банки не заинтересованы в кредитовании экспортного производства.

Стабильно в небольших объемах экспортным кредитованием занимается лишь Государственный экспортно-импортный банк. Другие коммерческие банки предоставляют экспортное финансирование крайне редко. В частности, одним из крупнейших проектов в этой области было предоставление со стороны «Райффайзен банк Аваль» кредитов на строительство судов по заказу иностранных компаний Николаевскому судостроительному заводу имени 61 коммунара [5].

Хотя в Украине отсутствует развитая системная поддержка экспортной деятельности со стороны государства, функционирование Государственного экспортно-импортного банка (ГЭИБ) указывает на наличие отдельных институционально-финансовых элементов. Специализация банка до сегодняшнего времени определена как финансирование внешнеэкономической деятельности (ВЭД), в том числе поддержка экспорта. Однако на практике государственные органы, уполномоченные контролировать данный банк, используют его как универсальный коммерческий банк.

Важным шагом в процессе дальнейшего развития институциональной инфраструктуры экспортной поддержки является программа сотрудничества ГЭИБ с МБРР, которая началась в 1996 г. под названием «Проект развития экспорта» [1]. Целью проекта является обеспечение средне- и долгосрочного оборотного капитала и инвестиционного финансирования для частных предпри-

ятий-экспортеров и развитие возможностей банковского сектора в этой сфере.

По логике этого проекта, Укрэксимбанк нацелен на постепенное отделение бизнеса от экспортного финансирования и гарантирования рисков. Этот процесс приведет к становлению государственного финансового учреждения – экспортно-кредитного агентства под эгидой УЭИБ. Это позволит существенно улучшить ассортимент, объемы и качество продуктов, доступных для финансовых посредников и экспортно-ориентированных компаний. Такое учреждение также необходимо для минимизации рисков возникновения конфликта интересов и нечестной конкуренции, вытекающей из современного статуса УЭИБ как универсального коммерческого банка.

Для реализации данной модели в Украине необходимо создать правовые предпосылки. Согласно Национальному Плану действий на 2013 г., в июне Кабинет Министров Украины утвердил Концепцию системы государственной поддержки экспорта Украины, предусмотрев меры государственной финансовой поддержки экспортной деятельности Украины, а в сентябре предложил соответствующий нормативный акт по реализации Концепции государственной поддержки экспорта [6].

Сейчас мы столкнулись с тем, что принятые меры сложно осуществить. Среди причин, в частности, – различия в подходах к формированию системы финансовой поддержки экспорта в различных ведомствах и у представителей бизнеса, а также нехватка финансовых ресурсов.

Кабинетом Министров Украины были подготовлены предложения к проекту Закона Украины «О государственной финансовой поддержке экспортной деятельности». Согласно проекту предусматривалось создание Государственного финансового учреждения (экспортно-кредитное агентство – ЭКА), которая будет функционировать в форме публичного акционерного общества, но при этом владельцем контрольного пакета акций будет государство.

Положительным аспектом предложенного подхода к созданию ЭКА является большая гибкость в привлечении иностранных заимствований. Однако необходимость в привлечении дополнительных бюджетных расходов (не менее 25 млн. грн., хотя на практике, скорее всего, эта цифра будет значительно больше) является серьезным сдерживающим фактором в развитии системы поддержки экспорта. Кроме этого, представители бизнеса высказывают предостережения относительно потенциальной коррупционной составляющей, поскольку в законопроекте отсутствуют прозрачные критерии доступа к системе

экспортной поддержки. Одновременно положительный опыт реализации аналогичных схем поддержки экспорта свидетельствует о необходимости введения универсальных, четких и прозрачных критериев доступа к экспортным займам для представителей бизнеса.

Основной деятельностью экспортно-кредитного агентства должно стать предоставление страховых и гарантийных услуг украинским экспортерам и банкам-кредиторам по внешнеэкономическим контрактам.

Фактически ЭКА будет страховать имущественные права как финансовых институтов (банков), так и непосредственных участников внешнеэкономической торговой деятельности. Уровень страховых выплат варьирует в зависимости от вида риска: при получении убытка в случае коммерческого риска ЭКА возместит экспортеру до 90% суммы внешнеэкономического договора, а в случае некоммерческого риска (политических рисков) – до 85% [1].

В мае 2012 года Верховная Рада Украины приняла Закон Украины «О государственной финансовой поддержке экспортной деятельности», впрочем, Президент Украины воспользовался своим правом вето и не подписал его. Это было сделано на основании целого ряда замечаний, среди которых следует отметить следующие.

