

спираль» с включением третьей составляющей – устойчивого развития. Проанализирован современный подход к определению глобальной конкурентоспособности с учетом измерения устойчивого развития, показано значение стратегии социальной ответственности бизнеса для Украины.

**Ключевые слова:** *глобализационно-инновационная модель, тройная спираль, устойчивое развитие, социальная ответственность, конкурентоспособность, стратегия.*

The modern globalization-and-innovation model of world economy is presented in the form of «double helix» where two components that are globalization and innovation mutually reinforce with connections based upon innovation-based competitiveness. The necessity of modification the model of world economy by transformation the «double helix» into «triple helix» and including the third component such as sustainable development is grounded. The modern approach to the global sustainable competitiveness definition is analyzed, and the role of social responsibility strategy for Ukraine is demonstrated.

**Key words:** *globalization-and-innovation model, «triple helix», sustainable development, social responsibility, competitiveness, strategy.*

*Надійшло 21.01.2013.*

УДК 334.012.64(477)

*В.В. Татаринов, В.С. Татаринов*

## **ВОЗМОЖНЫЕ ФОРМЫ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА УКРАИНЫ**

В статье рассматривается состояние иностранного инвестирования малого бизнеса в Украине; его приемлемые формы, обеспечивающие приток иностранных инвестиций в малый бизнес, их специфика, механизмы применения.

**Ключевые слова:** *малый бизнес, иностранные инвестиции, франчайзинг, лизинг, совместные предприятия, венчурное финансирование.*

**Постановка проблемы.** Опыт высокоразвитых стран показывает, что достижение экономических высот возможно только при наличии основной составляющей рыночной среды – развитого малого бизнеса (МБ). В современной экономике с её социально-рыночной ориентированностью развитие МБ становится важнейшей задачей. Для её решения необходимы значительные ресурсы. В условиях ограниченности внутренних инвестиционных средств в Украине, что отмечено многими авторами [1–8; 10; 13; 15], приобретает особую актуальность проблема поиска источников инвестиций за пределами Украины и определения форм привлечения иностранного капитала, приемлемых для украинского МБ.

Вопросы, касающиеся источников и форм иностранного инвестирования, рассмотрены в работах [1; 4; 7; 10; 13; 14]. Однако они носят несистемный характер и не всегда приемлемы для МБ, что указывает на необходимость поиска возможных источников финансирования и форм привлечения иностранных инвестиций в Украину.

**Целью статьи** является исследование возможных источников и форм иностранного инвестирования, приемлемых для МБ Украины.

**Изложение основных результатов исследования.** Малый бизнес доказывает свою большую значимость не только в высокоразвитых странах, но и для развития новых мировых экономических лидеров. Так, за последние два десятилетия малые и средние предприятия стали неотъемлемой составляющей экономики КНР. За счёт МБ в Китае — миллионы рабочих мест, производится продукция на миллиарды долларов, которая экспортируется во многие страны [12].

В то же время бурные протесты предпринимателей в конце 2010 г. в Киеве, связанные с принятием Налогового кодекса Украины, чётко обозначили, что МБ не нужен ни государству, ни большинству её граждан, для которых на постсоветском пространстве мелкий предприниматель до сих пор остаётся спекулянт, барыгой, нечестным и жадным, не вкладывающим средства в инфраструктуру, экологию, зато безжалостно эксплуатирующий чужой труд [9].

Такая атмосфера в обществе не способствует развитию МБ в Украине. Его уделом являются в основном сферы торговли и услуг, а в производственном секторе присутствие МБ вообще крайне ограничено. Это связано с наличием множества проблем как внешнего, так и внутреннего порядка. К ним чаще всего относят несовершенство налоговой системы, излишние контролирующие действия со стороны государственных органов, отсутствие стимулирующих мер со стороны государства, несовершенную систему стандартизации. К этому можно добавить низкий управленческий уровень в самом МБ, неумение и нежелание выстраивать долгосрочную стратегию, избыточную многопрофильность деятельности малых предприятий (МП), что ведёт к убыточности многих (почти трети) действующих МП [6].

