

ки. И так, обратная сторона медали выпуска евробондов – это длительность и сложность процесса организации эмиссии, а также довольно высокие требования, которые выдвигаются эмитенту и его выпуску облигаций. На практике процесс выпуска облигаций усложняется большим количеством посреднических организаций: до 10 финансовых и юридических консультантов, рейтинговые агентства, аудиторские компании. Вследствие этого срок первого выпуска облигаций может растянуться на 4-5 месяцев.

Что касается доступа к внешним займам, несмотря на то, что шанс есть у каждого предприятия, но следует отметить, что доступ ограничен достаточно жесткими требованиями. Исходя из того, что минимальный объем эмиссии, который может заинтересовать иностранного инвестора, составляет около 540 млн. грн. т.е. \$100 млн., следовательно, это должна быть довольно крупная, по отечественным меркам, и финансово устойчивая компания (банк), способная привлечь и, главное, вернуть заем. То есть в качестве потенциальных заемщиков можно рассматривать только компании, чистых годовых доход которых составляет не меньше 1,2-1,5 млрд. грн., а ЕBITDA – 160–260 млн. грн. Таким образом, можно сделать вывод о том, что таких потенциальных эмитентов в Украине около 50. К ним можно добавить еще 10–15 крупнейших украинских банков с чистыми активами более 3 млрд. грн. Следующее требование состоит в том, что потенциальный эмитент должен иметь понятную структуру бизнеса и прозрачную (устоявшуюся) структуру собственников, быть готовым регулярно раскрывать информацию о себе. Все вышеперечисленные требования, а также наличие у многих крупных компаний других источников финансирования значительно сокращают число претендентов на выпуск еврооблигаций. По многочисленным исследованиям на сегодняшний день таких компаний насчитывается небольшое количество (в 2004 году – около 20). Хотя ввиду активно развивающейся экономики, их количество может существенно увеличиться.

Бернацкая А.

РАСШИРЕНИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА: СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ РАСХОДОВ ЕДИНОГО БЮДЖЕТА