- Закон не вводит структурно взвешенную систему финансовой поддержки экспорта, его положения имеют слишком общий характер для обеспечения создания эффективного механизма кредитования экспортной деятельности. В частности, институциональная структура представлена в Законе лишь одним элементом – государственным финансовым учреждением. Практически не урегулирован механизм деятельности других субъектов-получателей финансовой поддержки – украинских экспортеров и банков-кредиторов.

- По проекту Закона, порядок отбора контрактов и субъектов хозяйствования для страхования и перестрахования рисков предусматривает первоочередность направлений, которые признаны приоритетными, что может рассматриваться как предоставление субсидий ограниченному кругу определенных предприятий.

- Проект Закона не в полной мере соответствует правилам ОЭСР и Европейского Союза [1].

Поскольку сотрудничество с международными донорами в этом вопросе является залогом успешного развития экспортного кредитования в Украине, расширение деятельности ЭКА должно отвечать двум ключевым критериям:

- они не должны предоставлять субсидии для экспортеров (в соответствии с соглашением ОЭСР и договоренностей с ЕС);

- они не должны вытеснять с рынка частные финансовые учреждения.

Использование передового зарубежного опыта, своевременное принятие необходимых нормативных документов и создание украинского агентства кредитования экспорта на базе Укрэксимбанка позволит запустить современный механизм финансовой поддержки национальных экспортеров и надеяться на постепенное улучшение ситуации с торговым балансом.

**Выводы.** На основе проделанной работы мы можем заключить, следующее.

- ГЭИБ представляет собой неэффективный банк, выполняющий в большей степени универсальные функции (без экспортно-импортной специализации);
- важным шагом на пути модернизации системы экспортной поддержки в Украине является тесное сотрудничество между ГЭИБ и МБРР;
- формирование правовых предпосылок для развития экспортной поддержки замедляется вследствие разногласий в политических кругах;
- для оптимизации торгового баланса Украине необходимо использовать передовой зарубежный опыт;
- необходимо создание специального агентства экспортного кредитования.

С целью модернизации государственной экспортной политики по созданию эффективной системы финансирования экспортной деятельности с участием государственных учреждений необходимо осуществить ряд мероприятий:

- Кабинету Министров Украины подготовить новую редакцию Закона Украины «О государственной финансовой поддержке экспортной деятельности»;
- Министерству финансов Украины внести предложения по обеспечению финансирования учреждений и мер государственной поддержки экспорта по отдельной статье финансирования в Государственном бюджете Украины;
- Министерству иностранных дел Украины в рамках работы над мерами по реализации концепции системы государственной поддержки экспорта Украины провести инвентаризацию договорно-правовой базы и установить приоритеты по заключению необходимых договоров с международными организациями, использование членства Украины в них для продвижения украинского экспорта товаров и услуг с высокой степенью добавленной стоимости;
- Министерству экономического развития и торговли ускорить подготовку предложений по внесению изменений в Закон Украины «Об основах внешнеэкономической деятельности»



(в части совершенствования внешнеэкономической политики государства).

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Шаров О. М. Щодо окремих питань державної фінансової підтримки експортної діяльності в Україні [Електронний ресурс] / О. М. Шаров, Б. В. Соболев. – Режим доступа : <http://www.niss.gov.ua/articles/1187/>.
2. Самофалов В. Економізація зовнішньої політики США: досвід для України [Електронний ресурс] / В. Самофалов. – Режим доступа : <http://wto.in.ua/?lang=ua&get=34&id=1452>.
3. Белінська Я. В. Державна підтримка експорту: зарубіжний досвід та уроки для України / Я. В. Белінська // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3(8). – С. 120–131.
4. Соловйова О. А. Перспективи розвитку страхування у сфері зовнішньоекономічної діяльності / О. А. Соловйова // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 122–129.
5. Банк «Аваль» надав Николаевскому судостроительному заводу около \$4 млн. кредитных средств [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://bin.ua/companies/9032-bank\\_aval\\_predostavil\\_nikolaevskomu\\_sudostroitelnomu\\_zavodu\\_okolo\\_4 mln\\_kreditnykh\\_sredstv.html](http://bin.ua/companies/9032-bank_aval_predostavil_nikolaevskomu_sudostroitelnomu_zavodu_okolo_4 mln_kreditnykh_sredstv.html).
6. О Национальном плане действий на 2013 год по внедрению Программы экономических реформ на 2010–2014 годы «Богатое общество, конкурентоспособная экономика, эффективное государство» [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.president.gov.ua/ru/documents/15521.html>.

