

Міністерство освіти і науки України

ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ

**Т.В.Шталь ,
Ю.Б. Доброскок , О.О. Тищенко**

**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА
ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ**

курс лекцій

Харків 2014

УДК 339.9 (042.4)

ББК 65.5

М 58

Рецензент:

Доктор економічних наук, професор Савицька Наталія Леонідівна

Шталь Т.В., Доброскок Ю.Б., Тищенко О.О. Міжнародна економічна діяльність України: курс лекцій / Шталь Т.В., Доброскок Ю.Б., Тищенко О.О. – Харків: Видавництво Форт, 2014.– 199 с.

Зміст

ВСТУП	6
ТЕМА 1. ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	7
1.1. Міжнародна економічна діяльність та міжнародне економічне співробітництво як чинники світового економічного зростання та розвитку	7
1.2. Форми міжнародної економічної діяльності	10
1.3. Принципи міжнародної економічної діяльності	14
1.4. Міжнародні економічні договори як головний інструмент міжнародної економічної діяльності держав	15
ТЕМА 2 СУБ'ЄКТИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ	18
2.1. Суб'єкти міжнародної економічної діяльності	18
2.2. Україна як суб'єкт міжнародного економічного права та агент світового господарства	19
2.3. Система центральних органів виконавчої влади України, які здійснюють регулювання міжнародної економічної діяльності суб'єктів міжнародного права	24
ТЕМА 3. ЕКСПОРТ І ІМПОРТ ТОВАРІВ	40
3.1. Міжнародна торгівля товарами як форма міжнародної економічної діяльності	40
3.2. Суб'єкти виконання торговельних угод України	45
3.3. Державне регулювання зовнішньої торгівлі України	48
3.4. Сучасний стан зовнішньої торгівлі України та її державного регулювання	59
ТЕМА 4. ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ	64
4.1. Сутність та основні показники міжнародної торгівлі послугами як форми форма міжнародної економічної діяльності	64

4.2. Характеристика основних суб'єктів міжнародної економічної діяльності України у сфері торгівлі	73
4.3. Регулювання міжнародної торгівлі послугами у системі МЕВ... 78	
4.4. Особливості розвитку міжнародної економічної діяльності України у формі торгівлі послугами.....	82
ТЕМА 5. МІЖНАРОДНЕ ПРЯМЕ ТА ПОРТФЕЛЬНЕ ІНВЕСТУВАННЯ	84
5.1. Прямі іноземні інвестиції.....	84
5.2. Портфельні інвестиції	88
5.3. Регулювання прямого і портфельного інвестування	90
5.4. Україна в системі міжнародного руху інвестицій	99
ТЕМА 6. МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ ОПЕРАЦІЇ.....	106
6.1. Сутність валютно-фінансових відносин	106
6.2. Україна в системі міжнародних валютних відносин	110
6.3. Управління державним зовнішнім боргом України	123
ТЕМА 7. НАУКОВО-ТЕХНІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ	138
7.1. Міжнародне науково-технічне співробітництво	138
7.2. Регулювання міжнародного науково-технічного співробітництва.....	144
7.3. Міжнародне науково-технічне співробітництво України	146
ТЕМА 8. МІЖНАРОДНЕ ВИРОБНИЧЕ КООПЕРУВАННЯ.....	148
8.1. Міжнародне виробниче кооперування: поняття, принципи, види та форми	148
8.2. Регулювання міжнародного виробничого кооперування.....	160
8.3. Участь України у міжнародному виробничому кооперуванні ...	164
ТЕМА 9. ТРУДОВА ЕМІГРАЦІЯ ТА ІМІГРАЦІЯ	165
9.1. Міжнародна трудова міграція як вид міжнародної міграції населення.....	165
9.2. Регулювання міжнародних міграційних процесів	169
9.3. Україна у міжнародних міграційних процесах	173

ТЕМА 10. УКРАЇНА У СВІТОВИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ	
ПРОЦЕСАХ	177
10.1. Процеси інтернаціоналізації на сучасному етапі	177
10.2. Цілі й особливості інтеграції України в рамках СНД.	187
10.3. Україна в системі єврорегіонів	191
РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА	197

Вступ

Початок XXI століття ознаменувався багатьма подіями, які безпосередньо впливають на міжнародну економічну діяльність усіх суб'єктів світового господарства. Фінансова криза 2008-2009 рр. яскраво підкреслила доцільність та необхідність посилення якості державного регулювання соціально-економічних процесів та наддержавної взаємодії з метою формування засад сталого зростання рівня життя громадян Землі.

Курс лекцій «Міжнародна економічна діяльність України» підготовлено відповідно до освітньо-професійної програми напряму підготовки 6.030503 «Міжнародна економіка» з урахуванням вимог щодо кваліфікаційних характеристик з фаху.

Основна мета дисципліни «Міжнародна економічна діяльність України» полягає в наданні студентам системи теоретичних знань з економіко-організаційних, регуляторних та аналітично-дослідницьких принципів формування і регулювання міжнародної економічної діяльності України і набуття практичних умінь з аналізу закономірностей, факторів та тенденцій розвитку міжнародної економічної діяльності України та визначення особливостей її регулятивного забезпечення в умовах глобалізації, обґрунтування стратегії та механізмів управління міжнародною економічною діяльністю України.

Курс лекцій складається з десяти розділів.

Курс лекцій підготовлено на основі розробленого авторами курсу «Міжнародна економічна діяльність України» навчального посібника.

Курс лекцій є колективною роботою викладачів кафедри міжнародної економіки Харківського державного університету харчування та торгівлі. У складі авторів: д-р екон. наук, проф. Т.В. Шталь, к.е.н. Ю.Б. Доброскок, асист. О.О. Тищенко.

Тема 1. ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

План лекції:

- 1.1. Міжнародна економічна діяльність та міжнародне економічне співробітництво як чинники світового економічного зростання та розвитку.*
- 1.2. Форми міжнародної економічної діяльності.*
- 1.3. Принципи міжнародної економічної діяльності.*
- 1.4. Міжнародні економічні договори як головний інструмент міжнародної економічної діяльності держав.*

1.1. Міжнародна економічна діяльність та міжнародне економічне співробітництво як чинники світового економічного зростання та розвитку

Сучасне світове господарство – це національні економіки держав «золотого мільярда», які ефективно створюють інновації, освоюють результати науково-технічного прогресу і реалізують стратегію підвищення якості життя громадян, це «держави, що не відбулися», які загрожують дестабілізацією світової системи у разі скорочення обсягів допомоги, це держави з перехідною економікою, що формують ринкові інститути, і країни, що розвиваються, які різко відрізняються одна від одної за життєвими стандартами, механізмами управління економікою, участю в міжнародному поділі праці.

Міжнародна економічна діяльність – це процес (сукупність) активних дій суб'єктів світового господарства, які націлені на забезпечення реалізації власних економічних інтересів та досягнення високого рівня економічної безпеки, накопичення матеріального багатства, задоволення потреб та вирішення існуючих проблем.

Суб'єктами міжнародної економічної діяльності виступають:

- 1) держави;
- 2) міжнародні організації;
- 3) фізичні та юридичні особи.

Міжнародна економічна діяльність охоплює два рівня відносин:

1) відносини між суб'єктами міжнародного економічного права (державами та міжнародними організаціями).

Діяльність здійснюється державами та міжнародними організаціями. Передбачає виконання міждержавних економічних зобов'язань, міжурядових економічних угод, економічних зобов'язань міжнародних організацій.

2) відносини між: фізичними і юридичними особами різних держав, включаючи так звані діагональні відносини – між: державою і фізичними чи юридичними особами, що належать іноземній державі.

Ці відносини базуються на повній самостійності суб'єктів у виборі напрямів діяльності та партнерів.

Певні відносини, які виникають, змінюються (або припиняються) у процесі міжнародної економічної діяльності між державами, їх угрупованнями, міжнародними організаціями, фізичними та юридичними особами, потребують відповідного урегулювання, упорядкування. Таким інструментом упорядкування є норми міжнародного економічного права (для держав та міжнародних організацій) та національних (внутрішніх) правових систем окремих країн (для фізичних та юридичних осіб).

Якщо держави безпосередньо вступають у господарські відносини міжнародного характеру з іноземними фізичними і юридичними особами (наприклад, укладають концесійні угоди), то міжнародні економічні відносини регулюються національним правом кожної держави. Регулювання здійснюється не прямо, а опосередковано – через державу.

Міжнародне економічне співробітництво – це система узгоджених дій суб'єктів світового господарства, спрямованих на зміцнення стабільності міжнародних економічних відносин, забезпечення сталого розвитку світової економіки, досягнення консенсусу між окремими суб'єктами світового господарства та вдосконалення правових механізмів взаємодії.

Тобто це сумісна діяльність, яка передбачає:

- рівність та незалежність партнерів;
- націленість на досягнення сумісно поставлених та узгоджених завдань економічного розвитку;

- формування комплексу організаційних, політичних і господарських зв'язків за участю держав, їх груп і міжнародних організацій, а також окремих господарюючих суб'єктів;

- дотримання національного суверенітету державних утворень та забезпечення взаємної економічної вигоди учасників.

Розвиток міжнародного співробітництва з метою вирішення міжнародних економічних проблем проголошено однією з головних цілей ООН (ст.1 Статуту ООН). Відповідальність за виконання цього завдання організації несе безпосередньо Генеральна Асамблея та працююча під її керівництвом Економічна і Соціальна Рада ООН (ст. 60 Статуту). Ця Рада координує діяльність усіх органів ООН, що займаються питаннями розвитку міжнародного економічного співробітництва, а також готує проекти конвенцій у цій сфері (ст. 62 Статуту).

Активний розвиток міжнародного економічного співробітництва у післявоєнний період пов'язаний з об'єктивною необхідністю міжнародних економічних зв'язків та взаємною зацікавленістю у їх розвитку, наявністю організаційних та юридичних механізмів, що дозволяють реалізувати поставлені цілі та завдання.

Найбільш вагомим міжнародним документом останніх років, який визначає засади міжнародного економічного співробітництва, є Декларація щодо міжнародного економічного співробітництва ООН (1 травня 1990 р.), в якій визначається, що «значну роль у міжнародному співробітництві повинна зіграти система ООН. На всіх її державах-членах лежить зобов'язання зробити її більш ефективною і результативною». Згідно з цим документом, міжнародне економічне співробітництво:

- націлене на забезпечення справедливих і рівних можливостей для всіх народів і надання їм можливості повністю розвинути їх потенційні можливості (п. 1);

- пошкваллення росту і розвитку в країнах, що розвиваються, спільний розгляд проблем крайньої бідності та голоду шляхом створення сприятливих міжнародних економічних умов (п. 2);

- передбачає обов'язкове урахування в національній політиці зобов'язань усіх країн щодо міжнародного економічного співробітництва (п. 4);

- націлене на «вирішення проблем міжнародної заборгованості, задоволення зростаючих потреб у фінансових коштах на цілі розвитку, створення відкритої і справедливої системи торгівлі та сприяння

диверсифікації і модернізації економіки країн, що розвиваються, потребує постійних узгоджених зусиль» (п. 14);

- потребує поліпшення міжнародної економічної ситуації (п. 15);
- вимагає від країн змін у національній політиці, «щоб сприяти відкритому обміну і мати можливість гнучко реагувати на зміни у світовій економіці» (п. 17), а «координація макроекономічної політики має в повній мірі враховувати і проблеми всіх країн» (п. 22).

Ефективна реалізація національних стратегій можлива лише при наявності сприятливих глобальних умов. Національні стратегії розвитку, – наголошується в документах ООН, – повинні підкріплюватися стабільним припливом коштів по лінії допомоги, особливо в країнах з низьким рівнем доходу, що мають обмежений доступ до інших джерел фінансування; справедливим режимом багатосторонньої торгівлі, що наділяє країни достатніми можливостями для розвитку вітчизняного виробничого потенціалу і досягнення цілей в галузі сталого розвитку; і стабільними і передбачуваними міжнародними фінансовими ринками.

Таким чином, міжнародне економічне співробітництво створює передумови для сталого розвитку кожного національного господарства, а участь держави у формуванні системи глобального регулювання, допомогі країнам, які потребують підтримки, безумовно сприяє розв'язанню завдань, які постають перед світовою спільнотою, формує середовище економічного зростання. Тобто, співробітництво націлене на вирішення громадських завдань та передбачає часткове ігнорування суб'єктом відносин своїх економічних інтересів, обов'язкове врахування впливу рішень та економічних дій на національному рівні на ситуацію в інших країнах.

1.2. Форми міжнародної економічної діяльності.

Основними формами міжнародної економічної діяльності суб'єктів світового господарства є:

- торгівля товарами та послугами;
- інвестиційна діяльність;
- валютно-фінансова діяльність;
- науково-технічна діяльність;
- кооперація;
- трудова діяльність фізичних осіб за межами країни постійного проживання.

Торгівля – історично первинна форма міжнародних економічних відносин. Як свідчать архівні матеріали, торгівля завжди була під пильним наглядом держави як важливий постачальник коштів до бюджету, дозволяла впливати на відносини з сусідами, відстоювати національні інтереси, використовуючи особливі механізми експорту та імпорту товарів.

Обсяги світової торгівлі товарами значно збільшилися за останні роки, що пов'язано зі зростанням світового виробництва (протягом 1980-2009 рр. щорічний приріст світового виробництва складав 5-6%, падіння обсягів світового виробництва в порівнянні з минулим роком були зафіксовані в 1982 р. (- 1%), 2002 р. (- 1,5%); 2008 р. (- 4%), головними виробниками на початку ХХІ ст. (2008р.) є: США – 1800 млрд. дол., Китай - 1400 млрд. дол., Японія - 1044 млрд. дол., Німеччина -767 млрд. дол.), послідовною лібералізацією торговельних режимів окремих країн світу, появою нових товарів та технологій торгівлі.

В період з 2000 по 2009 рр. відбулася зміна позицій країн-лідерів світової торгівлі. В 2001 р. США, Німеччина та Японія посідали, відповідно, перше, друге та третє місце як в експорті, так і в імпорті товарів. У 2009 році Китай обігнав Німеччину і став найбільшим експортером товарів в світі. США знаходяться на третьому місці в рейтингу експортерів і залишаються провідним імпортером у світі.

Серед товарних груп найбільшим постачальником товарів на світові ринки є переробна промисловість - 83 54,65 млрд. дол. в 2009 р., видобувна промисловість - 2262,88 млрд. дол., сільське господарство - 1168,85 млрд. дол.

За останні десять років значно змінилися обсяги світової торгівлі послугами. У 2009 р. світовими лідерами у експорті послуг були США (14% світового обсягу), Сполучене Королівство та Німеччина. США є лідером серед країн-імпортерів комерційних послуг, за ними йдуть Німеччина та Сполучене Королівство.

Структура зовнішньої торгівлі товарами та послугами країни дозволяє встановити рівень розвитку економічної системи, наявність базових факторів виробництва, конкурентні переваги та недоліки, спрогнозувати можливі сценарії розвитку. Крім того існує певний зв'язок між структурою зовнішньої торгівлі та людським розвитком.

Іноземне інвестування є механізмом, який цементує зв'язки між міжнародними економічними агентами. Доступ до інвестиційних ресурсів виступає найважливішим чинником конкурентоспроможності бізнесу в умовах глобалізації. Всі країни світу конкурують між собою

за отримання інвестицій. Як наголошується в аналітичних оглядах ООН, в такій конкурентній боротьбі використовуються різні методи: розвинені країни широко використовують фінансові важелі, в той час як ті, що розвиваються, змушені вдаватися до податкових стимулів, часто на шкоду своїм вітчизняним підприємствам.

На країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою припадає половина глобального припливу ППП та чверть глобального вивозу таких інвестицій.

Інвестиційні політики більшості країн світу в останні роки націлені на одночасне вирішення двох завдань: подальшу лібералізацію інвестиційної діяльності та її заохочення, з одного боку, і посилення режиму регулювання інвестицій в інтересах вирішення завдань державної політики – з іншого.

Міжнародна валютно-фінансова діяльність набула суттєвого розвитку в останні десятиріччя, зберігаючи як функцію супроводження інших форм міжнародної економічної діяльності (торговлі, кооперації, інвестування), так і набуваючи функцію корегування національної макроекономічної політики.

Валютно-фінансова діяльність передбачає здійснення різноманітних розрахункових, кредитних, валютних процедур та операцій щодо фінансового забезпечення міжнародних економічних зв'язків. Крім того вона передбачає формування та розвиток відносин, що виникають в процесі членства в міжнародних валютно-фінансових організаціях.

У 2009 р. експерти Конференції ООН з торгівлі і розвитку визначили, що однією з причин світової фінансової кризи 2008-2009 рр. стала неефективність сучасної валютної системи. Саме тому посилення міжнародного співробітництва щодо удосконалення валютно-фінансових відносин між усіма економічними агентами світового господарства, удосконалення міжнародної валютно-фінансової діяльності суб'єктів світової економіки є одним з найважливіших завдань розвитку світового господарства та окремих національних економік.

Особливості міжнародної валютно-фінансової діяльності держави та її інтеграції в світовий фінансовий ринок можливо встановити на підставі аналізу різноманітних фінансових документів, в тому числі платіжного балансу, статистичної інформації щодо банківської діяльності тощо.

Міжнародна валютно-фінансова діяльність України як країни з перехідною економікою передбачає розвиток зв'язків з міжнародними фінансовими організаціями.

Міжнародна науково-технічна діяльність в останні десятиріччя відіграє все більше значення для реалізації стратегії сталого зростання світового господарства. Вона здійснюється як на підставі міждержавних, міжурядових і міжвідомчих угод про науково-технічне співробітництво, так і в результаті підписання контрактів щодо виконання досліджень, проведення науково-технічних розробок, створення інноваційної продукції, обміну науково-технічною інформацією та дослідниками тощо, які реалізують фізичні та юридичні особи з різних країн світу. Особливе значення для розвитку промисловості та сектору послуг має торгівля результатами наукових досліджень та новітніми технологіями.

Україна поки що не бере активної участі в міжнародній науково-технічній діяльності. Обсяги торгівлі технологіями є мізерними.

Міжнародна виробнича кооперація як економічні взаємини і діяльність, що підтримується та заохочується урядами більшості країн світу та передбачає формування двосторонніх та багатосторонніх домовленостей щодо розподілу обов'язків, відповідальності та прибутку на різноманітних стадіях виробничого процесу, включаючи дослідження, розробки, виробничі операції, збут, післяпродажне обслуговування, почала активно розвиватися ще в 50-ті роки ХХ ст. В останні десятиріччя в світовій економіці збільшується кількість коопераційних угод щодо передачі технології та технологічного досвіду чи обміну ними, спорудження великих об'єктів. Подібна тенденція об'єктивно віддзеркалює специфіку сучасного етапу розвитку світового господарства, посилення впливу науково-технологічних досягнень на економічне зростання та конкуренцію, зростання взаємозалежності окремих суб'єктів господарювання і необхідність об'єднання зусиль для вирішення економічних завдань.

Україна після Другої світової війни брала активну участь в міжнародних проєктах, які передбачали спорудження великих об'єктів та виконання окремих стадій виробництва, перш за все в авіаційній, космічній, енергетичній промисловостях. Зараз підприємства-лідери країни також беруть участь в міжнародній виробничій кооперації з виробниками країн СНД, ЄС, Африки, Азії тощо.

Міжнародна економічна діяльність нерозривно пов'язана з міжнародною трудовою міграцією. У звіті Міжнародної організації з міграції «Світова міграція у 2010 році» визнається, що міграція –

це невід'ємна ознака сучасного світу, це процес, який необхідно ефективно й корисно планувати з метою скорочення проблем, що з нею пов'язані, формування умов для того, щоб держави та мігранти могли сповна користуватися потенціалом майбутньої міграції та вигодами цього глобального явища.

Розбудова дієвості, як зазначено у звіті, – це процес розвитку знань, здібностей, навичок, ресурсів, структури та процесів, яких потребують держави та установи для ефективного досягнення своїх цілей та пристосування до змін. Це і обмін досвідом та технологіями підтримки державних органів у подоланні проблем міграції та кращому розумінні зв'язків між міграцією та економічним, соціальним та гуманітарним розвитком.

ООН в якості одного з найбільш важливих завдань другого десятиріччя XXI ст. визначає розвиток співробітництва у сфері управління міграцією, головним завданням якої є формування політики гуманної та дисциплінованої міграції, та передбачає залучення державних та недержавних організацій до цієї діяльності.

1.3. Принципи міжнародної економічної діяльності

Міжнародна економічна діяльність будь-якої держави ґрунтується на певній системі принципів, тобто керівних ідей, основоположних засад, правил здійснення діяльності. Принципи міжнародної економічної діяльності знаходять своє закріплення у міжнародно-правових актах, головними серед яких є:

- 1) Статут ООН (ст.2) від 26 червня 1945 р.
- 2) Декларація про принципи міжнародного права щодо дружніх відносин і співробітництва відповідно до Статуту ООН, 1970 р.;
- 3) Хартія економічних прав і обов'язків держав та Декларація про встановлення нового економічного порядку, 1974 р.

Згідно з цими документами, міжнародна економічна діяльність держави повинна здійснюватися у відповідності з багатьма принципами міжнародного співробітництва, головними серед яких є принципи:

- 1) мирного співіснування;
- 2) утримання у своїх міжнародних відносинах від погрози застосування сили;
- 3) суверенної рівності держав;

- 4) рівноправ'я і самовизначення народу;
- 5) співробітництва держав;
- 6) невтручання;
- 7) сумлінного виконання міжнародних зобов'язань;
- 8) взаємної вигоди;
- 9) розгляду міжнародних спорів мирними засобами;
- 10) розвитку міжнародних економічних і науково-технічних відносин між державами;
- 11) юридичної рівності і недопустимості економічної дискримінації держав;
- 12) свободи вибору форми організації зовнішньоекономічних зв'язків;
- 13) невід'ємного суверенітету держав над їх природними та іншими ресурсами, а також над їх економічною діяльністю;
- 14) найбільшого сприяння;
- 15) національного режиму тощо.

1.4. Міжнародні економічні договори як головний інструмент міжнародної економічної діяльності

Практична реалізація багатьох принципів міжнародної економічної діяльності здійснюється через їх закріплення у відповідних міжнародних економічних договорах (угодах) та інших міжнародних актах.

Головним практичним керівництвом держав в сфері міжнародних договорів є Конвенція про право міжнародних договорів (Відень, 23 травня 1969 р.), яка встановлює особливості заключення та дії міжнародних договорів. Конвенція набула чинності 27 січня 1980 р., через 90 днів після здачі на зберігання ратифікаційних грамот 35 державами. З самого вступу її в силу міжнародні судові та арбітражні органи почали широко посилатися на неї, і дана Конвенція може розглядатися у багатьох відносинах як кодифікація існуючого звичайного права.

Україна є учасником Конвенції про право міжнародних договорів.

Міжнародна організація – учасник договору не може посилатися на правила цієї організації в якості виправдання для невиконання цього договору.

Держава – учасник договору не може посилатися на положення свого внутрішнього права як виправдання для невиконання нею цього договору.

Таким чином, міжнародні економічні договори – основні інструменти здійснення міжнародної економічної діяльності держави. Для укладення міжнародного договору необхідно, щоб сторони були суб'єктами міжнародного права, тобто приватні особи не можуть бути сторонами міжнародного економічного договору, тому що за приватними особами не визнається статус прямих суб'єктів міжнародного права у необхідному ступені.

У більшості випадків між приватними особами та міжнародним правом стоїть «екран» у вигляді держави. У принципі, саме держава повинна дбати про дотримання приватними особами, які перебувають під її юрисдикцією, обов'язків, що їх стосуються, а залучення до міжнародної відповідальності за незаконні дії приватних осіб майже не застосовується. І, навпаки, вкрай рідкісні випадки, коли приватні особи можуть в рамках міжнародних відносин прямо посилатися на пільги, надані їм деякими нормами міжнародного права, при цьому навіть у відношенні їх внутрішньодержавних норм необхідне посередництво держави.

Приватні особи можуть бути суб'єктами міжнародного права, але вони завжди є його похідними суб'єктами (тобто їх міжнародна правосуб'єктність, заснована на волі держави, є, у кращому випадку, лише продовження їх суб'єктності у внутрішньому праві), причому суб'єктами меншими (у міжнародному плані вони мають тільки такі права і обов'язки, які спеціально передбачені або договорами, або, що зустрічається ще рідше, звичайно-правовими нормами)

Договори між державами і приватними підприємствами, так звані «інтернаціоналізовані контракти», наприклад, концесійні угоди в багатьох випадках дуже близькі по змісту до міжнародних договорів, не можуть вважатися такими, тому що за приватними особами не визнається статус прямих суб'єктів міжнародного права у необхідному ступені. Не є міжнародними договорами також і угоди, що укладаються державами з неурядовими організаціями, товариствами приватно-правової форми – незалежно від реальної ваги.

Згідно з законодавством України, міжнародні договори, які ратифіковані парламентом держави, є складовою національного законодавства (ст. 9 Конституції України «Чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є частиною національного законодавства України. Укладення

міжнародних договорів, які суперечать Конституції України, можливе лише після внесення відповідних змін до Конституції України»).

В законах України в певних випадках вказується на необхідність використання міжнародного договору (ця потреба виникає, коли, наприклад, законодавством України встановлені інші правила у порівнянні з міжнародним правом).

Укладення міжнародного договору та його виконання відноситься до повноважень суверенітету. В конституції кожної держави вказуються особливості розподілу повноважень між різними державними органами. Тобто, якщо укладення договорів регулюється міжнародним правом, то процедурні особливості цього процесу та особливості виконання підпадають під внутрішнє право. Державні органи спочатку повинні ввести договір у свій внутрішній правопорядок, а потім його виконувати, тобто приймати рішення, які є заходами по виконанню договірних рішень.

Виконання міжнародних договорів забезпечується всіма органами держави, оскільки обов'язок виконання договору лежить на державі в цілому як суб'єкті міжнародного права.

В Конституції України ст. 116 визначено, що:

«Кабінет Міністрів країни: 1) забезпечує виконання Конституції і законів України»;

ст. 119 «Місцеві державні адміністрації на відповідній території забезпечують: 2) виконання Конституції та законів України, актів І (резидента України, Кабінету Міністрів України, інших органів виконавчої влади».

Традиційний механізм перенесення міжнародних договорів у внутрішньодержавний правопорядок «Відповідно до загально-прийнятої традиційної системи, імплементація норм договору у внутрішнє право передбачає створення органом державної влади спеціального юридичного акту, форма і характер якого визначаються особливостями національної правової системи.

Тема 2. Суб'єкти міжнародних економічних операцій

План лекції:

2.1. Суб'єкти міжнародної економічної діяльності.

2.2. Україна як суб'єкт міжнародного економічного права та агент світового господарства.

2.3. Система центральних органів виконавчої влади України, які здійснюють регулювання міжнародної економічної діяльності суб'єктів міжнародного права.

2.1. Суб'єкти міжнародної економічної діяльності

Головними суб'єктами міжнародної економічної діяльності є фізичні та юридичні особи, в тому числі підприємства, організації, установи різних форм власності та розмірів, різних галузей економіки.

Міжнародна економічна діяльність фізичних та юридичних осіб кожної країни світу здійснюється у відповідності до національної зовнішньо-економічної політики та підпадає під дію внутрішнього права держави. В зв'язку з тим, що ця діяльність:

1) передбачає формування відносин між фізичними та юридичними особами різних країн світу;

2) має місце на національній території та за її межами, то найчастіше в економічній та юридичній літературі використовується термін «зовнішньоекономічна діяльність»

«Усілякий договір, який є договором між державами як суб'єктами міжнародного права, ґрунтується на чому чи іншому національному законі. Питання, про який саме закон йде мова, прилягає до тієї частини права, котру частіше за все називають міжнародним приватним правом, або до теорії колізії законів. Норми таких законів можуть бути однаковими у багатьох держав і навіть вироблятися міжнародними угодами чи звичаями. Однак в іншому слід вважати, що дані норми відносяться до внутрішнього права».

Держава як міжнародний економічний агент.

Держави володіють універсальною міжнародною правосуб'єктністю (правоздатністю): міжнародною та цивільно-правовою. Саме тому вони мають право безпосередньо брати участь у зовнішньоекономічній комерційній діяльності в так званих «діагональних» відносинах, тобто у цивільно-правових відносинах з іноземними фізичними або юридичними особами. У цьому випадку держави не будучи юридичними особами, мають право укладати угоди майнового характеру.

Зацікавленість держав у розвитку договірних відносин з контрагентами, що представляють собою суб'єктів приватного права інших держав, які висувають однією з головних вимог подібних договорів забезпечення майнової відповідальності держави у випадку невиконання зобов'язань, призвела до виникнення і закріплення розуміння державного імунітету як обмеженого, функціонального. Тобто, коли ж держава виступає в якості так званої «торгуючої держави», тобто вступає у приватноправові, комерційні відносини, вона втрачає права на імунітет у відношенні своїх імунних майнових і а інших прав.

2.2. Україна як суб'єкт міжнародного економічного права та агент світового господарства

Україна як самостійна держава і як республіка колишнього СРСР завжди брала активну участь в міжнародному співробітництві. Станом на 31 грудня 1990 р. УРСР була учасником 172 міжнародних угод і членом 15 міжнародних організацій. Однак робота в міжнародних організаціях до набуття країною незалежності мала лімітований характер і зводилась до виконання директив Уряду СРСР.

Декларація про державний суверенітет України, яку Верховна Рада УРСР прийняла 16 липня 1990 р., чітко визначила самостійність України в прийнятті зовнішньоекономічних рішень як суверенної держави та підкреслила, що:

«Українська РСР як суб'єкт міжнародного права здійснює безпосередні стосунки з іншими державами, укладає з ними договори, обмінюється дипломатичними, консульськими, торговельними представництвами, бере участь у діяльності міжнародних організацій в обсязі, необхідному для ефективного забезпечення національних

інтересів Республіки у політичній, економічній, екологічній, інформаційній, науковій, технічній, культурній і спортивній сферах.

Українська РСР виступає рівноправним учасником міжнародного спілкування, активно сприяє зміцненню загального миру і міжнародної безпеки, безпосередньо бере участь у загальноєвропейському процесі та європейських структурах.

Українська РСР визнає перевагу загальнолюдських цінностей над класовими, пріоритет загальновизнаних норм міжнародного права перед нормами внутрішньодержавного права» (ст. X)/1/.

Серед документів Верховної Ради, які були прийняті в перші роки існування держави і які визначають засади участі України в міжнародному співробітництві, головними є закони:

«Про правонаступництво України» (12 вересня 1991 р.).

«До парламентів і народів світу» (5 грудня 1991 р.).

«Про дію міжнародних договорів на території України» (10 грудня 1991 р.).

В них визначається, що «Україна підтверджує свої зобов'язання за міжнародними договорами, укладеними Українською РСР до проголошення незалежності України» (ст. 6 Закону «Про правонаступництво України»), «Україна є правонаступником прав і обов'язків за міжнародними договорами Союзу РСР, які не суперечать Конституції України та інтересам республіки.

У відповідності до «Угоди про створення СНД» (1991 р.) Україна разом з Російською Федерацією, Білорусією є правонаступником СРСР по виконанню його угод: 1) ст. 12 Угоди відзначається «Високі сторони, що договориються, гарантують виконання міжнародних зобов'язань, договорів, що з них витікають і угод колишнього Союзу РСР».

В Конституції України закріплено, що:

- зовнішньополітична діяльність держави базується на підтримці співробітництва з міжнародним співтовариством «за загальновизнаними принципами і нормами міжнародного права» (ст. 18);

- міжнародні договори, які ратифіковані парламентом держави, є складовою національного законодавства. «Чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є частішою національного законодавства України. Укладення міжнародних договорів, які суперечать Конституції України, можливе лише після внесення відповідних змін до Конституції України» (ст. 9);

- «Кабінет Міністрів країни: 1) забезпечує виконання Конституції і законів України» (ст. 116);

- «Місцеві державні адміністрації на відповідній території забезпечують виконання Конституції та законів України, актів Президента України, Кабінету Міністрів України, інших органів виконавчої влади» (ст. 119).

У відповідності з законом «Про міжнародні договори України» (від 29.06.2004 № 1906-IV, вступив в дію 03.08.2004), який встановлює порядок укладення, виконання та припинення дії міжнародних договорів України з метою належного забезпечення національних інтересів, здійснення цілей, завдань і принципів зовнішньої політики України, закріплених у Конституції України та законодавстві України:

- міжнародні договори України укладаються Президентом України або за його дорученням – від імені України; Кабінетом Міністрів України або за його дорученням – від імені Уряду України; міністерствами та іншими центральними органами виконавчої влади, державними органами – від імені міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, державних органів. Від імені Уряду України укладаються міжнародні договори України з економічних, торговельних, науково-технічних, гуманітарних та інших питань, віднесених до відання Кабінету Міністрів України (ст. 3);

- загальноекономічні (про економічне та науково-технічне співробітництво) договори, з загальних фінансових питань, з питань надання Україною позик і економічної допомоги іноземним державам та міжнародним організаціям, а також про одержання Україною від іноземних держав і міжнародних фінансових організацій позик, не передбачених Державним бюджетом України, підлягають ратифікації (ст. 9);

- міністерства та інші центральні органи виконавчої влади, Рада міністрів Автономної Республіки Крим, інші органи державної влади, до відання яких віднесені питання, що регулюються міжнародними договорами України, забезпечують дотримання і виконання зобов'язань, взятих за міжнародними договорами України, стежать за здійсненням прав, які випливають з таких договорів для України, і за виконанням іншими сторонами міжнародних договорів України їх зобов'язань (ст. 16);

- чинні міжнародні договори України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є частиною національного законодавства і застосовуються у порядку, передбаченому для норм національного законодавства. Якщо міжнародним

• договором України, який набрав чинності в установленому порядку, встановлено інші правила, ніж ті, що передбачені у відповідному акті законодавства України, то застосовуються правила міжнародного договору (ст. 19).

Участь України в міжнародних економічних організаціях

Станом на 2012 р. Україна є членом багатьох міжнародних організацій, які координують політичне, економічне, культурне співробітництво країн світу. В табл. 2.1. наведено перелік найбільш впливових міжнародних організацій, які є координаторами міжнародної економічної взаємодії та членом яких є Україна.

Таблиця 2.1.

**Членство України в міжнародних організаціях,
які координують економічне співробітництво**

Назва організації		Приєднання України
Організація Об'єднаних націй		24 жовтня 1945 ¹
Європейська економічна комісія ООН		28 березня 1947
Співдружність Незалежних Держав		8 грудня 1991 ²
Європейський банк реконструкції та розвитку		13 квітня 1992
Міжнародний валютний фонд		3 вересня 1992
Група Всесвітнього банку	Міжнародний банк реконструкції та розвитку	3 вересня 1992
	Міжнародна фінансова корпорація	1993
	Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій	1994
	Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок	7 липня 2000
Міжнародна асоціація розвитку		27 травня 2004
Всесвітня митна організація		10 листопада 1992
ГУАМ		10 жовтня 1997
Організація чорноморського економічного співробітництва		1 травня 1999
Всесвітня торговельна організація		16 травня 2008

¹ Українська і Білоруська Радянські Соціалістичні Республіки були членами-засновниками ООН як і Радянський Союз в цілому.

² Україна є членом-засновником СНД, але не ратифікувала Статуту організації, тобто не є дійсним членом СНД.

Участь України в міжнародних організаціях дозволяє країні брати участь в вирішенні глобальних проблем людства, в розробці стратегії та механізмів розвитку світового господарства, в розв'язанні проблем національної економіки, сприяє підвищенню рівня економічної безпеки національного господарства та поліпшенню глобальної економічної ситуації.

Україна в двосторонньому міжнародному економічному співробітництві

Станом на 01.01.2011 р. Україна є однією з сторін більше як у 100 двосторонніх угодах про економічне співробітництво (про економічне, промислове, наукове та технічне співробітництво; про торговельно-економічне співробітництво, про торговельно-економічне та технічне співробітництво тощо) з різними країнами світу.

Більшість угод передбачає п'ятирічний строк дії з можливістю його продовження (наприклад: Стаття 12 Угоди між Урядом України та Урядом Ісламської Республіки Пакистан про торговельно-економічне співробітництво: «Ця Угода діятиме протягом п'яти років. Термін дії цієї Угоди буде кожний раз автоматично продовжуватись на наступні річні періоди, якщо жодна з Договірних Сторін не повідомить письмово іншу сторону про своє рішення припинити дію цієї Угоди щонайменше за шість місяців до закінчення строку дії Угоди»),

В деяких випадках угоди укладено на невизначений термін (Стаття 8 Угоди про економічне співробітництво між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Болгарія: «Ця Угода укладається на невизначений термін», Стаття 15 Угоди між Урядом України та Урядом Держави Ізраїль про торгівлю та економічне співробітництво «Ця Угода залишається чинною до того часу, поки одна Договірна Сторона не повідомить іншу Договірну Сторону у письмовій формі через дипломатичні канали про свій намір припинити дію цієї Угоди»),

Деякі угоди діють ще з часів, коли Україна входила до складу СРСР (наприклад, з Урядом Цейлону, з Урядом Португальської республіки тощо), значна кількість була підписана, коли країна стала самостійною державою (1992 р. – 19 угод, 1993 р. – 16 угод, 1994 р. – 9 угод, 1995 р. – 10 угод). В останні роки укладається значно менше нових договорів (2-4 за рік, в 2010 р. не було укладено жодного договору), що викликано автоматичним продовженням вже існуючих договорів та охопленням договірним процесом майже усіх важливих економічних та торговельних партнерів України.