1. Начало XXI столетия для Европейского Союза ознаменовалось новым пятым расширением. Впервые, в ЕС почти одновременно вступили 12 государств (Болгария и Румыния – вступят в 2007 г.). Площадь экономической зоны ЕС расширилась на 740 тыс. кв. км, а численность населения увеличилась с 380 до 450 млн. чел. Нынешний раунд масштабного расширения ЕС не только привел к изменениям в сферах геополитики и безопасности, но и оказал серьезное влияние на распределение расходов Европейского бюджета, которое нельзя недооценивать. Цель данного исследования: оценка изменений структуры расходов бюджета ЕС как следствие расширения ЕС.
2. Единый бюджет – основной финансовый документ ЕС, утверждаемый совместно Советом и Парламентом, с помощью которого осуществляется реализация единой экономической и финансовой политики в рамках ЕС. Единый бюджет представляет собой финансовый инструмент организованного регулирования интеграционных процессов и здесь возможны только коллективные методы управления.
3. Расходная часть бюджета разделена на 6 разделов по числу институтов Сообщества: Раздел 1 – «Парламент»; Раздел 2 – «Совет»; Раздел 3 – «Комиссия»; Раздел 4 – «Суд»; Раздел 5 – «Палата аудиторов»; Раздел 6 – «Экономический и Социальный Комитет и Комитет Регионов». Средства, внесенные в разделы 1, 2, 4 и 5, предназначены исключительно для покрытия административных расходов. С вступлением 10 новых членов расходы на содержание аппарата ЕС возросли на 4% или до 6,36 млрд. евро в связи с приемом на работу 6 тыс. функционеров из новых стран, среди которых больше тысячи переводчиков на 9 новых официальных языков ЕС, включая и мальтийский.
4. Расходы раздела 3 разделены на две части А и В. Средства, внесенные в часть А, предназначены для финансирования административных расходов Комиссии. Раздел В предназначен для финансирования операционной деятельности Сообщества, и в нем выделены восемь подразделов.
5. Подраздел В 1 содержит расходы секции «гарантий» Европейского фонда ориентации и гармонии сельского хозяйства (ФЕОГА). В странах ЦВЕ аграрный сектор является чрезвычайно важным для экономики и в нем занята большая часть населения. Острую проблему, как известно, представляет сельское хозяйство Польши, где более четверти рабочей силы занято в данном секторе, тогда как доходы от него составляют 10% ВВП страны. Основной задачей бюджета ЕС является снижение производительных расходов в этой области с 47,3% в 2001 г. до 46,0% в 2006 г.
6. Подраздел В 2 включает расходы на структурные операции ЕС, осуществляемые через структурные фонды (Европейский фонд регионального развития – ЕФРР, Европейский Социальный фонд – ЕСФ, секцию «ориентации» ФЕОГА). По мнению экспертов, доля расходов в ЕСФ возрастет с 9,1% от общего бюджета ЕС в 2001 г. до 13,0% в 2006 г. Предусматривается резкое увеличение финансовых средств, выделяемых для проведения мероприятий региональной политики (ЕФРР) с 15,6% в 2001 г. до 17,9% в 2006 г. Фонд сплочения финансирует проекты в области защиты окружающей среды и развития трансъевропейских сетей в отстающих государствах-членах, в которых показатель ВВП в расчете на душу населения не достигает 90,0% от среднего по ЕС. В течение 2001-2006 гг. бюджет Фонда определен в 16 млрд. евро.
7. Подразделы В3, В4, В5 и В6 предназначены для финансирования отдельных направлений внутренней политики ЕС. Средства подраздела В3 расходуются на подготовку и обучение молодежи, политику в области культуры и аудиовизуальных материалов, а также на те структурные мероприятия, которые не могут быть профинансированы через Структурные фонды. В бюджете 2006 г. общая сумма расходов подраздела В3 предусматривается на уровне 1,9 млрд. евро (2,0 % средств единого бюджета ЕС). Из подраздела В4 средства расходуются на программы по обеспечению безопасности ядерной энергетики и защиты окружающей среды. В 2006 планируется потратить около 1 млрд. евро (1,1% средств единого бюджета ЕС). Финансовые расходы в этой области предназначены для Литвы и Чехии и связаны с закрытием Игналинской и Темелинской АЭС. Подраздел В5 предназначен для расходов в области защиты прав потребителей, программ по развитию внутреннего рынка, трансъевропейских сетей, сбора и обработки статистической информации. В 2006 г. на эти цели планируется выделить 2,2 млрд. евро (2,3% средств единого бюджета).
8. Подраздел В6 предназначен для финансирования научно - технической политики ЕС. В бюджете 2006 г. общая сумма расходов предусматривает увеличение средств с 4,1 млрд. евро в 2001 г. до 4,7 млрд. евро.
9. Подраздел В7 содержит расходы на проведение внешней политики ЕС. На данный момент, страны, вступившие в 2004 г. получают финансовую помощь по линии трех программ – PHARE, SAPARD и ISPA, на реализацию которых из единого бюджета в 2006 г. будет выделено около 3,2 млрд. евро.

10. Подраздел В8 предназначен для финансирования общей внешней политики и политики безопасности. В 2006 г. на эти цели планируется выделить 35 млн. евро.
11. В соответствии с договоренностями, в течение 3-х лет после расширения ЕС 10 его новых членов не будут нетто-финансирующими странами для общих финансов ЕС. Согласно единого бюджета ЕС на 2005 г., 10 новых членов внесут в общий бюджет союза взносы в размере 3,2 млрд. евро, однако они получают ассигнования в размере 11,8 млрд. евро. Были также одобрены планы распределения 22 млрд. евро среди стран-новичков на период 2004–2006 гг. Около 12,5 млрд. евро из этой суммы получит Польша, второй по объему получатель Венгрия – 3 млрд. евро, затем Чехия – 2,46 млрд. евро.
12. Таким образом, расширение ЕС повлекло за собой увеличение расходов единого бюджета на новые страны-члены. Согласно проекту Комиссии ЕС, расходные статьи бюджета ЕС в 2005 году составят 109,5 млрд. евро. Как и прежде, самой крупной расходной статьёй станут аграрные субсидии в размере 50,7 млрд. евро. Из общей суммы на поддержку сельского хозяйства в ЕС новичкам пойдет лишь 25%, и только через 10 лет данные субсидии будут распределяться равномерно между всеми странами-членами. На втором месте по расходам – помощь отстающим регионам и программы модернизации отдельных отраслей, что составит 42,4 млрд. евро, из которых лишь 7,7 млрд. пойдет новым странам. Что же касается финансирования общей внешней политики и политики безопасности, научно-технической деятельности, политики в области культуры и образования, то существенного увеличения в структуре расходов не предусматривается.
13. В целом, расширение Евросоюза будет содействовать экономическому росту в европейских странах, в частности в новых странах-членах союза. Упомянутые ассигнования будут использованы для строительства в сельскохозяйственных и бедных районах новых стран-членов ЕС, объектов транспортной, телекоммуникационной и другой инфраструктуры. Кроме этого, они также смогут получить кредиты и другое финансирование из Европейского инвестиционного банка и других финансовых органов для содействия экономическому развитию в регионе. Однако для решения всех социально-экономических вопросов в новых государствах-членах данного финансирования будет недостаточно. Необходимым условием является действенная внутренняя экономическая политика.