УДК 338.4

Эдемова А. Х., Аджимет Г. Х.

### ВЕНЧУРНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ЕГО РАЗВИТИЕ В УКРАИНЕ

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные аспекты формирования венчурного предпринимательства в Украине. Выделены две формы организации рискованных вложений. Отмечены причины неэффективного развития венчурного бизнеса в Украине, такие как отсутствие инвестирования с длительным сроком окупаемости, рискованная зона для зарубежных инвесторов, отсутствие прозрачных условий для ведения бизнеса, а также научной школы. Даны рекомендации по развитию венчурного предпринимательства в Украине.

**Ключевые слова:** венчурное предпринимательство, риск, малый бизнес, инвестиционный климат, конкурентоспособные предприятия.

Эдемова А. Х., Аджимет Г. Х.

### ВЕНЧУРНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО І ЙОГО РОЗВИТОК В УКРАЇНІ

**Анотація.** У статті розглянуті основні аспекти формування венчурного підприємництва в Україні. Виділено дві форми організації ризикових вкладень. Відзначено причини неефективного розвитку венчурного бізнесу в Україні, такі як відсутність інвестування з тривалим терміном окупності, ризикова зона для іноземних інвесторів, відсутність прозорих умов для ведення бізнесу, а також, наукової школи. Дано рекомендації з розвитку венчурного підприємництва в Україні.

**Ключові слова:** венчурне підприємництво, ризик, малий бізнес, інвестиційний клімат, конкурентоспроможні підприємства.

Edemova A. H., Adzhymet G. H.

### VENTURE BUSINESS AND ITS DEVELOPMENT IN UKRAINE

**Summary.** The article discusses the main aspects of the formation of the venture business in Ukraine. Two forms of risky investments are identified: direct venture capital investment activities of innovative firms and the formation of a subsidiary venture capital fund for the company's own funds. It is noted that one of the causes of inefficient development of venture business in Ukraine is that the country lacks an infusion of funds with long payback periods, and foreign investors see our country as notoriously risky zone. The reason for this is the low level of domestic business in comparison with European countries, moreover, the formation and development of venture businesses is hampered by the lack of legislation and transparent conditions for its maintenance, and the lack of scientific school. Recommendations for the development of venture business in Ukraine are given.

**Key words:** venture business, risk, small business, investment climate, competitive enterprises.

**Постановка проблемы.** С развитием научно-технического прогресса формирование элементов малого предпринимательства в экономике позволяет создать положительные предпосылки в системе занятости населения, что особенно важно при становлении молодого поколения и повышении научного и технического потенциала страны в целом.

К числу актуальных задач, стоящих сегодня перед малым и средним украинским бизнесом, относится поиск основных источников финансирования предприятий, занимающихся наукоемким производством. Развитие предпринимательской деятельности в Украине сегодня невозможно без параллельного развития венчурного предпринимательства и формирования венчурного фонда, необходимых для привлечения частного, корпоративного капитала для поддержки и развития новых компаний.

**Анализ последних публикаций.** Появление венчурного предпринимательства как особого инструмента активизации инновационной деятельности датируется концом 50-х годов прошлого столетия в США. Становление и развитие венчурных механизмов в дальнейшем происходило за счет активной деятельности американских предпринимателей, таких как Т. Петкинс, Т. Дэвис, Б. Дреппер, Ф. Джонсон, Ф. Адлер, и зарубежных ученых, таких как Д. Гарнер, В. Хорсман, Р. Дамари, Д. Зингер, А. Соломон, Д. Ф. Музик, Б. Бишоп, Д. Уолл, Д. В. Хайнинг, Р. Стармансаи, Т. Нагтегаал, В. Хаарман, В. Герке [1].

В украинской литературе основателями венчурного предпринимательства вполне можно считать С. В. Валдайцева, П. Гулькина, М. Бунчука, А. А. Петруненко, Е. Ф. Денисова, А. М. Яновского, Н. М. Фонштейна и др. [2].

Разработкой теоретико-методических, а также практических подходов к развитию венчурного предпринимательства на принципах эффективного формирования и использования научного потенциала и совершенствования систем показателей внутрифирменного планирования, построенного на управлении инвестиционными процессами, посвящены работы следующих зарубежных экономистов: А. Вайсмана, М. Портера, И. Ансоффа, Д. Грейсона. Из украинских ученых такими исследованиями занимались Б. А. Райзберг, Л. И. Абалкин, Е. К. Смирнитский, Э. Б. Фигурнова, А. Д. Шеремет, А. П. Латкина, В. А. Осипова, В. Г. Сазонова, Д. К. Шевченко и др. [1].