Существенной проблемой для развития МБ также является слабая поддержка (если не полное её отсутствие) со стороны государства, а также нехватка других источников финансирования.

Отсутствие в Украине реальной государственной финансовой поддержки МБ могло бы быть компенсировано за счёт иностранного инвестирования. Но и здесь он сталкивается с множеством проблем.

По большому счёту МБ в Украине вообще не представляет интереса для крупных инвесторов за рубежом. Венчурные фонды и институциональные инвесторы (ЕБРР, МФК) вообще не интересуются проектами стоимостью меньше 500 тыс. дол. США и без успешной практики бизнеса.

Компания, получающая инвестиции, должна показать либо гениальную бизнес-идею и потенциал для её реализации, либо модель уже действующего успешного бизнеса, а также готовность расстаться с полным контролем над предприятием. Такие условия выдвигают ряд новых и ранее работающих фондов прямых инвестиций, которые рассматривают вложения в размере от 1–2 млн дол., в т. ч. в стартапы.

Приоритетными отраслями для фондов прямых инвестиций являются АПК, пищевой пром., ИТ и телекоммуникации, энергосбережение и импортозамещение, фармацевтика и т. п. Именно фонды прямых инвестиций могут стать покупателями многочисленных проблемных активов в Украине. Подвизаются на этой ниве и институциональные инвесторы. Так, ЕБРР, МФК и CRG Capital создали фонд для выкупа проблемных

активов в странах Центральной и Восточной Европы, в котором на долю Украины пока предусмотрено около 30 млн евро. Интерес для этого фонда представляют средние компании с годовым оборотом около 25 млн евро.

В этой связи крупных инвесторов (в том числе и банки) вряд ли заинтересуют МП, если только на них не числится какой-то серьёзный сегмент рынка с большими перспективами. С другой стороны, по данным исследования «Банковские услуги для малого и среднего бизнеса в Центральной и Восточной Европе» компании ZRSA, «малыши», которые первыми приведут в порядок активы и финотчётность, скорее получают возможность кредитоваться, чем крупные клиенты, поскольку это позволит банкам диверсифицировать кредитный портфель по количеству проектов и отраслям [7].

Проблемы, с которыми сталкивается любой иностранный или внутренний инвестор в Украине:

- отсутствие реформ госслужбы и бюрократического аппарата;
- отсутствие стабильной и прогнозируемой законодательной среды;
- отсутствие реформ налоговой системы;
- слабая судебная система;
- вопросы собственности на землю;
- госсобственность и права интеллектуальной собственности;
- жесткий порядок лицензирования;
- жесткое валютное регулирование [2].

Искатели инвестиций должны также точно понимать фон, который создаётся вокруг этого процесса. Иностранные инвестиции для мелких предприятий оформляют «муторно» и все посредники предпочитают работать с суммами от 10 млн евро. Затраты на оформление бумаг такие же, как и на меньшие суммы, а посреднические проценты будут больше. Зачем себя утруждать? И ещё. Прямые иностранные инвестиции для предприятий МБ практически недоступны. Те люди за рубежом, у которых есть свободные деньги, будут вкладывать под меньшие проценты, но с минимальными рисками. Да, в Украине можно получить больший процент, но риски гораздо выше [4].

Отсутствие в украинском парламенте достаточного количества представителей МБ приводит к тому, что в главном законодательном органе страны нет должного понимания проблем и перспектив в этом направлении. Несмотря на это, «необходимо заставить депутатов парламента проявлять активность в нужном направлении. Для этого следует мелким предпринимателям объединяться в ассоциации, не бояться расходов на юристов, выступать сообща, обращаясь с требованиями и дельными идеями в правительство, в Верховную Раду, к Президенту» [15].

Украине необходимо осуществлять реформы, чтобы обеспечить благоприятные условия для иностранного инвестирования. Необходимо, чтобы эти условия были привлекательными не только для крупных, но и для средних и малых зарубежных предприятий. Именно с последними наиболее эффективно могли бы развиваться инвестиционные отношения у малых отечественных предпринимателей. Сегмент малых производственных и венчурных предприятий в Украине развит очень слабо, хотя потенциал развития МБ, и в частности производственного, в

нашей стране очень высок. Однако для более эффективного его использования у нас до сих пор ещё не созданы мотивационные условия организационного, экономического и социально-политического характера.