Незначна кількість двосторонніх договорів передбачає співробітництво в окремих галузях (наприклад, Угода про економічне

та науково-технічне співробітництво між Міністерством аграрної політики України і Міністерством продовольства та сільського господарства Монголії в галузі продовольства та сільського господарства).

2.3. Система центральних органів виконавчої влади України, які здійснюють регулювання міжнародної економічної діяльності суб'єктів міжнародного права

Згідно з Указом Президента України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» від 9 грудня 2010 року (№1085/2010).

були утворені Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Державна міграційна служба України, державне господарське об'єднання «Укроборонекспорт» з державних підприємств, які здійснюють господарську діяльність у сфері розроблення, виготовлення тощо озброєння, військової і спеціальної техніки та боєприпасів, беруть участь у військово-технічному співробітництві з іноземними державами.

Головними органами державного регулювання міжнародної економічної діяльності України є:

- Міністерство закордонних справ України
- Міністерство економічного розвитку і торгівлі України
- Державна служба експортного контролю України
- Державна міграційна служба України
- Державна митна служба України

Департамент правового забезпечення Міністерства економічного розвитку і торгівлі України:

• здійснює правовий супровід забезпечення реалізації Міністерством державної політики у сфері взаємодії з міжнародними фінансовими організаціями, організаціями іноземних держав, їх угруповань з метою залучення кредитів, грантів, міжнародної технічної та гуманітарної допомоги, іноземних інвестицій тощо;

• вивчає та аналізує законодавство іноземних країн, норми міжнародного права, міжнародних організацій та готує пропозиції стосовно можливості використання досвіду інших країн при розробці та опрацюванні нормативно-правових актів України;

- координує роботу структурних підрозділів Міністерства та взаємодіє з іншими органами державної влади у сфері адаптації національного законодавства до законодавства ЄС;

- бере участь у підготовці плану заходів щодо виконання у відповідному році Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу;

- координує та забезпечує договірно-правову роботу з питань укладення міжнародних договорів: про сприяння та взаємний захист інвестицій, щодо співробітництва між Україною та ЄС, угод про вільну торгівлю та економічне співробітництво, а також інших угод зовнішньоекономічного характеру;

- бере участь у розробці та реалізації річних Цільових планів Україна-НАТО;

- бере участь у проведенні роботи по правовому супроводженню реалізації укладених міжнародних договорів.

Департамент економіки оборони та безпеки

- бере участь у реалізації завдань і заходів у сфері військово-технічного співробітництва з іноземними державами;

- бере участь у здійсненні заходів державної політики, спрямованих на поглиблення співробітництва України з НАТО:

- здійснює інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності Національного координатора співробітництва України з НАТО з питань економіки;

- досліджує міжнародний досвід євроатлантичної інтеграції та забезпечує його застосування для оптимізації розвитку економічного співробітництва Україна-НАТО.

Департамент державної політики у сфері зовнішньої торгівлі

- формує пропозиції щодо пріоритетних напрямків у зовнішній торгівлі, вдосконалення механізмів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні;

- розробляє та реалізує заходи щодо інтеграції України до системи світової торгівлі з урахуванням національних економічних інтересів;

- розробляє комплекс заходів, спрямованих на підвищення ефективності функціонування національної економіки в системі світового господарства та забезпечення цілеспрямованого впливу держави на торговельні відносини з країнами світу в напрямку оптимізації структури двосторонніх експортно-імпортних операцій товарів та послуг, руху робочої сили тощо;

- узагальнює практику застосування законодавства з питань підтримки розвитку експорту, митно-тарифної та нетарифної політики;

- готує пропозиції щодо нормативно-правового регулювання захисту вітчизняних виробників, забезпечення економічної безпеки України за допомогою інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- бере участь у розробці, погодженні та укладенні міжнародних договорів та угод стосовно зовнішньої торгівлі товарами та послугами;
- розробляє програмні документи в галузі міжнародної торгівлі, транзитної політики (у т. ч. розвитку міжнародних транспортних коридорів);
- розробляє уніфіковані правові, адміністративні, організаційно-технічні методи тарифного та нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі України з урахуванням міжнародної практики;
- здійснює моніторинг зовнішньоторговельних операцій України та зовнішніх товарних ринків, розробляє та впроваджує заходи по ефективному використанню експортно-імпортних квот;
- розробляє прогнози та складає зовнішньоторговельні баланси по країнах та товарних групах, бере участь в складанні прогнозу платіжного балансу, реалізації грошово-кредитної політики та аналізі зовнішнього боргу;
- виконує функції секретаріату Митно-тарифної ради України;
- проводить моніторинг та визначення операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах та готує пропозиції щодо внесення змін до актів законодавства, які регулюють виконання операцій з давальницькою сировиною;
- бере участь в опрацюванні зовнішньоекономічних контрактів по операціях з давальницькою сировиною, які підлягають ліцензуванню та/або реєстрації;
- розробляє нормативно-правову базу та заходи по вдосконаленню законодавства щодо ввезення за пільговим режимом оподаткування на митну територію України товарів, в тому числі таких, що віднесені до енергозберігаючих, необхідних для вітчизняного виробництва, його технічного переоснащення та модернізації, якщо такі товари або ідентичні за якісними показниками товари не виробляються в Україні;
- бере участь у переговорах та підготовці міждержавних та міжурядових договорів, угод з питань торговельно-економічного співробітництва, угод щодо створення зон вільної торгівлі;
- формує пропозиції з удосконалення державної політики у сфері розвитку експорту;

- бере участь у розробці та здійсненні комплексу заходів, направлених на стимулювання експорту товарів (робіт, послуг) вітчизняних товаровиробників на світові ринки;
- розробляє і забезпечує здійснення заходів щодо розвитку та удосконалення структури експорту товарів (робіт, послуг);
- бере участь у розробці та впровадженні ефективної системи державної фінансової підтримки експорту на основі міжнародного досвіду щодо страхування, кредитування та гарантування експорту;
- готує пропозиції щодо удосконалення взаємодії органів виконавчої влади і асоціацій товаровиробників та експортерів України в напрямку реалізації державної політики розвитку експорту;
- співпрацює з Державним інформаційно-аналітичним центром моніторингу зовнішніх товарних ринків («Держзовнішінформ») щодо надання підрозділам Мінекономіки, регіональним структурам, іншим міністерствам та центральним органам виконавчої влади інформаційної допомоги з питань ринкової кон'юнктури, динаміки та рівнів цін у сфері зовнішньоекономічної діяльності;
- готує проекти та пропозиції щодо заходів стосовно захисту внутрішнього ринку та збереження існуючих ринків збуту українських товарів і продукції, розвитку експорту за допомогою інструментів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

Департамент державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

- виконує заходи, передбачені Програмою діяльності Кабінету Міністрів України у сфері зовнішньоекономічної політики, державного регулювання та контролю за зовнішньоекономічною діяльністю;
- узагальнює практику застосування законодавства з питань регулювання ЗЕД, ініціює пропозиції щодо вдосконалення або прийняття нових нормативно-правових актів стосовно механізмів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні;
- здійснює облік зовнішньоекономічних (контрактів), моніторинг ефективності заходів нетарифного регулювання, запровадження і вдосконалення заходів нетарифного регулювання ЗЕД;
- проводить експертизу зовнішньоекономічних договорів (контрактів), укладених суб'єктами ЗЕД на виконання міждержавних угод та державних зобов'язань України;
- готує пропозиції щодо застосування (скасування, зміни виду, тимчасового зупинення дії) спеціальних санкцій згідно із ст. 37 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» до українських та іноземних суб'єктів ЗЕД – порушників чинного законодавства;

- опрацьовує офіційні подання органів державної податкової та контрольно-ревізійної служб, митних, правоохоронних органів, Національного банку України щодо застосування (скасування, зміни виду, тимчасового зупинення дії) спеціальних санкцій, визначених статтею 37 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», готує відповідні проекти наказів Міністерства з цього питання, узагальнює матеріали щодо ефективності спеціальних санкцій для інформування Кабінету Міністрів України, відповідних центральних органів виконавчої влади;

- проводить розслідування з метою встановлення фактів дискримінаційних та/або недружніх дій з боку інших держав, митних союзів чи економічних угруповань щодо законних прав та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

- забезпечує валютний контроль та валютне регулювання та готує пропозиції щодо його удосконалення;

- проводить аналіз стану розрахунків за зовнішньоекономічними операціями та розробки пропозицій щодо вдосконалення механізмів проведення зазначених розрахунків та порядку контролю за ними;

- забезпечує видачу разових індивідуальних дозволів на перевищення встановлених строків ввезення товарів (виконання робіт, надання послуг), що імпортуються за бартерними договорами, та передбачають виробничу кооперацію, консигнацію, комплексне будівництво, поставку складних технічних виробів або товарів спеціального призначення;

- готує висновки щодо продовження строків розрахунків за зовнішньоторговельними операціями;

- готує пропозиції щодо запровадження ліцензування і квотування у сфері зовнішньої торгівлі;

- здійснює заходи щодо використання експортно-імпортних квот та контроль за ефективністю їх використання;

- інформує компетентні органи окремих країн, економічних угруповань, митних союзів про видані ліцензії на експорт товарів походженням з України, щодо імпорту яких застосовано антидемпінгові заходи або діють міжнародні договори, якими передбачено добровільні обмеження експорту;

- інформує відповідні державні органи щодо стану повернення в Україну валютних і матеріальних цінностей, які в порушення термінів, встановлених діючим законодавством, знаходяться за межами держави;

- проводить моніторинг та визначає операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічній діяльності та готує пропозиції щодо внесення змін до актів законодавства, які регулюють виконання операцій з давальницькою сировиною;

- опрацьовує зовнішньоекономічні контракти по операціях з давальницькою сировиною, які підлягають ліцензуванню та/або реєстрації;

- бере участь у переговорах та підготовці міжнародних договорів України з питань державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

- здійснює ліцензування товарних груп, що підпадають під режим нетарифного регулювання, оформлення та видачу суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності ліцензій на здійснення експортно-імпортних операцій;

- здійснює ліцензування на право імпорту, експорту спирту, алкогольних напоїв та тютюнових виробів;

- здійснює ліцензування на вид господарської діяльності – експорт, імпорт дисків для лазерних систем зчитування, матриць;

- здійснює контроль за проведенням експортно-імпортних операцій за участю іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстрованих у державах з пільговим режимом оподаткування;

- здійснює облік-реєстрацію зовнішньоекономічних договорів (контрактів), предметом яких є певні види товарних груп, оформлення та видачу суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності карток реєстрації-обліку контрактів;

- здійснює ліцензування експортно-імпортних операцій за заявками суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, до яких (українських та іноземних) застосована спеціальна санкція – індивідуальний режим ліцензування, оформлення та видача разових (індивідуальних) ліцензій;

- здійснює облік іноземних суб'єктів господарювання, які застосовують щодо України обмежувальну ділову практику або несумлінно виконують зобов'язання перед українськими партнерами;

- бере участь у заходах з питань протидії відмиванню (легалізації) доходів, одержаних злочинним шляхом та фінансуванню тероризму, підтримує взаємодію з Державним комітетом фінансового моніторингу, податковими, правоохоронними органами та Національним банком України, в межах компетенції департаменту;

- опрацьовує звернення, що засвідчують використання українськими і іноземними суб'єктами зовнішньоекономічної

діяльності практичних заходів щодо ліквідації допущених порушень чинного законодавства України у сфері зовнішньоекономічної діяльності та надання роз'яснень/матеріалів з цих питань;

- видає дозволи на реекспорт товарів українського та іноземного походження відповідно до міжнародних договорів за участю інших підрозділів Міністерства;

- здійснює діяльність щодо реєстрації майнових інвестицій за межами України.

Департамент двостороннього торговельно-економічного співробітництва

- бере участь у розробці та реалізації державної політики двостороннього співробітництва з країнами Європи, США, Канадою та країнами Центральної та Південної Америки, Китаєм, Японією та країнами Тихоокеанського регіону, Близького і Середнього Сходу, Африки;

- координує діяльність центральних органів виконавчої влади при розробці і виконанні двосторонніх міжурядових угод економічного характеру, укладених Україною з країнами Європи, США, Канадою та країнами Центральної і Південної Америки, країнами Тихоокеанського регіону, Близького і Середнього Сходу, Африки та бере участь в опрацюванні проектів міждержавних та галузевих програм багатостороннього співробітництва;

- бере участь у розробці та підготовці до підписання двосторонніх угод з питань торговельно-економічного співробітництва з країнами світу та координація їх виконання;

- забезпечує підготовку інформаційно-аналітичних матеріалів та пропозицій щодо подальшого розвитку торговельно-економічного співробітництва з країнами Європи, США, Канадою та країнами Центральної і Південної Америки, країнами Тихоокеанського регіону, Близького і Середнього Сходу, Африки на засідання Кабінету Міністрів України, Комітетів Верховної Ради України, колегій Міністерства та робочих нарад;

- координує діяльність центральних органів виконавчої влади при виконанні двосторонніх міжурядових угод економічного характеру, укладених Україною з країнами світу;

- здійснює загальну координацію діяльності українських частин двосторонніх комісій, комітетів, координаційних рад та інших міжурядових органів з питань економічного співробітництва;

- забезпечує реєстрацію іноземних представництв, отримання, аналіз та узагальнення інформації про їх діяльність. Надає їм допомогу

згідно з чинними нормативно-правовими актами, що регулюють їх діяльність та відносини з центральними та місцевими органами виконавчої влади України;

- забезпечує участь українських офіційних делегацій в роботі міжнародних економічних форумів, конференцій, семінарів, круглих столів, присвячених питанням двостороннього співробітництва України з країнами світу.

Департамент співробітництва з Європейським Союзом

- формує інформаційне, аналітичне та організаційне забезпечення діяльності (з питань здійснення координації економічного, секторального та соціального співробітництва між Україною та ЄС) заступника Голови української частини Ради з питань співробітництва між Україною та ЄС - Міністра економіки України та заступника Голови української частини Комітету з питань співробітництва між Україною та ЄС - заступника Міністра економіки України;

- виконує функції секретаріатів, здійснює інформаційне, аналітичне та організаційне забезпечення діяльності українських частин Підкомітету № 1 «Торгівля та інвестиції», Підкомітету № 2 «Економічні та соціальні питання, фінанси та статистика», Підкомітету № 3 «Політика у сфері підприємств, конкуренція, співробітництво в регуляторній сфері» Комітету з питань співробітництва між Україною та ЄС, Робочої групи з покращення захисту прав інтелектуальної власності в Україні в рамках Підкомітету № 1;

- бере участь в роботі українських частин Підкомітету № 4 «Енергетика, транспорт, ядерна безпека та екологія», Підкомітету № 5 «Митне та транскордонне співробітництво», Підкомітету № 6 «Юстиція, свобода та безпека», Підкомітету № 7 «Наука та технології, дослідження та розробки, освіта, культура, громадське здоров'я, інформаційне суспільство» Комітету з питань співробітництва між Україною та ЄС, української частини Спільного комітету з питань реадмісії, а також інших двосторонніх органів Україна–ЄС;

- виконання функцій координатора участі української сторони у діяльності Тематичної платформи № 2 «Економічна інтеграція та наближення до політик ЄС» ініціативи ЄС «Східне партнерство»;

- координує діяльність центральних органів виконавчої влади в межах Робочої групи № 3 «Економічне та секторальне співробітництво, питання розвитку людського потенціалу» в рамках переговорного процесу між Україною та ЄС щодо укладання Угоди про асоціацію. Виконує функції Секретаріату Робочої групи № 3;

- забезпечує взаємодію центральних органів виконавчої влади, пов'язану зі створенням зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Виконує функції Виконавчого секретаріату в рамках забезпечення переговорного процесу з ЄС щодо створення зони вільної торгівлі;
- бере участь в підготовці позиції Української сторони щодо розвитку договірних відносин з окремих питань секторального співробітництва між Україною та ЄС та безпосередня участь у відповідних переговорах;
- виконує функції секретаріату, здійснює інформаційне, аналітичне та організаційне забезпечення діяльності української частини Україно-Литовської комісії з питань європейської інтеграції;
- здійснює спільно з Європейською Комісією моніторинг виконання стратегічних документів між Україною та ЄС в частинах економічного, секторального та соціального співробітництва;
- здійснює заходи і розвитку діалогу «влада-бізнес» в контексті розбудови двосторонніх відносин з Європейським Союзом;
- залучає наукові, дослідницькі та інші громадські організації до розробки стратегічних документів щодо співробітництва між Україною та ЄС, формує позиції Української сторони щодо розвитку договірних відносин Україна – ЄС;
- бере участь в інституційному забезпеченні процесу європейської інтеграції;
- бере участь в інформуванні громадськості з питань європейської інтеграції;
- координує заходи, пов'язані із участю України в діяльності агентств і програм ЄС;
- координує діяльність органів виконавчої влади щодо забезпечення виконання Угоди про партнерство та співробітництво та інших стратегічних документів співробітництва Україна – ЄС з питань економічного, секторального та соціального співробітництва;
- організує взаємодію органів виконавчої влади щодо вирішення проблемних питань у сфері торгівлі між Україною та ЄС;
- здійснює стратегічне планування співробітництва з Європейським Союзом на державному та регіональному рівнях в межах компетенції;
- бере участь у експертному супроводженні євроінтеграційної складової програмних документів Уряду, інших цільових, галузевих програм усіх рівнів;
- надає методичну допомогу місцевим органами влади з питань європейської інтеграції;

- оцінює відповідність спрямування ресурсів фінансової та технічної допомоги з боку ЄС положенням міжнародних договорів та інших стратегічних документів між Україною та ЄС;

- бере участь у підготовці проектів міжнародних договорів щодо співробітництва з ЄС у сфері зовнішньої допомоги, інших стратегічних документів у сфері зовнішньої допомоги Європейського Союзу;

- бере участь в здійсненні заходів щодо удосконалення механізму взаємодії державних органів та органів місцевого самоврядування України з інституціями Європейського Союзу у сфері запровадження нових форм і програм допомоги ЄС Україні;

- готує пропозиції до щорічних програм дій, аналізує їх відповідність положенням стратегічних документів між Україною та Європейським Союзом, опрацьовує угоди про фінансування щорічних програм дій;

- бере участь в роботі керівних, консультативних та дорадчих органів, що утворюються з метою впровадження програм та проектів зовнішньої допомоги Європейського Союзу, а також інших програм та проектів, що впроваджуються із поєднанням інструментів допомоги ЄС Україні та ресурсів структурних фондів ЄС.

Департамент торговельних переговорів та співробітництва з СОТ

- забезпечує здійснення заходів, спрямованих на міжвідомчу координацію з питань підготовки до участі України у торговельних переговорах і заходах СОТ та інших міжнародних організацій торгово-економічного спрямування;

- забезпечує проведення двосторонніх та багатосторонніх переговорів з делегаціями країн – членів СОТ та країнами, що знаходяться в стадії приєднання до СОТ;

- забезпечує координацію діяльності центральних органів виконавчої влади щодо укладання угод про вільну торгівлю з країнами світу (крім ЄС та країн СНД);

- здійснює заходи щодо координації діяльності центральних органів виконавчої влади, спрямованої на приведення законодавства України у відповідність з нормами та принципами системи угод СОТ, у встановленому порядку проведення експертизи проектів нормативно-правових актів на відповідність нормам і принципам системи угод СОТ;

- забезпечує в межах своїх повноважень представництва України у СОТ;

- формує організаційне, експертно-аналітичне та інше забезпечення виконання завдань Мінекономіки з питань, що належать до

компетенції департаменту, зокрема щодо членства України у СОТ та співробітництва з цією організацією та іншими міжнародними організаціями і багатосторонніми угодами;

- забезпечує участь у експертному опрацюванні проектів багатосторонніх документів, торговельних угод та міждержавних і галузевих програм багатостороннього співробітництва;

- здійснює моніторинг виконання зобов'язань за Протоколом про вступ України до Світової організації торгівлі та положень угод СОТ;

- координує діяльність центральних органів державної влади щодо подальшого співробітництва з СОТ в частині участі у багатосторонніх переговорах, які ведуться у рамках СОТ та доступу до ринків товарів та послуг.

Міністерство енергетики та вугільної промисловості:

Департамент з питань нафтової, газової та нафтопереробної промисловості

- забезпечує координацію діяльності, пов'язаної з транспортуванням нафти, природного газу, газового конденсату і нафтопродуктів, їх експортом, закачуванням та відбором природного газу з підземних сховищ, а також нафто-газопереробкою;

- бере участь у формуванні концептуальних заходів експортної політики щодо продукції, виготовленої на підприємствах нафтогазового комплексу;

- вживає заходи щодо вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності, захисту інтересів підприємств нафтогазового комплексу на зовнішньому ринку, готує пропозиції щодо напрямів співробітництва із зарубіжними країнами у нафтогазовому комплексі;

- подає пропозиції щодо удосконалення, денонсації міжнародних договорів України та інших міжнародно-правових актів галузевого характеру та бере участь у їх реалізації.

Департамент ядерної енергетики та атомної промисловості

- бере участь в опрацювання міжнародних договорів у сфері ядерної енергетики та атомної промисловості, готує пропозиції щодо укладення, денонсації таких договорів;

- бере участь у формуванні пропозицій до програм та планів багатостороннього міжнародного співробітництва, включаючи програми міжнародної технічної допомоги;

- бере участь у заходах щодо адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу з питань ядерної енергетики та атомної промисловості;

- Бере участь у представленім інтересів України під час розв'язання проблем мирною використання атомної енергії в Міжнародному агентстві з атомної енергії (МАГАТЕ), включаючи участь у діяльності робочої уранової групи МАГАТЕ, робочої групи МАГАТЕ з варіантів ядерно-паливних циклів, міжнародної робочої групи МАГАТЕ з питань виконання гарантій МАГАТЕ та діяльності інших міжнародних організацій;

- організовує виконання програм з диверсифікації виробництва та постачання ядерного палива для АЕС України.

Департамент євроінтеграції та міжнародного співробітництва

- забезпечує координацію заходів з виконання міжнародних зобов'язань України в енергетичній галузі, включаючи тих, що пов'язані з Угодою про партнерство та співробітництво з ЄС, Договором до Енергетичної Хартії тощо;

- здійснює координацію заходів щодо інтеграції енергетичних мереж та енергетичних ринків України до енергетичних мереж та ринків ЄС;

- здійснює аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності окремих підприємств галузі, що належать до сфери управління Міністерства, готує та координує впровадження заходів з підвищення їх ефективності;

- здійснює координацію розробки, включаючи проведення переговорів, та укладання міжнародних дво- та багатосторонніх договорів в енергетичній галузі, набуття ними чинності;

- розробляє проекти законодавчих та нормативно-правових актів, спрямованих на удосконалення засад здійснення експорту, імпорту та транзиту енергоносіїв, а також набуття чинності та впровадження міжнародних угод України, що стосуються ПЕК;

- бере участь в діяльності МАГАТЕ, інших міжнародних організацій та їх органів в межах повноважень, делегованих Міністерству відповідними законодавчими та нормативно-правовими актами;

- готує пропозиції та обґрунтування з розширення участі України в міжнародних організаціях;

- вживає необхідні заходи для своєчасної сплати фінансових внесків в бюджети міжнародних організацій;

- готує пропозиції щодо підвищення ефективності міжнародної технічної допомоги;

- здійснює координацію проектів міжнародної технічної допомоги, реципієнтом яких є Мінпаливенерго.

Міністерство аграрної політики та продовольства України

Департамент зовнішньоекономічного співробітництва

- аналізує стан експорту та імпорту сільськогосподарської продукції, вносить пропозиції щодо заходів у сфері зовнішньоекономічного співробітництва;
- впроваджує заходи щодо поліпшення інвестиційного іміджу, розвитку аграрного бізнесу, створення сприятливого середовища для залучення іноземних кредитів, інвестицій, новітніх технологій, науково-технічної допомоги, досвіду підприємств, установ та організацій усіх форм власності, що займаються аграрним бізнесом;
- координує роботу з питань підготовки та впровадження проектів міжнародної технічної допомоги;
- здійснює функції контактного органу із співробітництва з Організацією ООН з питань продовольства та сільського господарства;
- координує роботу, пов'язану з виконанням міжнародних та міжвідомчих угод, договорів, конвенцій, бере участь у розробці та реалізації міжурядових та міжвідомчих угод в галузі АПК;
- розробляє програми економічного та науково-технічного співробітництва із зарубіжними країнами (по кожній країні) у сфері зовнішньоекономічних зв'язків, реалізації проектів міжнародної технічної допомоги з країнами світу;
- координує роботу з питань економічного та науково-технічного співробітництва із зарубіжними країнами;
- здійснює контроль за виконанням положень Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС;
- контролює виконання зобов'язань щодо міжурядових та міжвідомчих угод, протоколів, договорів та контрактів, міжнародних документів, до яких приєдналась Україна;
- надає допомогу підприємствам, установам і організаціям усіх форм власності з питань розвитку економічного та науково-технічного співробітництва із зарубіжними країнами;
- бере участь в переговорах з представниками зарубіжних країн з питань співробітництва, експортно-імпортних поставок обладнання, сировини і матеріалів;
- бере участь в розробці та реалізації державних програм, розробляє законодавчі та нормативні акти щодо тарифного та нетарифного регулювання аграрного ринку;
- бере участь в наданні погодження на видачу ліцензій на експорт/імпорт сільськогосподарських та продовольчих товарів суб'єктам ЗЕД.

Державна податкова служба України

- організує співробітництво з міжнародними податковими та фінансовими організаціями, податковими службами інших країн;
- готує проекти міжнародних договорів України з питань оподаткування та співробітництва податкових служб; забезпечує виконання Службою функцій компетентного органу України по виконанню міжнародних договорів України з питань оподаткування;
- взаємодіє з торговельно-економічними місіями у складі дипломатичних представництв України за кордоном, у т. ч. з питань боротьби з приховуванням неоподаткованих доходів, відмиванням доходів, одержаних незаконним шляхом;
- готує проекти та бере участь в укладанні міжнародних договорів з питань уникнення подвійного оподаткування, співробітництва з податковими службами інших країн, у тому числі протидії ухиленню від оподаткування та інших незаконних фінансових операцій;
- надає органам державної податкової служби України та платникам податків необхідні роз'яснення щодо застосування міжнародних договорів з питань оподаткування та інформує їх щодо набуття чинності відповідними міжнародними угодами;

Державна служба експортного контролю України

Основними завданнями Держекспортконтролю України є:

- реалізація державної політики у галузі державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення, подвійного використання тощо;
- захист національних інтересів та зміцнення міжнародного авторитету України під час здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів;
- сприяння розвитку міжнародного співробітництва та взаємодії з відповідними органами іноземних держав і міжнародними організаціями з питань нерозповсюдження та експортного контролю.

Державна міграційна служба України

Основними завданнями ДМС України є:

- внесення пропозицій щодо формування державної політики у сферах міграції (імміграції та еміграції), у тому числі протидії нелегальній (незаконній) міграції, громадянства, реєстрації фізичних осіб, біженців та інших визначених законодавством категорій мігрантів;
- реалізація державної політики у сферах міграції (імміграції та еміграції), у тому числі протидії нелегальній (незаконній) міграції,

громадянства, реєстрації фізичних осіб, біженців та інших визначених законодавством категорій мігрантів.

Державна митна служба України

Основними завданнями Держмитслужби України є:

1) внесення пропозицій щодо формування державної політики у сфері державної митної справи;

2) реалізація державної політики у сфері державної митної справи;

3) забезпечення захисту економічних інтересів України.

Держмитслужба України відповідно до покладених на неї завдань:

1) організовує та контролює діяльність регіональних митниць, митниць, спеціалізованих митних установ та організацій;

2) організовує та забезпечує здійснення регіональними митницями, митницями контролю за дотриманням суб'єктами ЗЕД та громадянами встановленого законом порядку переміщення товарів, транспортних засобів через митний кордон України, застосування відповідно до закону заходів тарифного та нетарифного регулювання при переміщенні товарів через митний кордон України;

3) здійснює контроль за:

- своєчасністю, достовірністю, повнотою нарахування та сплати у повному обсязі платниками податків до бюджету митних та інших платежів, контроль за справлянням яких законом покладено на митні органи;

- класифікацією за товарною номенклатурою Митного тарифу України товарів, поданих до митного оформлення;

- правильністю визначення митної вартості товарів відповідно до закону та загальноприйнятої міжнародної практики;

- правильністю визначення країни походження товарів, що переміщуються через митний кордон України;

4) забезпечує застосування митних режимів, здійснення митного контролю та митного оформлення товарів, поміщених у відповідні митні режими;

5) забезпечує заходи щодо:

- недопущення незаконного переміщення через митний кордон України культурних цінностей;

- захисту інтересів споживачів товарів, недопущення переміщення через митний кордон України товарів, які не відповідають встановленим законодавством вимогам якості та безпеки;

б) вживає заходи щодо захисту прав інтелектуальної власності у процесі ЗЕД, недопущення переміщення через митний кордон України контрафактних товарів;

7) вживає заходи, спрямовані на профілактику, виявлення, припинення, розкриття контрабанди та порушень митних правил;

8) здійснює дізнання у кримінальних справах про контрабанду, а також провадження у справах про порушення митних правил та контролює здійснення цієї діяльності регіональними митницями, митницями;

9) веде митну статистику;

10) здійснює ведення Української класифікації товарів ЗЕД;

11) проводить верифікацію (встановлення достовірності) сертифікатів про походження товарів з України та здійснює у випадках, встановлених чинними міжнародними договорами, видачу сертифікатів походження;

12) укладає н установленому порядку міжвідомчі договори з митними органами інших держав, проводить у межах своїх повноважень переговори та консультативну роботу з підготовки міжнародних договорів з питань митної справи за дорученням Кабінету Міністрів України, готує пропозиції щодо укладення таких договорів, а також припинення та/або зупинення їх дії.

Тема 3. Експорт і імпорт товарів.

План лекції

3.1. Міжнародна торгівля товарами як форма міжнародної економічної діяльності.

3.2. Суб'єкти виконання торговельних угод України.

3.3 Державне регулювання зовнішньої торгівлі України.

3.4. Сучасний стан зовнішньої торгівлі України та її державного регулювання.

3.1. Міжнародна торгівля товарами як форма міжнародної економічної діяльності

Міжнародна торгівля товарами засновується на міжнародному поділі праці, який проявляється у спеціалізації окремих країн, галузей національних економік та підприємств на виробництві певних товарів для зовнішніх ринків. Тобто, міжнародна торгівля є процесом оплачуваного обміну товарами між суб'єктами різних країн.

Суб'єктами міжнародної торгівлі виступають:

- фізичні та юридичні особи, об'єднання таких осіб;
- держави;
- міжнародні організації.

Важливо розрізнити поняття зовнішньої та міжнародної торгівлі:

- зовнішня торгівля є сукупністю експортно-імпортних операцій окремо взятої країни з іншими країнами;
- міжнародна (світова) торгівля є сукупністю товарно-грошових відносин, які охоплюють зовнішню торгівлю усіх країн світу.

Міжнародна торгівля товарами включає два протилежні за напрямком товарні потоки – експорт та імпорт.

У широкому розумінні експорт товарів являє собою продаж і вивезення товарів за кордон, а імпорт товарів – купівлю та ввезення товарів з-за кордону.

У ст. І Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» наведено більш детальні визначення цих понять:

«експорт (експорт товарів) – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою у negroшовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів. При цьому термін реекспорт (реекспорт товарів) означає продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення за межі України товарів, що були раніше імпортовані на територію України»;

«імпорт (імпорт товарів) – це купівля (у тому числі з оплатою у negroшовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами».

Також ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначає товар як будь-яку продукцію, послуги роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу (оплатної передачі). У вузькому сенсі товар – це будь-яка продукція, призначена для продажу (оплатної передачі).

У відповідності до прийнятих норм, ключовим моментом при віднесенні операції

купівлі-продажу до міжнародних торговельних операцій є факт перетину товаром митного кордону держави та реєстрація цього перетину у митній службі.

Класифікація товарів.

З метою стандартизації міжнародних торговельних операцій та спрощення їх регулювання, обліку та аналізу поширення набули різноманітні системи кодування товарів, які являють собою класифікації товарів, побудовані за різними критеріями та з різним рівнем деталізації.

Однією з перших товарних класифікацій є Стандартна міжнародна торгова класифікація ООН (СМТК, SITC), прийнята Економічною та соціальною радою ООН (ЕКОСОС) у 1950 р., яка з певними змінами та доповненням збереглися донині. Головним критерієм SITC є послідовність обробки товарів. Усі товари у SITC розподілені на три основні групи: сировина, напівфабрикати та готові вироби.

Сировинні товари – це продукція добувної промисловості, сільського та лісового господарства.

Напівфабрикати – це продукти, які потребують подальшої переробки та включення до складу інших товарів, перш ніж стати знаряддям виробництва або предметом споживання.

Готові вироби – це усі промислові вироби, призначені для споживання або використання у промисловості, сільському господарстві, на транспорті, у домашньому господарстві тощо.

Крім того, споживчі товари розподілено за строком їх використання на товари тривалого використання (понад три роки, або 1-3 роки для предметів розкоші), середньострокового використання (від 1 до 3 років) та короткострокового використання (до 1 року).

Гармонізована система є основою багатьох національних товарних номенклатур та номенклатур інтеграційних угруповань. Зокрема, ГС покладено в основу Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД). Також на основі ГС побудовано Товарну номенклатуру ЗЕД Російської Федерації (ТН ЗЕД РФ), Товарну номенклатуру ЗЕД СНД (ТН ЗЕД СНД), Комбіновану (товарно-статистичну) номенклатуру ЄС (КН ЄС) та багато інших.

Національні товарні номенклатури відрізняються від ГС більшою деталізацією: ГС має шестизначні коди, КН ЄС – восьмизначні, УКТ ЗЕД – десятизначні тощо. Це дозволяє збільшити адресність використання тих або інших регулятивних заходів щодо певних видів товарів і, таким чином, підвищити ефективність регулювання зовнішньої торгівлі.

Показники розвитку міжнародної торгівлі.

Задля визначення кількісних та якісних характеристик міжнародної торгівлі товарами, виявлення тенденцій її розвитку використовують різноманітні показники розвитку міжнародної торгівлі. Якщо за допомогою цих показників проводиться аналіз торговельних відносин окремої країни або групи країн, то говорять про показники розвитку зовнішньої торгівлі. Усі ці показники можуть бути згруповані у сім класів:

А) показники обсягу міжнародної торгівлі:

1) експорт – вартісний або натуральний обсяг вивезених товарів з митної території країни за кордон. Статистична комісія ООН до експорту включає:

- товари, вироблені, вирощені або добуті в країні;
- раніше вивезені з-за кордону товари, що були піддані обробці на митній території даної країни або під митним контролем;
- реекспорт – вивезення товарів, раніше ввезених на територію даної країни, але не перероблених в ній;

2) імпорт – вартісний або натуральний обсяг товарів, ввезених на митну територію країни з-за кордону. Статистична комісія ООН до імпорту включає:

- товари іноземного походження, ввезені з країни-виробника або країни посередника з метою кінцевого споживання або переробки з метою вивезення або кінцевого споживання;

- товари, ввезені для переробки під митним контролем;

- товари, ввезені з території вільних економічних зон та приписних складів;

- реімпорт – ввезення товарів, раніше ввезених на митну територію країни, але не перероблених в ній.

Згідно з торговельною традицією, країною експорту вважається країна призначення товару (країна споживання, поставки або купівлі), а країною імпорту – країна походження товару (країна виробництва, відвантаження або продажу).

3) зовнішньоторговельний оборот (ЗТО), який обчислюється як сума вартості експорту та імпорту товарів за певний період (найчастіше за 1 рік);

4) генеральна (загальна) торгівля, яка обчислюється як сума вартості експорту/імпорту та транзиту (тобто вартість товарів, провезених через територію країни);

Б) результуючі показники:

1) сальдо торговельного балансу, яке розраховується як різниця між вартістю товарного експорту та товарного імпорту. Якщо експорт перевищує імпорт, то сальдо є додатним, а торговельний баланс у такому випадку називають активним. Якщо ж імпорт перевищує експорт, то сальдо стає від'ємним, а баланс називають пасивним.