**Цель работы** – проанализировать тенденции развития венчурного предпринимательства в Украине, обосновать перспективные направления его развития.

**Изложение основного материала.** Венчурные фирмы (рискованные фирмы) – организации, создаваемые для осуществления инновационной деятельности, связанной со значительным риском [3]. Экономистами подсчитано, что рисковый капитал, инвестированный в реализацию проектов, в 15% теряется полностью, в 25% приносит убытки, и лишь в 30% дает незначительную (скромную) прибыль. Однако в оставшихся 30% случаев достигнутый успех фирмы и полученная при этом даже незначительная прибыль позволяют в 30–200 раз перекрыть вложенные средства [4].

Формирование рыночной ниши для венчурного капитала осуществляется в силу сложившейся структуры рынков капитала в стране. Как правило, коммерческие банки зачастую ограничены в своих возможностях финансировать новые и растущие предприятия, поскольку не могут постоянно увеличивать процентные ставки до уровня, необходимого для обеспечения компенсации рисков молодых фирм и компаний. Вместе с тем займы не решили бы проблемы даже при условии наличия у банков достаточного заемного капитала, поскольку венчурные фирмы имеют высокий риск неплатежеспособности, следовательно, заемные средства не являются лучшим способом их финансирования. Молодое предприятие может лишь довольствоваться теми кредитными ресурсами, которые могут быть обеспечены под залог чего-либо, но имущество, которое может быть залоговым, не всегда имеется в достаточном количестве у таких предприятий.

Венчурный капитал заполняет разрыв между источниками финансирования инноваций (собственными средствами предпринимателей, государственными средствами и средствами больших корпораций) и дешевыми источниками капитала, предоставляемыми фондовым рынком и банковским сектором [4].

Например, в США основными инвесторами венчурных фондов являются пенсионные фонды, различные промышленные и торговые корпорации и страховые компании, а также фонды различного назначения. В Западной Европе этот спектр намного шире, в частности в него входят различные государственные организации и учреждения, коммерческие и клиринговые банки, а также университеты.

Основной причиной стремительного развития венчурного предпринимательства в развитых странах является различная инвестиционная ориентация европейских и американских инвесторов. Кроме того, американское венчурное предпринимательство более «привязано» к НИОКР и предпринимательским проектам, которые связа-

ны с осуществлением новых технологических идей и разработок, в свою очередь, более консервативные европейцы предпочитают в основном традиционные сферы деятельности, такие как здравоохранение, строительство, производство товаров широкого потребления.

Следует отметить, в последнее время за рубежом более мощные ТНК проявляют интерес к новейшим разработкам и технологиям различных малых инновационных фирм, экономя при этом средства и собственное время на аналогичные исследования и разработки. Им приходится отслеживать инновационные идеи в сфере малого бизнеса, чтобы ими не воспользовались конкуренты. На сегодняшний день известны две формы организации рискованных капиталовложений, которые используются крупными промышленными корпорациями.

Первая – прямое венчурное инвестирование деятельности мелких инновационных фирм и организаций. Вторая – образование самостоятельного предприятия на условиях дочернего вен-

чурного фонда за счет собственных средств компании.

Развитие венчурного предпринимательства и формирование этого бизнеса в Украине происходило с 1992 года довольно медленными темпами. Одним из первых отечественных фондов венчурного капитала стал фонд «Украина», который предоставил финансовые ресурсы для 30 украинских предприятий на общую сумму около 10 млн. долл., в основном за счет средств ЕБРР (Европейского банка реконструкции и развития). Немного позднее были открыты еще несколько аналогичных финансовых учреждений, наиболее успешные из которых – это фонд прямого инвестирования «Western NIS EnterpriseFund» (с 1995 года), «SigmaBleyzer» (действует с 1994 года) и «AVentures» (функционирует с 1994 года). Из современных фондов можно выделить Chernovetskyi Investment Group (2012 г.), Dekarta Capital (2008 г.), Vostok Ventures (2012 г.), TA Venture (2010 г.). Развитие венчурного предпринимательства в Украине представлено в табл. 1 [4].

Таблица 1.

Венчурные предприятия в Украине\*.