Поскольку в силу сложившихся обстоятельств в сегменте малого производственного предпринимательства, где менее 1 предприятия на 1000 человек населения, ещё не сложилась нормальная конкурентная среда, то и востребованность на инновации и инвестиции, в том числе иностранные, низкая. Поэтому, чтобы повысить заинтересованность малых производственных предприятий в привлечении иностранных инвестиций, необходимо принять меры для обеспечения их быстрого численного роста. МП этого типа должны стать базой для развития экономики, и государству необходимо изыскать финансовые, социально-экономические и политические средства для обеспечения благоприятных условий их создания и развития. Количество производственных и венчурных МП уже в ближайшие годы должно быть увеличено на порядок за счёт льготного налогового режима, действенной финансовой и ресурсной государственной поддержки, информационной поддержки и привлечения СМИ к формированию у населения положительного имиджа предпринимателя.

С другой стороны, необходимо создавать условия для стимулирования иностранного инвестора.

Мировая практика выработала универсальный набор мер часто используемых для привлечения иностранного капитала.

Среди них особого внимания заслуживают следующие:

1. Процесс инвестирования должен иметь определённый льготный режим (установление прямых налоговых льгот, отсрочки уплаты налогов за инвестирование капитала; стимулы, связанные с амортизационными отчислениями; «налоговые каникулы», манипулирование уровнем налога).

2. Финансовые методы стимулирования иностранных капиталовложений (субсидии, займы, кредиты и гарантии их предоставления). Ключевой целью государственной инвестиционной политики должно стать формирование мотивационного механизма, который будет поддерживать принятие эффективных инвестиционных решений и инвестиционное направление доходов.

С другой стороны, необходимо также учитывать следующие условия:

— высокий уровень конкуренции на мировом рынке инвестиций в условиях финансовой глобализации требует построения взвешенной и действенной системы налоговых инвестиционных стимулов, дифференцированных в зависимости от типа и объёмов инвестиций, размеров предприятий, региона инвестирования, цели инвестиций, инновационного уровня производства, количества создаваемых рабочих мест, а также введения системы ответственности получателей за нарушение условий целевого предназначения предоставленных льгот;

— приоритетность задач технологической модернизации вынуждает дополнить инвестиционную политику специальными мерами по поддержке инновационной деятельности субъектов хозяйствования: через механизмы налогового и таможенного стимулирования, страхования рисков инновационной деятельности, создание инновационных ассоциаций как средств концентрации производственными предпри-

яттями фінансових ресурсів і розподілення ризиків реалізації інноваційних проєктів.

– лібералізація підприємницької діяльності. Должна бути створена працююча схема по виявленню і швидкому усунуванню бар'єрів для створення, ведення і закриття бізнесу. Вона повинна включати в себе комплекс заходів по зниженню ступеня втручання з боку уряду в приватний бізнес, наданню приватним підприємцям можливості діяти вільно і отримувати прибуток в умовах приватної конкуренції [13].

Що стосується форм інвестування, то вони достатньо різноманітні. Застосовуючи до малого виробничого і венчурного бізнесу можна розглянути такі, як залучення іноземного капіталу через спільні підприємства (СП), лізингові відносини українських МП з зарубіжними партнерами, венчурне фінансування, франчайзингові відносини.

При створенні СП його статутний фонд формується з внесків сторін в вигляді обладнання, машин, будівель, споруд, «ноу-хау» і т. п. Хоча, як правило, нижня межа частки іноземного капіталу суворо не встановлюється, приймаюча сторона зацікавлена в тому, щоб ця частка була як можна вище. Створення СП на базі МП дозволить залучити в Україну інвестиції в вигляді частки іноземного співзасновника в статутний фонд СП.