Рівність експорту та імпорту має наслідком нульове сальдо балансу, а сам баланс тоді є чистим, або нетто-балансом;

2) індекс покриття експортом імпорту, або індекс стану торговельного балансу, який розраховується як відсоткове відношення вартості експорту та імпорту;

3) індекс «умови торгівлі», який означає відношення експортних цін країни до її імпортних цін, тобто яку кількість імпортного товару країна може купити за одиницю експортованого товару;

4) індекс концентрації експорту (індекс Хіршмана), який показує, наскільки широкий спектр товарів експортує дана країна;

5) коефіцієнт імпортової залежності, який вказує на частку імпорту даного товару у загальному обсязі його споживання в даній країні;

б) індекс чистої торгівлі, який показує рівень перевищення експорту над імпортом (або навпаки) для кожного окремого товару (або товарної групи, розділу тощо);

В) структурні показники:

1) товарна структура експорту – це згрупований за певною товарною класифікацією обсяг товарного експорту країни за певний період (зазвичай за один рік). Вона показує експортну спеціалізацію країни та питому вагу кожної товарної позиції в сукупному експорті;

2) товарна структура імпорту – це згрупований за певною товарною класифікацією обсяг товарного імпорту країни за певний період (зазвичай за один рік). Вона показує імпортну залежність країни від імпорту окремих товарів та товарних груп, а також питому вагу кожної товарної позиції в імпорті;

3) індекс диверсифікації експорту, який є показником відхилення товарної структури експорту країни від структури світового експорту

4) географічна структура експорту товарів – розподіл товарного експорту за певний період (зазвичай за один рік) за країнами або регіонами призначення;

5) географічна структура імпорту товарів – розподіл товарного імпорту за певний період (зазвичай за один рік) за країнами або регіонами походження;

Г) показники інтенсивності:

1) обсяги товарного експорту, імпорту та зовнішньоторговельного обороту на одну особу населення, які розраховуються як відношення, відповідно, вартості експорту, імпорту та ЗТО за один рік до чисельності населення даної країни у відповідному році;

2) експортна, імпортна квоти та квота ЗТО – це показники, які використовуються для оцінки відкритості національної економіки, участі країни у міжнародному поділі праці, які розраховуються як відсоткове відношення вартості експорту, імпорту або ЗТО за певний період (зазвичай за один рік) до ВВП даної країни за відповідний період;

Д) показники ефективності зовнішньої торгівлі, тобто різноманітні показники, які розраховуються зіставленням досягнутого економічного результату (ефекту) зовнішньої торгівлі з витратами ресурсів на отримання цього ефекту. Ефективність зовнішньої торгівлі є рівнем економії національної праці внаслідок участі країни у міжнародному поділі праці та зовнішньоторговельному обміні. При цьому важливо, щоб національні витрати на експорт були меншими за економію витрат у результаті імпорту;

Е) показники динаміки міжнародної торгівлі – будь-які з наведених вище показників, які аналізуються у динаміці протягом певного часу;

Ж) показники зіставлення – будь-які з наведених вище показників, розраховані для двох або більше країн (регіонів, світу в цілому) з метою їх порівняння та виявлення особливостей розвитку зовнішньої торгівлі кожної з цих країн (регіонів).

3.2. Суб'єкти виконання торговельних угод України

Виконання переважної більшості дво- та багатосторонніх торговельних угод не потребує створення особливих підприємств, установ або організацій, які мали б виключне право на здійснення експорту та/або імпорту певного виду товарів. Однак, при торгівлі такими видами товарів, як озброєння, окремі види ліків, наркотичних і психотропних речовин, спирт, деякі види енергоносіїв держава надає монопольне право на здійснення експортно-імпоротної діяльності спеціально створеним торговельним підприємствам. Наприклад такі державні компанії, як «Укрспецекспорт», «Нафтогаз України», «Укрспирт», «Укрспецекспорт», ДАК «Хліб України» та «Енергоринок» розглядаються як підприємства, що здійснюють торгівлю від імені держави, тобто ці підприємства виконують міжнародні контракти між державою та іноземними суб'єктами.

У сфері торгівлі сільськогосподарською продукцією основна увага держави приділяється торгівлі зерном. Законом України «Про зерно та ринок зерна в Україні» встановлено, що забезпечення експорту та імпорту зерна в рамках зобов'язань, взятих при укладанні багатосторонніх і двосторонніх договорів у цій сфері, покладається на Державного агентства із забезпечення експорту та імпорту зерна і продуктів його переробки, який визначається на конкурсних засадах Кабінетом Міністрів України з числа державних підприємств або господарських товариств, частка держави у статутному фонді яких становить не менше 75 %.

Ст. 80 цього Закону визначає, що фінансування експорту та імпорту зерна і продуктів його переробки за міжнародними договорами, а також діяльність Державного агента із забезпечення експорту та імпорту зерна і продуктів його переробки, пов'язана із виконанням цих договорів, здійснюється за рахунок коштів державного бюджету.

Інакше кажучи, зовнішню торгівлю зерном і продуктами його переробки віднесено до числа пріоритетних напрямків діяльності держави. Пояснення цьому ґрунтується на важливості зерна та продуктів його переробки для задоволення стратегічних потреб держави у продовольстві та на тому факті, що зернові культури виступають однією з провідних статей вітчизняного товарного експорту.

Експортно-імпортна діяльність українських підприємств різних форм власності

Договірні зобов'язання України щодо торгівлі іншими видами товарів виконуються в ході здійснення експортно-імпортних операцій підприємствами різних форм власності (рис. 3.1.).

Найбільшою у експорті та імпорті товарів є питома вага підприємств приватної форми власності, що є цілком природним за відсутності монополії зовнішньої торгівлі. Державна монополія зовнішньої торгівлі означає, що усі експортно-імпортні операції здійснюються лише державною в особі створених нею зовнішньоторговельних підприємств, організацій, об'єднань тощо, натомість фізичні особи та юридичні особи недержавної форми власності позбавлені права ведення зовнішньоторговельної діяльності.



Рис. 3.1 – Розподіл експорту та імпорту товарів за формами власності суб'єктів експортно-імпортної діяльності

А за умов свободи зовнішньоекономічної діяльності здійснення експортно-імпортних операцій є можливим для підприємств будь-якої форми власності. Важливим моментом з точки зору зовнішньоторговельної практики є встановлене Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» право на здійснення зовнішньоекономічної діяльності, яке, згідно зі ст. 5 цього Закону, мають усі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, причому на засадах рівноправності. При цьому Закон забороняє втручання державних органів у зовнішньоекономічну діяльність її суб'єктів у випадках, не передбачених цим Законом.

Також Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» передбачено укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які являють собою матеріально оформлену угоду двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямовану на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності. При цьому ст. 6 Закону зауважує, що для підписання такого договору «не потрібен дозвіл будь-якого органу державної влади, управління або вищестоящої організації, за винятком випадків, передбачених законами України».

Зовнішньоторговельна діяльність підприємств переважним чином здійснюється у вигляді імпортних операцій із закупівлі необхідних для виробництва товарів, призначених для реалізації на внутрішньому та зовнішньому ринках, та експорту виробленої продукції.

До основних мотивів, які спонукають вітчизняні підприємства експортувати вироблену продукцію, належать:

- прагнення до підвищення прибутковості реалізації даної продукції у порівнянні з прибутковістю її реалізації на внутрішньому ринку;
- забезпечення необхідного обсягу валютних надходжень для імпорту обладнання, сировини, напівфабрикатів, інших ресурсів, які відсутні на внутрішньому ринку, або якості вітчизняних аналогів яких не задовольняє виробничі потреби;
- оптимізація оподаткування (наприклад, ст. 195 Податкового кодексу України передбачено оподаткування податком на додану вартість за нульовою ставкою товарів, що експортуються);
- залучення до процесу виробництва потужностей, які вивільнилися внаслідок обмеженості внутрішнього ринку;
- намагання розширити коло споживачів продукції, номенклатуру продукції, що виробляється, за рахунок освоєння закордонних ринків;

- використання усталених збутових зв'язків з іноземними партнерами, що скорочує ризик неплатежів та порушення умов експортного контракту.

Що стосується імпортової діяльності то зазвичай імпортерна діяльність підприємств зумовлена такими причинами:

- потреба в сировині та матеріалах, запаси яких в країні недостатні або взагалі відсутні;
- потреба в напівфабрикатах та готових виробках, виготовлення яких на вітчизняних підприємствах є технологічно неможливим або купівля яких на внутрішньому ринку є не вигідною;
- технічна модернізація виробництва з використанням новітнього обладнання, яке не виробляється в країні;
- низька конкурентоспроможність вітчизняних аналогів імпортованих товарів;
- використання усталених зв'язків з іноземними постачальниками, що скорочує ризик невчасної або недобросовісної поставки товару та порушення умов імпортного контракту.

3.3. Державне регулювання зовнішньої торгівлі України

Нормативно-правову базу державного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні складають Конституція України; національні закони та підзаконні акти загального та спеціального характеру, а також акти міжнародного права, ратифіковані Україною.

Конституція України виступає провідним нормативно-правовим джерелом регулювання будь-якого виду суспільних відносин, у тому числі зовнішньої торгівлі. Зокрема, важливим з точки зору створення правової основи для здійснення зовнішньоторговельної діяльності є ст. 9 щодо укладання та чинності міжнародних договорів, ст. 26 щодо правового статусу іноземців та осіб без громадянства, ст. 42 щодо здійснення підприємницької діяльності, захисту конкуренції та захисту прав споживачів, дотримання якості та безпеки усіх видів товарів тощо.

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» як основний нормативно-правовий акт спеціального характеру

Серед спеціальних нормативно-провідних актів у сфері регулювання зовнішньої торгівлі центральне місце посідає Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Цей Закон був

прийнятий Верховною Радою України ще 16 квітня 1991 р., зазнав численних змін і доповнень, але не втратив чинності донині. Цим Законом визначається зміст понять експорту, імпорту товарів, окремих заходів державного регулювання зовнішньої торгівлі (квоти, ліцензії, митне регулювання, тимчасова митна надбавка тощо).

Ст. 2 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» встановлює принципи такої діяльності, серед яких специфічним щодо торгівлі товарами є принцип еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

Для ведення зовнішньоторговельної діяльності Закон встановлює такі правові режими для товарів, що імпортуються з держав – членів СОТ (ст. 7):

1) «національний режим, який означає, що стосовно імпортованих товарів походженням з держав – членів СОТ надається режим не менш сприятливий, ніж для аналогічних товарів українського походження щодо податків, зборів, встановлюваних законами та іншими нормативно-правовими актами правил та вимог до внутрішнього продажу, пропозиції до продажу, купівлі, транспортування, розподілу або використання товарів, а також правил внутрішнього кількісного регулювання, які встановлюють вимоги щодо змішування, переробки або використання товарів у певних кількостях чи пропорціях;

2) режим найбільшого сприяння, який стосується мит, митних зборів, методів стягнення таких мита і зборів, правил і формальностей у зв'язку з імпортом і означає, що будь-яка перевага, сприяння, привілей чи імунітет, які надаються стосовно будь-якого товару, що походить з будь-якої держави, мають негайно і безумовно надаватися аналогічному товару, який походить з території держав-членів СОТ або держав, з якими укладено двосторонні або регіональні угоди щодо режиму найбільшого сприяння.».

Також у цій статті зазначається, що «виключення щодо режиму найбільшого сприяння в формі преференцій можуть бути зроблені для товарів, що походять з держав, з якими Україна уклала угоди про вільну торгівлю або митний союз чи проміжні угоди, що у майбутньому призведуть до створення зон вільної торгівлі або митних союзів у межах розумного періоду часу (10 років), чи угоди про прикордонну торгівлю та застосування генеральної системи преференцій».

Державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності здійснюється багатьма органами влади. Зокрема, ст. 9 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» встановлює розподіл функцій

між органами державного регулювання зовнішньої торгівлі, до числа яких, поміж інших, включено Верховну Раду України, Кабінет Міністрів України, центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики тощо. Крім того, у регулюванні зовнішньої торгівлі беруть участь такі органи, як Державна митна служба України, Антимонопольний комітет України та ін.

Методи державного регулювання зовнішньої торгівлі України товарами:

Економічні та адміністративні методи регулювання. Згідно з цим підходом, притаманним переважно галузям адміністративного права та теорії управління, принципова різниця між економічними та адміністративними методами регулювання полягає у специфіці впливу цих методів на зовнішньоторговельні відносини: при застосуванні економічних методів їхній вплив виражається опосередковано через ринкові відносини, а при вживанні адміністративних методів регулятивний вплив має безпосередній характер і відбувається шляхом встановлення обмежень та заборон адміністративного характеру.

Тарифні та нетарифні методи регулювання. Цей підхід є більш поширеним у світовій практиці і він ґрунтується на класифікації ГАТТ (ст. XI), згідно з якою до тарифних інструментів відносять виключно мито, яке визначається на основі митного тарифу (а також деяких інших податків та митних зборів), а до нетарифних методів належать усі інші інструменти державного впливу на зовнішньоторговельні відносини.

Єдина класифікація інструментів та методів регулювання зовнішньоторговельної діяльності, на жаль, відсутня, більше того, в українському законодавстві немає навіть визначення нетарифних заходів регулювання, хоча сам цей термін вживається у багатьох нормативно-правових актах.

Джерелами права у сфері митно-тарифного регулювання в Україні є:

- Митний кодекс України;
- Закон України «Про Єдиний митний тариф»;
- Закон України «Про Митний тариф України»;
- інші закони та підзаконні акти (укази президента України, Постанови Кабінету Міністрів України, накази Державної митної служби України, розпорядження Міністерства економічного розвитку та торгівлі України тощо).

Побудова митного тарифу у своїй основі містить відповідну товарну номенклатуру або класифікацію товарів, щодо яких законодавством передбачене митне обкладення.

В Україні класифікація товарів для цілей митно-тарифного регулювання здійснюється за Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД), затвердженою Постановою Кабінету Міністрів України № 1863 від 12 грудня 2002 р. Ст. 311 Митного кодексу України визначає, що УКТ ЗЕД базується на Гармонізованій системі кодування та класифікації товарів (ГС).

УКТ ЗЕД має десятизначну структуру, визначену ч. 4 ст. 311 Митного кодексу України: «Структура десятизнакового цифрового кодового позначення товарів в УКТЗЕД включає, код групи (перші два таки), товарної позиції (перші чотири знаки), товарної підпозиції (перші шість знаків), товарної категорії (перші вісім знаків), товарної підкатегорії (десять знаків)».

УКТ ЗЕД полегшує ведення статистики зовнішньої торгівлі, спрощує визначення митної вартості товару, нарахування мита та інших митних платежів, облік товарних операцій, а її базування на ГС усуває можливість непорозумінь у цій сфері між Україною та її торговельними партнерами. Наявність в УКТ ЗЕД додаткових дев'ятого та десятого знаків, які, на жаль, рідко використовуються, дає можливість подальшої деталізації товарних позицій в інтересах нашої держави.

Проблемі митної оцінки товарів і методиці визначення митної вартості товару, які є надзвичайно важливими для правильного обрахування розміру мита, присвячені ст. 259-275 Митного кодексу України. Згідно зі ст. 266 Кодексу, вартість товарів, які імпортуються на митну територію України, може бути обчислена за допомогою шести методів:

- за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються (метод 1);
- за ціною угоди щодо ідентичних товарів (метод 2);
- за ціною угоди щодо подібних (аналогічних) товарів (метод 3);
- на основі віднімання вартості (метод 4);
- на основі додавання вартості (метод 5);
- резервний метод (метод 6) .

Встановлені Митним кодексом України методи визначення митної вартості відповідають методам, дозволеним Угодою про застосування статті VII ГАТТ-1994 (Угода про митну вартість) .

В Україні, згідно з діючим законодавством, використовують ввізне (імпортне) та вивізне (експортне) мито. Експортним митом

обкладаються окремі види товарів, які вивозяться за межі митної території України. Перелік товарів, які обкладаються експортним митом, є дуже обмеженим; до нього входять насіння соняшника, льону, ришії, шкіряна сировина, жива худоба, брухт чорних металів, легваної сталі та кольорових металів, напівфабрикати з використанням кольорових металів.

За способом нарахування Митний тариф України включає такі види ставок:

- адвалорні (адвалерні) – нараховуються у відсотках до митної вартості товару (наприклад, 20 % від митної вартості). Перевагою цього виду мита є підтримання постійного рівня захисту внутрішнього ринку незалежно від цінових коливань, а його недоліком – необхідність проведення оцінки митної вартості, що дає можливість для зловживань з боку як сторін торговельної угоди, так і з боку митних органів;

- специфічні – нараховуються у встановленому розмірі за одиницю даного товару (наприклад, 10 € за 1 штуку даного товару, або за 1 кілограм, тону, метр, літр тощо). Перевагою специфічного мита є простота його нарахування та адміністрування, а його недоліком є залежність рівня митного захисту від коливань ціни на даний товар – із зростанням імпоротної ціни рівень захисту внутрішнього ринку знижується, а за умов економічного спаду та зниження імпорتنих цін специфічний тариф збільшує рівень захисту внутрішнього ринку;

- комбіновані – поєднують елементи адвалорного та специфічного мита (наприклад, 5 %, але не менше 2 €; 5 € + 3 % від митної вартості тощо).

Також Митним кодексом України встановлено правила визначення країни походження товару, що є важливим для застосування тарифних преференцій.

Митний кодекс України визначає країною походження товару ту країну, в якій товар був повністю вироблений або підданий достатній обробці. При цьому під країною можуть розумітися не лише окремі країни, але й їхні групи (наприклад, митні союзи) або регіони тієї чи іншої країни, якщо це виявляється важливим для обкладання митом товару даного походження.

Нетарифне регулювання

Хоча СОТ зазначає, що митний тариф є основним інструментом регулювання міжнародної торгівлі, практично усі країни світу продовжують застосовувати, крім цього, нетарифні засоби регулювання. Не є винятком у цьому сенсі і Україна. Хоча, як

зазначено вище, у вітчизняному законодавстві відсутнє визначення самого поняття нетарифного регулювання, Податковим кодексом України встановлено перелік заходів нетарифного регулювання (п.п. 14.1.61 ст. 14):

- «ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій;
- застосування спеціальних заходів щодо імпорту товарів в Україну;
- процедура реєстрації зовнішньоекономічних контрактів;
- процедура видачі ліцензій на право імпорту, експорту – спирту, алкогольних напоїв та тютюнових виробів;
- дозвільна система служби експортного контролю;
- сертифікація товарів, що ввозяться в Україну;
- дозвільна система органів державної влади, що здійснюють санітарно-епідеміологічний, ветеринарний, фітосанітарний, екологічний та інші види контролю;
- реєстрація лікарських засобів, виробів медичного призначення, імунобіологічних препаратів, харчових добавок;
- застосування державного пробірного контролю».

Квотування та ліцензування належать до кількісних нетарифних торговельних обмежень.

Квотування – це метод кількісного регулювання зовнішньої торгівлі шляхом встановлення певного кількісного або вартісного обсягу товарів, експорт або імпорт яких дозволено протягом певного періоду часу.

Ст. 2 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» встановлює такі визначення понять, що використовуються при ліцензуванні та квотуванні експортно-імпортних операцій:

«Квоти (контингенти) глобальні – квоти, що встановлюються по товару (товарах) без зазначення конкретних країн (груп країн), куди товар (товари) експортується або з яких він (вони) імпортується;

Квоти (контингенти) групові – квоти, що встановлюються по товару (товарах) з визначенням групи країн, куди товар (товари) експортується або з яких він (вони) імпортується;

Квота експортна (імпортна) – граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено експортувати з території України (імпортувати на територію України) протягом встановленого строку та який визначається у натуральних чи вартісних одиницях;

Квоти (контингенти) індивідуальні – квоти, що встановлюються по товару (товарах) з визначенням конкретної країни, куди товар (товари) може експортуватись або з якої він (вони) може імпортуватись;

Квоти спеціальні – граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом встановленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру;

Ліцензування – це метод кількісного регулювання зовнішньої торгівлі шляхом видачі уповноваженими державними органами дозволів на експорт або імпорт товарів у встановленій кількості за певний проміжок часу.

Ліцензія спеціальна – належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом встановленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів;

Ліцензія відкрита (індивідуальна) – дозвіл на експорт (імпорт) товару протягом певного періоду часу (але не менше одного місяця) з визначенням його загального обсягу;

Ліцензія разова (індивідуальна) разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення колісної окремої операції конкретним суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності на період не менший, ніж той, що є необхідним для здійснення експортної (імпортної) операції».

Ліцензія генеральна – відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції по певному товару (товарах) та/або з певною країною (групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування по цьому;

Ліцензія експортна (імпортна) – належним чином оформлене право на експорт (імпорт) протягом встановленого строку певних товарів або валютних коштів з метою інвестицій та кредитування;

Численність заходів нетарифного регулювання зумовила створення широкої нормативно-правової бази, яка регулювала застосування таких заходів. Основні джерела права, які регламентують нетарифне регулювання зовнішньої торгівлі в Україні, наведено в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Правове регламентування запровадження заходів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі

Заходи нетарифного регулювання	Нормативно-правові акти
Ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій	Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ст. 2, ст. 16) Постанова Кабінету Міністрів України від 22.12.2010 № 1183 «Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2011 рік»
Процедура реєстрації зовнішньоекономічних контрактів	Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ст. 6) Постанова Кабінету Міністрів України від 13.12.2010 р. № 1254 «Деякі питання укладення та реєстрації зовнішньоекономічних контрактів» Наказ Міністерства економіки України від 16.03.2006 р. № 98 «Про порядок обліку (реєстрації) зовнішньоекономічних контрактів, предметом яких є операції з давальницькою сировиною українського замовника, коли контрактом передбачена реалізація готової продукції в країні виконавця або вивезення її до іншої країни»
Процедура видачі ліцензій на право імпорту, експорту – спирту, алкогольних напоїв та тютюнових	Закон України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» (ст. 14, 15) Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 14.02.2002 р. № 42 « Про порядок видачі ліцензій на право імпорту, експорту спирту, алкогольних напоїв та тютюнових виробів»
Застосування спеціальних заходів щодо імпорту товарів в Україну	Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ст. 28, 29,31) Закон України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» Закон України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту»

Заходи нетарифного регулювання	Нормативно-правові акти
Дозвільна система служби експортного контролю	Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ст. 20) Закон України «Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання» Наказ Державної служби експортного контролю України від 29.11.2004 р. № 355 «Про затвердження Інструкції про порядок оформлення і використання дозвільних документів у галузі державного експортного контролю»
Сертифікація товарів, що ввозяться в Україну	Декрет Кабінету міністрів України від 10.05.1993 р. № 46-93 «Про стандартизацію і сертифікацію» Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 01.02.2005 р. № 28 «Про затвердження Переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні»
Дозвільна система органів державної влади, що здійснюють санітарно-епідеміологічний, ветеринарний, фітосанітарний, екологічний та інші види контролю	Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ст. 18) Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» Закон України «Про ветеринарну медицину» Закон України «Про карантин рослин»
Реєстрація лікарських засобів, виробів медичного призначення, імунобіологічних препаратів, харчових добавок	Закон України «Про лікарські засоби» (ст. 9, 17, 18)
Застосування державного пробірного контролю	Закон України «Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними» (ст. 13)

Спеціальні заходи щодо імпорту товарів

Велика увага нині приділяється захисту інтересів національних товаровиробників від недобросовісної конкуренції (згідно з п.п. 14.1.61 ст. 14 Податкового кодексу України регулювання у цій сфері носить назву застосування спеціальних заходів щодо імпорту товарів в Україну). Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» також містить норми щодо захисту прав і законних інтересів держави та інших суб'єктів зовнішньоекономічної та господарської діяльності України (Розділ V). Зокрема, ст. 31 встановлює можливість запровадження заходів проти недобросовісної конкуренції та зростаючого імпорту:

«Під недобросовісною конкуренцією при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності розуміється:

- здійснення демпінгового імпорту, до якого застосовуються антидемпінгові заходи;
- здійснення субсидованого імпорту, до якого час/посовуються компенсаційні заходи;
- здійснення інших дій, що законами України визнаються недобросовісною конкуренцією.

Під зростаючим імпортом розуміється здійснення імпорту в обсягах та/або за умов, що заподіюють значну шкоду або створюють загрозу заподіяння значної шкоди українським виробникам відповідних товарів.

За результатами антидемпінгового, антисубсидійного або спеціального розслідування відповідно до законів України приймається рішення про застосування антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів, яке може бути оскаржено в судовому порядку протягом місяця від дати запровадження відповідних заходів у порядку, встановленому законами України.

Застосування режимів вільної торгівлі, преференцій, спеціальних пільгових режимів (прикордонної (прибережної) торгівлі, спеціальних (вільних) економічних зон та інших, передбачених законами України), а також податкових, митних та інших пільг, що діють при імпорті в Україну товарів, щодо яких застосовуються антидемпінгові, компенсаційні або спеціальні заходи, зупиняється на строк до закінчення застосування зазначених заходів».

Правова основа впровадження таких заходів засновується на так званому Антидемпінговому кодексі у складі трьох Законів України:

1) Закон України «Про захист національних товаровиробників від демпінгового імпорту» від 22.12.2008 р.;

2) Закон України «Про захист національних товаровиробників від субсидованого імпорту» від 22.12.2008 р.;

3) Закон України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» від 22.12.2008 р.

Основою антидемпінгового законодавства України виступає Закон України «Про захист національного товаро-виробника від демпінгового імпорту», який містить норми, що визначають ключові поняття, пов'язані з антидемпінговим регулюванням, статус та повноваження органів, відповідальних за антидемпінгове регулювання, зміст та дію антидемпінгових заходів; процесуальні норми, що визначають стадії та етапи антидемпінгової процедури та розслідування, порядок їх проведення, процесуальні права та обов'язки сторін антидемпінгового розслідування, порядок надання та оцінки доказів, оскарження прийнятих рішень тощо.

Важливою з точки зору захисту загальнодержавних, загальнонаціональних інтересів при здійсненні зовнішньоторговельної діяльності є ст. 29 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», яка зауважує, що у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань можуть бути запроваджені такі заходи:

- застосування повної заборони (повного ембарго) на торгівлю;
- застосування часткової заборони (часткового ембарго) на торгівлю;
- «позбавлення режиму найбільшого сприяння або пільгового спеціального режиму»;
- запровадження спеціального мита;
- запровадження режиму ліцензування та/або квотування зовнішньоекономічних операцій;
- встановлення квот (контингентів);
- запровадження комбінованого режиму квот і контингентів;
- запровадження індикативних цін щодо імпорту та/або експорту товарів;
- інші заходи, передбачені законами та міжнародними договорами України.

Тобто, державне регулювання зовнішньої торгівлі України товарами має на меті дотримання стратегічних інтересів держави, захист національних товаровиробників і споживачів, сприяння інтеграції України до світового господарства через залучення її до міжнародної торгівлі товарами тощо.

3.4. Сучасний стан зовнішньої торгівлі України та її державного регулювання. Динаміка та чинники розвитку зовнішньої торгівлі товарами

Зовнішня торгівля України зазнала значних змін протягом років незалежності, пройшовши при цьому декілька етапів:

- 1991-1995 рр. – кризові явища в економіці, зростання обсягів зовнішньої торгівлі на тлі її непоміркованої лібералізації;

- 1996-1999 рр. – поступове подолання кризових явищ в економіці, протекціоністські заходи у торговельній політиці, скорочення обсягів експорту та імпорту;

- 2000-2004 рр. – прискорення темпів економічного зростання, перехід до помірної лібералізації, зростання обсягів зовнішньої торгівлі у поєднанні зі зміною пріоритетних торговельних партнерів (відбулася переорієнтація торговельних потоків від країн СНД До країн Європейського Союзу) та з формуванням позитивного торговельного сальдо;

- 2005-2008 рр. – зростання обсягів експорту та імпорту, тенденція до зростання негативного сальдо торгового балансу в умовах лібералізації зовнішньої торгівлі та гармонізації її регулювання з вимогами СОТ;

- 2009 р. – скорочення обсягів експорту та імпорту товарів при збереженні негативного сальдо на тлі світової фінансово-економічної кризи та обмеження можливостей використання регулятивних заходів зобов'язаннями перед СОТ;

- 2010 р. – подолання наслідків кризи та поступове відновлення росту обсягів зовнішньої торгівлі товарами при одночасному збільшенні негативного торгового сальдо (за попередніми даними, воно склало – 9,3 млрд. дол.).

- Протягом 2000-2009 рр. спостерігалось зростання обсягів експорту та імпорту товарів (крім кризового 2009 р.), при цьому мало місце зростання експортної та імпоротної квот, що вказує на збільшення відкритості вітчизняної економіки.

На географічну та товарну структуру українського експорту та імпорту впливають, крім внутрішньоекономічних (структура національної економіки, продуктивність праці, забезпеченість ресурсами тощо) та зовнішньоекономічних (кон'юнктура на світових ринках, конкурентоспроможність продукції на міжнародному рівні, тенденції розвитку світового господарства) чинників неабиякий вплив мають політичні чинники (характер політичних відносин з тими або іншими торговельними партнерами, участь у двосторонніх та багатосторонніх угодах, в інтеграційних угрупованнях тощо).

Ці чинники сприяли змінам у географічній структурі зовнішньої торгівлі України: якщо ще у середині 90-х рр. основними торговельними партнерами України були країни СНД, то нині обсяги торгівлі України з країнами СНД та з країнами ЄС є близькими.

Найбільшим торговельним партнером України і за експортом, і за імпортом залишається Російська Федерація, на частку якої у 2009 р. припадало 21,4 % українського товарного експорту та 29,1 % товарного імпорту. Серед інших країн-торговельних партнерів України треба відзначити Німеччину, Туркменістан, Італію, Туреччину, Польщу та Китай.

Одна з причин виявленої географічної структури зовнішньої торгівлі України полягає в особливостях товарної структури експорту та імпорту. Товарна структура зовнішньої торгівлі України виявляє низку негативних рис: переважання в експорті металургійної продукції та залежність української промисловості від імпорту нафти та газу, надмірна питома вага готової промислової продукції, у тому числі товарів широкого вжитку, в імпорті тощо.

Найбільшу питому вагу в експорті має металопродукція, частка якої є стабільною та складає близько 30-33%. Орієнтована переважно на експорт, українська металургія є надзвичайно енергоємною, внаслідок чого вона критично залежить від імпорту енергоносіїв та обмежує можливості нарощування експорту. Експорт продукції вітчизняної металургії також характеризується високою чутливістю до цінових коливань на світових ринках і значною часткою продукції першого переділу, що не сприяє підвищенню економічної ефективності виробництва, а має на меті лише утримання позицій на зовнішніх ринках для забезпечення валютних надходжень.

У товарній структурі імпорту провідне місце посідає мінеральне паливо та нафтопродукти. Важливість імпорту цих товарів зумовлена тим, що до них належать нафта та газ – товари критичного імпорту, від яких залежить робота вітчизняної промисловості. За результатами 2009

р. на частку нафти та природного газу припадало 6,6% та 17,6% імпорту товарів до України, відповідно.

Таким чином, сучасний стан зовнішньої торгівлі України товарами характеризується такими особливостями:

- висока зовнішня відкритість національної економіки – у 2009 р. квота ЗТО сягнула 72,5%;

- поглиблення дисбалансу між експортом та імпортом – починаючи з 2005 р. має місце негативне сальдо торговельного балансу, яке досягло у 2008 р. найнижчої позначки – 18,6 млрд. дол., або 20 % ВВП;

- біполярна структура зовнішньої торгівлі – в експорті переважає продаж сировинних товарів і напівфабрикатів до країн ЄС і готової промислової продукції до країн СНД, а в імпорті – закупівля енергоносіїв в країнах СНД та товарів високого ступеня обробки в ЄС;

- недостатня географічна диверсифікація експорту та імпорту – сумарна питома вага семи найбільших торговельних партнерів України у 2009 р. складала 46 % товарного експорту та 55 % імпорту;

- висока концентрація товарної структури експорту та імпорту – в експорті переважають товари, вироблені підприємствами чорної металургії (у 2009 р. їхня частка склала 31 %) та продукція АПК (19 %), а в імпорті – енергоносії (32 % товарного імпорту у 2009 р.) і продукція машинобудування (14 %);

- залежність експорту від кон'юнктури на зовнішніх ринках через велику частку металургійної продукції в експорті та енергоносіїв в імпорті.

Особливості державного регулювання зовнішньої торгівлі України в умовах членства у СОТ

Одним з важливих чинників розвитку зовнішньоторговельних відносин країни є особливості державного регулювання зовнішньої торгівлі та ефективність регулятивних заходів.

Сучасний етап розвитку державного регулювання зовнішньої торгівлі України розпочався у травні 2008 р., коли Україна вступила до СОТ. Зміни у торговельній політиці, які зумовлені зобов'язаннями, взятими Україною при вступі до СОТ, вже спричинили певну дію на зовнішню торгівлю. Зокрема, покращилися позиції вітчизняних експортерів металопродукції, продукції хімічної промисловості тощо.

Приєднання України до низки секторальних домовленостей спричинило зниження ставок мита на такі групи товарів:

- за нульовими ставками обкладаються митом іграшки, деревина, кольорові метали, фармацевтичні препарати, папір,

сільськогосподарська техніка, меблі, інформаційні технології, наукове, медичне обладнання, будівельна техніка, цивільна авіація;

- за нульовими ставками обкладатимуться митом через три роки після вступу України до СОТ дистильовані спирти;

- за зниженими ставками (5,5-6,5%) обкладаються митом хімічні товари;

- за зниженими ставками (0-17,5%) обкладаються митом текстиль та одяг;

- до 2013 року поступове скорочуються ставки мита на окремі види транспортних засобів (з 10% до 5%) [34].

У сільському господарстві має місце тенденція до збільшення середнього рівня номінальних ставок ввізного мита, хоча внаслідок широкого застосування до таких товарів специфічних ставок мита та на тлі зростання світових цін на продовольство фактичний рівень захисту сільського господарства за цей період знизився. Але на момент вступу України до СОТ існуючі ставки ввізного мита здебільшого перевищували зв'язаний рівень, а отже мали бути суттєво скорочені. Зокрема, середня ставка ввізного мита на продукти тваринництва скоротилася втричі, на молочні продукти – майже у 4 рази, на фрукти та овочі – вдвічі.

Специфіка нетарифного регулювання

Серед нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі особливу увагу треба звернути на кількісні обмеження, захисні заходи у вигляді технічних бар'єрів, антидемпінгові та антисубсидійні заходи, а також на заходи щодо стимулювання експорту.

Членство України у СОТ зобов'язало її скасувати та більше не застосовувати поширені раніше кількісні засоби захисту внутрішнього ринку – квотування та ліцензування. Зокрема, заборона квотування стосується імпорту яловичого фаршу, автобусів, вантажних і легкових автомобілів старших за 8 років; експорту брухту кольорових металів, зернових, благородних металів і каменів, за винятком золота срібла та діамантів. Виключення становлять ті випадки, коли потреба у квотах і ліцензіях може бути обґрунтована правилами СОТ.

Технічні бар'єри є одним з найбільш поширених у сучасній зовнішньоторговельній політиці прихованих інструментів протекціонізму. На момент вступу України СОТ вітчизняна система стандартизації та сертифікації була достатньою мірою гармонізована з вимогами, встановленими Угодою про технічні бар'єри у торгівлі СОТ. Але оскільки далеко не всі національні стандарти є гармонізованими з міжнародними європейськими, робота у цій сфері триває.

Дійовим інструментом захисту внутрішнього ринку є запровадження антидемпінгових та антисубсидійних заходів, які нині широко використовуються в усьому світі. Якщо до моменту вступу до СОТ Україна була переважно відповідаючем у подібних справах, то нині перед нею відкриваються широкі можливості для використання заходів у протекціоністських цілях.

Використання захисних можливостей, отриманих Україною після вступу до СОТ, вже знайшли своє відображення у низці антидемпінгових і спеціальних розслідувань, започаткованих Україною.

Тема 4: Особливості міжнародної торгівлі послугами

План лекції:

4.1. Сутність та основні показники міжнародної торгівлі послугами як форми міжнародної економічної діяльності.

4.2. Характеристика основних суб'єктів міжнародної економічної діяльності України у сфері торгівлі.

4.3. Регулювання міжнародної торгівлі послугами у системі МЕВ.

4.4. Особливості розвитку міжнародної економічної діяльності України у формі торгівлі послугами.

4.1. Сутність та основні показники міжнародної торгівлі послугами як форми міжнародної економічної діяльності

Досвід економічно розвинутих країн світу показує, що сектор послуг є одним з основних джерел їх довгострокового соціально-економічного розвитку й розповсюдження новітніх технологій та інноваційних процесів. Міжнародні торговельні операції з послугами сприяють підвищенню міцності національних економік, забезпечуючи розповсюдження науково-технічних досягнень, створення нових робочих місць та відіграють значну роль в процесі побудови постіндустріального суспільства шляхом реалізації політики переорієнтації структури економіки на галузі з виробництва високотехнологічних товарів та послуг. Тому особливо актуальним для України є визначення стратегічних пріоритетів її міжнародної економічної діяльності у напрямках, які визначаються сучасною динамікою і особливостями міжнародної торгівлі послугами.

За визначенням ЮНКТАД і Світового банку, наведеним у довіднику «Лібералізація міжнародних операцій з послугами» (1994 р.)

[1], економічна категорія *послуга* розуміється як зміна в положенні інституційної одиниці, що сталася внаслідок дій і на основі взаємної угоди з іншою інституційною одиницею. Там же зазначено: «інституційні одиниці – це юридичні або фізичні особи, які володіють товарами і активами, мають економічні зобов'язання і від свого імені виконують угоди з іншими юридичними або фізичними особами».