Название фонда	AVenturesCapital	ChernovetskyiInvestmentGroup	DekartaCapital	TA Venture	VostokVentures
Учредители	Евгений Сысоев, Андрей Колодюк	Леонид Черновецкий	Михаил Николаев, Денис Ким, Александр Лядов	Виктория Тигипко	–
Дата открытия фонда	2012 г.	2012 г.	2008 г.	2010 г.	2012 г.
Дата закрытия фонда	2013–2014 инвестиционный период, выходы из проектов до 2018 года (фонд на 5 лет)	–	–	–	–
Стадии	А, В, а также операционно прибыльный бизнес, лидер в своей нише, еще растущий и с перспективой роста в ближайшие 3–5 лет	Seed, А и В	А и В	Seed, А	Seed, А
Размер капитала	\$30 млн.	\$750 млн.	\$100 млн.	\$ 50 млн.	–
Размер инвестиций на один проект	\$0,3 – 3 млн.	от \$100 тыс.	Ранняя: \$1–3 млн. Роста: \$2–15 млн.	Посевная: до \$ 300 тыс. Ранняя: до \$1 млн.	Посевная: \$20–\$300 тыс. Ранняя: от \$300 тыс.
Портфель украинских проектов	Divan.tv, AR23D. Другие проекты будут раскрыты во 2 кв. 2013 г.	Пока нет	ExpoPromoter	TOPMALL, HotelScan, Tripscan	SmartDoc, Vostok Games, Room&studio, BumperApps, Fxup, Preply и др. непубличные проекты

\*Источник [6].

На сегодня в Украине венчурный бизнес находится на начальном этапе становления. Объем

вложений венчурных фондов в инновационный сектор не превышает 5% от общего объема пря-

мых инвестиций [4, с. 205]. Количество венчурных инвесторов сегодня слишком мало, к тому же среди них практически отсутствуют фонды с отечественным капиталом. Общая сумма привлеченного ими капитала колеблется в пределах 200–300 млн. долл., но фактически инвестировано не более 100 млн. долл. При этом размер вложенных средств в Украине составляет не более 1% от ежегодных поступлений в европейские венчурные фонды [2].

Следует отметить, что венчурный бизнес в Украине развивается достаточно хаотично, неуправляемо и неэффективно, и на пути его развития стоит достаточно много преград. Одной из причин неэффективного развития венчурного бизнеса является то, что в Украине отсутствуют так называемые «длинные деньги», которые можно было бы вложить в различные венчурные проекты с определенным длительным сроком окупаемости; отечественные инвесторы и кредиторы привыкли зарабатывать деньги на краткосрочных и среднесрочных проектах с достаточно высокой рентабельностью и окупаемостью, уменьшая тем самым свои риски, а зарубежные инвесторы рассматривают Украину как заведомо рисковую зону. Причиной этому является низкий уровень развития украинского бизнеса в сравнении с европейскими странами.

Формирование и развитие венчурного предпринимательства затрудняется отсутствием законодательной базы и самое главное – прозрачных условий для его ведения. Еще одной важной причиной является отсутствие научной школы, целые поколения молодых людей либо покинули сферу науки, либо трудятся во благо других государств, реализуя свои проекты не в своей стране. В связи с отсутствием финансирования и лабораторий украинским ученым практически нечего предложить молодой сфере венчурного бизнеса.

В Украине еще с советских времен прикладные и фундаментальные исследования финансируются, как правило, только за счет бюджетных источников. Существующие венчурные фонды отдают предпочтение мало- и среднерисковым краткосрочным операциям с финансовыми активами и недвижимостью и пока недостаточно ориентированы на хайтек-технологии. Анализ данных финансовой отчетности позволяет выделить главные сферы инвестирования: строительство, торговлю, отельный и туристический бизнес, переработку сельскохозяйственной продукции, страхование, информатизацию, концепцию развития национального венчурного бизнеса.

На наш взгляд, для развития венчурного предпринимательства в Украине необходимо преодолеть множество различных барьеров на

разных уровнях, в частности предоставлять налоговые льготы для новых проектов, открытие и ведение бизнеса по упрощенной системе, предоставлять льготное кредитование, сосредоточить внимание на развитии малого и среднего бизнеса в регионах, из которого и вырастут успешные компании и т. д. Лишь после создания благоприятного, на наш взгляд, инвестиционного фона, в венчурный капитал придут как украинские инвесторы, так и зарубежные.