Лізингові відносини з зарубіжними фірмами можуть дати українським МП переваги, які пов'язані з тим, що:

– в-перших, лізинг не вимагає забезпечення, і це відрізняє його від банківських кредитів, при яких необхідно надати гарантії по поверненню. Дуже часто саме через відсутність потрібного забезпечення у МП їх доступ до банківських кредитів обмежений;

– в-других, лізинг обладнання дозволяє МП використовувати грошові кошти, які воно витратило б на купівлю обладнання, на виробничі потреби (наприклад, на формування оборотного капіталу);

– в-третьих, в разі лізингу від МП не вимагається кредитна історія або застав, які вимагають зазвичай фінансові установи від потенційного позичальника і які часто відсутні у багатьох МП. Кредитну історію і заставу в разі лізингу, як правило, заміняють прогнозні оцінки майбутнього потоку грошових коштів.

Вказані переваги є важливими передумовами для залучення виробничих МП в лізинговий процес.

Венчурний капітал грає величезну роль в усьому економічному просторі, створюючи можливість комерціалізувати передові ідеї, підтримувати існуючі і створювати нові компанії і навіть цілі галузі (персональні комп'ютери, мобільна зв'язь, програмне забезпечення, біотехнології і т. п.). Однак розвиток цього фінансового інструменту сьогодні в Україні зіткнувся з великими труднощами, зумовленими тим, що для ефективного використання венчурного капіталу необхідний принципово вищий рівень розвитку багатьох інститутів українського ринку.

Ризикові інвестиції в Україні частіше за все зіткнулися з такими перешкодами, як корупція і криміналізація, і подолати їх не можуть [14].

Как правило, за венчурным капиталом обращаются те предприниматели, которые не имеют возможности получить инвестиции из других источников. Кроме этого, использование средств венчурного фонда даёт возможность снизить собственные риски. И наконец, развитие собственного МП с использованием венчурного капитала – это часто единственная возможность выхода на новый уровень бизнеса с новым уровнем доходности.

Для того, чтобы венчурные фонды стали реальной силой в финансировании развивающихся отраслей украинской экономики и МБ необходимо, в частности, создать следующие условия.

Во-первых, для развития венчурных фондов необходим доступ к источникам финансирования инвестиций. В соответствии с законодательством Украины в настоящее время ни физические лица, ни институциональные инвесторы (инвестиционные и пенсионные фонды) «не могут инвестировать в венчурные фонды», что существенно сокращает потенциальную инвестиционную базу венчурных инвестиций. Для примера следует сказать, что бурное развитие венчурных фондов в США началось именно тогда, когда пенсионным фондам было разрешено инвестировать до 10% своих активов в венчурные проекты. Источниками финансирования венчурных фондов в Украине в настоящее время могли бы стать свободные средства крупного капитала или средства зарубежных инвесторов. Однако что касается иностранного инвестирования, то оно сейчас вряд ли возможно, так как репутация украинского венчура и состояние МБ в Украине не создают необходимой привлекательности для иностранного инвестора [5].

К сказанному следует добавить, что наши венчурные фонды не работают с зарубежными ценными бумагами в отличие от зарубежных венчурных фондов, которые в основном работают с зарубежными вкладами, а не с национальными.

На основании изложенного можно сделать вывод, что венчурное финансирование в Украине ещё не может служить надёжной формой привлечения иностранных инвестиций в малый бизнес.

Каналом поступления иностранных инвестиций в МБ также может быть франчайзинг. Мировая практика доказала, что франчайзинг – один из эффективнейших способов развития бизнеса для фирм, уже добившихся успеха и желающих развиваться дальше. С другой стороны, франчайзинг – это наилучшая возможность организовать очень надёжное собственное дело для начинающего бизнесмена. Использование системы франчайзинга имеет ряд преимуществ как для франчайзора, так и для франчайзи.

Суть заключается в том, что на определённых условиях франчайзор (владелец известной марки-бренда) передаёт право пользования своей маркой, обучает секретам своего бизнеса и предоставляет гарантии надёжности бизнеса другой фирме (франчайзи). Это уже само по себе является формой иностранного инвестирования МП.