Послугу як особливий вид товару і об'єкт комерційної діяльності характеризують такі властивості:

- виробництво, реалізація і споживання послуг здійснюється часто одночасно, ці процеси не відділяються один від одного;
- послуги не підлягають зберіганню, транспортуванню;
- тісний взаємозв'язок між торгівлею послугами і торгівлею товарами, їх взаємний вплив є суттєвим;
- більша захищеність державою ринку послуг від іноземної конкуренції порівняно з товарними ринками;
- наявність різновидів послуг, які не є предметом міжнародної торгівлі.

Послуги охоплюють різноманітні види діяльності – перевезення, передача та обробка інформації, туризм, будівництво, освіта, медицина, фінансова й банківська діяльність, оборона й соціальна допомога, державне управління, консалтинг та ін. Багато з цих видів діяльності можна охарактеризувати як платежі по нетоварних комерційних справах, що укладаються між юридичними й фізичними особами різних країн і відбиваються у платіжному балансі, що пов'язує їх з операціями міжнародної торгівлі.

Послуги мають матеріальний або нематеріальний результат. В залежності від цього послуги, на які витрачено певну кількість праці і наслідком якої є створення певних матеріальних благ, називають матеріальними (наприклад, будівельні послуги, модернізація комп'ютерних програм і т. ін.). Послуги, на які витрачено певну кількість праці і результати якої скеровані на духовне, інформаційне, фізіологічне задоволення особистих потреб споживачів, називають нематеріальними (наприклад, інформаційні, побутові).

Нематеріальний характер послуг створює значні проблеми в організації торгівлі ними

як для продавців послуг, так і для споживачів: у процесі продажу послуг їх реалізаторам складно продемонструвати клієнтам цей товар (послугу) і ще складніше обґрунтувати ціну її продажу.

Суттєвою характеристикою послуги є економічна цінність, що робить її об'єктом комерційної діяльності і предметом міжнародної

торгівлі, який за своєю специфікою не проходить митного контролю і на який не оформлюється вантажна митна декларація.

Міжнародна торгівля послугами – це оплачуваний обіг послуг між різними країнами світу, який створює особливу форму міжнародних економічних відносин між суб'єктами різних країн з приводу купівлі та продажу послуг та особливу форму міжнародної економічної діяльності.

В практиці міжнародних економічних відносин розрізняються поняття міжнародної і зовнішньої торгівлі послугами, а саме, під зовнішньою торгівлею послугами розуміється процес оплачуваного обміну послугами між суб'єктами окремо взятої країни та інших країн. Як і у випадку зовнішньої торгівлі товарами, зовнішня торгівля послугами засновується на міжнародному поділі праці, який проявляється у спеціалізації окремих країн, галузей національної економіки та підприємств у наданні певних послуг для зовнішніх ринків.

З причин важливості забезпечення уніфікованих інструментів обліку показників міжнародної торгівлі послугами на національному та міжнародному рівнях і ефективного регулювання міжнародних торговельних процесів міжнародними організаціями були розроблені класифікаційні критерії послуг та методики контролю за ринком послуг.

Класифікація послуг покликана допомогти урядам усунути дисбаланс даних і надати їм статистичні інструменти для економічного аналізу та прийняття рішень. Крім того, для будь-якого аналізу ринків необхідна можливість погоджування даних про торгівлю послугами з даними про випуск цього виду продукції. Класифікація послуг необхідна учасникам торговельних переговорів як орієнтир при розробці конкретних зобов'язань в області торгівлі послугами й наступним моніторингом їх виконання, а також виникаючих змін по кожному виду послуг. Статистичні дані на основі уніфікованої класифікації послуг допомагають в оцінці можливостей доступу на ринки, забезпечують інформацію для прийняття рішень по встановленню пріоритетів, сприяють зіставленню партнерських зобов'язань та оцінці досягнутого ступеня лібералізації по конкретних послугах і ринках, забезпечують статистичний довідковий матеріал для урегулювання спорів.

Існує низка статистичних класифікаційних систем щодо різновидів послуг, які відрізняються між собою, бо мають різне призначення. До них відносяться:

1) Розширена класифікація послуг платіжного балансу Міжнародного валютного фонду (РКППБ МВФ), котрі відображені у Керівництві з платіжного балансу Міжнародного валютного фонду;

2) Класифікація послуг GNS/W/120 – ґрунтується на Класифікації основних продуктів ООН (Central Product Classification of the UN, CPC, UN).

1. РКППБ МВФ (табл. 4.1) вміщує перелік різновидів послуг, визначений для зручності систематичного простеження за операціями зовнішньоторговельного балансу між певною країною та іншою частиною світу за певний період часу.

Таблиця 4.1.

Класифікація послуг за системою РКПШБ МВФ

Види послуг РКПШБ МВФ – шосте видання, останнє оновлення (квітень 2011 р.)	Види послуг РКПШБ МВФ – п'яте видання, 1993 р.	Підвиди послуг РКПШБ МВФ – п'яте видання, 1993 р.
1. Послуги з промислової обробки	–	
2. Послуги з технічного обслуговування; поточний ремонт; ремонт; наладка	–	
3. Транспортні послуги	1. Транспортні послуги	1.1. Морський транспорт 1.2. Повітряний транспорт 1.3. Інші види транспорту 1.4. Космічний транспорт 1.5. Залізничний транспорт 1.6. Автодорожний транспорт 1.7. Внутрішній водний транспорт 1.8. Транспортування по трубопроводах і передача електроенергії 1.9. Інші супутні й допоміжні транспортні послуги
4. Поїздки	2. Поїздки	2.1. Ділові 2.2. Особисті
–	3. Послуги зв'язку	3.1. Поштові послуги й послуги кур'єрського зв'язку 3.2. Послуги в області телекомунікацій
5. Будівельні послуги	4. Будівельні послуги	4.1. Будівництво за рубежом 4.2. Будівництво в країні, що складає статистику
6. Страхування та соціальні послуги	5. Страхування	5.1. Страхування життя й пенсійне забезпечення 5.2. Страхування вантажів 5.3. Інші види прямого страхування 5.4. Перестрахування

Види послуг РКППБ МВФ – поште видання, останнє оновлення (квітень 2011 р.)	Види послуг РКППБ МВФ – п'яте видан- ня, 1993 р.	Підвиди послуг РКППБ МВФ – п'яте видання, 1993 р.
		5.5. Допоміжні послуги
7.Фінансові послуги	6. Фінансові послуги	–
–	7. Комп'ютерні й ін- формаційні послуги	7.1. Комп'ютерні послуги 7.2. Інформаційні послуги
8. Використання інтелектуальної власності	–	–
–	8. Роялті і ліцензійні платежі	8.1. Франшизи й аналогічні права 8.2. Інші роялті й ліцензійні платежі
9. Телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги	–	–
10. Інші бізнес-послуги	9. Інші бізнес- послуги	9.1. Перепродаж товарів та інші пов'язані з торгівлею послуги 9.2. Послуги по операційно- му лізингу 9.3. Різні ділові, професійні й технічні послуги
11.Особисті, культурні і рекреаційні послуги	10. Особисті, куль- турні і рекреаційні послуги	10.1. Аудіовізуальні й пов'язані з ними послуги 10.2. Інші послуги приват- ним особам і послуги у сфе- рі культури й відпочинку
12.Урядові послуги	11. Урядові послуги	11.1 Посольства й консуль- ства 11.2. Військові представни- цтва й установи Інші державні послуги

РКППБ МВФ використовується також у статистичній звітності ЮНКТАД (Міжнародна конференція ООН з торгівлі та розвитку) з приводу дослідження і аналізу показників міжнародної торгівлі послугами. Станом на 01.01.2011 р. аналітичні дані ЮНКТАД ґрунтуються ще на РКППБ МВФ п'ятого видання 1993 р.

2. Класифікація послуг GNS/W/120 в якості головної класифікаційної ознаки має ділове призначення послуги (табл.4.2). Дана класифікація є базовою для Генеральної угоди з торгівлі послугами (ГАТС) країн-членів Світової організації торгівлі (СОТ). Завдяки цьому вона застосовується у СОТ для підготовки конкретних пропозицій під час здійснення міжнародних торговельних переговорів.

Таблиця 4.2

Класифікація послуг GNS/W/120

	Назва розділу	Назва підрозділу
I	Ділові послуги	А. Професійні послуги В. Комп'ютерні послуги С. Науково-дослідницькі послуги D. Послуги, пов'язані з орендою нерухомості Е. Послуги, пов'язані з орендою та лізингом F. Інші ділові послуги
II	Комунікаційні послуги	А. Поштові послуги В. Кур'єрські послуги С. Телекомунікаційні послуги D. Аудіовізуальні послуги Е. Інші
III	Будівельні, конструкторські послуги	–
IV	Дистриб'юторські послуги	–
V	Освітні послуги	–
VI	Послуги з охорони довкілля	–
VII	Фінансові послуги	А. Страхування В. Банківські послуги С. Інші
VIII	Медичні послуги	–
IX	Туристичні послуги	–
X	Розваги, культурні та спортивні послуги	–
XI	Транспортні послуги	А. Послуги морського транспорту В. Послуги внутрішнього водного транспорту С. Послуги повітряного транспорту D. Послуги космічного транспорту Е. Послуги залізничного транспорту F. Послуги наземного транспорту

		G. Послуги трубопровідного транспорту H. Допоміжні послуги для всіх видів транспорту I. Інші транспортні послуги
XII	Інші послуги, не зазначені вище	-

Як видно з таблиці, структура РКППБ МВФ не відповідає класифікації ГАТС.

У зв'язку із зростаючою потребою в більш докладних, порівняльних і комплексних статистичних даних з міжнародної торгівлі послугами в різних її формах, а також для ведення міжнародних торговельних переговорів і укладання міжнародних угод, спеціальним робочим комітетом представників шістьох міжнародних організацій (МВФ, ООН, ОЕАР, ВТО, ЮНКТАД, Європейська комісія) було створено Керівництво із статистики міжнародної торгівлі послугами.

Рекомендації, які вміщує Керівництво, включають погоджену на міжнародному рівні структуру збору й повідомлення статистичних даних про міжнародну торгівлю послугами в самому широкому змісті, а також надають механізм представлення таблиці відповідності для двох основних міжнародних класифікацій послуг: РКППБ МВФ та **GNS/W/120**. Крім того, Керівництвом забезпечується механізм зіставлення кодів цих двох класифікацій із класифікацією основних продуктів ООН (СРС).

Міжнародна торгівля послугами призводить до різноманітних економічних наслідків певної комерційної акції між її учасниками (покупка послуги, замовлення, надання і т.п.), накладаючи різного роду зобов'язання щодо подальшого співробітництва різнонаціональних контрагентів. Оцінювання поточного стану міжнародної торгівлі послугами, її структури або тенденцій розвитку з метою подальшого прогнозування економічних наслідків комерційних акцій з послугами, виконується за допомогою економічних показників. До основних показників оцінки міжнародної торгівлі послугами відносять:

1) обсяг експорту послуг – обсяг наданих послуг іноземним фізичним і юридичним особам. Експорт як показник обсягів послуг та результатів інтелектуальної діяльності розраховується у вартісних одиницях за певний період часу, як правило, рік;

2) обсяг імпорту послуг – обсяг отриманих послуг від іноземних фізичних і юридичних осіб. Імпорт як показник обсягів отримання послуг розраховується у вартісних одиницях за певний період часу, найчастіше за рік;

3) зовнішньоторговельний обіг (ЗТО) послуг – це сума вартості експорту та імпорту послуг окремої країни;

4) сальдо балансу послуг – різниця між грошовими надходженнями від експорту послуг і витратами на імпорт послуг за певний проміжок часу;

5) індекс стану балансу послуг (індекс покриття експортом імпорту послуг) – відношення експорту послуг до імпорту послуг;

6) структура експорту послуг – систематизація за певними класифікаційними ознаками сукупності послуг, що експортуються. Виражається у відсотках окремого виду послуг, що експортуються, у загальному обсязі експорту послуг;

7) структура імпорту послуг – систематизація за певними класифікаційними ознаками сукупності послуг, що імпортуються. Виражається у відсотках окремого виду послуг, що імпортуються, у загальному обсязі імпорту послуг;

8) географічна структура експорту послуг – розподіл експорту послуг за країнами, регіонами призначення;

9) географічна структура імпорту послуг – розподіл імпорту послуг за країнами, регіонами походження;

10) обсяги експорту, імпорту або ЗТО на душу населення;

11) експортна квота послуг – частка експорту послуг у ВВП країни. У міжнародних зіставленнях експортна квота послуг використовується для характеристики рівня інтенсивності зовнішньої торгівлі послугами окремої країни і з метою оцінки рівня відкритості національного господарства, участі в міжнародному розподілі праці;

12) імпортна квота послуг – частка імпорту в валовому внутрішньому продукті країни, яка характеризує рівень залежності окремої країни від імпорту послуг;

13) зовнішньоторговельна квота послуг – це частка ЗТО в валовому внутрішньому продукті країни;

14) показники темпів росту, приросту (ланцюгові) обсягів експорту, імпорту, ЗТО послуг – показники, які призначені для оцінки динаміки розвитку міжнародної торгівлі послугами;

15) частка країни у світовій торгівлі послугами – показник, який призначений для оцінки участі країни у світовій торгівлі послугами, як правило, має максимальне значення в розвинутих країнах світу.

4.2. Характеристика основних суб'єктів міжнародної економічної діяльності України у сфері торгівлі

Як вже зазначалось, міжнародна економічна діяльність охоплює два рівні відносин:

- 1) між суб'єктами міжнародного економічного права;
- 2) між фізичними та юридичними особами різних держав.

Стосовно першого рівня відносин слід зазначити, що Україна як суб'єкт міжнародного економічного права є членом багатьох міжнародних організацій, котрі виконують ключові функції щодо галузевого регулювання міжнародної торгівлі послугами, а саме:

- 1) Всесвітній поштовий союз.
- 2) Всесвітня медична асоціація.
- 3) Всесвітня організація інтелектуальної власності.
- 4) Всесвітня організація охорони здоров'я.
- 5) Всесвітня психіатрична асоціація.
- 6) Всесвітня туристська організація.
- 7) Інтернет корпорація з призначенням доменних імен.
- 8) Міжнародна асоціація академій наук.
- 9) Міжнародна асоціація повітряного транспорту.
- 10) Міжнародна морська організація.
- 11) Міжнародна організація цивільної авіації.
- 12) Міжнародна торговельна палата.
- 13) Міжнародний союз автомобільного транспорту.
- 14) Міжнародний союз електрозв'язку.
- 15) Міжнародний союз залізниць.
- 16) Міжнародний союз патентної кооперації.

Приєднавшись до відповідних Угод в рамках вищеназваних організацій, Україна має певні зобов'язання та права, визначені у міжнародних конвенціях, резолюціях, протоколах розроблених даними міжнародними інститутами.

До основних суб'єктів другого рівня міжнародної економічної діяльності України на ринку послуг відносяться юридичні особи – державні та приватні підприємства, які безпосередньо виконують господарську діяльність міжнародного характеру. Державні підприємства, поряд з іншими не менш вагомими учасниками міжнародної економічної діяльності у сервісній сфері – приватними підприємствами, визначають загальні тенденції розвитку зовнішньої

торгівлі послугами, які пов'язані з динамікою розвитку окремих сегментів національних відтворювальних комплексів та відповідних підгалузей.

Згідно з єдиним державним реєстром підприємств та організацій основними державними підприємствами України, які є найбільш активними учасниками міжнародної економічної діяльності у сфері послуг, є наступні:

1. Державна адміністрація залізничного транспорту України («Укрзалізниця»), котра є органом керування залізничним транспортом загального користування і була створена в грудні 1991 р. До сфери керування «Укрзалізницею» входять Донецька, Львівська, Одеська, Південна, Південно-Західна та Придніпровська залізниці, а також інші підприємства й організації єдиного виробничо-технологічного комплексу, що забезпечують перевезення вантажів і пасажирів.

2. Українське державне підприємство поштового зв'язку «Укрпошта» (УДППЗ «Укрпошта») – це національний оператор поштового зв'язку України згідно з розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10 січня 2002 року. УДППЗ «Укрпошта» входить до сфери управління Міністерства транспорту та зв'язку України. Діяльність УДГТПЗ «Укрпошта» регламентується Законом України «Про поштовий зв'язок» від 4 жовтня 2001 року, іншими Законами України, а також нормативними актами Всесвітнього поштового союзу, членом якого Україна стала у 1947 році. Укрпошта функціонує як самостійна господарська одиниця з 1994 року, коли було утворено Українське об'єднання поштового зв'язку «Укрпошта», яке в липні 1998 року реорганізовано в нині діюче УДППЗ «Укрпошта» згідно з Програмою реструктуризації «Укрпошти», затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 04.01.98 за №1.

3) Національна акціонерна компанія (НАК) «Нафтогаз України» – провідне підприємство паливно-енергетичного комплексу країни. НАК «Нафтогаз України» – вертикально-інтегрована нафтогазова компанія, що здійснює повний цикл операцій з розвідки та розробки родовищ, експлуатаційного та розвідувального буріння, транспортування та зберігання нафти і газу, постачання природного і скрапленого газу споживачам. Понад 97 % нафти і газу в Україні видобувається підприємствами компанії. У складі НАК «Нафтогаз» 4 дочірньої компанії, газовидобувні підприємства, підприємство з буріння свердловин, управління з переробки газу і газового конденсату (2 газопереробні заводи). НАК «Нафтогаз» має представництва в Лівії, в

ОАЕ, філії у Єгипті, в Російській Федерації (м. Москва), в Туркменістані.

До підприємств даної корпорації, діяльність яких безпосередньо стосується сфери послуг, відносяться:

- ДАТ «Чорноморнафтогаз» – здійснює розвідувальне та експлуатаційне буріння, видобування нафти і газу в акваторії Чорного і Азовського морів, транспортування та зберігання газу в Автономній Республіці Крим.

- ДК «Укртрансгаз» – здійснює весь обсяг транспортування та зберігання природного газу на території України, подачу його споживачам, транзитні поставки російського газу до країн Європи та Туреччини, експлуатаційне обслуговування і будівництво об'єктів газотранспортної системи. У складі дочірньої компанії – 18 основних виробничих і обслуговуючих підрозділів, в тому числі 6 підприємств – операторів газопроводів високого тиску.

- ВАТ «Укртранснафта» – здійснює поставки нафти на нафтопереробні заводи України, а також транзит російської та казахської нафти на експорт до інших країн Європи. У складі підприємства – дві філії: «Придніпровські магістральні нафтопроводи» та «Магістральні нафтопроводи «Дружба».

- ДП «Науканафтогаз» – здійснює наукове і проектне забезпечення виробничої діяльності компанії за такими напрямками: пошук нових покладів вуглеводнів, розвідка та розробка нафтових і газових родовищ, транспортування і зберігання газу та нафти, консультації з вдосконалення систем організаційного управління.

- ДАТ «Укрспецтрансгаз» – надає послуги з перевезення зрідженого газу у спеціальних газових цистернах від заводів – виробників до споживачів в межах України та за кордон.

- ДП «Нафтогазбезпека» – здійснює охорону виробничих об'єктів компанії «Нафтогаз України».

- Українське державне підприємство «Укрхімтрансаміак» створене за рішенням Уряду України з метою створення цілісного промислового комплексу, який повинен забезпечувати ефективне функціонування системи транспортування аміаку, оскільки основними пріоритетами діяльності Міністерства промислової політики України є підвищення конкурентоспроможності промисловості та посилення інноваційної спрямованості розвитку промисловості

Державне підприємство «Сумський експертно-технічний центр Держгірпромнагляду України» створене 1 жовтня 1998 р. наказом Комітету по нагляду за охороною праці України від 23.09.1998 р. №

191 на базі Сумської філії Східного ЕТЦ. Сумський ЕТЦ – це сучасне госпрозрахункове підприємство з правом юридичної особи, основним завданням якого є науково-технічна підтримка державного нагляду за промисловою безпекою та охороною праці. Сумський ЕТЦ є колективним членом науково-технічної асоціації «Підйомні споруди» та Українського товариства неруйнівного контролю та технічної діагностики. Сумський експертно-технічний центр визначений уповноваженою організацією для здійснення функцій щодо устаткування підвищеної небезпеки:

- проведення первинного технічного огляду перед введенням його в експлуатацію;
- проведення позачергового технічного огляду у разі закінчення граничного строку експлуатації, виникнення аварії або пошкодження, спричинених надзвичайною ситуацією природного чи техногенного характеру;
- ведення обліку даних про технічний стан устаткування.

Державне підприємство «Волинський науково-виробничий центр стандартизації, метрології та сертифікації» – територіальний орган Держспоживстандарту України, який виконує державні функції у сфері стандартизації, метрології, сертифікації і державного нагляду за дотриманням стандартів, норм та правил, забезпеченням єдності та достовірності вимірювань, веде свою історію з жовтня 1944 року. Основна мета діяльності – здійснення державної політики у сфері технічного регулювання, захисту прав споживачів, створення в регіоні умов для забезпечення виробниками якості та безпечності вітчизняної продукції (товарів, робіт, послуг), підвищення їх конкурентоспроможності.

ДП «Львівстандартметрологія» у своєму регіоні забезпечує впровадження єдиної технічної політики Держспоживстандарту України щодо функціонування державних систем стандартизації, єдності та достовірності вимірювань, сертифікації, які спрямовані на захист інтересів споживачів і суспільства в цілому з питань безпеки продукції для здоров'я людей, охорони навколишнього природного середовища, підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг, застосування ресурсозберігаючих технологій.

Державне підприємство «Українські спеціальні системи» (ДП «УСС») є провайдером з надання послуг конфіденційного зв'язку. Відповідно до Статуту ДП «УСС», предметом його діяльності є розгортання та забезпечення функціонування Національної системи конфіденційного зв'язку (НСКЗ), прийняття комплексних рішень щодо

захисту інформаційних ресурсів, надання послуг з конфіденційного та електров'язку, захищеного доступу до мережі Інтернет, проведення робіт із створення, агестації комплексних систем захисту інформації та державної експертизи обладнання, впровадження електронного цифрового підпису, а також захищеного документообігу.

Лізингова компанія «Укртранслізінг» – найбільший оператор українського ринку лізингових послуг. Спеціалізацією компанії є лізинг залізничної, авіаційної та сільськогосподарської техніки. Компанія «Укртранслізінг» була заснована у 1998 році за ініціативою Міністерства транспорту та Міністерства промислової політики України для забезпечення залізничного транспорту рухомим складом та підтримки вітчизняних підприємств транспортного машинобудування.

Національна акціонерна компанія (НАК) «Украгролізінг» – була створена на підставі постанови Кабінету Міністрів України від 11 квітня 2001 року №354. Документом встановлено, що 100 відсотків акцій Компанії закріплюються у державній власності. НАК «Украгролізінг» – одна з найпотужніших компаній України, яка має великий досвід у сфері інвестування коштів в агропромисловий комплекс України.

Іншим вагомим представником суб'єктів другого рівня міжнародної економічної діяльності України на ринку послуг є транснаціональні корпорації (ТНК).

Міжнародна економічна діяльність України в умовах транснаціоналізації ринку послуг також забезпечується нормативно-правовими засобами регулювання. Основні засади для створення і функціонування ТНК визначаються:

Законом України «Про господарські товариства» та Господарським Кодексом України, які визначають: порядок реєстрації господарських товариств (до яких належать ТНК), права створення дочірніх підприємств, філій та представництв, особливостей акціонерних товариств, особливостей здійснення іноземних інвестицій корпораціями (як вітчизняними, так і зарубіжними ТНК в Україні) тощо;

Законом України від 16.11.2006 р. № 358-У «Про внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність», де зазначено, що іноземні ТНБ отримали право відкривати на території України філії, що можуть здійснювати банківську діяльність. Закон сприятиме розвитку банківській системі України, завдяки широкому залученню іноземного капіталу, застосуванню сучасних банківських технологій,

розширенню спектру та якості банківських послуг, підвищуючи конкуренцію та стимулюючи розвиток вітчизняних банків.

Ратифікація Конвенції «Про транснаціональні корпорації» від 6.03.98 р. [25], приєднала Україну до уніфікованої системи правил, які регламентують функціонування ТНК у міжнародному просторі.

В умовах розповсюдження транснаціоналізації на міжнародному ринку послуг є закономірним зростання вимог до українських виробників послуг, які визначаються стандартами Міжнародної системи стандартизації та сертифікації послуг, сформульованими Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO), Європейським комітетом зі стандартизації (SEN), Міждержавною Радою зі стандартизації, метрології і сертифікації (МДР). Зазначені інститути створюють вимоги до надання послуг транснаціональними корпораціями.

4.3. Регулювання міжнародної торгівлі послугами у системі міжнародних економічних відносин

Будь-яка зовнішньоторговельна угода з купівлі-продажу товарів не може бути здійснена без отримання послуг, передусім транспортних, фінансових, страхових (зокрема транспортно-експедиторських операцій, обслуговування суден в іноземних портах, здійснення міжнародних розрахунків, міжнародного кредитування тощо). Традиційні зовнішньоторговельні операції неможливі також за відсутності міжнародного обміну юридичними послугами, послугами у сфері зв'язку, діловими послугами, реклами, консалтингу, оподаткування, аудиту та ін. Торгівля послугами, як правило, супроводжує або торгівлю товарами або рух капіталу, тому регулювання міжнародної торгівлі послугами є достатньо складним процесом з численністю інструментів. Механізм міжнародного регулювання торгівлі послугами формувався при участі міжнародних організацій протягом тривалого часу. У рамках діяльності Міжнародного валютного фонду було забезпечено універсальну основу для платежів у сфері торгівлі послугами. Стосовно заходів щодо лібералізації режиму перебування на території держави іноземних осіб, які надають послуги, гарантування інвестицій значного прогресу досягнуто інтеграційними об'єднаннями, наприклад, ЄС. Але на універсальному рівні ці питання вимагають свого подальшого рішення.

Основою сучасного універсального регуляторного механізму міжнародної торгівлі послугами відносно її лібералізації виступає Світова організація торгівлі (СОТ). Головним комплексом уніфікованих, гнучких, імперативних норм, які забезпечують цей механізм є Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС), яка має офіційний статус Додатку до Угоди про СОТ.

ГАТС установлює норми, що регламентують застосування країнами-членами СОТ заходів в сфері торгівлі послугами. Ці норми включають угоди, нормативні акти, адміністративні правила й рішення, що стосуються придбання, оплати або використання послуг або присутності іноземних постачальників послуг.

ГАТС складається з VI частин, які описують зобов'язання членів СОТ, поділяючи їх на:

- зобов'язання загального характеру і поширюються на всіх членів СОТ і всі різновиди послуг (Частини I, II);
- конкретні зобов'язання, що випливають із результатів переговорів, дія яких обмежується тими конкретними секторами й операціями, по яких її члени приймають на себе зобов'язання забезпечення доступу на ринки (Частини III, IV);
- інституційні положення стосовно зобов'язань з врегулювання суперечок, компетенції відповідального органу з торгівлі послугами (Рада з торгівлі послугами), інших процедурних питань: технічне співробітництво та відносини з міжнародними організаціями, відмова країн-членів від надання вигід (Частини V, VI).

ГАТС не визначає поняття терміну «послуги», а лише трактує поняття торгівлі послугами, уточнюючи характеристикою чотирьох способів надання послуг.

1 спосіб – Транскордонне надання (поставка послуг фізичним і юридичним особам з однієї країни до іншої). Надання послуги може здійснюватися, наприклад, по телефону, факсу, Інтернету або за допомогою інших комп'ютерних засобів зв'язку, телебачення або шляхом відправлення документів, дисків, магнітних стрічок і т. ін. по пошті або кур'єром.

2-й спосіб – Споживання за кордоном – застосовується у тому випадку, коли споживач виїжджає за кордон і споживає послуги в іншій країні. Йдеться, наприклад, про туристичні послуги (відвідування музеїв), послуги з ремонту суден однієї країни на території іншої або надання медичної допомоги громадянину однієї країни у лікарні іншої.

3-й спосіб – Комерційна присутність – відображає ситуацію, коли для надання послуг необхідно встановити комерційну присутність за кордоном для того, щоб забезпечити тісний контакт зі споживачем на території його країни на різних етапах виробництва й надання послуг, а також після надання послуги. Наприклад, банківська послуга може бути надана через відділення або філію іноземного банку, медичні послуги у лікарні, яка є іноземною власністю і т. ін.

4-й спосіб – Присутність фізичних осіб – діє у тому випадку, коли для надання послуги на територію країни споживача приїжджає фізична особа або самостійно, або від імені свого роботодавця. Цей спосіб передбачає фактичне пересування осіб через державний кордон. Наприклад, іноземний консультант може приїздити до країни для надання консультаційних послуг або деякі службовці фірми можуть бути відряджені до іншої країни для надання послуги, яка входить до сфери її діяльності (консультування щодо встановлення, налагодження роботи, техогляду, ремонту придбаних на фірмі техніки, устаткування).

Особливості регулювання міжнародної торгівлі послугами відбиваються у статтях ГАТС, які ґрунтуються на таких основних положеннях:

1) згідно зі ст. II. п. 1, міжнародна торгівля послугами має ґрунтуватися на принципі режиму найбільшого сприяння (РНС), згідно з яким забороняється дискримінація по відношенню послуг та постачальників послуг, що мають різні країни походження.

2) країна-член СОТ може вживати заходи, несумісні з РНС, за умови, що такий захід внесено до Переліку вилучень і відповідає умовам Додатка щодо відмови від зобов'язань за ст. II.;

3) ставлення до послуг, наданих нерезидентами, на внутрішньому ринку закордонних країн має виходити з національного режиму, тобто бути дискримінаційним, транспарентним. Національний режим іноземним послугам відповідно до ГАТС надається не автоматично, а на основі конкретних переговорів.

4) для забезпечення активної участі у міжнародній торгівлі послугами країн, що розвиваються, дані країни розробляють Графік специфічних зобов'язань в секторі послуг згідно з Переліком вилучень з режиму найбільшого сприяння (РНС), відповідно до статті II ГАТС.

У ст. XX ГАТС зазначено, що кожний член повинен скласти розклад конкретних зобов'язань, які він бере відповідно до положень частини III ГАТС. Розклади конкретних зобов'язань додаються до ГАТС і є її невід'ємною частиною. Щодо секторів, для яких такі зобов'язання приймаються, кожний Розклад має визначати:

- а) правила, обмеження і умови щодо доступу до ринку;
- б) умови і вимоги національного режиму;
- в) заходи, що стосуються додаткових зобов'язань;
- в) часові рамки впровадження таких зобов'язань, де це можливо;
- г) дату набрання чинності такими зобов'язаннями.

Але до ГАТС включені зобов'язання сторін не накладати обмеження на міжнародну торгівлю послугами в таких формах (згідно зі ст. XVI, частина III):

- обмеження на кількість постачальників послуг, квоти на обсяг наданих послуг;
- обмеження на вартість послуг;
- обмеження загальної кількості операцій з послугами або загального обсягу продукції послуг;
- обмеження числа фізичних осіб, що надають послуги;
- обмеження юридичних форм, у яких можуть бути зареєстровані організації, що надають послуги;
- обмеження участі іноземного капіталу в організаціях, що надають послуги.

Отже, до питань, які згідно ГАТС залишаються у компетенції регулювання національного рівня, відносяться:

- визначення секторів, в яких держава надаватиме гарантії іноземним постачальникам послуг щодо можливості їх реалізації на внутрішньому ринку. Кожна держава має перелік гарантованих секторів, але при цьому не існує вимог стосовно мінімальної кількості таких гарантій. Тобто держава сама може визначити лише один сектор сфери послуг, або лише її частку, де будуть надані такі гарантії;
- встановлення в таких гарантованих секторах певних обмежень та визначення рівня доступу та ступінь наближення до національного режиму, який вона гарантуватиме іноземним постачальникам послуг;
- встановлення обмежень, залежно від одного з чотирьох визнаних способів надання послуг;
- складання Переліку вилучень з режиму найбільшого сприяння (РНС), відповідно до статті II ГАТС.

4.4. Особливості розвитку міжнародної економічної діяльності України у формі торгівлі послугами

За останні десять років практично відбулось становлення ринку послуг України, який протягом цих років характеризується позитивним сальдо торговельного балансу: сформувалися суб'єкти ринку і відносини між ними в умовах гострої міжнародної конкуренції.

На світовій арені у торгівлі послугами Україна займає незначні позиції: найбільші частки складають транспортні послуги (1 %), послуги зв'язку (0,64 %), комп'ютерні та інформаційні послуги (0,63 %).

У загальному експорті послуг України питома вага транспортних послуг складає найбільшу частку – понад 76 %, за ними – «Подорожі» 10,4 % та «Ділові послуги» – 8,5 %.

Незважаючи на динамічний розвиток фінансових та страхових послуг, їх частка в товарній структурі експорту залишається низькою через слабкий розвиток фінансового та страхового ринків України. Так, за рейтинговою оцінкою конкурентоспроможності Світового Економічного форуму, за рівнем фінансового розвитку в 2010 р. Україна зайняла 119-е місце серед 139 оцінюваних країн з показником 3,31 (при максимальному 5,85).

Структурно імпорт послуг України не має значних відмінностей від експорту. У 2011 р. у його структурі на першому місці «Подорожі» – 29,7 % від загального імпорту послуг, далі транспортні послуги – 29,1 %, «Ділові послуги» – 13,4 % і «Фінансові» – 11,8 %. Позиції імпорту цих видів послуг, крім фінансових, за останні десять років майже не змінилися. Частка імпорту фінансових послуг за цей період збільшилася у 5 разів, але надходження «Роялті і ліцензійних послуг» зменшилась на таку ж величину.

Протягом 1995-2011 рр. в Україні спостерігалася загальна позитивна динаміка експорту та імпорту послуг (окрім 1998 р., 1999 р.) з позитивним сальдо балансу послуг і середньорічним темпом приросту експорту послуг в розмірі 10 %, імпорту – 10,8 %, сальдо балансу послуг – 22,37 %. Скорочення темпів приросту сальдо балансу послуг відбулось у 2009 р. (уповільнення швидкості з «+84 %» у 2007 р. до «-19,4 %» у 2009 р.). Не зважаючи на зниження темпів росту

показників зовнішньої торгівлі послугами нижче рівня 1995 р. під час фінансової кризи у 2008 р., позитивне сальдо балансу послуг у 2008-2009 рр. мало найвищі показники, що говорить про збільшення різниці між обсягами експорту та імпорту послуг за рахунок більшого зниження обсягів імпортованих операцій у 2008-2009 рр.

Позиції України на світовому ринку послуг є недостатньо задовільними, а потенціал країни не визначає її міжнародну спеціалізацію. Участь України у міжнародній торгівлі послугами більшою мірою зводиться до вирішення поточних проблем, а модель розвитку у переважно є екстенсивною й не відповідає завданням «нової економіки», заснованої на досягненнях НТП, і не дозволяє конкурувати на світовому ринку з економічно розвиненими країнами.

ТЕМА 5. Міжнародне пряме та портфельне інвестування

План лекцій:

5.1. Прямі іноземні інвестиції.

5.2. Портфельні інвестиції.

5.3. Регулювання прямого і портфельного інвестування.

5.4. Україна в системі міжнародного руху інвестицій

5.1. Прямі іноземні інвестиції

На сучасному етапі економічної глобалізації однією з найважливіших умов розвитку національної економіки будь-якої країни світової спільноти є рух міжнародних інвестицій. Міжнародні інвестиції – це переміщення капіталу з одних країн до інших з метою отримання прибутку, вирішення певних економічних завдань. Згідно класифікації МВФ, міжнародні інвестиції поділяються на:

- 1) прямі інвестиції;
- 2) портфельні інвестиції;
- 3) фінансові деривативи (окрім резервів) і опціони робітників на акції;
- 4) інші інвестиції;
- 5) резервні активи.

Прямі іноземні інвестиції

Згідно з Керівництвом МВФ з платіжного балансу, пряма іноземна інвестиція – це категорія транскордонного інвестування, за якої резидент певної економіки встановлює контроль або значний ступінь впливу на менеджмент підприємства, що знаходиться в іншій економіці; це закордонні інвестиції, розміром у понад як 10 відсотків статутного капіталу, що дає зацікавленій стороні право на управління підприємством.

В Україні, відповідно до Податкового кодексу України, під прямими інвестиціями розуміються господарські операції, що передбачають внесення коштів або майна в обмін на корпоративні права, емітовані юридичною особою при розміщенні їх такою особою.

Особливості прямих іноземних інвестицій

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) характеризуються наступними особливостями:

1) ПІІ – це вкладення в іноземні об'єкти економічної діяльності з метою їх контролю;

2) за своїм змістом ПІІ – це реальні капіталовкладення в економічні об'єкти (підприємства, обладнання, землю, технології, та ін.), що створюють матеріальну базу для переміщення бізнесу за національні кордони;

3) пряме іноземне інвестування – це організація інвестором (експортером капіталу) виробничої, підприємницької діяльності в приймаючій країні, що супроводжується встановленням контролю над економічним об'єктом іноземним інвестором. Саме в цьому (в установленні контролю над економічним об'єктом) полягає головна відмінність прямих інвестицій від усіх інших форм міжнародного руху капіталу.

Форми прямих іноземних інвестицій

Прямі іноземні інвестиції здійснюються в різних формах, які класифікуються за певними критеріями.