Следует начать с создания благоприятного инвестиционного климата и начинать необходимо с сокращения расходов на содержание бюрократического аппарата, ликвидации коррупции на всех уровнях управления. Необходимо сосредоточиться на том, в чем Украина может быть наиболее конкурентной и где региональные компании могут выступить вполне реальными заказчиками высокотехнологичных продуктов. Только за счет развития этих направлений можно увеличить финансирование фундаментальной науки, стимулировать обучение украинских студентов за рубежом с условием возврата их на родину.

Начиная с 2006 года в Украине функционирует Ассоциация частных инвесторов Украины (АЧИУ), которая объединила в себе частные и корпоративные инвестиции во всех регионах страны с целью совместного финансирования новых и перспективных проектов.

Инвестирование в украинские венчурные фонды стало возможным сравнительно недавно – с вступлением в силу изменений в Закон Украины «Об институтах совместного инвестирования». Исходя из этого Закона, чтобы стать инвестором, необходимо наличие значительных денежных средств. Порог денежных средств для физических лиц приравнивался к 1500 минимальным заработным платам, что по состоянию на 15.11.2010 г., составляло 1,3605 млн. грн. Такая довольно высокая «планка» установлена с достаточно высокими рисками инвестирования в венчурные фонды.

В Украине уже практически отсутствуют стартовые вложения в нововведения, в основном преобладают инвестиции в развитых компаниях. Для активизации венчурного инвестирования в Украине необходимо осуществить ряд мер нормативно-правового, организационного и экономического характера.

Для улучшения правового урегулирования венчурного бизнеса необходимо сформировать соответствующую законодательную базу (в частности, разработать специальный закон о венчурных инвестициях) и обеспечить государственную поддержку и гарантии венчурным инвесторам.

Организационные мероприятия должны включать развитие сети венчурных фондов и усовершенствование механизма координации их деятельности. Последующее развитие венчурного финансирования нуждается в осуществлении более четкой государственной политики содействия путем разработки соответствующих стимулирующих мер (предоставления налоговых льгот, государственных гарантий, страхования инвестиций и тому подобное), создания инновационной конкурентной среды, в том числе за счет привлечения к нему малых и средних предприятий, повышения квалификационного уровня предпринимателей.

На наш взгляд, для развития венчурного бизнеса в Украине необходима реализация следующих мероприятий:

- долгосрочная и налаженная государственная политика и программа финансирования венчурного бизнеса;
- вложение крупных инвестиций в формирование человеческого капитала, что является основой эффективного создания венчурного бизнеса;
- подготовка квалифицированных менеджеров по организации венчурного бизнеса;
- развитие прикладной и фундаментальной науки;
- обеспечение конкурентоспособной среды венчурного бизнеса;
- создание развитой современной системы образования.

**Выводы.** В целях активизации инновационного потенциала отечественной экономики и, как следствие, повышения конкурентоспособности отечественной промышленности венчурное предпринимательство может и должно стать основным способом разработки и внедрения инноваций.

Отсутствие развитого механизма привлечения капитала в инновационный сектор является

препятствием для обеспечения экспорта сырьевых ресурсов в пользу динамично инновационного развития украинской экономики. Формирование экономического механизма предпринимательской деятельности в венчурном бизнесе, предполагающее эффективное развитие венчурной индустрии и национальной инновационной системы становится в этих условиях приоритетным направлением научных исследований в экономике.

Считаем, что для развития в Украине венчурного бизнеса необходимо, прежде всего, на государственном уровне инициировать и формировать концепцию по развитию национальной системы венчурных отношений между предпринимателями и учеными на условиях предоставления налоговых льгот для новых проектов, льготных кредитов, упрощение процедуры открытия и ведения бизнеса, а также осуществлять содействие развитию малому и среднему бизнесу.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Аммосов Ю. П. Венчурный капитализм: от истоков до современности / Ю. П. Аммосов. – СПб. : Феникс, 2005. – 409 с.
2. Тимонина М. Венчурное предпринимательство как форма интенсификации инновационной деятельности / М. Тимонина // Общество и экономика. – 2009. – № 7. – С. 127–135.
3. Официальный сайт Министерства финансов Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minfin.com.ua/2012/04/28/583559/>.
4. Украинские венчурные фонды [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ain.ua/2013/03/18/116512>.
5. Инновационный менеджмент / под ред. С. Д. Ильенковой. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Юнити-Дана, 2007. – 335 с.
6. Поручник А. М. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні [монографія] / А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк. – К. : КНЭУ, 2000. – 172 с.