

24,7% до 39,8%, в імпорті – з 20,5% до 37,6%, причому найвищі темпи зростання торговельної активності як кількісно, так і якісно, продемонстрували економіки східної Азії – з 3,8% експорту та 4,2% імпорту – до 19,2% експорту та 18% імпорту [розраховано за даними 3].

За підсумками 2013 р. до перелік провідних експортерів очолював представник Сходу – Китай із обсягами реалізації товарної продукції на понад 2 трлн. дол. США та загальною часткою ринку в 11,7%. Крім того, сюди належали такі азійські країни, як Японія (4 місце, 715 млрд. дол. США або 3,8%), Республіка Корея (7 місце, 560 млрд. дол. США, 3%), Гонконг (територія Китаю із спеціальним статусом, виділена СОТ окремо, 9 місце, 536 млрд. дол. США, 2,8%), Сінгапур (14 місце, 410 млрд. дол. США, 2,2%), ОАЕ (16 місце, 379 млрд. дол. США, 2%), Саудівська Аравія (17 місце, 376 млрд. дол. США, 2%), Індія (19 місце, 313 млрд. дол., 1,7%) [1, Р.26], і це далеко неповний перелік.

Показовою є і політика диверсифікації, яка проглядається в діях більшості представників даного регіону. Причому характерною є наступна пропорція стосовно розподілу торговельних партнерів 50% – інші країни Азії, по 15% – ЄС та США, 20% – інші регіони світу.

Такі результати стали можливими завдяки комплексу чинників, головними з яких, на нашу думку, були і залишаються: активне реформування національних економік з врахуванням внутрішньої специфіки в усіх значеннях цього слова, поглиблення участі в системі міжнародного поділу праці, активізація зусиль стосовно приєднання до існуючих або розгортання нових коопераційних мереж, модернізація структури виробництва із акцентом на впровадження та розвиток нових технологій та галузей із високим ступенем обробки.

Реалізація зазначеного комплексу заходів дозволила урядам багатьох держав розглядуваного регіону за короткий проміжок в 20-40 років пройти шлях від колоній або слаборозвинутих країн із відверто аграрним або сировинним характером економік до рівня важливих, а подекуди і ключових гравців на світових ринках. Хоча окремі аспекти даного процесу потребують подальшого поглибленого дослідження, вважаємо, що даний досвід може бути актуальним і для України з її значним колом проблем сьогодення.

Оскільки кінцевою метою нашого дослідження є обґрунтування потенціалу нових напрямків співпраці для України, вважаємо, що в умовах насичення та гострої конкуренції на ринках Європи саме азійський вектор може мати найбільш перспективні резерви щодо інтенсифікації економічної співпраці.

Виходячи з усього вищесказаного, вважаємо, що при розробці науково обґрунтованих рекомендацій щодо співпраці України з країнами Азії, необхідно враховувати досвід провідних економік даного регіону, а також шукати перспективи взаємовигідного міжнародного економічного партнерства.

Список літератури:

1. World Trade Statistics 2014. – World Trade Organization: 2014. – 164 p.
2. World Trade Statistics 2013. – World Trade Organization: 2013. – 208 p.
3. UNCTAD Handbook of statistics. 2014. – United Nations publication: 2014. – 387 p.

Костянтин ФЛІССАК

Інститут міжнародних відносин Київського університету ім. Т.Г.Шевченка

МІСЦЕ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ В СИСТЕМІ НАУКОВИХ ЗНАНЬ

Зміна тисячоліть на календарі відзначилась не тільки в масовій свідомості людей. Кінець ХХ - початок ХХІ ст. привніс в науку чимало нових категорій або ж відкоригував вже існуючі поняття, додаючи до їх значення щось нове, модифікуючи чи змінюючи їх, формуючи передумови для виникнення та розвитку цілих галузей наукового знання та практичної діяльності.

До їх числа належить і економічна дипломатія. Саме поняття дипломатії сягає античних часів і супроводжує людство до сьогоднішніх днів. Під даним терміном зазвичай розуміли теорію та практику організації та здійснення зносин між суверенними державами, їх правителями та органами влади, налагодження та реалізацію переговорного процесу між згаданими суб'єктами. Нерідко під дипломатією малась на увазі сукупність протокольно-етикетних компонентів, що нерозривно супроводжують згадані вище види активності.

В класичному розумінні сьогодні, дипломатія – це принципова діяльність глав держав, урядів та спеціальних органів зовнішніх зносин з метою досягнення цілей та завдань зовнішньої політики держави, а також задля захисту прав та інтересів держави за кордоном.

Проте наприкінці ХХ ст. в наукових виданнях все частіше почали досліджуватись специфічні різновиди дипломатії. Зокрема, можна знайти згадку про політичну, економічну, торговельну, фінансову, інвестиційну, боргову, енергетичну [1], інноваційну [2], екологічну, військову [3], соціальну, гуманітарну, наукову, інформаційну, віртуальну [4], культурну [5] тощо. Таке різноманіття термінів змушує дослідників проблематики міжнародних економічних відносин чітко окреслювати понятійний апарат, щоб в подальшому уникнути двозначностей стосовно визначення місця, ролі, функціонального наповнення категорії "економічна дипломатія". Не менш важливим є встановлення причинно-наслідкових зв'язків між даною дефініцією та деякими іншими згаданими видами дипломатичної діяльності.

Щоб дати відповіді на всі поставлені запитання, необхідно чітко визначити, що саме є об'єктом економічної дипломатії як науки та як форми практичної діяльності, а також окреслити коло проблемних питань, які можна за її допомогою дослідити та розв'язати.