Залежно від організаційно-галузевої інтеграції розрізняють:

- горизонтальні ПІІ – це іноземні інвестиції в межах однієї галузі;
- вертикальні ПІІ – це іноземні інвестиції в галузі, які належать до різних стадій виробництва окремого продукту;
- конгломеративні ПІІ – це іноземні інвестиції в галузі, які не мають між собою жодних зв'язків.

Залежно від цілей, що ставлять перед собою іноземні інвестори, розрізняють:

- засновницькі ПІІ – це інвестиції, спрямовані на організацію нового бізнесу за кордоном. Фаза засновницьких інвестицій вважається завершеною, якщо підприємство в змозі вперше вийти на ринок. Це відбувається в тому випадку, коли здатні функціонувати виробництво, управління і збут. При заснуванні інвестиції, як правило, спрямовуються в такі сфери: земельні ділянки; машини; транспортні засоби; виробниче і підприємницьке обладнання; сировинні, допоміжні й виробничі матеріали для випуску першої продукції; ліцензії; засновницькі операції (уповноважені представники, нотаріус, консультанти); інвестиції в персонал; різні виробничі витрати до повного запуску підприємства;

- замінюючі ПІІ – це капіталовкладення, спрямовані на заміну факторів виробництва, які використовуються, або зношених факторів виробництва, зокрема обладнання, яке з технічних причин не підлягає

подальшій експлуатації. Часто фактором, що зумовлює необхідність замінюючих інвестицій, є не ступінь зношеності тих чи інших фондів, а технічний прогрес. При цьому, нове обладнання, або демонструє кращі кількісні (якісні) продуктивні можливості (наприклад, більші обсяги виробництва, точніша обробка деталей), або пов'язане з раціоналізаторськими ефектами;

- доповнюючі ПІІ – інвестиції, що розширюють наявний виробничий потенціал підприємства. При цьому зростання попиту задовольняється наявними виробничими потужностями.

- раціоналізаторські ПІІ – інвестиції переважно в галузі виробничого і технологічного процесів;

- гарантійні та інноваційні ПІІ – інвестиції, які сприяють безпеці та інноваційному розвитку всього підприємства. Види їх надзвичайно різноманітні й охоплюють інвестиційні витрати в галузі досліджень і розробок, рекламу і роботу з г

- ромадськістю, спеціальні проекти, спрямовані на утримання певного ринку.

Залежно від типу цін, в яких оцінюються прямі іноземні інвестиції, розрізняють:

- ПІІ в історичних цінах – інвестиції за початковою вартістю на момент інвестування, без урахування рівня інфляції на певний період;

- ПІІ в поточних цінах – інвестиції за остаточною вартістю, тобто дисконтовані за певною ставкою. Такі інвестиції враховує (розмежує) статистика багатьох країн світу. Наприклад, в США в 2007 р. загальна сума накопичених іноземних інвестицій в поточних цінах складала 3451,48 млрд. дол. США, а балансова вартість прямих іноземних інвестицій, тобто в «історичних цінах» – 2916,93 млрд. дол. США.

Залежно від способу фінансування виділяють:

- ПІІ, які здійснюються за рахунок власних коштів іноземного інвестора – інвестиції, що здійснюються на основі власного капіталу інвестора;

- ПІІ у вигляді реінвестицій – інвестиції з доходів (прибутку) вже існуючих підрозділів в приймаючій країні, що контролюються іноземними корпораціями;

- ПІІ за рахунок внутрішньофірмового перерозподілу інвестицій – інвестиції, які здійснюються не головною компанією, а одним з підрозділів фірмової структури;

- ПІІ за рахунок позичання коштів у незалежних фінансових інститутах – інвестиції, які утворюються через систему зовнішнього фінансування (позичання на ринках капіталів);

- ПІІ, що формуються у результаті виходу на фондові ринки – інвестиції, які формуються на підставі позик на фондових ринках через випуск цінних паперів (акцій, облігацій) підрозділами іноземного сектору в економіці приймаючих країн.

Переваги прямих іноземних інвестицій

Прямі іноземні інвестиції мають значні переваги як для самих інвесторів, так і для приймаючих країн. До переваг інвесторів належать:

- розширення ринків збуту;
- отримання додаткового прибутку;
- використання ефекту масштабу;
- підсилення конкурентоспроможності.

Це обумовлює гостру конкурентну боротьбу між прямими інвесторами за більш вигідні об'єкти інвестування.

Прямі іноземні інвестиції більш вигідні й для приймаючих країн порівняно з іншими формами надходжень іноземних фінансових ресурсів. Переваги проявляються в тому, що ПІІ:

- мають продуктивний, творчий характер;
- здійснюють безпосередній внесок в розвиток виробництва;
- сприяють надходженню нових технологій, методів управління;
- сприяють вирішенню низки соціальних проблем (перш за все, проблеми безробіття).

Серед показників кількісної оцінки ПІІ відокремлюють такі:

- сума щорічних надходжень ПІІ. На цей показник можуть впливати багато факторів, в т. ч. термін здійснення інвестицій (короткостроковий, середньостроковий, довгостроковий); способи фінансування ПІІ; циклічний характер розвитку ринкової економіки, який безпосередньо обумовлює не тільки суму приросту іноземних інвестицій, але і їх темпи. Під впливом цих факторів відбувається збільшення або зменшення суми щорічного приросту іноземних інвестицій.;

- накопичена сума інвестицій в світовій економіці у цілому або в окремих приймаючих країнах. Як свідчать дані, обсяг накопичених ПІІ в світовій економіці помітно зростає;

- інвестиційна позиція – статистичний показник, що відображає на певний час співвідношення між фінансовими активами резидентів певної економіки та обов'язками цих резидентів нерезидентам. За цим

показником країни виступають або в якості чистих імпортерів прямих інвестицій, або в якості чистих експортерів прямих інвестицій. Зокрема, розвинуті країни в своїй більшості – це чисті експортери прямих інвестицій. У більшості країн, що розвиваються, – зворотна картина. Зміни в таких співвідношеннях багато в чому пояснює теорія Раймонда Вернера, відповідно до якої пряме інвестування здійснюється тоді, коли експорт капіталу приносить даній компанії (майбутньому прямому інвестору) достатній прибуток.

Фактори зростання обсягів прямих іноземних інвестицій

Зростання обсягів прямих іноземних інвестицій обумовлюється різними факторами, серед яких необхідно виділити наступні:

1) зростання ступеню виробничо-технологічної (разом із фінансово-економічною) взаємозалежності національних економік;

2) розширення географії іноземного прямого інвестування, тобто збільшення кількості країн-донорів реального капіталу, у тому числі країн, що розвиваються;

3) швидке зростання кількості ТНК, які можуть ефективно функціонувати, лише проводячи широку міжнародну інвестиційну експансію, транснаціоналізацію своєї підприємницької діяльності [12].

4) удосконалення системи законодавства, пов'язане з регулюванням процесу прямого іноземного інвестування.

5.2. Портфельні інвестиції

В системі міжнародного руху капіталу значну і зростаючу роль відіграють портфельні іноземні інвестиції. Портфельні іноземні інвестиції, за визначенням МВФ, це транскордонні трансакції, які передбачають купівлю боргових цінних паперів та акцій, які не входять до категорії ПІІ або до резервних активів [7]. Такі інвестиції не дають інвестору право реального контролю над об'єктом інвестування. Тобто об'єктом інвестування є цінні папери економічних суб'єктів приймаючих країн. Метою портфельного інвестування є не участь в управлінні підприємством, а одержання прибутку у вигляді дивідендів, відсотків, а також у вигляді спреда (різниці між ринковою і номінальною вартістю цінних паперів). У випадку здійснення інвестицій в акціонерні цінні папери офіційна статистика визначає кількісним критерієм портфельних інвестицій володіння менш ніж 10 % акціонерного капіталу.

Світова статистика свідчить про значні і зростаючі масштаби портфельних іноземних інвестицій. Особливо значні обсяги таких інвестицій припадають на розвинуті країни, зокрема, США.

Аналіз даних свідчить про великі обсяги як іноземних портфельних інвестицій в США, так і американських портфельних інвестицій за кордон. Причому ці обсяги щороку помітно зростають.

Ознаками активізації міжнародних портфельних інвестицій є наступні:

- збільшення питомої ваги іноземних цінних паперів у портфелях пенсійних фондів;
- збільшення кількості міжнародних та глобальних інвестиційних фондів і зростання вартості їхніх активів;
- збільшення практики емісії (в США – американських) депозитарних розписок на іноземні акції;
- збільшення випадків реєстрації транснаціональними корпораціями своїх цінних паперів на зарубіжних ринках акцій;
- поширення практики розповсюдження акцій філій ТНК серед місцевих інвесторів.

Зростання обсягів міжнародних портфельних інвестицій обумовлюються наступними причинами:

- лібералізація та дерегуляція фінансових ринків;
- намагання інституційних інвесторів знизити ризики шляхом міжнародної диверсифікації портфеля;
- виникнення додаткових джерел фінансування внаслідок збільшення обсягу ринку євровалют та національних грошових ринків;
- значна перебудова та модернізація роботи провідних фондових бірж світу;
- зростання обсягу необхідної для інвесторів інформації про зарубіжні ринки цінних паперів;
- формування та швидкий розвиток нової категорії інвесторів – інституціональних на протигагу індивідуальним, або роздрібним інвесторам. Їх специфіка полягає в тому, що вони є не безпосередніми інвесторами, а посередниками між власниками фінансових коштів і ринками капіталу, тобто є установами-вкладниками, фінансовими інститутами, що акумулюють грошові кошти фізичних і юридичних осіб і розміщують їх на фондових ринках. У світі нараховується понад 70 тисяч різних інвестиційних фондів (у тому числі пенсійні, хедж-фонди, взаємні, пайові, трастові, будівельні, поштові товариства і т. ін.);

- зростання обсягів та потоків міжнародного переміщення капіталу, у тому числі портфельних інвестицій, що обумовлено формуванням і швидким розвитком дійсно міжнародних ринків капіталу – євровалютних і офшорних фінансових центрів. Вони характеризуються двома головними особливостями: є позанаціональними, по суті, неконтрольованими урядами країн їх розміщення; стрімко розвиваються.

- широке розгортання та використання системи сек'юритизації (процес переміщення фінансових активів від одного суб'єкта до іншого, з однієї країни в іншу за допомогою цінних паперів і інших фінансових інструментів). Використання фінансових інструментів, цінних паперів як засобу переміщення фінансових активів має тривалу історію, але найбільше поширення дістало з 80-х р. XX ст. Це багато в чому можна пояснити зростанням ступеня економічних, кредитних, інвестиційних, валютних ризиків у сучасній ринковій економіці; кризою платоспроможності багатьох країн, що позначилася в хронічній незбалансованості, хронічних глобальних дефіцитах платіжних балансів, у стрімкому зростанні зовнішньої заборгованості світового співтовариства; зростанням кількості «поганих позик», «поганих боргів», дефолтів.

5.3. Регулювання прямого і портфельного інвестування

Система регулювання прямого і портфельного інвестування являє собою механізм, який формується і існує на двох рівнях:

- на національному рівні приймаючих країн. В більшості країн світу гарантується недоторканність власності й оговорюється, що її експропріація можлива тільки за рішенням суду, а для державних потреб – тільки за умови попередньої і рівноцінної компенсації. Ці права традиційно поширюються і на іноземних власників;

- на міжнародному рівні, в т. ч: на двосторонньому рівні (переважно через укладання країнами угод про взаємний захист і заохочення інвестицій), на багатосторонньому рівні (через створення міжнародних інвестиційних норм в межах міжнародних організацій).

Національний рівень регулювання прямого і портфельного інвестування

Значна роль в регулюванні процесу міжнародного руху капіталу, в здійсненні іноземних прямих і портфельних інвестицій належить

національним законодавчим системам з регулювання цих процесів і інвестицій. Зараз у всіх країнах більшою або меншою мірою розроблені і функціонують такі системи. Кожна з таких систем має певні особливості. Але всі ці системи мають спільні методи регулювання. А саме: правові, адміністративні, економічні, соціально-психологічні методи.

Правові методи реалізуються через систему цивільного і процесуального права.

Адміністративні методи юридично визначають господарську суб'єктність, регламентують питання власності, процедури вирішення суперечок у судовому порядку тощо.

Економічні методи реалізуються через систему дотацій, кредитів, здійснення фіскальної політики.

Соціально-психологічні методи орієнтовані на формування і розвиток тієї чи іншої ідеології, виховання відповідного типу менталітету громадян і суспільства в цілому за допомогою організаційно оформлених інститутів. Між методами регулювання міжнародної інвестиційної діяльності є очевидний взаємозв'язок. Усі вони так чи інакше оформлені у конкретних нормативно-правових документах. Їх ефективність залежить від тривалості існування відповідної нормативно-правової бази, від досконалості правових методів регулювання.

Діяльність іноземних інвесторів в більшості країн регулюється в основному національними законами, постановами й адміністративними процедурами, обов'язковими для всіх місцевих підприємців, у т. ч. і іноземних. Тому в більшості розвинутих країн взагалі немає спеціальних законів або кодексів для іноземних інвестицій, а є лише деякі адміністративні постанови для них, а також параграфи окремих законів, що їх стосуються. Також немає спеціальних державних органів, що регулюють діяльність компаній з іноземним капіталом, і немає валютних обмежень. Однак це не означає, що в цих країнах не існує жодних обмежень для іноземних підприємців у порівнянні з національними. Подібні обмеження діють у будь-якій країні, але спостерігається тенденція до зм'якшення і скасування багатьох з них.

Головною метою державного інвестиційного регулювання є створення сприятливого інвестиційного клімату в державі. Основним засобом досягнення цієї мети є забезпечення реального захисту іноземних інвестицій, гарантування безпеки і нормального їх функціонування. По суті механізм гарантій є єдиним надійним засобом отримання інвестором швидкої і за можливістю повної компенсації

своїх втрат, які були понесені внаслідок некомерційних ризиків. Важливо зазначити, що функції гарантування інвестицій на національному рівні покладаються зазвичай на спеціальні установи, сформовані державою, що наділяються правами юридичної особи, але під надійним контролем держави. У США, наприклад, – це Overseas Private Investments Corporation (OPIC) – Корпорація по зарубіжних приватних інвестиціях; у Канаді – Корпорація розвитку експорту (EDC); у Франції – Французька компанія страхування зовнішньої торгівлі, Французький банк для зовнішньої торгівлі і т. п.

Законодавчі системи, що стосуються міжнародного руху капіталу, в т. ч. у формах прямого і портфельного інвестування, з розвитком глобальної економіки певним чином змінюються. В законодавчій системі регулювання міжнародного руху капіталу виділяються два основних напрями. *Перший напрям* стосується законодавства, яке стимулює, підтримує процеси міжнародного переміщення прямих і портфельних інвестицій; другий – законодавства, що стримує, обмежує пряме і портфельне інвестування. Під впливом різних факторів на тому або іншому етапі розвитку міжнародної економіки переважає той або інший напрям у даній законодавчій системі.

Засоби державного регулювання припливу іноземних інвестицій умовно поділяють на дві групи:

- 1) прямі чи формальні засоби;
- 2) приховані чи неформальні засоби.

До прямих чи формальних належать засоби, що регулюють приплив іноземних інвестицій на основі законодавчих норм і правил. Вони мають очевидний характер і впливають на приплив інвестицій. До них відносять:

- порядок реєстрації і діяльності компаній з іноземними інвестиціями;
- законодавчі чи інші обмеження на частку закордонної власності і контроль в окремих галузях;
- вимоги, пов'язані з торговими аспектами інвестицій, – встановлення мінімального обсягу експорту, вимога максимального рівня цін на збут продукції на внутрішньому ринку та ін.;
- вимоги стосовно умов виробничої діяльності компаній – частки місцевого компонента у вартості готової продукції, встановлення мінімального обсягу внутрішньофірмових досліджень, мінімального обсягу використання місцевої робочої сили.

У свою чергу, *прямі обмеження* поділяють на абсолютні й відносні. Відмінності між ними полягають у тому, що абсолютні обмеження

створюють бар'єри стосовно іноземних інвестицій і компаній, що належать іноземним інвесторам чи контролюються ними.

Абсолютні обмеження передбачають визначення максимальної частки іноземної власності чи контролю над діяльністю компанії (тобто відсоткові обмеження на частку в статутному капіталі) або в окремих галузях (відсоткові обмеження на частку в обсязі активів у тій чи іншій галузі).

Приклади відносних обмежень: вимоги щодо найму місцевої робочої сили, проведення внутрішньофірмових досліджень у приймаючій країні, передачі торгової марки материнської компанії та ін.

Абсолютні обмеження на іноземну власність і/чи контроль за кінцевим ефектом еквівалентні квотам на імпорт. Відносні обмеження аналогічні тарифам, оскільки вони негативно позначаються на припливі інвестицій за рахунок збільшення витрат при реєстрації і/чи функціонуванні іноземних філій у приймаючій країні.

Приховані (неформальні) державні обмеження на приплив іноземних інвестицій являють собою бар'єри, пов'язані зі специфікою адміністративних процедур, жорсткою інституціональною структурою приймаючих країн, з діяльністю політичних і соціально-культурних організацій. Тобто вони безпосередньо не обмежують приплив інвестицій і не застосовуються з дискримінаційних міркувань проти іноземних інвесторів. Але їх не можна ігнорувати. Більше того, у даний час прихованим обмеженням надається пріоритет, зважаючи на значний їх вплив на діяльність іноземних компаній.

Двостороннє регулювання прямого і портфельного інвестування

З початку 1990-х років формується нова система законодавства з іноземних інвестицій або вносяться виправлення в неї; укладаються двосторонні інвестиційні угоди з прямих інвестицій і угоди про уникнення подвійного оподаткування.

Двосторонні інвестиційні угоди (ДІУ) – це міждержавні угоди, які визначають умови, форми, засоби здійснення прямих іноземних інвестицій в країнах угоди.

Угоди про уникнення подвійного оподаткування (УУПО) – це угоди, які передбачають утримання податків з доходів на іноземні інвестиції або в країні базування головної компанії, або в країні, де розташовані її підрозділи.

Ці угоди є «сигналами» для ТНК про те, що країна-реципієнт відкрита для бізнесу. Такі угоди укладаються щорічно та кількість їх зростає.

Крім того, система міжнародних інвестиційних угод швидко розвивається, і країни, виходячи з необхідності забезпечення злагодженості і взаємодії з іншими аспектами політики (наприклад, економічними, соціальними та екологічними), активно переглядають і уточнюють режими своїх міжнародних інвестиційних угод з урахуванням сучасних вимог.

На думку ЮНКТАД, багато останніх договорів, чи то укладені заново, переукладені або переглянуті, свідчать про те, що уряди і розвинених, і країн, що розвиваються, все частіше прагнуть більш точно формулювати положення угод, уточнюючи їх сферу дії або значення конкретних зобов'язань, з тим щоб зберегти право держави здійснювати регулювання. Крім того, в угоди все частіше включаються природоохоронні положення, а також положення, спрямовані на забезпечення належної поведінки корпорацій в таких областях, як соціальна практика.

Головним інструментом вирішення інвестиційних спорів виступає міжнародний інвестиційний арбітраж.

Одним з основних правових засобів регулювання державних інтересів у сфері транскордонного переміщення капіталовкладень є також двосторонні угоди про заохочення і захист інвестицій. Міжнародні угоди з питань інвестицій є відносно новим явищем. Початок практики укладання таких угод на двосторонній основі поклали промислово розвинуті країни, які стали на шлях експорту капіталів в країни, що розвиваються. Причина укладання угод – прагнення розвинутих країн забезпечити для своїх інвесторів захист від політичних ризиків, пов'язаних з можливістю експропріації, заборонами валютних трансферів, збитків від воєн і так далі.

Країни, що розвиваються, у свою чергу зацікавлені в залученні капіталів, нерідко надають іноземним інвесторам або у зв'язку з укладеними міжнародними угодами, або в односторонньому порядку на основі внутрішнього законодавства податкові пільги, додаткові кредитні можливості, консультаційні послуги і т. п.

Секретаріат ЮНКТАД розробив класифікацію засобів стимулювання іноземних капіталовкладень, яка включає три групи стимулів:

- фіскальні пільги;
- фінансові пільги;
- інші пільги.

Фіскальні стимули поділяються на такі види:

- зниження ставки податку на прибуток корпорацій;

- податкові канікули;
- збільшення сум амортизаційних відрахувань;
- дозвіл на подальший залік втрат, отриманих протягом першого періоду роботи, у рахунок майбутніх прибутків;
- інвестиційні та реінвестиційні знижки;
- скорочення внесків у соціальні фонди;
- скорочення суми оподатковуваного прибутку залежно від кількості працюючих та інших витрат на робочу силу;
- стимули, пов'язані зі зниженням ставки ПДВ, включаючи зменшення податку на прибуток корпорацій чи надання кредитів у зв'язку зі збільшенням частки місцевої сировини чи напівфабрикатів;
- зниження експортного мита;
- преференційне оподаткування доходів від експорту;
- скорочення податкових ставок на спеціальні надходження іноземної валюти, у тому числі за експорт вироблених товарів;
- податкові кредити на внутрішні продажі в обмін на експортні надходження;
- податкові кредити у зв'язку з використанням місцевої сировини у виробництві товару, призначеного на експорт;
- скорочення оподаткування експортоорієнтованого виробництва.

Група фінансових стимулів включає:

- прями субсидії на покриття частини капітальних витрат, виробничих чи маркетингових витрат конкретного інвестиційного проекту;
- субсидовані позики;
- гарантії на надані позики;
- гарантовані експортні кредити;
- участь державного капіталу в інвестиціях у проекти з високим комерційним ризиком;
- урядове страхування пільгових кредитів, надане для деяких видів ризику. Наприклад, при зміні курсу валюти чи девальвації по некомерційних ризиках – експропріації, зміні політичного ладу країни та ін.

Третя група засобів стимулювання - інші пільги - поділяється на:

- субсидування витрат на створення чи реконструкцію інфраструктури інвестиційного проекту;
- субсидування послуг, у т. ч. допомога в пошуках джерела фінансування, у розробці проектів, надання інформації про кон'юнктуру ринків, наявність сировини, допомога в підготовці кадрів,

надання технічних можливостей для розвитку ноу-хау або поліпшення контролю за якістю;

- укладання преференційних державних контрактів;
- закриття ринку для приходу інших виробників або надання монопольних прав на виробництво тих чи інших товарів;
- захист від імпоротної конкуренції;
- спеціальні програми з надання іноземної валюти (у т. ч. за спеціальними валютними курсами), гарантування ризику при одержанні іноземних позик, концесій по кредитах в іноземній валюті і спеціальні пільги по репатріації доходів і капіталу.

Таким чином, промислово розвинуті країни віддають перевагу фінансовим стимулам перед фіскальними, оскільки перші ефективніші: вони забезпечують адресний характер впливу і концентрують зусилля на досягненні конкретних національних та національно орієнтованих результатів. Країни, що розвиваються, та країни з перехідними економіками використовують переважно податкові стимули та адміністративні заходи (це зумовлено нестачею фінансових ресурсів у цих країнах).

Система гарантій дотримання прав іноземного інвестора традиційно складається з: гарантій включення прав іноземного інвестора до національної системи права; гарантій дотримання інвестиційних пільг і сталості законодавства протягом інвестиційного циклу; гарантій захисту від заходів конфіскаційного характеру

У розвинутих країнах з метою заохочення приватних інвесторів щодо інвестування у країни, що розвиваються, та країни з перехідними економіками створюються спеціальні інститути підтримки та стимулювання інвестування за кордон. Такі інститути функціонують аналогічно інвестиційним банкам чи установам стратегічного розвитку і користуються довірою інвесторів країни базування завдяки суворим фінансовим стандартам і високому ступеню надійності. Приймаючі країни теж зацікавлені у діяльності цих інститутів на території своєї країни через вигідні умови їх інвестування.

Багатостороннє регулювання прямого і портфельного інвестування

Для регулювання прямих і портфельних інвестицій на багатосторонньому рівні формуються певні міжнародні інститути, організації, які безпосередньо розробляють законодавчі системи і спостерігають за їх виконанням усіма країнами світової спільноти. Особлива роль належить п'яти інститутам, які входять в групу Світового Банку:

Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ). Почало функціонувати з 12 квітня 1988 р. У своїй діяльності БАГІ керується Конвенцією про створення БАГІ від 11 жовтня 1985 р. (Сеульська конвенція Ради Директорів Світового Банку), яку було переглянуто і оновлено 14 жовтня 2005 р. [16]. В сучасних умовах, з одного боку, значного зростання ролі іноземного інвестування, з іншого – загострення різного роду економічних (фінансових, комерційних, інвестиційних і т.п.) і політичних криз, зростає значення міжнародних інститутів, які надають певні гарантії інвесторам. До основних цілей БАГІ належать: здійснення досліджень, збір і поширення інформації для сприяння інвестуванню; надання технічної допомоги країнам, проведення консультацій з інвестиційних питань; сприяння збільшенню притоку інвестицій в країни, що розвиваються, через надання гарантій, включно страхування, по некомерційних ризиках (війни, соціальні вибухи, експропріація вкладеного капіталу, неможливість переказу прибутку за кордон і таке інше). Такі гарантії БАГІ видаються на 15-20 років по прямих інвестиціях і на 3 роки по кредитах.

Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС) [18]. Офіційно функціонує з 14 жовтня 1966 р. В своїй діяльності Центр керується Конвенцією з урегулювання інвестиційних спорів між державами і громадянами інших держав (Вашингтонська конвенція, створена Виконавчими Директорами Світового Банку), що була відкрита для підписання 18 березня 1965 р. і оновлена 10 квітня 2006 р. Конвенція містить в собі адміністративні і фінансові правила, інституційні правила, правила примирення та правила арбітражу. Головна мета даного інституту полягає в стимулюванні приватних інвестицій, в першу чергу прямих інвестицій. Стимулювання здійснюється на підставі регулювання конфліктів між іноземними інвесторами і місцевими органами влади і надання різного роду консультацій, проведення дослідної роботи, публікації видань з питань правового регулювання іноземних інвестицій. Центр виступає в ролі арбітра між інвестором й урядом країни в разі виникнення конфлікту. Процес урегулювання інвестиційних спорів має дві форми: примирення й арбітраж. Примирення досягається в тому випадку, якщо вдається переконати обидві сторони у можливості вирішити конфлікт узгоджено, через взаємні поступки. Якщо ж примирення неможливе, то МЦУІС виносить аргументоване рішення на користь однієї з сторін; така процедура має назву арбітражу. Кількість країн-членів МЦУІС постійно зростає.

Міжнародна фінансова корпорація (МФК). Сформована в 1956 р. В своїй діяльності МФК керується засновницьким договором зі змінами і доповненнями від 28 квітня 1993 р. Головна мета МФК – забезпечення стійкого припливу приватних інвестицій до країн, що розвиваються; сприяння їх економічному зростанню через заохочення приватного підприємництва у виробничому секторі. В 2010 р. ця організація включала 182 країни. Основні функції, завдання даного інституту полягають в формуванні фінансових установ, що складають базу зародження ринків капіталів в різних країнах, в першу чергу, тих, що розвиваються; мобілізації приватного капіталу для інвестування в виробничі структури; наданні консультацій з питань іноземного інвестування (формування законодавчої системи зі створення інвестиційного клімату, розробка правил, процедур інвестування; підвищення ефективності іноземних інвестицій). З цією метою в межах МФК в 1986 р. була створена Консультаційна служба з іноземних інвестицій. В Україні МФК діє з 1992 р., зосередивши свої зусилля в двох основних напрямках: консультаційні послуги (перш за все з питань приватизації); технічна допомога (підтримка приватного підприємництва, реструктуризація сільського господарства та ін.);

Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР) – основна кредитна установа Світового банку, яка створена в 1944 р. на Міжнародній конференції в Бреттон-Вудсі (США) та почала свою офіційну діяльність з 1946 р. Однією з цілей МБРР є заохочення іноземного інвестування через надання гарантій або участь в позиках та інших інвестиціях приватних кредиторів. До МБРР входять 186 країн;

Міжнародна асоціація розвитку (МАР). Була створена 24 вересня 1960 р. Діяльність МАР спрямована, головним чином, на допомогу країнам, що розвиваються, через заохочення розвитку приватного сектора, мобілізації внутрішніх і зовнішніх джерел капіталу. МАР і МБРР є взаємодоповнюючими інститутами, але МАР звертає увагу переважно на найбідніші країни. До МАР входять 163 країни. Загальна сума кредитів і грантів, що були надані МАР країнам-членам, складає більше 222 млрд. дол. США, 50 % з яких спрямовано до країн Африки.

5.4. Україна в системі міжнародного руху інвестицій

Приплив і відплив прямих і портфельних інвестицій в Україні відстежуються, обліковуються і публікуються Національним банком України відповідно до вимог МВФ. Відображаються показники припливу і відпливу прямих і портфельних інвестицій в міжнародних інвестиційних активах і зобов'язаннях України, за формами інвестицій (активи, резервні активи, прямі інвестиції за кордон, портфельні інвестиції, інші інвестиційні активи, торгові кредити, кредити, валюта та депозити, інші активи, пасиви, прямі інвестиції в Україну, портфельні інвестиції, інші інвестиційні зобов'язання, торгові кредити, кредити, валюта та депозити, інші зобов'язання, сальдо (чиста міжнародна інвестиційна позиція).

Фактори зростання і стримування припливу ПІІ в Україну

Зростанню припливу ПІІ в Україну сприяють різні фактори, серед яких:

1) унікальне географічне положення України. Україна виступає в якості ланки, що встановлює і підтримує зв'язок між країнами, національними і регіональними ринками, як певний геопосередник у здійсненні економічних процесів, міжнародного руху капіталу, робочої сили, зовнішньоторговельних зв'язків;

2) наявність в країні значних ресурсів, в т.ч. сировинних, промислових, науково-технічних, інноваційних, інфраструктурних (міжнародних морських, авіаційних, залізничних транспортних систем; нафто-, газо-, водопровідних систем), кадрових;

3) входження України до міжнародних організацій, в т.ч. до Світової організації торгівлі, Міжнародного валютного фонду, Світового банку, Міжнародної організації праці, Міжнародного центру з урегулювання інвестиційних спорів;

4) визнання України як повноправного суб'єкта світової економіки. Про це свідчить факт включення України до різних міжнародних досліджень, звітів, рейтингів (рейтингу глобалізації, рейтингу економічної свободи, рейтингу глобальної конкурентоспроможності, рейтингу з умов ведення бізнесу і т.д.);

5) державна політика зі стимулювання іноземних інвестицій, яка складається з надання податкових пільг, створення спеціальних економічних зон, створення системи гарантій (неможливість

націоналізації і примусового вилучення інвестицій), інформаційне забезпечення, введення системи страхування.

Разом з тим, діє низка факторів, які стримують і навіть заважають іноземному інвестуванню в Україну. Серед таких факторів:

1) погіршення позицій України в системі міжнародних рейтингів;

2) труднощі, пов'язані з виходом з економічної кризи;

3) недосконале законодавство України, в т.ч. пов'язане з регулюванням іноземного інвестування. Експерти вважають, щоб покращилася інвестиційна привабливість в Україні мають бути проведені реформи, які включали б: заходи, спрямовані на забезпечення стабільності і прозорості в правовій і судовій системах, на подолання корупції на всіх рівнях влади; заходи з регулювання і лібералізації підприємницької діяльності, активний і комплексний розвиток українського ринку цінних паперів, створення умов для розвитку сучасних фондових інструментів, біржової і депозитарної інфраструктури і т.д.

Наслідком впливу негативних факторів є, з одного боку, скорочення обсягів і темпів припливу нових іноземних інвестицій, з іншого – відплив з України іноземних інвестицій, які раніше були вкладені в українську економіку.

Інвестиційна привабливість української економіки

Незважаючи на певні труднощі, інвестиційна привабливість України для іноземних економічних суб'єктів зберігається. Це підтверджується існуючою тенденцією в іноземному інвестуванні в Україну за час структурної перебудови соціально-економічної системи країни як незалежної держави.

Найважливішим показником відносної інвестиційної привабливості України є зростаючі масштаби загальної накопиченої суми прямих іноземних інвестицій, які функціонують в економіці країни.

Географічна та галузева структури прямого іноземного інвестування української економіки.

Дослідження системи іноземного інвестування в Україні виявляє ще одну важливу особливість – значну географічну диверсифікацію. В Україну надходять інвестиції з більше ніж 50 країн світу. Але, разом з тим, спостерігається значний ступінь географічної концентрації іноземних інвестицій, що надходять до України. Так, на частку 13 країн світу припадає 90 % усіх ПІІ в Україні.

Аналіз даних виявляє значну характерну рису географічної структури ПІІ в Україні: велика частка офшорних зон в цій структурі.

Зокрема, на частку двох таких зон припадає майже 25 % накопиченої суми іноземних інвестицій, в т.ч. на частку Кіпру – 21,5 %, Британських Віргінських островів – 3,4 %. Значною мірою це пояснюється тим, що офшорні зони (перш за все Кіпр) виступають в якості певних перевалочних пунктів, посередників в переміщенні іноземних інвестицій із різних країн в Україну. При цьому, значна сума таких перемішень припадає на фінансові кошти, які переводилися і переводяться українськими компаніями на Кіпр. Хоча Кіпр відмовляється від свого офшорного статусу (як однієї з умов входження до ЄС), але ставки кіпрських податків все одно вважаються одними з найнижчих в світі. Саме цим продовжують користуватися українські компанії, мінімізуючи податки за допомогою кіпрських офшорів. Разом з тим, скорочується частка розвинутих країн в загальній сумі іноземних інвестицій в Україні. Хоча абсолютна сума прямих інвестицій з цих країн зростає. Певною мірою така тенденція пояснюється збільшенням кількості країн, що здійснюють пряме інвестування української економіки.

Обсяги іноземних прямих інвестицій в Україні були б більшими, якби іноземні інвестори в різні періоди не виводили з країни частини своїх накопичених інвестицій, що були здійснені раніше. Відплив інвестицій спостерігається під впливом загострення економічних криз, погіршення політичного стану в країні.

Особливий інтерес являє собою галузева структура прямих іноземних інвестицій в Україні. Найбільш привабливими для іноземних інвесторів в Україні є харчова промисловість (15,7 %), торгівля (15,6 %), машинобудування і металообробка (13,4 %), фінансова діяльність (8,5 %), транспорт (7,6 %), операції з нерухомістю (4,6 %); на інші галузі припадає трохи більше 30 % .

Національне агентство України з іноземних інвестицій «Укрзовнішінвест»

З метою подальшого залучення іноземних прямих інвестицій в Україні розробляються різні інвестиційні проекти, які можуть зацікавити зарубіжні компанії. Такі проекти створюють як державні, так і приватні інститути.

«Укрзовнішінвест», або Національне агентство України з іноземних інвестицій та розвитку є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України. «Укрзовнішінвест» є спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади із забезпечення проведення державної політики у сфері сприяння іноземному інвестуванню національної

економіки (далі – іноземне інвестування). «Укрзовнішінвест» у своїй діяльності керується Конституцією та законами України, а також указами Президента України і постановами Верховної Ради України, прийнятими відповідно до Конституції та законів України, актами Кабінету Міністрів України і Положенням про Національне агентство України з іноземних інвестицій та розвитку.

«Укрзовнішінвест» організовує у межах своїх повноважень виконання актів законодавства та здійснює контроль за їх реалізацією, узагальнює практику застосування законодавства з питань, що належать до його компетенції, розробляє пропозиції і удосконалення законодавства.

Основними завданнями Укрзовнішінвесту є:

- участь у формуванні та забезпеченні реалізації державної політики у сфері сприяння іноземному інвестуванню;
- сприяння реалізації проектів з іноземними інвестиціями;
- розробка проектів та цільових планів інвестиційного розвитку територій;
- удосконалення нормативно-правової бази з питань іноземного інвестування.

Досвід інших країн (Польща, Румунія, Туреччина), які останніми роками створили інститути аналогічні «Укрзовнішінвест» показує, що протягом двох років від їх утворення приплив інвестицій збільшується вдвічі.

Портфельне іноземне інвестування економіки України

Як вже зазначалося, до структури інвестицій входять портфельні інвестиції. Україна є одним з перспективних об'єктів вкладення таких інвестицій. Слід зазначити, що портфельні інвестиції певним чином зв'язані з прямими інвестиціями. Портфельні інвестиції можуть перетворюватися на прямі. Це відбувається на підставі доведення акціонерних активів іноземних інвесторів в компанії, що інвестуються, до контрольного пакету.

Портфельне інвестування в Україні здійснюється відносно недавно, а перша офіційна статистика щодо обсягів портфельних інвестицій в Україну з'явилася лише в 2000 р.

Виходячи з даних, наведених в таблиці, можемо зробити висновок, що іноземні портфельні інвестиції до України зростали майже весь досліджений період: спад був помітний лише в 2001 р. і в кризові 2008-2009 рр. Така ж динаміка підтверджується і публікаціями МВФ. У подальшому експерти МВФ прогнозують достатньо швидке і

стабільне зростання надходжень іноземних портфельних інвестицій до України.

Портфельні інвестиції можуть здійснюватися у два способи:

1) безпосередня купівля-продаж акцій за попередньою угодою між компаніями;

2) організована централізована купівля-продаж акцій на фондових ринках, на спеціальних біржах (переважно в формі IPO (Initial Public Offering) – являє собою ринок первісного публічного розміщення акцій на фондових біржах).