В части финансирования бизнес в форме франчайзинга во всем мире считается более надёжным по сравнению со свободным малым предпринимательством, т. к. этот бизнес уже хорошо опробован и является частью системы и цепи франчайзинга. Кроме того, франчайзор, являясь за-

интересованной стороной, может быть гарантом при получении кредитов или финансового лизинга. Поэтому банки, лизинговые компании, другие кредитные организации (в том числе иностранные) более охотно работают с франчайзи. А это дополнительный поток иностранных инвестиций в страну.

Не следует также забывать ещё об одном источнике инвестиций — «деньгах заробитчан», которые составляют, по мнению банкиров, практически половину инвестиционных поступлений из-за рубежа (табл. 1).

Таблица 1

**Общие суммы поступлений от украинских мигрантов, млрд дол.\***

Год	2009	2010	2011
Общая сумма официальных поступлений от «заробитчан»	5,37	5,9	7,0
Общие объёмы ПИИ В Украину	5,634	5,986	7,2

\*Данные НБУ.

Официальные поступления от украинских мигрантов составляют лишь часть (по некоторым данным около 25%) всех пересылаемых средств. Остальные попадают в страну неофициально. Как видно из табл. 1, поток этих поступлений нарастает достаточно устойчиво. Благодаря такой стабильности средства трудовых мигрантов обещают стать достаточно серьёзным инвестиционным ресурсом для малого бизнеса Украины.

Как скоро денежные переводы превратятся в полноценные инвестиции — вопрос времени. Чтобы оценить возможности этого ресурса, достаточно взглянуть на опыт других развивающихся стран. Оценив этот поток, видим, что деньги гастарбайтеров, действительно, могут стать крепким подспорьем для отечественной экономики. Например, в Мексике была запущена программа, в рамках которой на каждый доллар инвестиций мигрантов в микробизнес и социальные проекты государство вкладывает ещё 3 доллара. За счёт этого Мексике удалось за последние 20 лет привлечь в страну более 500 млн дол. мигрантских инвестиций. А Индия и Португалия создали специальные банковские депозиты для мигрантов с выгодными годовыми процентными ставками и налоговыми льготами. В результате в Индии в начале 2010 г. на таких депозитах хранилось 50 млрд дол. — около 20% всех депозитов банковской системы страны [11].

Опыт этих стран можно было бы использовать и в Украине для реальной активизации этого существенного инвестиционного ресурса.

Таким образом, для привлечения иностранных инвестиций в МБ Украины, по нашему мнению, необходимо:

1. Признать на самом высоком государственном уровне, что малый бизнес, обеспечивающий диверсификацию товарного рынка, является основой экономики государства.

2. Обеспечить в законодательном порядке стимулирование роста субъектов малого бизнеса, особенно в производственной и венчурной сферах, с целью создания цивилизованной конкурентной среды в этом секторе.

3. Создать законодательными мерами и реальными действиями благоприятный инвестиционный климат для привлечения иностранных инвестиций в страну и, прежде всего, в малый производственный и венчурный бизнес.

4. Использовать мировой опыт и эффективные формы привлечения иностранного капитала в развитие малого бизнеса, прежде всего производственного и венчурного.

5. Стимулировать на государственном уровне использование валютных поступлений в страну от трудовых мигрантов на инвестирование микробизнеса и малого бизнеса.

6. Отметить, что при условии обеспечения должного инвестиционного климата наиболее приемлемыми формами привлечения иностранного капитала в МБ могут быть создание СП, франчайзинг, лизинговые отношения, а также валютные поступления от трудовых мигрантов.

7. Отметить, что привлечение иностранных инвестиций в украинский венчурный бизнес пока не представляется возможным, так как венчурные фонды Украины не работают с зарубежными ценными бумагами.