Блажевич О.Г.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Представляет интерес рассмотрение некоторых критериев оценки конкурентоспособности, которыми пользуются западные экономисты.

Эксперты парижской торгово-промышленной палаты к числу важнейших критериев конкурентоспособности относят: степень новизны товара, качество его изготовления, наличие материальной базы для распространения информации о товаре, меры по стимулированию сбыта, включая рекламу, возможности приспособления товара к требованиям конкретного рынка, финансовые условия, динамизм сбыта и способность быстро реагировать на успехи рынка.

Английские экономисты рассматривают конкурентоспособность по ценовым показателям, сравнительной стоимости и сравнительной прибыльности.

В случае ценовой конкурентоспособности продукция считается конкурентоспособной, если его продажная цена, дизайн и качество не уступают аналогам, представленным на рынке.

Конкурентоспособность по сравнительной стоимости понимается как сравнительная стоимость единицы труда в обрабатывающей промышленности сравниваемых стран, подсчитанная в одной валюте.

Конкурентоспособность по прибыльности предполагает, что чем более высокие прибыли имеет компания от своих экспортных операций, тем выше уровень конкурентоспособности ее продукции, т.е. показателем является норма прибыли компании.

Обострение борьбы за рынки сбыта вызывает к проблеме конкурентоспособности все больший интерес. В последнее время понятие «конкурентоспособность» все чаще распространяется не только на продукцию, но и на фирму, и на страну в целом.

В соответствии с определением, данным исследовательской организацией «Юропиэн менеджмент форум» (ЮМФ) (г. Женева): «конкурентоспособность – это реальная и потенциальная способность компаний, а также имеющиеся у них для этого возможности проектировать, изготавливать и сбывать в тех условиях, в которых им приходится действовать, товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам в комплексе более привлекательны для потребителей, чем товары их конкурентов».

Это означает, что в конечном итоге об уровне конкурентоспособности можно судить только по реакции рынка, выражающейся в конкретных запородах товара.

ЮМФ регулярно проводит исследование конкурентоспособности 22 стран – членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и 9 развивающихся стран. Конкурентоспособность страны определяется ею на основе 10 факторов, каждый из которых в свою очередь оценивается по нескольким критериям (всего 340 критериев). Из них 280 основаны на статистических данных ООН, ОЭСР, Международного валютного фонда (МВФ) и Международного банка реконструкции и развития (МБРР), а 60 определяются экспертным путем при опросе 1,6 тыс. экономистов и экспертов из 31 страны.

В таблице 1 приведены группы факторов оценки конкурентоспособности, а также их составляющие, с помощью которых «Юропиэн менеджмент форум» оценивает конкурентоспособность 22-х стран – членов ОЭСР и 9 развивающихся стран.

Таблица 1. Классификация факторов, используемых «Юропиэн менеджмент форум»

Группа классификации	Факторы, оценивающие данную группу
1	2
1. Динамизм экономики	Темпы экономического развития, положение национальной валюты, уровень промышленного производства, объем производства важнейших товаров в расчете на