В Україні існує особлива структура ринку цінних паперів, зокрема ринку акцій: на біржі припадає лише 4 % купівлі-продажу акцій, на Першу фондову торговельну систему (ПФТС) – 36%, на неорганізований ринок – 60%. Таким чином, в Україні переважна частина портфельного інвестування здійснюється в результаті безпосередніх відносин між компаніями.

В Україні ринок IPO не є значним. На світових фондових біржах проводяться угоди з IPO на суму більше 250 млрд. дол. На Україну з цієї суми припадає менше 0,1%. Як вважає консалтингова компанія Deloitte (яка провела дослідження «Очікування компаній країн СНД від проведення IPO») це обумовлено наступними факторами:

1) український бізнес все ще не готовий відкривати реальних власників і надавати повну фінансову інформацію. Опитування більше ніж 100 компаній в країнах СНД показало, що відносно IPO відкриту інформацію надають казахстанські компанії, російські компанії більш закриті, українські часто ухиляються від надання інформації;

2) українські компанії демонструють недостатньо глибоке розуміння процесу і важливих питань, що пов'язані з IPO. Крім того, зростанню обсягів IPO заважають і інші фактори, в тому числі: невеликі розміри українського ринку, проблеми управління багатьох компаній, невеликий інтерес західних інвесторів до українського ринку, фактори юридичного плану. Діюче законодавство України і досі робить прямий вихід українських акціонерних компаній на зарубіжні фондові біржі недоцільним і важкоздійсненним. Так, однією з умов прямого виходу українських акціонерних компаній на зарубіжну біржу є отримання лістингу на одній з фондових бірж України.

Тим не менш ринок IPO в Україні розвивається, підвищується активність українських компаній на фондових біржах. Цьому значною мірою сприяє створений в 2009 р. Національний комітет IPO, а також той факт, що іноземні фондові біржі допомагають, сприяють створенню національних фондових бірж, зростає інтерес українського

бізнесу до IPO. Для українських компаній вихід на ринок IPO дозволяє досягти певні цілі, а саме:

- підвищення авторитету компанії та гнучкості в питаннях фінансового планування;
- спрощення доступу до капіталу і залучення іноземних партнерів;
- формування позитивного іміджу з метою інформування потенційних інвесторів про основні напрями розвитку бізнесу.

Великі українські компанії переважно розміщують акції на зарубіжних фондових біржах, головним чином, на Лондонській фондовій біржі (LSE), меншою мірою – на Варшавській фондовій біржі (WSE) і німецькій біржі – Deutsche Borse. Українські компанії починають активно здійснювати операції на цих біржах з 2005 р. Аналізуючи фондовий ринок України, важливо підкреслити, що майже 90 % акцій, які обертаються на вільному ринку, належать іноземцям. Саме вони формують попит на цьому ринку.

Українські прямі і портфельні інвестиції за кордоном

Україна є важливим об'єктом вкладення іноземного капіталу. Разом з тим, Україна починає виходити на світові ринки капіталу у якості експортера. Причому з усіх форм експорту капіталу економічні суб'єкти України віддають перевагу виводу капіталу в формі прямих інвестицій. Про це наочно свідчать зростаючі темпи накопичення українських прямих інвестицій за кордоном і незначні обсяги портфельних інвестицій.

Аналіз впливу інвестицій з України за кордон виявляє важливі особливості:

1) Україна, незважаючи на значне зростання впливу прямих інвестицій за кордон, залишається чистим імпортером капіталу. Хоча прослідковується певна тенденція до скорочення розриву між прямими інвестиціями в українську економіку і українськими прямими інвестиціями за кордон.

2) українські прямі інвестиції за кордоном характеризуються високим ступенем географічної концентрації.

6. Міжнародні валютно-фінансові операції

План лекції:

6.1. Сутність валютно-фінансових відносин.

6.2. Україна в системі міжнародних валютних відносин.

6.3. Управління державним зовнішнім боргом України.

6.1. Сутність валютно-фінансових відносин

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується зростанням ролі міжнародних валютно-фінансових відносин, які з одного боку виступають як самостійна форма міжнародних економічних відносин, а з іншого – обслуговують міжнародний рух товарів та послуг. Тому залучення країни до участі у систему міжнародних валютно-фінансових відносин має значний вплив на повноту та ефективність інтеграції національної економіки до світогосподарських процесів в цілому.

Валютно-фінансові відносини – це сукупність відносин, що пов'язані із функціонуванням валюти в міжнародній торгівлі, економічному і технічному співробітництві, наданні та отриманні позик, кредитів тощо.

Валютно-фінансові відносини є складовою частиною фінансової системи як сукупності відносин власності щодо формування, мобілізації, розміщення та використання фінансових ресурсів та з обміном, розподілом і перерозподілом вартості створеного на основі їх використання валового і внутрішнього продукту, а за певних умов – і національного багатства. Вони пов'язані з утворенням та використанням грошових ресурсів для задоволення потреб розширеного відтворення, регулювання мікроекономічних процесів у суспільстві, проведення економічної та соціальної політики.

Валютно-фінансові відносини реалізуються у формі конкретних валютно-фінансових операцій.

У світовій практиці розроблена та застосовується класифікація валютно-фінансових операцій, що покладена у основу Системи

національних рахунків, розробленої ООН (System of National Accounts – SNA), Статистики державних фінансів МВФ – (Government Financial Statistics – GFS), а також Європейської системи національних та регіональних рахунків (European System of National and Regional Accounts – ESA95).

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» №959-ХІІ від 16.04.1991 р. (Стаття 3) визначає такі види зовнішньоекономічної діяльності, що передбачають здійснення валютно-фінансових операцій:

- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України страхових, брокерських, облікових, аудиторських та інших послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;

- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами;

- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

- створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України, а також створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України;

- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньо-економічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку.

Всі валютно-фінансові операції можна об'єднати у дві групи: валютні операції, до яких належать операції з монетарним золотом та спеціальними правами запозичення та операції з валютою та валютними депозитами, та фінансові операції, зокрема: операції з акціонерними та неакціонерними цінними паперами, кредитні операції, операції страхування та інші оплатні операції (лізинг, факторинг, франчайзинг).

Таким чином, система міжнародних валютно-фінансових відносин представляє собою сукупність відносин між суб'єктами різної національної приналежності на світовому фінансовому ринку, до складу якого належать: міжнародні валютні ринки та міжнародні ринки

капіталів, які у свою чергу складаються з міжнародних ринків титулів власності (фондових ринків) та міжнародних ринків боргових зобов'язань (об'єднують ринки кредитів та боргових цінних паперів).

Міжнародні ринки боргових цінних паперів та міжнародні ринки титулів власності є складовими міжнародного ринку цінних паперів, на якому перерозподіляються сек'юритизовані міжнародні портфельні та прямі інвестиції.

Рівні та учасники міжнародних валютно-фінансових відносин

Валютно-фінансові відносини здійснюються на таких основних рівнях, що пов'язані між собою: національному та міжнародному (регіональному та світовому).

Учасниками валютно-фінансових відносин на національному рівні виступають (згідно класифікації ООН):

- нефінансові корпорації;
- фінансові корпорації;
- національний уряд;
- домогосподарства;
- неприбуткові організації, що обслуговують домашні господарства.

З організаційно-правового погляду валютно-фінансові відносини на національному рівні виступають як державно-правова форма функціонування фінансів, що склалася історично на основі розвитку господарських зв'язків та закріплена національним законодавством з урахуванням норм міжнародного права. Особливості валютно-фінансових відносин країни визначаються ступенем розвитку її економіки, зовнішніх зв'язків держави. Національні валютно-фінансові відносини тісно пов'язані зі світовими. Зв'язок світових валютно-фінансових відносин із національними здійснюється через національні банки, що обслуговують та регулюють ці відносини і виявляється в міждержавному валютно-фінансовому регулюванні та координуванні політик країн.

З часу набуття незалежності Україна як суб'єкт публічного права стала учасником міжнародних валютно-фінансових відносин, що практично виражається у приєднанні до міжнародних угод, а також в діяльності на валютному ринку, ринках цінних паперів та позикового капіталу.

Діяльність України на міжнародних валютних ринках сьогодні носить обмежений характер, що спричинено частковою конвертованістю національної валюти. Дії Національного банку спрямовані на підтримання курсу національної валюти шляхом використання обмежень на торгівлю національною валютою.

На міжнародних ринках цінних паперів Україна бере більш активну участь, втім вона також стримується наявними обмеженнями, зокрема такими, як фактична відсутність вільної конвертації гривні. Українська гривня хоч і вважається конвертованою валютою, однак залишається «замкненою». Потреба у переміщенні її за кордон у розвинуті країни та ті, що розвиваються, існує лише у невеликій кількості. Гривня не бере участь у міжнародних розрахунках, не виступає валютою ціни та валютою платежів у зовнішньоторговельних контрактах. Крім того, банки розвинених країн не мають гривневих рахунків на своїй території.

Вітчизняні суб'єкти господарювання останнім часом активно виходять на міжнародні ринки акцій, здійснюючі первинні розміщення (Initial public offering – IPO). Акції українських корпоративних емітентів обертаються за кордоном у формі депозитарних розписок, переважно американських. Втім найбільш інтегрованою є Україна у світовий ринок позикових капіталів, зокрема облігацій.

Регулювання валютно-фінансових відносин на національному рівні здійснюють національні уряди в особі їх органів та інститутів на підставі національних правових актів.

Валютно-фінансова політика є складовою частиною державної економічної політики, що безпосередньо пов'язана із зовнішньоторговельною політикою. Під валютно-фінансовою політикою розуміють сукупність заходів (економічних, політичних, правових, організаційних), які застосовують державні органи, центральний банк, у сфері валютно-фінансових відносин. Залежно від мети та об'єктів регулювання валютно-фінансову політику поділяють на дві складові: валютну та фінансову політику.

Метою здійснення фінансової політики є забезпечення ефективного розподілу і перерозподілу валового національного продукту та використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів, стабільне фінансування економічного та соціального розвитку держави, а також дотримання фінансового режиму, що стимулює економічне зростання тощо. Головними важелями фінансової політики є податкова система, фінансові нормативи, фінансові ліміти, валютно-грошові резерви держави і т. п.

Відповідно до ст. 10 Господарського кодексу України, валютна політика – це політика, що спрямована на встановлення і підтримання паритетного курсу національної валюти щодо іноземних валют, стимулювання зростання державних валютних резервів та їх ефективне використання.

На міжнародному рівні регулювання валютно-фінансових відносин здійснюється низкою міжнародних валютно-фінансових організацій, до яких належать такі: Міжнародний валютний фонд (МВФ); Банк міжнародних розрахунків (БМР); Група Світового банку, до якої входять Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР); Міжнародна асоціація розвитку (МАР); Міжнародна агенція з інвестиційних гарантій (МАІГ), а також регіональні банки розвитку, наприклад Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), валютно-кредитні й фінансові організації ЄС тощо. Правові основи здійснення валютно-фінансових відносин на міжнародному рівні закріплені у відповідних міжнародних угодах та інших документах.

6.2. Україна у системі міжнародних валютних відносин

Зміст та різновиди валютних операцій

В загальному сенсі валютні операції – це операції купівлі продажу валютних цінностей, які здійснюють центральні та комерційні банки. Валютні операції включають – конверсійні операції, залучення та розміщення валютних ресурсів, міжнародні розрахунки (платежі), неторгові операції, відкриття та ведення валютних рахунків в іноземній валюті, кореспондентські відносини з іноземними банками та інші операції.

Валютними операціями на території України вважаються операції, пов'язані з :

- переходом права власності на валютні цінності, за винятком операцій, що здійснюються між резидентами у валюті України;
- використанням валютних цінностей у міжнародному обігу як засобу платежу, з передаванням заборгованості та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності;
- ввезенням, переказуванням і пересиланням на територію України та вивезенням, переказуванням і пересиланням її за межі валютних цінностей.

Перехід права власності передбачає здійснення торгівлі іноземною валютою, тобто її купівлю, продаж, обмін іноземної валюти, здійснення операцій з валютними деривативами.

Відповідно до Постанови правління НБУ обмін (конвертація) іноземної валюти – це операція з купівлі (продажу) однієї іноземної

валюти за іншу іноземну валюту; продаж іноземної валюти – це операція з продажу іноземної валюти за гривні; купівля іноземної валюти – це операція з купівлі іноземної валюти за гривні.

Згідно Постанови правління НБУ валютні операції можна поділити на операції, що пов'язані з рухом капіталу, та валютно-обмінні операції.

Це положення визначає, що валютними операціями, пов'язаними з рухом капіталу, є такі:

- надання та отримання резидентами фінансових кредитів і позик;
- операції, пов'язані з виконанням зобов'язань за гарантіями, поруками та заставою;
- операції, пов'язані з виконанням зобов'язань за лізингом;
- операції, пов'язані з виконанням зобов'язань за факторингом;
- здійснення прямих інвестицій в Україну;
- здійснення резидентами прямих інвестицій за межі України;
- здійснення портфельних інвестицій в Україну;
- здійснення резидентами портфельних інвестицій за межі України;
- виплата прибутків, доходів та інших коштів, отриманих іноземними інвесторами від прямих інвестицій та розміщених серед нерезидентів цінних паперів українських емітентів;
- операції з цінними паперами;
- розміщення коштів на вкладних (деPOSITНИХ) рахунках;
- операції, пов'язані з експортом та імпортом товарів, розрахунки за якими відповідно до договору передбачають надання та отримання відстрочення платежу або кредитування (аванс, попередня оплата) на строк, який перевищує встановлений законодавством України; міжнародні перекази за угодами, пов'язаними з накопиченням пенсійних активів;
- інші валютні операції, які не є поточними.

До валютно-обмінних операцій з іноземною валютою і дорожніми та іменними чеками (валютно-обмінні операції) належать:

- купівля у фізичних осіб – резидентів і нерезидентів готівкової іноземної валюти за готівкові гривні;
- продаж фізичним особам-резидентам готівкової іноземної валюти за готівкові гривні;
- зворотний обмін фізичним особам-нерезидентам невикористаних готівкових гривень на готівкову іноземну валюту;
- купівля-продаж дорожніх чеків за готівкову іноземну валюту, а також купівля-продаж дорожніх чеків за готівкові гривні;

- конвертація (обмін) готівкової іноземної валюти однієї іноземної держави на готівкову іноземну валюту іншої іноземної держави;

- прийняття на інкасо банкнот іноземних держав та іменних чеків.

Залежно від умов здійснення валютних операцій розрізняють такі їх різновиди:

- валютна операція на умовах «тод» – валютна операція за договором, умови якого передбачають виконання цієї операції в день укладення договору;

- валютна операція на умовах «том» – валютна операція за договором, умови якого передбачають виконання цієї операції в перший робочий день після дня укладення договору;

- валютна операція на умовах «своп» – валютна операція за одночасно укладеними угодами, умови яких поєднують купівлю або продаж іноземної валюти на умовах «спот» із зворотним продажем або купівлею тієї самої іноземної валюти на умовах «форвард». Обидві угоди укладаються з одним і тим самим партнером. Курси, дати валютування та способи платежу встановлюються укладеними угодами;

- валютна операція на умовах «спот» – валютна операція за договором, умови якого передбачають виконання цієї операції на другий робочий день після дня укладення договору;

- валютна операція на умовах «форвард» – валютна операція за форвардним договором, умови якого передбачають виконання цієї операції (з поставкою валюти за договором) пізніше ніж на другий робочий день після дня укладення договору.

Система валютних цінностей

Об'єктом валютних операцій виступають валютні цінності.

Цивільний кодекс України (Ст. 129) від 16.01.2003 р. № 435-IV визначає, що валютні цінності належать до предметів, що можуть бути придбані лише з особливого дозволу.

Згідно Декрету КМУ «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» №15-93 від 19 лютого 1993 р., до валютних цінностей на території України належать:

- валюта України – грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет і в інших формах, що перебувають або вилучені з обігу та є законним платіжним засобом на території України; платіжні документи та інші цінні папери (акції, облигації, купони до них, бони, векселі (тратти), боргові розписки, чеки, акредитиви, банківські накази, депозитні сертифікати, ощадні книжки, інші фінансові та банківські документи), виражені у валюті України;

- іноземна валюта – іноземні грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обмінові на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти у грошових одиницях іноземних держав і міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях, що перебувають на рахунках або вносяться до банківських та інших кредитно-фінансових установ за межами України;

- платіжні документи та інші цінні папери (акції, облігації, купони до них, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, інші фінансові та банківські документи), виражені в іноземній валюті або банківських металах;

- банківські метали – золото, срібло, платина, метали платинової групи, доведені (афіновані) до найвищих проб відповідно до світових стандартів, у зливках і порошках, що мають сертифікат якості, а також монети, вироблені з дорогоцінних металів.

Отже, під валютою України мають на увазі як власне валюту України, так і платіжні документи та інші цінні папери, виражені в ній. Відповідно, поняття «іноземна валюта» включає як власне іноземну валюту, так і банківські метали, платіжні документи та інші цінні папери, виражені в іноземній валюті або банківських металах.

Втім, згідно ст. 129 Цивільного кодексу України, до валютних цінностей крім вищезазначених група належать ще й природні дорогоцінні камені в сирому і обробленому вигляді (алмази, брильянти, рубіни, смарагди, сапфіри, а також перли), за винятком ювелірних та інших побутових виробів із цих металів і каменів, а також брухту таких виробів.

Іноземна валюта та банківські метали поділяється на три групи залежно від ступеня їх конвертованості (Постанова Правління Національного банку «Про затвердження Класифікатора іноземних валют» № 34 від 04.02.1998 р.):

- 1) 1 група – вільно конвертовані валюти, які широко використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та продаються на головних валютних ринках світу і дозволяються для здійснення інвестицій в Україні (англійські фунти стерлінгів, долари США, євро, швейцарські франки, японські єни та інші) та банківські метали (золото, паладій, платина, срібло);

- 2) 2 група – вільно конвертовані валюти, які широко не використовуються для здійснення платежів за міжнародними

операціями та не продаються на головних валютних ринках світу (білоруські рублі, естонські крони, казахстанські тенге, новозеландські долари, російські рублі та інші).

3) 3 група – неконвертовані валюти (азербайджанські манати, єгипетські фунти, таджицькі сомони та всі інші валюти, що не належать до 1 та 2 груп валют).

Національна валютна політика в контексті розвитку світової валютної системи

Цілями національної валютної політики є стратегічні цілі монетарної політики взагалі, як то зростання зайнятості та виробництва ВВП, стабілізація цін тощо. Механізм валютної політики пов'язаний також з проміжними та тактичними цілями монетарної політики, оскільки дає можливість впливати своїми інструментами на основні монетарні індикатори – масу грошей в обороті та процентну ставку.

Крім загальномонетарних цілей, валютна політика має свої специфічні цілі, що реалізуються переважно у валютній сфері, і теж справляють істотний вплив на розвиток реального сектора економіки. Це, зокрема:

лібералізація валютних відносин у країні;

забезпечення збалансованості платіжного балансу та стабільних джерел надходження іноземної валюти на національний ринок;

забезпечення високого рівня конвертованості національної валюти;

захист іноземних та національних інвестицій у країні;

забезпечення стабільності курсу національної валюти.

За часовим інтервалом, протягом якого реалізується обрана державою валютна політика, розрізняють поточну та довгострокову (структурну) валютну політику.

Довгострокова (структурна) валютна політика передбачає довготермінові заходи структурного характеру щодо поступової зміни валютного механізму, зокрема, таких його ключових компонентів: порядок міжнародних розрахунків, режим валютних курсів та паритетів, використання золота та резервних валют, міжнародних платіжних засобів, функціональні завдання міжнародних та регіональних валютно-кредитних та банківських організацій.

До довгострокової валютної політики включають політику щодо участі в міжнародних організаціях валютно-фінансового співробітництва, оскільки членство країни в цих організаціях потребує прийняття певних зобов'язань щодо вектора та характеру валютної політики. Об'єктивними факторами структурної політики є посилення економічної взаємозалежності національних господарств, зміни їх

місця і ролі у світогосподарських відносинах, сталість інтересів їхніх суб'єктів. Довгострокова валютна політика як сукупність заходів, спрямованих на здійснення тривалих структурних змін у світовій валютній системі, впливає на поточну політику.

Поточна валютна політика – це сукупність регулятивних заходів центрального банку щодо оперативного повсякденного впливу на динаміку обмінного курсу, кон'юнктуру валютного ринку, обсяги валютних операцій у країні. Основними цілями поточної валютної політики є забезпечення рівноваги платіжного балансу, стабільного рівня валютного курсу та створення сприятливих умов для зовнішньоекономічної діяльності. Ці цілі передбачають вплив центрального банку на ті операції економічних агентів, які вони проводять на валютному ринку країни. Отже, саме функціонування валютного ринку є основним об'єктом впливу поточної валютної політики центрального банку.

Існують такі різновиди поточної валютної політики: дисконтна та девізна політика. Залежно від економічної ситуації, що склалася в країні та світі, прогнозів розвитку економіки, цілей макроекономічної політики, а також рекомендацій міжнародних валютно-фінансових організацій, Україна використовує в певні періоди часу ту чи іншу форму валютної політики, а також окремі інструменти валютного регулювання.

Валютна дисконтна (облікова) політика являє собою систему економічних, правових та організаційних заходів щодо використання облікової ставки відсотка для регулювання руху інвестицій та балансування платіжних зобов'язань, орієнтованого регулювання валютного курсу. Знижуючи офіційну ставку, центральний банк розраховує на відплив національних та іноземних капіталів з метою зменшення активного сальдо платіжного балансу та зниження курсу своєї валюти.

В межах валютної дисконтної політики використовується такий інструмент, як корекція ставок рефінансування, який передбачає, що підвищення цих ставок веде до зростання (завдяки підвищенню попиту) курсів валюти, а скорочення – до зниження цього курсу. Механізм впливу облікової процентної ставки Національного банку на курс валюти здійснюється через його операції з комерційними банками й іншими кредитними інституціями з обліку короткострокових державних зобов'язань (насамперед казначейських векселів) і переобліку комерційних векселів. Оскільки показником прибутковості капіталу в різних країнах є облікові процентні ставки й темпи інфляції

у цих країнах неоднакові, то для коректного визначення дохідності обчислюються реальні процентні ставки.

Девізна політика – це валютна політика, що передбачає вплив на курс національної валюти шляхом зміни попиту та пропозиції національної валюти на валютному ринку. З метою підвищення курсу національної валюти банк продає, а для зниження – купує іноземну валюту в обмін на національну. Девізна політика, що здійснюється переважно у формі валютної інтервенції, тобто купівлі-продажу національним банком іноземної валюти, безпосередньо впливає на валютний курс, але тимчасово й в обмежених масштабах. Значні затрати на валютну інтервенцію не завжди забезпечують стабілізацію валютних курсів, якщо ринкові фактори курсоутворення сильніші за державне регулювання.

У практиці валютного регулювання в Україні використовуються такі інструменти валютної девізної політики: валютна інтервенція, диверсифікація валютних резервів, послаблення та посилення валютних обмежень, регулювання рівня конвертованості валюти, зміна режиму валютного курсу, девальвація, ревальвація.

Валютна інтервенція. Механізм валютної інтервенції, санкціонованої МВФ як норма міждержавних валютних відносин, пов'язаний з операціями купівлі та продажу власної валюти або конкурентної валюти своєї країни. Такі операції впливають на співвідношення на валютному ринку попиту і пропозиції певної грошової одиниці і викликають кореляцію її обмінного курсу.

За допомогою операцій на валютному ринку центральний банк проводить регулювання грошової маси в обігу, підтримуючи відповідну стабільність національної валюти. Виступаючи на валютному ринку в ролі покупця, центральний банк випускає в обіг додатковий обсяг національних грошей і за них купує іноземну валюту, а виступаючи в ролі продавця іноземної валюти, вилучає кошти в національній валюті з обігу.

Для підтримки валютного курсу Національний банк використовує валютні резерви, причому критерієм достатності міжнародних резервів для валютних інтервенцій може слугувати – відношення валових резервів до грошової бази. Відомо, що чим ближче це співвідношення до 100 %, тим менша імовірність різкої дестабілізації валютного курсу.

Диверсифікація валютних резервів – це інструмент валютної політики, спрямований на регулювання структури валютних резервів шляхом включення до їх складу різних валют з метою забезпечення міжнародних розрахунків, проведення валютної інтервенції і захисту

від валютних втрат. Диверсифікація валютних резервів, як правило, здійснюється шляхом продажу нестабільних валют і купівлі більш стійких, а також валют, необхідних для міжнародних розрахунків.

Послаблення чи посилення валютних обмежень. Валютні обмеження – це система нормативних правил, які регламентують права фізичних та юридичних осіб щодо обміну валюти своєї країни на іноземну, а також здійснення інших валютних операцій. Валютні обмеження можуть застосовуватися при здійсненні контролю за рухом капіталу, блокуванні валютної виручки, регламентації вивозу валюти громадянами, що здійснюють туристичні поїздки, та ін.

Регулювання рівня конвертованості валюти, що здійснюється на основі нормативних актів кожної окремої країни, є однією із статутних вимог МВФ. У статті VIII його Статуту передбачається зняття валютних обмежень і упровадження валютної конвертованості. Країни-учасниці, що взяли на себе зобов'язання за цією статтею, повинні уникати, підкреслюється в Статуті, упровадження обмежень щодо платежів і переказів із поточкових міжнародних операцій, не застосовувати системи множинності валютних курсів.

При режимі повної конвертованості усі юридичні і фізичні вітчизняні і закордонні особи, що володіють певною сумою грошей даної країни, мають можливість вільно (без обмежень) використовувати ці гроші на будь-які цілі: вільно здійснювати як поточні, так і інвестиційні валютні операції за всіма видами операцій платіжного балансу

За часткової конвертованості на операції купівлі та продажу валют застосовуються певні обмеження. Відповідно до вимог МВФ ці обмеження не повинні стосуватися платежів за поточними міжнародними операціями. До таких операцій належать платежі за результатами зовнішньої торгівлі, короткострокові банківські операції, платежі, пов'язані з погашенням позичок і процентів, переведення прибутків з інвестицій, грошові перекази некомерційного характеру. У зв'язку з тим, що здійснення названих операцій є характерною ознакою конвертованості, їх обмеження відповідно до вимог Статуту МВФ не допускається.

При зовнішній конвертованості повна свобода валютних операцій для здійснення розрахунків із закордоном надається тільки іноземним (фізичним і юридичним) особам, що можуть вільно обмінювати зароблену в даній країні валюту на будь-яку іноземну, здійснювати перекази цієї валюти за кордон. В Україні з моменту запровадження національної валюти режим валютного курсу декілька разів зазнавав

змін залежно від стану національної економіки та тенденцій розвитку світового господарства.

При внутрішній конвертованості правом обмінних операцій національних грошових одиниць на іноземну валюту користуються тільки фізичні і юридичні особи даної країни.

Девальвація валюти – це офіційне зниження курсу національної валюти відносно іноземних валют. Таке зниження використовується, з одного боку, для стимулювання споживчого попиту на внутрішньому ринку, з іншого боку – для підвищення конкурентоспроможності і поліпшення торговельних позицій країни на світовому ринку.

Ревальвація валюти. Ревальвація валюти, на відміну від девальвації, пов'язана з відповідними діями національного банку, що спрямовані на підвищення курсу національної валюти по відношенню до іноземних валют чи міжнародних валютних одиниць. За умови золотомонетного стандарту ревальвація означає зростання золотого вмісту валюти. Використання ревальвації має на меті утримання на внутрішньому ринку споживчого попиту і стимулювання товарного імпорту, а також приплив інвестицій.

Ревальвація використовується досить рідко, оскільки вона призводить до підвищення цін експортованих товарів, виражених у іноземній валюті, отже знижує конкурентоспроможність країни на світовому ринку, стримує експорт її товарів. Також ревальвація робить не вигідним вкладення капіталу в країну для іноземних інвесторів, оскільки вони при обміні валют одержують меншу суму в місцевій валюті.

Особливості валютного регулювання та контролю в Україні

Досягнення цілей валютної політики забезпечується через законодавче регулювання валютних відносин (валютне регулювання) і контроль за виконанням установлених вимог, норм і правил (валютний контроль). Тому поняття валютної політики і валютного регулювання тісно між собою пов'язані. При широкому трактуванні валютної політики валютне регулювання і контроль є, по суті, її складовими.

Валютний контроль – це комплекс адміністративних заходів, які спрямовані на стримування вивезення і стимулювання повернення валютних коштів у країну. Валютний контроль поширюється як на всі операції, передбачені платіжним балансом країни, так і на їх частину.

Основними принципами валютного контролю є:

- монополія банків на здійснення валютних операцій;
- необхідність виконання валютних операцій, яка має бути доведена;

- репатріація та обов'язковий продаж резидентами надходжень в іноземній валюті;
- обов'язкова декларація закордонних авуарів, тобто активів (грошові кошти, чеки, векселі, акредитиви), якими здійснюються платежі та погашення зобов'язань;
- заборона на експорт та імпорт платіжних засобів;
- ізоляція внутрішнього ринку національної валюти від зовнішнього (резидентам забороняється надавати та брати позики в національній валюті у нерезидентів);
- заборона компенсацій та арбітражних операцій;
- контроль за грою на термінах на валютному ринку;
- контроль за валютними позиціями (зміна співвідношення вимог та зобов'язань партнерів по контракту в іноземній валюті) комерційних банків.

Основними напрямками валютного контролю є перевірка:

- відповідності здійснюваних операцій чинному законодавству;
- наявності необхідних для них ліцензій та дозволів;
- виконання уповноваженими банками зобов'язань щодо купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України за дорученням та за рахунок резидентів з метою забезпечення виконання зобов'язань резидентів;

виконання уповноваженими банками функцій агента валютного контролю щодо запобігання проведення резидентами та нерезидентами через ці банки незаконних валютних операцій;

- виконання резидентами вимог відносно порядку та строків декларування валютних цінностей та іншого майна;
- своєчасності надання, приховування або перекручення установленої НБУ звітності про валютні операції;
- одержання резидентами кредитів, позики в іноземній валюті від нерезидентів без реєстрації договорів;
- виконання зобов'язань щодо продажу валюти, яку одержують від експорту товарів;
- повноти і об'єктивності обліку, звітності та документації по валютних операціях.

В Україні основними державними органами, що мають повноваження в сфері валютного регулювання і валютного контролю, є такі:

- 1) Національний банк України.
- 2) Кабінет Міністрів України.
- 3) Державна фіскальна служба України;

4) Міністерство інфраструктури України.

5) Державна митна служба України.

Головним органом валютного контролю в Україні є Національний банк України, який здійснює контроль за виконанням правил регулювання валютних операцій на території України з усіх питань не віднесених до компетенції інших державних органів, а також забезпечує виконання уповноваженими банками функцій щодо здійснення валютного контролю. В свою чергу уповноважені банки, фінансові установи та національний оператор поштового зв'язку, які отримали від Національного банку України генеральні ліцензії на здійснення валютних операцій, здійснюють контроль за валютними операціями, що проводяться резидентами і нерезидентами через ці установи.

До функцій Національного банку України належать:

- здійснення валютної політики виходячи з принципів загальної економічної політики України;
- складання разом з Кабінетом Міністрів України платіжного балансу України;
- контроль за дотриманням затвердженого Верховною Радою України ліміту зовнішнього державного боргу України;
- визначення у разі необхідності лімітів заборгованості в іноземній валюті уповноважених банків нерезидентам;
- видання обов'язкових для виконання нормативних актів щодо здійснення операцій на валютному ринку України;
- нагромадження, зберігання і використання резервів валютних цінностей для здійснення державної валютної політики;
- видача ліцензій на здійснення валютних операцій та прийняття рішень про їх скасування;
- установлення способів визначення і використання валютних (обмінних) курсів іноземних валют, виражених у валюті України, курсів валютних цінностей, виражених у іноземній валюті або розрахункових (клірингових) одиницях;
- забезпечення публікації банківських звітів про власні операції та операції уповноважених банків.

Кабінет Міністрів України у сфері валютного регулювання виконує такі функції:

- визначає і подає на затвердження до Верховної Ради України ліміт зовнішнього державного боргу України;
- бере участь у складанні платіжного балансу України;

- забезпечує виконання бюджетної та податкової політики в частині, що стосується руху валютних цінностей;
- забезпечує формування і виступає розпорядником Державного валютного фонду України;
- визначає порядок використання надходжень у міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях, які використовуються у торговельному обороті з іноземними державами, а також у неконвертованих іноземних валютах, які використовуються у неторговельному обороті з іноземними державами на підставі положень міжнародних договорів України.

Державна фіскальна служба України здійснює фінансовий контроль за валютними операціями, що провадяться резидентами і нерезидентами на території України. Державна митна служба України здійснює контроль за додержанням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України. Зазначені державні органи та комерційні банки створюють інфраструктуру валютної системи, у центрі якої знаходиться НБУ як орган державного валютного регулювання і контролю.

Нормативно-правові основи організації в Україні розрахунків в іноземній валюті

Особливості розрахункових операцій із зарубіжними контрагентами визначені в Законі України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» № 185-94-ВР від 23.09.1994 р.

Відповідно до ст. 1 Закону № 185-94-ВР від 23.09.1994 р., виручка резидентів в іноземній валюті підлягає зарахуванню на їхні валютні рахунки в уповноважених банках у строки виплати заборгованостей, зазначені в контрактах, але не пізніше як через 90 календарних днів з дати митного оформлення (виписки вивізної вантажної митної декларації) експортованої продукції, а у разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності – з моменту підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт (послуг), експорт прав інтелектуальної власності. Перевищення зазначеного строку потребує висновку центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики. За цим Законом такого самого висновку потребують імпортні операції резидентів, що здійснюються на умовах відстрочення поставки, якщо термін перевищує 90 календарних днів з моменту здійснення авансового платежу або виставляння векселя на користь постачальника імпортованої продукції (робіт, послуг).

Існують випадки, коли визначені строки зарахування виручки можуть подовжуватися. До них належать, у разі виконання

резидентами операцій за договорами виробничої кооперації консигнації, комплексного будівництва, тендерної поставки, гарантійного обслуговування, поставки складних технічних виробів і товарів спеціального призначення. В будь-якому разі рішення про подовження строків приймається центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики у кожному окремому випадку. Слід зазначити, що для експортно-імпортних операцій підприємств космічної галузі встановлюються значно довші строки розрахунків - до 500 календарних днів. Крім того у випадку виникненням форс-мажорних обставин, перебіг зазначених строків зупиняється на весь період дії форс-мажорних обставин та поновлюється з дня, наступного за днем закінчення дії таких обставин.

Важливим засобом реалізації міжнародних валютно-фінансових операцій виступає система міжнародних розрахунків.

Міжнародні розрахунки – це система організації та регулювання платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями, які виникають на основі здійснення зовнішньоекономічної діяльності між державами, підприємствами та громадянами, що знаходяться на території різних країн.

Суб'єктами міжнародних розрахунків є експортери, імпортери і банки, які вступають у відносини, пов'язані з рухом товаророзпорядчих документів та операційним оформленням платежів.

Правовою основою міжнародних розрахункових відносин виступають міжнародні договори (платіжні угоди та міжнародні конвенції, торговельні, кредитні та ін. договори); норми внутрішнього національного законодавства, а також суттєву роль відіграють систематизовані та уніфіковані банківські звичаї і норми міжнародної банківської практики, які закріплені у відповідних конвенціях (по акредитиву, інкасо, вексельному обігу, банківських гарантіях та ін.).

Переважна частина розрахунків здійснюється безготівковим способом шляхом записів на рахунках банків, тобто банки є основними посередниками в міжнародних розрахунках. З метою здійснення міжнародних розрахунків та валютних операцій комерційні банки різних країн підтримують між собою кореспондентські зв'язки, встановлюючи їх і між комерційними банками всередині окремих країн.

При здійсненні експорту рекомендуються такі форми розрахунків:

- 1) документарний акредитив;
- 2) документарне інкасо (з гарантією).

При здійсненні імпорту рекомендуються такі форми розрахунків:

- 1) документарне інкасо;
- 2) документарний акредитив.

Інкасо є розрахунковою банківською операцією, за якою банк-ремітент, що діє у суворій відповідності з інструкціями свого клієнта (довірителя), бере на себе зобов'язання здійснювати операції з поданими клієнтом документами з метою одержання від платника акцепту та (або) платежу або видачі документів на інших умовах. Отже, спрощено інкасо можна визначити як доручення експортера (кредитора) своєму банку одержати від імпортера (платника) безпосередньо або через інший банк певну грошову суму або підтвердження, що ця грошова сума буде виплачена у встановлений строк.

Названі правила встановлюють два різновиди інкасо: чисте інкасо і документарне інкасо. Чисте інкасо означає інкасо фінансових документів, що не супроводжуються комерційними документами. До фінансових документів Уніфіковані правила по інкасо відносять перекладні векселі, прості векселі, чеки, платіжні розписки та інші документи, що використовуються для одержання платежу грошима. До комерційних документів Правила відносять рахунки, відвантажувальні документи, документи про право власності або інші документи, що не є фінансовими. Документарне інкасо – інкасо фінансових документів, що супроводжуються комерційними документами, або інкасо комерційних документів, не супроводжуваних фінансовими документами.