#### *Список использованной литературы*

1. Гуткевич С.А. Условия привлечения иностранных инвестиций в экономику Украины [Электронный ресурс] / С.А. Гуткевич. – Режим доступа: [www.nat.kiev.ua/gytkevih.html](http://www.nat.kiev.ua/gytkevih.html)

2. Дмитриев А. Почему в Украину нельзя инвестировать и как сложно здесь делать бизнес [Электронный ресурс] / А. Дмитриев. – Режим доступа: [www.eb.ua/anton\\_dmitriev/167684.html](http://www.eb.ua/anton_dmitriev/167684.html)

3. Инвесторы отмечают усиление давления власти на бизнес в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://delo.ua/ukraine/investor-otmechajut/>

4. Инвестиции иностранные и не очень [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – [rabota4vsem.ru/bolshoj-biznes](http://rabota4vsem.ru/bolshoj-biznes)

5. Инвестиции – Гипермаркет знаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [shool.xvatit.com/index.php?title](http://shool.xvatit.com/index.php?title)

6. Квасний Л.Г. Малое предпринимательство в Украине: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] / Л.Г. Квасний. – Режим доступа: [www.nbu.gov.ua](http://www.nbu.gov.ua)

7. Косенко А. Прямые инвестиции в Украину: что получит малый бизнес? [Электронный ресурс] / А. Косенко. – Режим доступа: [intercredit.com.ua](http://intercredit.com.ua)

8. Малый бизнес в Украине – Предпринимательство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [100rudov.com.ua](http://100rudov.com.ua)

9. Малый бизнес: шокирующее сравнение Запада с Россией и Украиной [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.profi-forex.org>

10. Окман Х. Инвесторам непонятны законы и власть в Украине [Электронный ресурс] / Х. Окман. – Режим доступа: <http://lb.ua>

11. Половина инвестиций из-за рубежа – деньги «заробитчан» – банкир [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [economics.lb.ua/finances](http://economics.lb.ua/finances)

12. Свой бизнес в Китае [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.businesscricle.ru](http://www.businesscricle.ru)



13. Сиволап Л.А. Стратегия привлечения иностранных инвестиций в экономику Украины в посткризисных условиях [Электронный ресурс] / Л.А. Сиволап. — Режим доступа: [www.nbu.gov.ua](http://www.nbu.gov.ua)

14. Формы проникновения иностранных инвестиций в малый и средний бизнес России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [www.innovbusiness.ru](http://www.innovbusiness.ru)

15. Только 4,5% инвесторов считают инвестиционный климат в Украине хорошим — исследования [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [www.prostobiz.ua/finansy](http://www.prostobiz.ua/finansy)

У статті розглядається стан іноземного інвестування малого бізнесу в Україні; його прийнятні форми, що забезпечують приплив іноземних інвестицій у малий бізнес, їх специфіка, механізми застосування.

**Ключові слова:** малий бізнес, іноземні інвестиції, франчайзинг, лізинг, спільні підприємства, венчурне фінансування.

In the article, consisting of the foreign investing of small business in Ukraine, its acceptable forms, providing the influx of foreign investments in small business, their specific, mechanisms of application is examined.

**Key words:** small business, foreign investments, franchising, leasing, joint ventures, venture financing.

*Надійшло 15.02.2013.*

УДК 339.9

*И.В. Черняева, Ю.А. Черняев*

## ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: АРГУМЕНТЫ К ПЕРЕЗАГРУЗКЕ

В данной статье изложены результаты фундаментального исследования причин дисгармонии глобальной экономики. Выявлены четыре базовых противоречия, без решения которых выхода из кризиса не существует. Предложены пути решения этих противоречий.

**Ключевые слова:** экономическая теория, кризис, стоимость, капитал, капитализм.

К началу третьего тысячелетия в глобальном экономическом мышлении укоренились четыре базовых противоречия, без решения которых выход из кризиса ожидается только после «обнуления» ключевых национальных экономик. Основное противоречие сформировалось между философией (общей семантикой) экономики и механизмом её практического использования. Следствием этого стали дефекты общей семантики стоимости, общей семантики капитализма и общей семантики капитала (рис. 1).

Как результат, в экономической теории и прикладной экономике укоренилась алогичная последовательность, когда из одной ошибки выводится целая цепь ошибок и противоречий. Перефразируя известного русского писателя Михаила Булгакова, можно сказать: «Разруха не в