Виходячи з визначень "економіка" та "дипломатія" в цілому, можемо зробити висновок, що мова йде про відстоювання національних економічних інтересів за кордоном та підтримку їх всередині держави в контактах із зарубіжними партнерами. Тобто за своїм змістом та наповненням економічна дипломатія цілковито належить до галузі знань економічного профілю.

Наступним завданням є визначення сутності даної науки з чітким визначенням її складових компонентів. Так, важко погодитись із підміною понять, яка все ще зустрічається через неврегульованість понятійно-категоріального апарату економічної дипломатії. Маємо на увазі використання як синоніму терміну "комерційна дипломатія" в тому значенні, як це зробили Л.Р. Доусон та М.З. Мальський [6, 8]. Так, в останньому випадку мова йде про змішування завдань, які стоять винятково перед главами держав, урядами, органами державної влади, а також їх повноважними представництвами за кордоном, з цілями, що більш характерні для рівня окремих суб'єктів господарювання. Причиною такої плутанини, на нашу думку, є механічний переклад базових термінів із зарубіжної літератури з подальшою підміною отриманих українських понять словами, які з точки зору філології можуть розглядатись як синоніми, але їх використання в економіці спотворює зміст початкового значення. Таким чином здійснюється спроба запровадити таке визначення у вітчизняну наукову практику.

Як результат, в ряді випадків мають місце приклади дещо спотвореного розуміння економічної дипломатії, як це, наприклад, можна спостерігати в П.М. Ігнат'єва, який говорячи про даний вид практичної діяльності, уточнює, що мова йде про "так звану дипломатію "чекової книжки" [7, 56].

Необхідно чітко відокремити від розглядуваної нами категорії суміжне поняття "торговельна дипломатія" (англ. trade diplomacy), яке достатньо часто вживається в англомовній літературі і стосується як макро–, так і мікрорівня, але стосується суто набору питань торговельної політики держав та діяльності ТНК і фірм відносно експортно-імпоротної активності.

Підсумовуючи все вищесказане, вважаємо, що в сучасних реаліях говорячи про економічну дипломатію, слід розуміти, що це – взаємопов'язана та спільна діяльність органів державної влади і різнорівневих підприємницьких структур та фінансово-економічних установ, спрямована на відстоювання національних економічних інтересів, забезпечення

конкурентних переваг і створення сприятливих умов у зовнішньоекономічній діяльності для вітчизняної економіки з використанням дипломатичних механізмів та інструментів.

Список літератури:

1. Луцишин З.О., Дікарев О.І. Енергетична дипломатія в п'ятимор'ї / З.О.Луцишин // Актуальні проблеми міжнародних відносин. - 2011. – Випуск 101. Частина II. – С.28-45
2. Пантелеев Е. Внешняя политика и инновационная дипломатия / Е.Пантелеев // Международная жизнь. –2012. – Декабрь. – С. 37-44
3. Фролов А. Военная дипломатия как история и искусство / Фролов А. // "Международная жизнь. – 2012. – Февраль. – С. 169-178
4. Белоусова Н.Б., Боклан О.В. Віртуальна дипломатія як знаряддя формування позитивного іміджу держави / Белоусова Н.Б. // Актуальні проблеми міжнародних відносин. - 2010. – Випуск 90. Частина II. – С.139-143
5. Сербіна Н.Ф., Кучмій О.П. Культурна дипломатія як інструмент зовнішньої політики сучасної європейської держави / Сербіна Н.Ф. // Актуальні проблеми міжнародних відносин. - 2011. – Випуск 100. Частина I. – С.122-131
6. Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: Навч. посібник. Друге видання, доповнене і перероблене. – Львів: Астролябія, 2006. – 704 с.
7. Ігнат'єв П.М. Країнознавство. Країни Азії. – Чернівці: Книги-XXI, 2006. – 424 с.

Michal KRAJČÍK, Michal ŠOLTÉS

*Department of Banking and Investments, Faculty of Economics,
Technical University of Košice, Slovakia*

HEDGE FUND DEFINITION AND KEY TRENDS IN THE HEDGE FUND INDUSTRY

Term hedge fund is broadly used in investment and economical sources, but very often clear understanding of this term is missing. In our paper, we tried to define what term hedge fund means. To define this term we used specific characteristics of hedge funds. Based on our research, there are eleven fundamental characteristics of hedge funds, namely: accessibility for investors, regulation, legal form of business, domicile, fee structure, approach to risks and returns, investment strategies, leverage, short-selling, investment assets and lock-up period.

Based on these characteristics we defined hedge fund as an investment fund available to the limited group of accredited investors and focusing on absolute returns. Hedge fund may use a variety of investment strategies including the use of short-selling, leverage and financial derivatives. The fund has a special fee structure (20 % performance fee + 2 % management fee). Its control by regulators is limited and fund mainly acts as a limited partnership or as offshore company. Specific rules of hedge fund investing are existence of lock-up period and high water mark.

Hedge fund is one of the three biggest groups of investment funds. Other two related groups are mutual funds and private equity funds. Therefore, we created easy, two-step identification process of hedge fund inside the group of investment funds. If the investment fund is accessible to broad public, it is mutual fund. If the investment fund wants actively manage processes inside the invested company, it is private equity fund. Based on these assumptions, we can negatively define hedge fund as an investment fund which is not accessible to broad public and doesn't try to influence processes inside the invested company.

In our paper, we also defined key trends affecting hedge fund industry. Main trend is application of hedge fund investment strategies by funds offered to retail investors. Hedge funds gradually lose their comparative advantage in terms of unique strategies and tools used in investment process. This negative trend is highlighted by higher fees required by hedge funds in compare with retail investment funds. Also growing assets under management of hedge funds makes it more problematic to find additional alpha in the market and this trend causes decrease of profitability in the hedge fund industry. Last negative trend for hedge funds is increasing popularity of ETF funds and passive investment strategies.