6.3. Управління державним зовнішнім боргом України

Структура зовнішніх зобов'язань України та інструменти зовнішніх державних запозичень

Найважливішою основою існування та розвитку економіки будь-якої країни є забезпеченість фінансовими ресурсами в достатній мірі та висока ефективність їх використання.

Державний борг виникає в результаті перевищення державних витрат над доходами, що створює дефіцит бюджету і потребує додаткових фінансів для існування та економічного розвитку країни.

Види боргу в залежності від суб'єктів, що здійснюють запозичення:

- державний (суспільний) (public debt) – борг уряду, національного банку, субсуверенних (федеральних органів влади, земель),

регіональних, місцевих органів влади, державних підприємств (знаходяться у державній власності та контролюються державою);

- приватний (комерційний) (private debt) – борг підприємств, корпорацій, банків, фінансових установ та борг населення (домогосподарств).

Державний борг – це сума існуючих боргових зобов'язань країни перед кредиторами та нарахованих за ними відсотків, які оформлені відповідно до чинного законодавства країни.

Взаємозв'язок понять здійснюється у відповідності до алгоритму формування державного боргу:

- 1) в результаті факту здійснення державних запозичень (залучення грошових коштів, іншого майна, майнових прав) виникають державні зобов'язання перед кредитором;

- 2) державні зобов'язання перед кредитором після отримання позичкового капіталу або через вступ в силу державних гарантій формують державний борг;

- 3) непогашення в строк державного боргу перетворює його в державну заборгованість.

Державні запозичення поділяються на:

- прями запозичення, що здійснюються урядом, органами влади як безпосередніми позичальниками і передбачають повну фінансову відповідальність за умовами кредиту або визнаються такими законодавчо;

- запозичення під державні гарантії, коли фінансова відповідальність держави виникає тільки при неплатоспроможності безпосереднього позичальника гарантованих кредитів.

Державний борг за Бюджетним кодексом України (ст. 2) – «загальна сума зобов'язань держави, яка складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави, включаючи боргові зобов'язання держави, що вступають в дію в результаті виданих гарантій за кредитами, або зобов'язань, що виникають на підставі законодавства або договору».

Державна гарантія (ст. 17) – зобов'язання органів державної влади повністю або частково виконати платіж на користь кредитора у разі невиконання позичальником (резидентом країни) умов кредитного договору (угоди про позику), гарантом якого виступили органи державної влади.

Державний борг включає дві групи зобов'язань:

- 1) фінансові зобов'язання, за які держава несе повну відповідальність (майнову та моральну) наслідок відносин позики:

- фінансові зобов'язання уряду перед кредиторами щодо сплати боргових зобов'язань за відносинами кредиту (позики);
- фінансові зобов'язання державного сектору (регіональних органів влади, місцевих органів самоврядування, підприємств, що перебувають у державній власності або контролюються державою чи мають державні привілеї) перед кредиторами;

2) адміністративна заборгованість держави, що передбачає відшкодування урядом узятих на себе економічних і соціальних зобов'язань і гарантій. Адміністративна заборгованість держави відрізняється від фінансової тим, що являє собою передбачені бюджетом, але невиконані, видатки та зобов'язання.

Боргові інструменти – державні цінні папери, міжнародні угоди про позику, укладені згідно з чинним законодавством, що мають визначену суму, термін та умови погашення.

Види боргових зобов'язань держави в залежності від боргових інструментів:

- безумовні (прямі) – боргові інструменти, що мають визначені суму та термін погашення, позичальником за якими виступає держава;
- умовні (гарантовані) – борг за кредитами (позиками), термін погашення яких виникає лише в силу вступу зобов'язань відповідно до гарантій держави перед суб'єктами права (кредиторами).

До складу державного боргу України не включаються зобов'язання, пов'язані з використанням інструментів НБУ. До останньої категорії не відносяться цінні папери державної внутрішньої позики, за якими, відповідно до законодавства України, головним агентом Міністерства фінансів на відкритих ринках виступає НБУ і які одночасно є інструментом НБУ.

Державний борг за резидентністю кредитора поділяється на:

- внутрішній борг, що підлягає сплаті національним кредиторам (резидентам країни);
- зовнішній борг, що підлягає сплаті іноземним кредиторам (нерезидентам).

Державний внутрішній борг – це борг держави підприємствам і населенню, що утворився в зв'язку з залученням їх коштів для виконання державних програм і замовлень, через випуск в обіг паперових коштів, державних облігацій і інших цінних паперів, наявністю вкладів населення в банках, різних гарантій, виданих державою кредиторам, а також несвоєчасні (затримані) обов'язкові платежі робітникам державної сфери, соціальні і інші виплати.

Зовнішній державний борг – сума безумовних зовнішніх зобов'язань держави перед кредиторами-нерезидентами щодо прийнятих на себе строкових непогашених зобов'язань за спожиті ресурси, що:

- визначає відокремлення зовнішнього боргу від внутрішнього за критерієм резидентності кредитора, тобто перед іноземними позичальниками;

- включає прямі зовнішні зобов'язання уряду, регіональних, місцевих органів влади та суб'єктів господарювання, які перебувають у державній власності або контролюються державою за відносинами кредиту або визнаними такими законодавчо, та умовні зовнішні зобов'язання, що виникають через вступ в силу державних гарантій щодо боргових зобов'язань економічних суб'єктів іноземним кредиторам, а також зобов'язання перед МВФ;

- виражається грошовою сумою, яка включає основну суму кредиту, платежі з виконання боргових зобов'язань, супутні платежі з обслуговування, що підлягає поверненню зовнішнім кредиторам на певну дату в іноземній валюті;

- утворюється в результаті залучення коштів на міжнародному фінансовому ринку, за несплачені борги, майно, майнові права, закуплені товари та інші державні зобов'язання перед іноземними державами; формується перед іноземними країнами-кредиторами, МВФ, іноземними банками і корпораціями;

- відображає розмір зобов'язань за позичковий капітал на певному часовому інтервалі;

- характеризує ступінь фінансової незалежності національної економіки від зовнішніх умов, тобто впливає на рівень економічної безпеки держави.

Зовнішнє державне запозичення – залучення країною фінансових і нефінансових засобів нерезидентів, яке передбачає прийняття зовнішніх державних зобов'язань щодо повернення коштів на умовах строковості та платності .

Зовнішні боргові зобов'язання виникають в результаті отримання у іноземних кредиторів фінансових або нефінансових активів за борговими інструментами (зовнішні кредити, в т. ч. товарні; боргові ціні папери; валюта тощо) та всіма іншими борговими зовнішніми зобов'язаннями (умовними і безумовними) на умовах їх своєчасного повернення зі сплатою боргових послуг.

Державна зовнішня гарантія – державна гарантія за зобов'язаннями позичальника, що виникли перед нерезидентом країни.

Зовнішня державна заборгованість виникає внаслідок невиконання боргових зобов'язань щодо погашення і обслуговування боргу в строк перед нерезидентом.

Державний зовнішній борг України формується через виникнення зобов'язань внаслідок отримання кредитів від іноземних держав та фінансово-банківських установ, позик міжнародних організацій, здійснення державних запозичень на міжнародних фінансових ринках та вступу в дію державних зовнішніх гарантій.

Згідно з законодавчими актами України кошти, отримані країною від МВФ та інших МФО з метою фінансування дефіциту платіжного балансу, включаються до складу валютних резервів, управління якими здійснюється НБУ. Тобто вони до державного боргу не відносяться, а входять до складу валових зобов'язань державного сектору економіки країни.

В Україні виникнення зовнішніх державних зобов'язань пов'язують тільки з зобов'язаннями держави в особі уряду, що не відповідає загальноприйнятій міжнародній практиці.

Розміри зовнішніх державних зобов'язань розрізняють за рівнями їх врахування:

1) нижчий рівень, що включає фінансові зобов'язання уряду та державного сектору перед кредиторами:

- прямий державний зовнішній борг – зобов'язання за безумовними зовнішніми державними зобов'язаннями уряду, зобов'язаннями суб'єктів господарювання державного сектору та через вступ в дію державних гарантій.

- загальний державний зовнішній борг – з урахуванням субсуверенних зобов'язань регіональних органів влади (АР Крим) та органів місцевого самоврядування;

- консолідований державний зовнішній борг – з урахуванням зобов'язань НБУ перед МФО;

2) проміжний рівень, що включає прями і адміністративні зобов'язання держави з врахуванням умовних явних зобов'язань, які визначають безпечні розміри державного боргу:

- валові державні зовнішні зобов'язання – з урахуванням умовних зовнішніх державних зобов'язань, термін погашення яких виникає за умов вступу в силу державних гарантій платежу третій стороні (корпораціям, банкам, фінансовим організаціям) та інших зобов'язань;

3) вищий рівень, що включає прями фінансові і всі адміністративні зобов'язання держави з урахуванням умовних неявних зобов'язань:

- сукупні зовнішні зобов'язання країни – з урахуванням наявних умовних боргових зобов'язань.

Частина зовнішніх боргових зобов'язань, хоча і не враховується обліком, але періодично обслуговується урядом України при настанні гарантійних умов. Український уряд на відміну від урядів розвинутих країн відносить до державного зовнішнього боргу не всі зобов'язання, а тільки прямі, що створює суттєві ризики їх обслуговування.

Борговими інструментами державних зовнішніх запозичень вважаються:

- зовнішні кредитні угоди (синдиковані кредити, двосторонні кредити, двосторонні кредитні зобов'язання індивідуального характеру);

- державні цінні папери (іноземні облігації; облігації, що номіновані в національній валюті; єврооблігації; ноти, векселі);

- міжнародні угоди про позики, ратифіковані й укладені згідно з чинним законодавством, що мають визначену суму, термін та умови погашення;

- державні гарантії за зовнішніми зобов'язаннями підприємств, банків;

- пролонговані реструктуризовані зовнішні зобов'язання за вартістю, строками, видами.

Макроекономічні наслідки існування та завдання й методи управління державним зовнішнім боргом.

При формуванні системи управління зовнішнім боргом країни треба враховувати канали та напрями його впливу на національну економіку, що мають актуальність в сучасних умовах світового економічного розвитку. Існує два ставлення до зовнішнього боргу, а саме як до чинника, що має дуалістичний характер впливу на економічний розвиток країни: стимулюючий та деструктивний.

Прискорення акумуляції зовнішніх запозичень має:

1) позитивні наслідки, а саме

- дозволяє фінансувати державні витрати;
- є джерелом фінансування реального сектору економіки, дозволяє уряду створювати капітальні блага суспільного споживання, які приватному сектору фінансувати не під силу або не вигідно, розв'язувати проблему зайнятості;

- є інструментом балансування фіскального навантаження, але при цьому збільшує оподаткування через необхідність обслуговування зовнішнього боргу;

- дозволяє стимулювати економічне зростання через обсяги додаткового інвестування, ефективність інвестування в фізичний і людський капітал, збільшення державних витрат на реформи тощо.

2) негативні наслідки, а саме:

- збільшує чутливість національної економіки до міжнародних фінансових криз;

- впливає на грошово-кредитну політику, знижуючи обсяги інвестицій в реальний сектор економіки, збільшуючи інфляцію;

- призводить до послаблення економічної незалежності країни-кредитора через перебільшення обсягів боргу й виплат на його обслуговування, відтік капіталу та посилення залежності від донорів через «раптову зупинку» потоків капіталу (обмеження можливості нових запозичень), підвищення валютних ризиків.

Зовнішній борг впливає на рівновагу макроекономічної системи країни та макроекономічні ризики. Подвійний характер зовнішнього боргу проявляється в тому, що він може бути як чинником економічного зростання, так і загрозою стабільності або фактором кризи національної економічної системи за певних умов.

Двоїкий вплив зовнішнього боргу на економічне зростання та макроекономічну стабільність визначається існуванням порогового значення:

1) при низькому рівні боргу додаткове зовнішнє фінансування може стимулювати зростання через створення додаткового капіталу, що веде до збільшення виробничого потенціалу країни та спрощення обслуговування боргу країни.

2) при збільшенні боргу й запасів капіталу гранична продуктивність інвестицій скорочується через фактор «борговою навісу», що зменшує перспективи повернення боргів кредиторам. Зменшення доступу країни до кредитів негативно позначиться на можливостях нагромадження капіталу і зростання може сповільнитися.

Рівень боргу не повною мірою відображає реальний фінансовий стан певної країни. При оцінці рівня платоспроможності країни, визначенні боргового навантаження на економіку та боргової стійкості держави використовують систему показників, що різняться в залежності від методик розрахунку.

Проблема зовнішнього боргу України виникає не через його розмір, а через чинники системного порядку, пов'язані зі структурою й якістю боргових зобов'язань та з ефективністю управління зовнішнім боргом держави з ціллю забезпечення боргової безпеки.

Сутність боргової безпеки полягає в забезпеченні певного рівня накопичених внутрішніх і зовнішніх боргових зобов'язань та виплат, який дозволяє зберегти стійкість фінансової системи країни до внутрішніх та зовнішніх загроз для вирішення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує втратою суверенітету.

В методиці для оцінки боргової складової економічної безпеки використовуються 9 показників-індикаторів:

- відношення загального обсягу державного боргу до ВВП;
- відношення обсягу зовнішнього боргу до ВВП;
- рівень зовнішньої заборгованості на одну особу;
- відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг,
- відношення відсоткових платежів з обслуговування зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг; відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходу державного бюджету;
- відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП;
- відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування внутрішнього боргу до доходів державного бюджету;
- відношення заборгованості уряду за державними цінними паперами до ВВП).

При цьому в методиці враховано усереднені порогові значення показників боргової безпеки за міжнародними стандартами.

Показники зовнішньої заборгованості за різноманітними індикаторами використовуються у багатьох світових рейтингах, що впливає на формування кредитних рейтингів країни, а також формування вартості зовнішніх запозичень:

Індекс глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму враховує при визначенні показника суспільних фінансів абсолютні та відносні індикатори боргової сфери, а саме обсяг зовнішнього боргу, його динаміку та відношення зовнішнього боргу до ВВП, а також виплати за боргом.

Управління зовнішнім боргом у більшості країн є окремим напрямом економічної політики, орієнтованим на забезпечення потреб у додаткових фінансових ресурсах для забезпечення стабільності та економічного зростання держави.

Управління зовнішнім державним боргом – це:

процес розробки та виконання стратегії управління державними запозиченнями, яка дозволяє залучити необхідне фінансування,

виконати цільові установки уряду щодо ризиків та витрат, вирішити завдання у сфері управління державним боргом.

базується на сукупності принципів, форм та методів цілеспрямованого впливу держави в особі уповноважених органів на стадії боргового процесу (запозичення, погашення й обслуговування взятих боргових зобов'язань) з метою досягнення визначених економічних, політичних та соціальних цілей, гарантії національної безпеки та гармонізації інтересів позичальників та закордонних кредиторів.

передбачає здійснення сукупності заходів органів державної влади з приводу: забезпечення оптимального дефіциту державного бюджету; оптимальної структури державного зовнішнього боргу; оптимізації вартості обслуговування державного зовнішнього боргу; управління ризиками, пов'язаними з цим боргом; визначення умов обслуговування та погашення державного зовнішнього боргу; виконання зовнішніх боргових обов'язків держави у повному обсязі; підтримання обсягу та структури державного зовнішнього боргу на безпечному для держави рівні; виконання вимог позик.

Завдання ефективного управління зовнішнім боргом складається в забезпеченні позитивного ефекту від зовнішнього фінансування для стабілізації макроекономічної сфери і підтримки економічного зростання, зменшуючи навантаження на бюджет скороченням витрат на обслуговування і погашення зовнішнього боргу.

Управління державним зовнішнім боргом включає наступні етапи:

- запозичення – залучення урядами країн грошових коштів, іншого майна та майнових прав, яке передбачає прийняття зобов'язань щодо повернення грошових коштів на умовах строковості та платності;

- погашення державного зовнішнього боргу – здійснення виплат з боргових зобов'язань перед іноземними кредиторами щодо погашення основної суми боргу; 3) обслуговування державного зовнішнього боргу – здійснення виплат за зобов'язаннями перед іноземними кредиторами за відсотками та супутніх платежів, крім сплати основної суми боргу;

Регулювання державного зовнішнього боргу – це комплекс різноманітних заходів управління державним зовнішнім боргом, який проводиться урядом країни в довгостроковому періоді для здійснення зовнішніх запозичень та їх подальшого обслуговування.

Реорганізація боргу визначається як двостороння (за участю як кредитора, так і позичальника) домовленість, що змінює встановлені умови обслуговування боргу.

Полегшення боргового навантаження має місце, якщо виконуються одна з двох або обидві умови:

1) скорочення приведеної вартості зобов'язань по обслуговуванню цього боргу;

2) відстрочення платежів, що підлягають сплаті, в результаті чого зменшуються зобов'язання по обслуговуванню боргу на найближчий період часу.

МВФ не відносить до реорганізації методи, що не припускають двосторонню домовленість:

- списання заборгованості – зниження номінальної вартості зовнішнього боргу, що не передбачає ніяких виплат економічних цінностей з боку позичальника на користь кредитора в рамках домовленості по обслуговуванню боргу. Кредитор може також здійснити скорочення боргу за допомогою списання заборгованості – односторонньої операції, яка має місце, наприклад, у разі, коли кредитор вважає, що борг не вдасться стягнути зважаючи на можливе банкрутство позичальника, і тому списує його зі свого балансу.

- дефолт – невиконання боргових зобов'язань країною-позичальником.

До методів реорганізації державного зовнішнього боргу відносяться:

1) переоформлення (рефінансування) боргу – офіційне відстрочення платежів за зовнішнім боргом і встановлення нових триваліших термінів погашення відстроченої суми.

2) прощення боргу – скорочення суми або анулювання боргового зобов'язання кредитором на підставі угоди з позичальником з міркувань сприяння поліпшенню добробуту.

3) дострокові виплати є викупом або достроковою виплатою боргу на умовах, узгоджених між дебітором і кредитором. Борг погашається в обмін на грошовий платіж, узгоджений між дебітором і кредитором.

Викуп боргу – це викуп, зазвичай з дисконтом, всього зовнішнього боргу країни-позичальника або його частини, здійснюваний самою країною-позичальником (або від її імені). Такий викуп може здійснюватися на вторинному ринку. переуступка боргу є трибічною угодою між кредитором, колишнім позичальником і новим позичальником, відповідно до якої новий позичальник приймає на себе непогашені зобов'язання колишнього позичальника перед кредитором і несе відповідальність за погашення боргу.

конверсія зовнішнього боргу – обмін зовнішнього боргу в іноземній валюті на неборгове зобов'язання в національній валюті з дисконтом, т. ч. має місце зміна характеру вимоги до країни.

Процес конверсії боргу – процес юридичного і фінансового перетворення зобов'язань країни.

Схеми конверсії зовнішньої заборгованості (боргові свопи), що використовуються в світовій практиці [88, 92, 96]:

а) «зовнішній борг - облігації» – переоформлення існуючого державного боргу в нові ринкові інструменти – цінні папери. Прикладом є план Брейді (на ім'я голови казначейства США, що вперше виступив з такою ініціативою в 1989 р.). Схеми застосовувалися для реструктуризації не тільки державних, але і корпоративних, банківських, боргів в країнах Латинської Америки (Мексика, Аргентина, Бразилія і т.д.), Східної Європи (Болгарія, Польща), Африки (Нігерія, Марокко).

«зовнішній борг - акції» – обмін боргових зобов'язань на акції. Схеми застосовувалися у 80-х - 90-х р. у ході приватизації в ряді країн Східної Європи, Латинської Америки (Чилі, Аргентина, Бразилія, Колумбія, Мексика, Нігерія").

в) «зовнішній борг - експорт» – погашення зобов'язань у формі отримання кредиторами права на реалізацію вітчизняного товару за встановленою ціною, частина від якої повертається боржнику, інша частина залишається у кредитора в рахунок погашення виставлених вимог.

г) «зовнішній борг - внутрішній борг» – випуск центральним банком облігацій в місцевій валюті в обмін на зовнішні боргові зобов'язання, при цьому відбувається зміна зовнішнього кредитора держави на внутрішнього.

д) «зовнішній борг - цільові програми» (програми економічного розвитку, екологічні програми) – обмін зовнішніх боргових зобов'язань на еквівалентні внутрішні активи, передавані позичальником кредиторів на узгоджені цілі, наприклад, на захист живої природи і навколишнього середовища, розвиток охорони здоров'я і освіти (боргу на програми забезпечення стійкого розвитку).

Реструктуризація боргу по лінії Паризького клубу.

Паризький клуб – це організація, яка об'єднує країни-кредитори і призначена для розгляду заяв країн-боржників щодо реструктуризації міжурядових запозичень та експортних кредитів, гарантованих урядами суверенних держав.

Питання про надання пільг з виплат зовнішнього боргу країнам, що їх потребують, регулюються умовами [88]:

а) «Торонтські» (1988 р.) – дозволяють боржникам списати борг на одну третину або використати понижені процентні ставки (на 3,5 % нижче ринкової ставки чи половина ринкової ставки). 20 країн-боржників реструктуризували зовнішню заборгованість на суму 5,9 млрд. дол. з використанням «Торонтських» умов.

б) «Х'юстонські» (1990 р.) – дозволяють країнам-боржникам із середнім рівнем доходу на душу населення проводити конверсію відповідних боргів на акції, національну валюту чи обмінювати борги за ринковим курсом для вкладення їх у національні фонди на різноманітні благодійні цілі.

в) «Трінідадські» (1990 р.) – країни-учасниці Паризького клубу можуть списати дві третини боргу. Залежно від платоспроможності країни-боржника одна третина, що залишилася, може бути реструктуризована на 25 років з наданням 5-ти річного пільгового періоду (відсотки за надання пільгового періоду виплачуються на ринкових умовах). Дані умови в повному обсязі прийняті не були.

г) «Лондонські» (1991 р.) – забезпечують боржникам списання 50 % боргу чи зниження процентної ставки, щоб обслуговування боргу скорочувалося на 50 %; зрівнюють можливості кредиторів по одержанню платежів від боржників щодо обслуговування боргу. Протягом терміну їх дії 23 країни реструктуризували борг на суму 9,1 млрд. дол.

д) «Неапольські» і «Ліонські» (1994 р.) – дозволяють зменшити обсяг боргового тягаря найбідніших країн з підвищеним рівнем зовнішнього боргу; передбачають одержання боржником відстрочки виплати основної частини боргу терміном до трьох років, при цьому обсяг списання боргу може досягати 80 %. Термін позики збільшується до 40 років з восьмирічним пільговим періодом.

ж) «Кельнські» (1999 р.) – дозволяють списати 90 % вартості боргу в рамках ініціативи по підтримці найбідніших країн з підвищеним рівнем зовнішнього боргу (НІРС Initiative). У рамках реструктуризації частини позики, що залишилася, термін позики збільшується до 40 років з 16-ти річним пільговим періодом.

Паризьким клубом і МВФ залежно від рівня платоспроможності боржника були виділені такі категорії країн-боржників:

- найбідніші країни-дебітори, стосовно яких можуть використовуватися «Торонтські», «Лондонські», «Неапольські» «Ліонські», «Кельнські» умови;

- країни із середнім рівнем доходу та з високим чи помірним рівнем зовнішньої заборгованості: «Х'юстонські» умови;
- інші країни: «Стандартні» умови Паризького клубу, що включають надання розстрочки терміном на 19 років щодо виплати основного боргу і 5-ти річний пільговий період щодо обслуговування заборгованості. Відсотки за надання пільгового періоду нараховуються за ринковою ставкою.

Реструктуризація боргу комерційними банками, Лондонским клубом.

Лондонський клуб кредиторів охоплює більше 1000 банків, що надають кредити без гарантій своїх урядів та страхування і розглядають проблеми врегулювання заборгованості перед клубом. Складність реструктуризації боргів перед Лондонським клубом пояснюється великою кількістю кредиторів, які повинні дати свою згоду для укладання угоди про реструктуризацію. Комерційні банки, як правило, ведуть переговори щодо реструктуризації лише основної суми боргу, відсотки ж доводиться сплачувати згідно з початковими умовами надання позик.

В Лондонському клубі застосовують такі методи розв'язання боргових проблем:

- реструктуризація боргів (Румунія, Угорщина, Польща, Бразилія, Болгарія);
- надання відновлювальних кредитів (Бразилія);
- відстрочка погашення та списання заборгованості (Польща, Болгарія).

Реструктуризація в рамках Лондонського клубу кредиторів може відбуватися конверсією боргу в акції, експорт, переоформлення в національну валюту.

Управління зовнішнім боргом України здійснюється за загальноекономічними і фінансовими цілями:

- гармонізація політики державного зовнішнього запозичення із загальною економічною політикою та сприяння досягненню монетарних і фінансових цілей;
- покриття потреби уряду і підприємств у позичкових коштах;
- доступ до міжнародних ринків товарів та капіталів;
- мінімізація вартості зовнішнього запозичення та витрат на обслуговування;
- досягнення збалансованої структури зовнішніх боргових зобов'язань диверсифікацією джерел запозичення;
- мінімізація ризиків портфеля зовнішніх зобов'язань.

Стратегічні напрями управління зовнішнім боргом України:

1) оптимізація структури державного зовнішнього боргу:

- строкової – орієнтація на середньострокові та довгострокові запозичення;
- валютної – зниження частки долара США у зовнішньому та валовому державному боргах диверсифікацією;
- мінімізація витрат на обслуговування державного боргу, оптимізація навантаження виплат за боргом на бюджет;

2) сприяння розвитку внутрішнього ринку державних запозичень як альтернативи зовнішнім запозиченням з метою зниження залежності від зовнішніх факторів;

3) мінімізація ризиків, пов'язаних із державним зовнішнім боргом.

До складу державних органів України із питань державних запозичень та управління державним зовнішнім боргом входять: Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Рахункова палата України, Національний банк України, Міністерство фінансів України, Державне казначейство, Державна податкова служба України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Міністерство юстиції України, Фонд державного майна України.

Державний зовнішній борг України утворюється внаслідок здійснення запозичень Кабінетом Міністрів України (в особі Міністерства фінансів України) використанням боргових інструментів у межах, визначених законодавством України, вступу в силу державних гарантій, а також після ратифікації Верховною Радою України міжнародних угод про позики, укладених Міністерством фінансів на підставі Постанови Кабінету Міністрів.

Кошти в іноземній валюті, отримані Україною в якості запозичень від МВФ та інших міжнародних фінансових організацій з метою фінансування дефіциту платіжного балансу, включаються до складу валютних резервів, управління якими, відповідно до законодавства України, здійснюється НБУ. Рахункова палата України має право контролю за використанням цих коштів та виконанням умов погашення даної категорії боргових зобов'язань.

Кабінет Міністрів України та Міністерство фінансів України несуть повну відповідальність за обслуговування та вчасне погашення державного боргу згідно з умовами випуску державних цінних паперів, угод про кредити (позики) або інших договірних документів.

У складі Міністерства фінансів України діє Департамент державного боргу, який має повноваження по управлінню державним зовнішнім боргом:

- здійснює моніторинг як національних, так і зовнішніх фінансових ринків, проводить власні дослідження, публікує регулярні звіти, інформує про результати досліджень;

- формує стратегію управління державним боргом;

- надає пропозиції Кабінету Міністрів України, Міністерству фінансів України, Національному банку України щодо оптимальної структури державного боргу, термінів його погашення, обслуговування, складу боргових інструментів;

- готує проекти постанов щодо видачі державних гарантій до затвердження їх Кабінетом Міністрів України, після проведення оцінки відповідного проекту та підтвердження його доцільності;

- отримує інформацію про утворення та погашення боргових зобов'язань від: Міністерства фінансів України, Національного банку України, АР Крим, органів місцевого самоврядування України, м. Києва;

- створює умови для формування національних потоків економічної інформації, оброблення її, складання економічних рейтингів регіонів України, фінансових установ тощо.

Облік державного зовнішнього боргу здійснюють Національний банк України, Міністерство фінансів України, Державне казначейство, Департамент державного боргу.

Тема 7. Науково-технічні зв'язки

7.1. Міжнародне науково-технічне співробітництво.

7.2. Регулювання міжнародного науково-технічного співробітництва.

7.3. Міжнародне науково-технічне співробітництво України.

7.1. Міжнародне науково-технічне співробітництво

Міжнародне науково-технічне співробітництво – це напрям міжнародної діяльності, який передбачає спільну діяльність у сфері отримання і використання нових знань, а також обмін науковими результатами та виробничим досвідом для вирішення економічних, соціальних і технологічних проблем.

Учасниками міжнародного науково-технічного співробітництва є:

- міжнародні організації, зокрема міжнародні науково-дослідні організації;
- держави (у тому числі міністерства і відомства, до компетенцій яких входить представлення інтересів держави у сфері міжнародного науково-технічного співробітництва);
- фізичні і юридичні особи, у тому числі суб'єкти господарської діяльності, науково-дослідні інститути, навчальні заклади, вчені.

Основними формами міжнародного науково-технічного співробітництва (з урахування специфіки відносин між різними учасниками) є:

- 1) здійснення спільних наукових досліджень і технологічних розробок, у тому числі у міжнародних дослідницьких групах, на базі міжнародних інститутів і спільних підприємств;
- 2) реалізація науково-технічних програм і проєктів;
- 3) надання науково-технічних послуг, зокрема послуг з використання науково-технічних розробок, консультування та експертизи;

4) поширення та обмін науковою і науково-технічною інформацією, створення і використання міжнародних баз даних, обмін технічною документацією, зразками і матеріалами;

5) міжнародне патентування і ліцензування, обмін патентами, ліцензіями і ноу-хау;

6) розробка і впровадження науково-технічних нормативів і стандартів, забезпечення доступу до науково-дослідної інфраструктури;

7) спільна розробка науково-технічних прогнозів.

Результати інтелектуальної праці, отримання та/чи використання яких є предметом міжнародного науково-технічного співробітництва, можуть бути представлені у вигляді:

а) патенту, який являє собою охоронний документ (свідоцтво), що видається компетентним урядовим (міжнародним) органом винахіднику та засвідчує пріоритет, авторство і право власності на винахід (корисну модель чи промисловий зразок). Власник патенту має монополічне право на використання його об'єкту: винаходу (технічне рішення у різних областях, що відноситься до продукту, зокрема пристрою, речовини, штаму мікро-організму, культури клітин рослин чи тварин, або способу, тобто процесу здійснення дій за допомогою матеріальних засобів), корисної моделі (технічне рішення, що відноситься до пристрою) та промислового зразка (рішення у галузі художнього конструювання, що визначає зовнішній вигляд виробу промислового чи іншого виробництва);

б) ліцензії, яка являє собою дозвіл, який видається власником об'єкту інтелектуальної власності (ліцензіаром), захищеного або незахищеного патентом, зацікавленій стороні (ліцензіату) і підтверджує його право використовувати винахід на певних умовах (протягом певного часу і за певну плату). Розрізняють патентні (дають право використовувати запатентований винахід) та безпатентні (дають право використовувати незапатентовані знання);

в) ноу-хау, що являє собою відомості будь якого характеру (оригінальні знання), які охороняються режимом комерційної таємниці та можуть бути предметом купівлі-продажу чи обміну (передачі) для використання у практичній діяльності (виробництві). Така інформація не є загальновідомою чи легкодоступною на день укладення договору (про її купівлю чи передачу), є важливою та корисною для виробництва продукції та/ або надання послуг; є визначеною для перевірки відповідності критеріям незагальної відомості та істотності. Ноу-хау можуть стосуватися практичного досвіду технічного,

комерційного, управлінського, фінансового та іншого характеру, які мають комерційну цінність;

г) торговельна (товарна) марка (у відносинах суб'єктів господарської діяльності), яка являє собою символ певної компанії (графічне зображення, поєднання букв і т.п.), який служить для її індивідуалізації та який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника. Дозвіл певною компанією на використання своєї марки може супроводжуватись передачею технологій, наданням патентів, ліцензій, ноу-хау та ін.

Обмін науково-технічними знаннями і виробничим досвідом між країнами протікає у різних формах за ознакою платності, тобто некомерційних чи комерційних. До некомерційних форм відносяться ті, що передбачають безоплатне поширення науково-технічної інформації, яка не має прямої комерційної цінності, а саме: наукові публікації, проведення міжнародних наукових і науково-практичних конференцій, симпозіумів, виставок тощо, організація зустрічей учених та інженерів із різних країн для обміну досвідом, міграція вчених й інженерно-технічних фахівців, навчання студентів за кордоном та ін. Основними комерційними формами є наступні: надання ліцензій на використання винаходів, купівля-продаж патентів, ноу-хау, зареєстрованих товарних марок, промислових зразків, корисних моделей і технічної документації, експорт-імпорт машин і устаткування (що супроводжується наданням ноу-хау з використання технологій), надання технічної підтримки та інжинірингових послуг, підготовка і стажування фахівців, укладання контрактів на управління, реалізація проектів у межах договорів науково-технічного і виробничого кооперування та ін.

Особливим різновидом міжнародного науково-технічного обміну є трансферт (передача) технологій. Поняття «технологія» має широкий і вузький зміст визначення. У широкому розумінні технологія – це знання, які можна використовувати для виробництва товарів або надання послуг, володіючи певними матеріальними, технічними і трудовими ресурсами, для досягнення різних практичних цілей у господарській діяльності. У вузькому розумінні під технологією розуміється спосіб перетворення речовини, енергії, інформації у процесі виготовлення продукції, сукупність технологічних операцій з обробки і переробки сировини і матеріалів (обробка, зміна стану, якості і форми сировини, матеріалів або напівфабрикатів), складання готових виробів, управління процесом виробництва (у тому числі контроль за якістю продукції).

Згідно з методологією ООН поняття «технологія» використовується у двох варіантах: 1) як технологія у чистому вигляді, що охоплює набір конструкторських рішень, систематизованих знань, техніку, методи і процеси виробництва товарів і надання послуг; 2) як втілена (матеріалізована, упредметнена) технологія, що охоплює машини, устаткування, споруди, виробничі системи і продукцію з високими техніко-економічними показниками.

Носіями технології можуть бути:

1. спеціальні знання у вигляді патентів і ноу-хау;
2. устаткування, агрегати, інструменти і виробничі лінії;
3. вироби виробничого призначення (матеріал);
4. інвестиційний капітал (у випадку, якщо інвестиції передбачають надання обладнання, супроводжуються наданням ноу-хау і навчанням персоналу);
5. праця (у випадку міграції висококваліфікованих кадрів);
6. інформаційні масиви спеціальної літератури, довідники;
7. комп'ютерні банки даних.

Міжнародний трансферт технологій – це рух науково-технічних досягнень – конструкторських рішень, систематизованих знань і виробничого досвіду на комерційній і безоплатній основі через національні кордони (кордони митних територій) з метою кращої переробки ресурсів, підвищення ефективності виробництва і максимізації прибутку, включно з такими стадіями виробничої діяльності, як промислове використання, управлінська діяльність, маркетинг тощо. Трансферт технологій містить у собі процес комерціалізації результатів фундаментальних наукових досліджень і прикладних розробок.

Обов'язковою умовою здійснення трансферту (комерційного і некомерційного) технологій як на національному, так і на міжнародному рівні є дотримання прав інтелектуальної власності. При цьому велика частка міжнародного трансферту технологій припадає на непатентоспроможну інформацію і наукові відкриття.

Основними каналами міжнародного трансферту технологій є:

1. міждержавний – відповідно до міждержавних програм науково-технічного співробітництва або зовнішньоторговельних угод;
2. межфірмовий – на основі широкого спектра контрактів (насамперед ліцензійні і коопераційні) національних компаній з іноземними партнерами;
3. внутрішньофірмовий – між структурними підрозділами міжнародних корпорацій, які розташовані у різних країнах; потік

технологій направляється від материнської компанії до афілійованих компаній, які вона контролює за кордоном (2/3 світової торгівлі ліцензіями випадає саме на такий обмін);

4. міжнародно-інвестиційний – рух технологій відбувається як умова створення нових підприємницьких структур (наприклад, у результаті прямого інвестування) або перехід до донора технологій частини власності об'єкта і прав управління ним.

Основними формами комерційного технологічного трансферу є:

- купівля-продаж (експорт або імпорт) технологій в упередженому вигляді;

- надання технічних знань, необхідних для встановлення і використання обладнання, а також будівництво підприємств «під ключ»;

- продаж або надання патентів, ноу-хау і ліцензій, передача виробничо-технологічного досвіду і технічної документації;

- передача технологій у межах промислової кооперації;

- промислове співробітництво і технічне сприяння у частині утримання (забезпечення) машин, устаткування, напівфабрикатів і матеріалів;

- навчання персоналу;

- надання консультаційних та інжинірингових послуг (допроектних, проектних, післяпроектних, спеціальних послуг з управління виробництвом), а також технічна експертиза;

- на основі угод франчайзингу (насамперед виробничого). Форми трансферу технологій (типи договорів) уточнюються у законодавстві конкретної країни.

Міжнародний трансферт технологій є об'єктом державного регулювання. Воно здійснюється як щодо експорту, так і щодо імпорту технологій. Для країн-експортерів це звичайно пов'язано з бажанням зберегти лідерство і рівень зайнятості у тієї або іншої галузі виробництва, обмежити іноземну конкуренцію, виявити економічний і політичний вплив на певні країни, а також згідно з підписаними міжнародними угодами. У країн-імпортерів завдання регулювання визначаються міркуваннями щодо забезпечення економічної безпеки і необхідністю подолання відставання у науково-технічному розвитку. Регулювання міжнародного трансферу технологій здійснюється прямо (через регламентацію передачі певних технологій) або непрямо (через створення сприятливих або несприятливих умов для використання технологій і, відповідно, їх експорту або імпорту). На інтенсивність передачі технологій визначальний вплив має промислова,

зовнішньоторговельна, соціальна, екологічна і податкова політика уряду.

Таблиця 9.1

Основні переваги експорту та імпорту технологій

Переваги експорту технологій	Переваги імпорту технологій
<ul style="list-style-type: none"> • одержання додаткового доходу; • розміщення у країні, де є необхідні природні ресурси та/чи більш дешева робоча сила; • проникнення на нові ринки збуту готових виробів (якщо експорт технологій доповнює прямі інвестиції); • отримання можливості встановити контроль над закордонною компанією (компаніями); • одержання технологічних новинок в обмін на надані технології («перехресне ліцензування»); • встановлення контролю над технологічним розвитком країни-реципієнта (для міждержавного трансферту) 	<ul style="list-style-type: none"> • отримання доступу до технологічних новинок, скорочення технологічного відставання; • економія витрат на власні НДДКР; • зниження ймовірності проникнення іноземного капіталу в економіку країни (іноземних конкурентів у галузь); • зменшення валютних витрат на товарний імпорт; • розширення експорту готових виробів; • створення умов для використання національного капіталу і нових робочих місць, реорганізація виробництва; • розвиток власного науково-технічного потенціалу

Найчастіше приплив у країну прогресивних технологій розглядається позитивно, тому уряди країн-імпортерів намагаються знизити вплив негативних факторів (низький рівнем освіти населення, якості інфраструктури і т.п.). Імпорт технологій може обмежуватися, якщо вони не відповідають сучасним вимогам, головним чином екологічним і у сфері суспільної безпеки. Найбільш високий ступінь державного контролю спостерігається у сфері руху технологій військового призначення, хімічних і фармацевтичних продуктів, енергії (особливо атомної), спиртних напоїв.

7.2. Регулювання міжнародного науково-технічного співробітництва в Україні

Відповідно до Декларації про державний суверенітет України економічна самостійність країни забезпечується за рахунок використання власного науково-технічного потенціалу, а її культурний розвиток передбачає у тому числі самостійне вирішення питань науки.

У Законі України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» серед засад внутрішньої політики у гуманітарній сфері, у тому числі визначено забезпечення інтеграції вітчизняної системи вищої освіти і науки у європейський та світовий освітній і науковий простір. Однією з основних засад зовнішньої політики є підтримка розвитку науково-технічного співробітництва України з іноземними державами на засадах взаємної вигоди.

Регулювання науково-технічного співробітництва здійснюється у межах діяльності міждержавних об'єднань (регіональних міжнародних організацій), у яких бере участь Україна, а саме: Співдружності Незалежних Держав, Організації Чорноморського Економічного Співробітництва та Організації за демократію і економічний розвиток ГУАМ.

Правова база розвитку міжнародних науково-технічних зв'язків України також включає багатосторонні угоди, які стосуються:

- створення міжнародних науково-дослідних організацій, а саме Угода про організацію Об'єднаного інституту ядерних досліджень і Статут Об'єднаного інституту ядерних досліджень;
- співробітництва з військово-політичними блоками, а саме Хартія про особливе партнерство між Україною та НАТО, а також рішення засідання робочої групи Україна-НАТО з питань науки та захисту довкілля;
- подачі заявок про участь у міжнародних програмах, а саме заява про українське членство в Міжнародній європейській інноваційній науково-технічній програмі «EUREKA»;
- подачі заявок про участь у роботі центрів у сфері науки й техніки, а саме Постанова Кабінету Міністрів України «Про вступ України в члени Міжнародного центру наукової і технічної інформації»;
- співробітництва зі спеціалізованими фондами іноземних держав, а саме підписана Угода між Міністерством освіти і науки України і Фондом цивільних досліджень та розвитку США для незалежних держав колишнього Радянського Союзу.

Основу законодавчого регулювання складають:

- Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»; Митний Кодекс України;
- Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій»;
- Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність»;
- Закон України «Про інноваційну діяльність»;
- Закон України «Про наукову і науково-технічну експертизу»;
- Закон України «Про науково-технічну інформацію»;
- Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі»;
- Закон України «Про охорону прав на промислові зразки»;
- Закон України «Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання».

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначає (серед інших) види зовнішньоекономічної діяльності, які безпосередньо пов'язані з розвитком науково-технічного співробітництва, а саме (ст. 4):

1) наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності, навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;

2) підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності, аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;

3) організація та здійснення діяльності у галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та ін.

Розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва сприяє Науково-технологічний центр в Україні, який є міжурядовою організацією, що створена разом з урядами США, Канади і Швеції з метою гарантування міжнародної безпеки забезпеченням нерозповсюдження зброї масового знищення. На сьогоднішній день у діяльності Центру беруть участь (крім України) представники: США, Канада, Швеція, ЄС, Узбекистан і Грузія. Центр займається підтримкою науково-дослідної діяльності українських учених та інженерів, які раніше працювали у сфері зброї масового знищення і засобів доставки, у межах загального процесу їх переходу у цивільні,

орієнтовані на ринкові, відносини. Його основним завданням є підвищення рівня виконання наукових досліджень і розробок, а також сприяння переорієнтації наукових структур військового напрямку на мирну тематику.

7.3. Міжнародне науково-технічне співробітництво України

Зі здобуттям Україною незалежності були проведені радикальні реформи, спрямовані на реалізацію ринкової моделі господарювання і підвищення відкритості національної економіки. Україна перетворилась на самостійного учасника міжнародного науково-технічного співробітництва, а суб'єкти господарювання отримали можливість здійснювати різноманітні види зовнішньоекономічної діяльності, які пов'язані з науково-технічним обміном і трансфертом технологій.

Україна має потужний науково-технічний потенціал. Від СРСР Україна успадкувала розгалужену систему науково-дослідних центрів і дослідно-конструкторських установ та високотехнологічних виробництв, які розробляють 17 макротехнологій (з 50-55, які є у світі, та з 21, які є на пострадянському просторі).

Підвищення відкритості економіки України сприяло тому, що збільшилась частка зовнішніх джерел фінансування науково-технічних робіт і інноваційної діяльності у промисловості України.

Таким чином, кошти іноземних замовників та інвесторів стають важливим джерелом фінансування досліджень і розробок в Україні. Приплив іноземного капіталу у цей сектор сприяє надходженню нових знань і включенню України у світовий ринок технологій. На світовий ринок технологій Україна поставляє не тільки готову інноваційну продукцію. Резиденти України подають заявки на одержання охоронних документів (патентів) у патентні відомства інших країн, однак їх кількість у порівнянні з іншими країнами є мізерною.

«Левову» частку у загальній кількості патентів займає переробна промисловість, а саме такі види економічної діяльності як металургійне виробництво і виробництво готових металевих виробів та машинобудування.

Важливим напрямом розвитку міжнародних науково-технічних зв'язків України є нарощування експорту наукомістких послуг та послуг, які передбачають використання прогресивних технологій.

Українські університети та науково-дослідні інститути налагодили співробітництво з навчальними закладами США, Канади, Німеччини, Франції, Швейцарії, Англії, Австралії, Японії, Китаю, Росії та ін.

У межах університетського співробітництва проводяться міжнародні науково-практичні конференції, семінари, симпозиуми, міжнародні виставки, конкурси тощо. Розширення міжвузівських зв'язків дозволило налагодити обмін аспірантами і стажистами, створити можливість для появи інтернаціональних дослідницьких колективів.

Активно розвиваються галузеві науково-технічні зв'язки, у тому числі в контексті науково-виробничої кооперації. Найбільшою мірою це характерно для ракетно-космічної промисловості. Вона представлена такими науково-дослідними організаціями і підприємствами машинобудування, як: Національна Академія Наук України, НДІ «Аеропружних систем», НДІ «Квант», міжгалузевий НДІ проблем механіки «Ритм», державне КБ «Південне ім. М. К. Янгеля», ДП «Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова» («Південмаш»), ВО «Топаз», ВО «Комунар», Український НДІ технології машинобудування; КБ «Арсенал», ВО «Хартрон» тощо. Ці підприємства самостійно вступають у міжнародні науково-технічні зв'язки у сфері ракетно- і приладобудування [9].

Тема 8. Міжнародне виробниче кооперування

План лекції:

8.1. Міжнародне виробниче кооперування: поняття, принципи, види та форми.

8.2. Регулювання міжнародного виробничого кооперування.

8.3. Участь України у міжнародному виробничому кооперуванні.

8.1. Міжнародне виробниче кооперування: поняття, принципи, види та форми

Під кооперуванням розуміють спільну діяльність економічних суб'єктів з виробництва матеріальних цінностей та послуг з метою економії витрат, підвищення ефективності й прибутковості виробництва, продуктивності праці, якості продукції, що виробляється.

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ст.1) дає наступне визначення міжнародної кооперації:

«Міжнародна кооперація – взаємодія двох або більше суб'єктів господарської діяльності, серед яких хоча б один є іноземним. У процесі такої взаємодії здійснюється спільна розробка або спільне виробництво, спільна реалізація кінцевої продукції та інших товарів на основі спеціалізації у виробництві проміжної продукції (деталей, вузлів, матеріалів, а також устаткування, що використовується у комплектних поставках) або спеціалізації на окремих технологічних стадіях (функціях) науково-дослідних робіт, виробництва та реалізації з координацією відповідних програм господарської діяльності» [1].

Відповідно до ст. 4 Закону, «до видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють в Україні суб'єкти цієї діяльності, належить ... виробнича кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності» [1].

«Міжнародне виробниче кооперування» («міжнародне промислове співробітництво», «international industrial cooperation») Європейська економічна комісія ООН (ЄЕК ООН) трактує як «економічні взаємини і діяльність, що обумовлені укладанням:

- угод строком на декілька років, які виходять за межі простої купівлі-продажу товарів і послуг і охоплюють ряд взаємодоповнюваних чи взаємопов'язаних операцій (на рівні виробництва, розробки і передачі технології, збуту тощо);

- угод, які визначені урядами у двосторонніх та багатосторонніх домовленостях як угоди про виробниче кооперування» [2].

В процесі виробничого кооперування виникають економічні взаємини між суб'єктами у різних сферах господарської діяльності підприємств, включаючи виробництво та процеси, що його забезпечують: наукові дослідження, матеріально-технічне забезпечення, збут продукції, управління підприємством тощо. Таким чином, міжнародне виробниче кооперування – це співпраця юридично самостійних та економічно незалежних господарських структур різних країн зі спільного виготовлення кінцевої продукції, що:

- передбачає безпосередні виробничі та/або науково-технічні, збутові, управлінські зв'язки між партнерами, спільність інтересів;

- базується на спеціалізації господарської діяльності партнерів; узгодженні технічних параметрів готових виробів та їх складових з урахуванням стандартів країн-кооперантів; координації діяльності партнерів та регулярних довгострокових договірних відносин між ними;

- направлене на реалізацію економічних, технічних, екологічних цілей в результаті раціонального розподілу праці.

СЕК ООН у Керівництві для складання міжнародних угод про виробниче кооперування («Guide up international contracts on industrial cooperation», №124) відзначає, що «угоди про виробниче кооперування стосуються насамперед:

- передачі технології та технологічного досвіду чи обміну ними;
- співробітництва в галузі виробництва, включаючи у відповідних випадках співробітництво у наукових дослідженнях;

- співробітництва в освоєнні природних ресурсів;
- збуту спільно чи за спільний рахунок продукції, яка виробляється в результаті виробничого кооперування в країнах-сторонах в договорі чи на ринках третіх країн;

- спорудження великих об'єктів» [3].

Характерними рисами міжнародного виробничого кооперування є:

- наявність серед суб'єктів міжнародного виробничого кооперування промислових підприємств різних країн світу;

- пов'язаність з рухом не готових виробів, а їх компонентів (деталей, вузлів, комплектуючих, напівфабрикатів тощо), сутністю якого є

оптимізація виробництва. Тобто, в договорі як предмет кооперації закріплюються компоненти готової продукції.

- поширення як на сферу виробництва (обов'язки кооперантів хоча і розмежовані, але мають мету – виробництво спільної готової продукції), так і на сферу обміну, бо кооперанти можуть обмінюватися компонентами продукції, що вироблена;

- поширення як на саме виробництво, так і на діяльність, передуючу виробничому процесу або на реалізацію готових виробів;

- попередня узгодженість сторонами за договором умов міжнародної спільної діяльності; розподіл між партнерами завдань в рамках погодженої програми, закріплення за партнерами виробничої спеціалізації, виходячи з мети міжнародних коопераційних угод;

- довгостроковість господарських зв'язків;

- координування господарської діяльності підприємств-партнерів з різних країн у взаємоузгодженій сфері діяльності як головний метод співпраці;

- безпосередній зв'язок здійснюваних партнерами взаємних поставок товарів з реалізацією виробничих програм в рамках договорів міжнародної кооперації.

Основні завдання міжнародного виробничого кооперування полягають в наступному:

- ефективного завантаженні виробничих потужностей підприємств-виробників замовленнями;

- оптимізації виробничих процесів;

- формуванні раціональних господарських зв'язків між споживачами й постачальниками;

- забезпеченні повного, своєчасного і комплексного постачання продукції.

Переваги від участі в міжнародному виробничому кооперуванні, виявляються як на мікро-, так і на макрорівні.

До переваг мікрорівня (рівень підприємств) відносяться:

- 1) зниження витрат підприємства за рахунок концентрації зусиль і ресурсів на одному або небагатьох технологічних процесах;

- 2) забезпечення попиту на продукцію (складові) і послуги за рахунок довгострокових відносин;

- 3) завантаження виробничих потужностей;

- 4) підвищення якості продукції;

- 5) оптимізація виробничого процесу;

- 6) скорочення часу оновлення продукції;

7) зменшення часу підготовки виробництва нової продукції і її капіталоємності. За даними ЄЕК ООН, міждержавні угоди про технічне співробітництво і обмін вузлами та деталями на базі кооперування в середньому на 14-20 місяців зменшують час підготовки виробництва нової продукції в порівнянні з самостійним випуском та на 50-70 % зменшують вартість освоєння нового виробництва.

8) підвищення технічного рівня виробництва завдяки ефективному обміну технологіями з іноземними партнерами.

До переваг макрорівня (рівень держави) відносяться:

1) сприяння прискоренню НТП, впровадженню інновацій;

2) прискорення перебудови промисловості, її галузевих комплексів на новій технологічній основі.

Досягнення максимального ефекту від коопераційної співпраці обумовлене виконанням вимог до партнерів із кооперування:

- виконання строків поставок продукції та договірних зобов'язань;

- забезпечення якості виробів, узгодження стандартів, уніфікації та типізації компонентів, технічних умов на них, обсягів і специфіки виробництва та цін на кооперовані товари;

- використання ефективних технологій, відповідність обладнання сучасним вимогам виробництва.

Види міжнародного виробничого кооперування класифікуються:

1) за галузевою ознакою:

- внутрішньогалузеве – здійснюється між підприємствами однієї галузі, де існує високий рівень компонентної спеціалізації (за деталями, вузлами): автомобілебудування, верстатобудування, тракторобудування, сільськогосподарське машинобудування тощо;

- міжгалузеве – здійснюється між підприємствами різних галузей.

2) за територіальною ознакою:

- внутрішньорегіональне (регіональне) – кооперовані зв'язки між підприємствами здійснюються в рамках одного міжнародного регіону, наприклад, у межах Східної або Західної Європи;

- міжрегіональне – коопераційні відносини складаються між підприємствами двох регіонів, наприклад, Близького Сходу й Середнього Сходу;

- внутрішньоконтинентальне – міжрегіональні зв'язки в межах одного континенту;

- міжконтинентальне – кооперування підприємств, розташованих на різних континентах, наприклад, у Європі й Америці.

Найпоширенішим видом є внутрішньорегіональне міжнародне кооперування.

3) за кількістю суб'єктів:

- двостороннє – в коопераційних зв'язках беруть участь два підприємства;

- багатобічне – кооперування декількох підприємств.

4) за кількістю об'єктів:

- однопредметне – господарюючі суб'єкти, що беруть участь в міжнародному кооперуванні, поставляють один одному один компонент.

багатопредметне – у разі, коли коопераційне постачання охоплює декілька компонентів виробів.

5) за сферами:

- науково-технічне співробітництво підприємств-кооперантів поширюється від наукових досліджень до виготовлення матеріалів, виробів і набуває все більшого значення. Воно здійснюється між промисловими підприємствами, між промисловими підприємствами і науково-дослідними інститутами, університетами, консультаційними та спеціалізованими компаніями,

- співробітництво в сфері виробництва між іноземними партнерами в різних, але конструктивно пов'язаних між собою процесах технологічного поділу праці між учасниками ланцюга створення спільного виробу. Цей вид співробітництва характерний для однорідних сфер виробництва та базується на прямих зв'язках між підприємствами-виробниками.

Співробітництво у сфері обігу товарів і послуг – співробітництво підприємств-кооперантів різних країн у збуті спільної продукції, у післяпродажному обслуговуванні. Кооперування в сфері обігу сприяє збільшенню обороту товарів/послуг, прискоренню реагування на зміни вимог ринку, розширенню збуту за рахунок використання спільних збутових мереж.

співробітництво в сфері управління забезпечує більш тісні контакти на основі спільно розробленої політики управління, включаючи спільне стратегічне планування, організацію, контроль, мотивацію і координацію поточної діяльності.

До показників оцінки масштабів виробничого кооперування відносять:

- питому вагу комплектуючих і напівфабрикатів, одержаних за кооперованими поставками, у собівартості продукції;

- питому вагу напівфабрикатів, що виготовляються на стороні, в загальному обсязі випуску продукції;

- кількість підприємств, що кооперуються з даним підприємством;

- загальний обсяг перевезень по кооперації у натуральному та вартісному виразі.

Форми та особливі умови міжнародного виробничого кооперування
ЮНКТАД розрізняє такі форми міжнародного виробничого кооперування:

- спільне виробництво;
- розділення виробничих програм (спеціалізація);
- підрядна кооперація;
- доповнення виробничих потужностей партнера;
- постачання в рамках ліцензійних угод;
- організація спільних підприємств.

ЮНІДО серед форм міжнародного виробничого кооперування виділяє:

- просту і складну спеціалізацію;
- субконтракти (виконання контрактних робіт);
- постачання і кредит машин, устаткування або заводів;
- організацію спільних підприємств.

ЄЕК ООН відокремлює такі форми міжнародного виробничого кооперування:

- надання ліцензій з оплатою поставками продукції, отриманої з їх використанням;
- поставки комплектних підприємств та обладнання з оплатою продукцією, що має бути виготовлена на цих заводах та лініях;
- спільне виробництво, включаючи науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) на основі спеціалізації;
- спільне спорудження господарських об'єктів;
- спільні проекти;
- підряд, субпідряд, спільні операції.

Надання ліцензій

Надання ліцензій розглядається як форма міжнародного виробничого кооперування за умови, якщо подібні угоди передбачають налагодження спільного виробництва. У міжнародній практиці застосовуються декілька видів ліцензій, що розрізняються:

1) за предметом:

- патентна ліцензія, предметом якої є винахід;
- непатентна ліцензія, предметом якої є ноу-хау.

2) за способом їх використання:

- супутня ліцензія – її передача передбачена як складова частина договору міжнародної купівлі – продажу товару (наприклад, машин і устаткування);

- чиста ліцензія є передачею права користування винаходом або ноу-хау як єдиний предмет договору.

Ліцензійний договір – це угода ліцензіара (правовласника), що передає ліцензію, з ліцензіатом, що набуває права користування ліцензією.

Моделі кооперації на ліцензійній основі.

Модель 1 – передача ліцензії її власником (ліцензіаром) партнерові (ліцензіату) для використання останнім на промисловій або інтелектуальній власності першого. У ряді випадків передача ліцензій доповнюється продажем ліцензіаром ліцензіату деяких видів устаткування або технологічних ліній, що відносяться до переданих ліцензій і предмету кооперації. У оплату всього отриманого ліцензіат поставляє ліцензіару кооперовану продукцію, а також може виконувати роботи і послуги.

Модель 2 – кооперація по моделі 1, доповнювана постійним постачанням ліцензіаром ліцензіату, комплектуючих компонентів в певній частці вартості, або кінцевої продукції.

Модель 3 – кооперація по моделі 1 з одночасною передачею устаткування в порядку лізингу.

В умовах ліцензійних договорів передбачаються:

- передача права на використання винаходу або ноу-хау з визначенням предмету договору;
- передача технічної документації і інформації, необхідних для виготовлення продукту;
- визначення територій, на яких може використовуватися ліцензія;
- конфіденційність;
- гарантії і відповідальність сторін;
- форма і порядок здійснення ліцензійних платежів;
- проведення спільних робіт по вдосконаленню винаходу або ноу-хау;
- захист прав від третіх осіб;
- арбітражний порядок вирішення суперечок;
- термін дії договору і порядок його продовження;
- порядок розірвання договору.

Перехресний ліцензинг є також формою виробничого міжнародного кооперування, якщо передбачає довгострокову передачу і обмін науково-технічними знаннями, авторськими правами, винаходами і патентами на них, «ноу-хау» між партнерами; спільний контроль; довгострокову підтримку розвитку виробництва продукції.

Постачання комплектних підприємств

Постачання комплектних підприємств, технологічних ліній і устаткування з наступною оплатою їх вартості продукцією, що виготовлена на їх основі («компенсаційна угода»), включає також супутні послуги, які надає постачальник, передбачає обмін технічною документацією й інформацією, здійснення виробничого процесу проведення спільних досліджень по вдосконаленню продукції.

Спільне виробництво

Спільне виробництво на основі спеціалізації – постачання певної кількості компонентів (деталей, запчастин, комплектуючих) з наступним складанням готової продукції на підприємстві зарубіжного партнера з попереднім рішенням питань стандартизації, уніфікації та типізації комплектуючих, розробкою технічних умов, встановленням обсягів виробництва.

Для цієї форми промислового кооперування характерні складніші взаємини партнерів. Спільне виробництво на основі взаємної часткової спеціалізації оформляється угодами, що містять найрізноманітніші елементи правових відносин партнерів, такі, як купівля-продаж, надання послуг, передача технології і документації.

Спільне спорудження господарських об'єктів

Спільне спорудження господарських об'єктів передбачає спільну погоджену діяльність компаній кількох країн за дорученням замовника по спорудженню певного промислового або господарського об'єкта. Подібна діяльність включає окрім коопераційних постачань і монтажу устаткування також спільні проектні, будівельні, інженерні та інші роботи.

Договори про спільне спорудження промислових об'єктів можуть укладатись:

а) між основним контрагентом (підрядником) і замовником в країні замовника;

б) між кількома постачальниками або сторонами, що надають послуги у сфері промислового виробництва, і замовником, який сам виконує будівельні роботи;

в) між генеральним підрядчиком і замовником для укладення договору «під ключ». і Основною перевагою цієї форми кооперування є взаємна доповнюваність фінансових, виробничих і інших ресурсів партнерів, що дозволяє більшою мірою використовувати можливості міжнародного поділу праці.

Договори про спільне спорудження промислових об'єктів передбачають участь партнерів своїми засобами і зусиллями в здійсненні спільної програми будівництва об'єкта. При цьому

відношення між кооперантами можуть як обмежуватися терміном дії угоди по виконанню наміченої програми, так і продовжуватися, коли учасники спорудження із замовником здійснюють випуск продукції на цьому об'єкті на кооперованій основі.

Найбільш складною проблемою, що виникає при спорудженні крупних промислових об'єктів через різні інтереси контрагентів, є проблема гарантій і відповідальності постачальників. Вирішується вона через наявність спільності інтересів всіх сторін, що брали участь в спорудженні об'єкта, що засноване на загальному прагненні зробити об'єкт максимально ефективним. У договорі передбачається також порядок оплати витрат постачальникам продукції, виготовленої на об'єкті, а також розглядаються питання збуту продукції об'єкту на світовому ринку.

Спільні проекти

Спільні проекти представляють собою коопераційну співпрацю підприємств двох або більше країн для реалізації партнерами проектів з об'єднанням фінансових, науково-технічних, матеріальних і трудових ресурсів партнерів-кооперантів й закріпленням за кожним із них повної відповідальності за випуск певної частини кінцевої продукції та певних завдань щодо реалізації проекту.

Підряд, субпідряд

Підряд у міжнародній економічній діяльності – підписання і реалізація підрядного договору між підприємствами різних країн, за якими виконавець за дорученням зарубіжного замовника-партнера з кооперації та за його документацією зобов'язується виконати певні роботи і надати їх результат замовникові.

При цьому договір підряду може укладатися на виготовлення або обробку продукції, а також виконання інших робіт, результат яких може бути переданий замовникові.

Підрядна кооперація має різновиди:

- класичний підряд з виробництва продукції-підприємство-підрядник виробляє проміжні продукти за дорученням зарубіжного замовника по його кресленнях і специфікаціях;

- підряд на проведення проектних і дослідних робіт – підрядник зобов'язується розробити за завданням зарубіжного замовника проектну документацію або виконати обумовлені договором проектні роботи, а також виконати дослідні роботи, а замовник зобов'язується прийняти і оплатити їх.

- підряду капітальному будівництві – форма кооперації, згідно з якою в країні замовника або в іншій країні іноземною організацією-

підрядником споруджується об'єкт виробництва. При цьому підрядник несе повну відповідальність за зазначений об'єкт – терміни та якість його будівництва, вчасність поставок обладнання та матеріалів і надання пов'язаних із введенням об'єкта послуг [18].

Підрядник має право за згодою замовника залучати до виконання генерального договору підряду третіх осіб – субпідрядників, на умовах укладених з ними субпідрядних договорів, відповідаючи перед замовником за результати їх роботи. У цьому випадку підрядник виступає перед замовником як генеральний підрядник, а перед субпідрядниками – як замовник.

У міжнародній практиці застосовуються різноманітні визначення субпідрядних (субконтрактних) відносин («subcontracting»), Згідно з визначенням Європейської асоціації організацій, що спеціалізуються на розвитку субконтрактації (RIOST):

Субконтрактація (субконтрактинг) у міжнародній економічній діяльності – це спосіб організації виробництва, що використовує розподіл праці між закордонними партнерами: контрактором (замовником) і субконтракторами (постачальниками).

Остаточний одержувач (покупець) товарів (послуг) є третьою стороною, що стоїть поза рамками договірних відносин між контрактором і субконтрактором.

Субконтрактація здійснюється на конкурсній основі.

Субконтрактні відносини чітко регламентовані.

Контрактор – головне підприємство з мінімально необхідними власними виробничими потужностями. Виробничий процес підприємства-контрактора передбачає передачу юридично самостійним організаціям частини робіт, що виконуються для реалізації третім особам, і використання виробничого потенціалу субконтракторів, що поставляють комплектуючі, виконують на замовлення роботи, деякі види спеціалізованих НДДКР, надають послуги. Як правило, контрактори зберігають за собою такі найважливіші елементи виробничого циклу, як НДДКР, промисловий дизайн, маркетинг, монтаж, фарбування, наладка, упаковка, і лише окремі виробництва, які є найбільш вигідними та/або несуть у собі ключові ноу-хау.

Субконтрактор – підприємство, що поставляє на замовлення контрактора необхідні комплектуючі, виконує роботи і надає послуги, тобто самостійна юридична особа, яка виконує відповідно до розпоряджень контрактора і під його контролем частину роботи, призначеної для реалізації третім особам (споживачам).

У міжнародній практиці, найчастіше, субконтрактором є мале або середнє вузькоспеціалізоване підприємство.

Субконтрактація за класифікацією ЮНІДО передбачає різні види:

- загальновиробнича – на субконтракт передається виробництво партії продукції (компонентів), технічні умови, дані, необхідні для організації виробництва, технічна документація передаються субконтрактору, який має вільні виробничі потужності. Субконтрактор зобов'язується виробляти продукцію, яка відповідає тим самим стандартам якості, що і продукція, вироблена контрактором;

- спеціалізована – контрактор не має у своєму розпорядженні необхідного для виготовлення продукції спеціального устаткування і організує виконання певних технологічних процесів за субконтрактами;

- субконтрактація на основі переміщення виробництва – контрактор, що діє у країні з високими виробничими витратами, ухвалює рішення про переміщення виробництва продукції до країни з нижчими виробничими витратами, зазвичай, за рахунок використання дешевої робочої сили.

Субконтрактація за строками співпраці поділяється на:

- тимчасову (короткострокова, періодична) субконтрактацію, коли відносини мають непостійний характер і виникають у зв'язку з укладанням разових договорів;

- постійну (довгострокова), коли виникає необхідність у залученні субконтракторів для виготовлення окремих компонентів продукції (робіт) на тривалий період часу. Договори містять положення про можливість внесення до них змін і доповнень.

Субконтрактна взаємодія може передбачати:

- використання субконтрактором сировини, що поставляється контрактором;

- використання субконтрактором спеціальних інструментів, що поставляється контрактором;

- замовлення контрактором, який не надає субконтрактору креслень і специфікацій, технічного вирішення поставленого завдання.

Сучасний світовий ринок субконтрактації має кілька виражених тенденцій:

- збільшення частки субконтрактних поставчань при виготовленні кінцевої продукції;

- збільшення кількості учасників (малих і середніх субконтрактних підприємств);

- створення багаторівневих мережних структур і залучення субконтрактних виробництв у довготривалі партнерські відносини;
- підвищення ролі стандартизації виробництв;
- глобалізація субконтрактних ринків і залучення до субконтрактного виробництва зарубіжних виробників з низьким рівнем затрат;
- переміщення «брудних» виробництв до країн, що розвиваються [20].

Для контрактора найважливішими перевагами субконтрактингових відносин є можливість економії за рахунок:

1) концентрування зусиль і ресурсів на стратегічних напрямках своєї діяльності, що скорочує витрати власного виробництва, прискорює технологічний процес виробництва нових виробів, підвищує продуктивність праці;

2) пропонування підприємствами-субконтракторами контрактору нижчих витрат на виробництво компонентів продукції, виконання робіт за рахунок спеціалізації виробництва та менших накладних витрат, ніж у багатопрофільних компаніях.

Для субконтракторів перевагами у субконтрактингових відносинах є:

1) забезпечення завантаження виробничих потужностей, використання устаткування і трудових ресурсів, підвищення фінансової стійкості субконтрактора в період виконання субконтрактного завдання;

2) економія трансакційних витрат на пошуку нових замовлень; витрат з розробки продукту; маркетингових витрат із збуту, з просування товарів на ринок;

3) отримання від контракторів устаткування, технологічного оснащення, контрольно-вимірювальних приладів й апаратури, допомоги у здійсненні стандартизації та контролю якості.

Для субконтракторів недоліками у субконтрактингових відносинах є:

1) жорстка політика контракторів до субконтракторів: ціновий диктат, нав'язування специфічних умов контракту. Наприклад, у договорі указується фіксована вартість за одиницю, при цьому оплата виконаних робіт здійснюється за результатом продажів і субконтрактор потрапляє в залежність від якості роботи маркетингових підрозділів контрактора;

2) залежність субконтрактора від вимог контрактора, якщо останній має у своєму розпорядженні маркетингові заходи, збутову політику.

8.2. Регулювання міжнародного виробничого кооперування

Важливу роль у правовому регламентуванні міжнародних економічних відносин у сфері виробничого кооперування (міжнародного промислового співробітництва) відіграють міжнародні економічні організації. Серед них: Організація ООН з промислового розвитку (ЮНІДО), Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Комітет з промислового розвитку Економічної і соціальної ради ООН та її регіональні комісії (Європейська економічна комісія ООН (ЄЕК ООН), Комісія ООН по міжнародному торговельному праву (ЮНСІТРАЛ), Міжнародна торговельна палата (МТП), Міжнародна організація по стандартизації (ІСО) та ін. Ці організації досліджують можливі шляхи промислового розвитку країн, можливість використання різноманітних методів та інструментів регулювання промислового розвитку, проводять конференції з питань прискорення промислового розвитку, надають консультації з реалізації програм індустріалізації, рекомендації з складання та реалізації міжнародних угод з виробничого кооперування тощо.

У ряді умов розвитку промислової співпраці особливе місце держави-учасники відводять створенню відповідних і надійних правових і адміністративних рамок, що включають такі елементи, як: законодавство, регулююче питання оподаткування, конкуренції, банкрутства і неплатоспроможності; закони про компанії; процедури арбітражу (з урахуванням типового закону ЮНСІТРАЛ); захист прав промислової і інтелектуальної власності; захист капіталовкладень в національному законодавстві, а також в рамках багатобічних і двосторонніх угод тощо.

Питання про такі можливі форми промислової співпраці як спільне виробництво, спеціалізація, субпідряди, ліцензійні угоди, спільні підприємства і інші форми капіталовкладень, вирішуватиметься фірмами відповідно до існуючих умов і характеру і цілей співпраці.

Держави-учасники визнають значення комплексної інформації про всі правові положення приймаючих країн у відношенні форм співпраці. Вони заохочують приймаючі країни оперативної і широко надавати цю інформацію в оновленій формі.

Держави-учасники готові, за наявності відповідних умов, створювати сприятливу обстановку різних форм промислової співпраці на недискримінаційній основі. Держави-учасники згодні з важливістю

стандартизації і сертифікації для вдосконалення своїх економічних відносин; з цією метою вони передбачають налагодження взаємного обміну інформацією, розширення з співпраці в рамках існуючих багатобічних організацій і, при необхідності, надання технічної допомоги.

ЮНСІТРАЛ для врегулювання міжнародних коопераційних відносин, що виникають при будівництві промислових об'єктів розроблено «Керівництво для складання контрактів на будівництво промислових об'єктів».

Секретаріат ЄЕК ООН розробив Керівництво для складання міжнародних угод про виробниче кооперування («Guide on Drawing up international contracts on industrial cooperation») (2000 pp.), в якому наведено рекомендації з складання даного типу угод:

- Керівництво для складання міжнародних угод про виробниче кооперування № 124;
- Керівництво для складання міжнародних договорів між сторонами, що об'єднуються для здійснення конкретного проекту № 131.

У Керівництві для складання міжнародних угод про виробниче кооперування № 124:

- уточнено сутність міжнародного виробничого кооперування,
- наведено загальну характеристику та класифікацію коопераційних угод;
- визначено особливі риси коопераційних угод, а саме обмін товарами між зацікавленими сторонами, спільність інтересів, довгостроковий характер;
- систематизовано мотиви реалізації коопераційних угод з виробничого кооперування в зв'язку з ускладненням форм виробничого кооперування, а саме передача технічних знань чи обмін ними, пошук кращих умов виробництва і використання робочої сили, розширення серійного виробництва, спеціалізація виробництва, пошук нових ринків, скорочення витрат виробництва тощо.

У Керівництві № 124 «враховуючи конкретні аспекти (приклади) виробничого кооперування за міжнародною практикою» наведено певні рекомендації підприємствам-кооперантам в шести пунктах:

I. Питання, що підлягають обговоренню до укладання угод про виробниче кооперування на підготовчій стадії:

1) «Проведення первісних досліджень, які стосуються можливостей і рентабельності передбачуваної операції. Ці загальні дослідження стосуються таких питань:

- національне законодавство та економічне становище країн можливих партнерів, включаючи пільгові умови, які надаються цими країнами для угод про виробниче кооперування, а також вплив податкового законодавства на реалізацію цих договорів;

- міжурядові угоди, які можуть впливати на договори про виробниче кооперування, що підлягають укладанню;

- зміна етапу ринку і можливостей збуту продукції, яка може бути отримана в результаті виробничого кооперування;

- можливі сфери виробничого кооперування» (п. № 11).

2) «Обрання найбільш сприятливого партнера, враховуючи по відношенню до кожного можливого партнера»:

- технічний рівень і спеціалізацію;

- можливості використання за сприятливих умов технології та технічної допомоги;

- економічне і фінансове становище партнера;

- становище, яке займає на ринку; готовність дозволити партнеру скористатися цим становищем;

- собівартість продукції, яка може бути отримана внаслідок виробничого кооперування, порівняно з продукцією конкурентів;

- умови збуту продукції, яка може бути отримана внаслідок виробничого кооперування» (п. № 12).

3) «Проведення переговорів з метою укладання угоди в необхідній формі. Перш ніж прийняти остаточний текст угоди про виробниче кооперування, сторонам доцільно укласти первісну угоду, у якій оговорюють:

- період передбаченого співробітництва;

- основні напрями цього співробітництва;

- положення, які стосуються технічних і торговельних секретів, що розкриваються в процесі первісних переговорів;

- первісні заходи, необхідні для здійснення кооперування, і договірні положення, які підлягають прийняттю у зв'язку з цим;

- умови набуття дійсності остаточним договором;

- можливості подальшого поглиблення співробітництва» (п. № 13).

II. Сфери, що підлягають координації при реалізації угод: співробітництво в галузі технології, співробітництво в галузі виробництва, передача продукції і збут третім сторонам.

Так, при кооперуванні в галузі виробництва доцільно приділяти увагу наступним сферам:

1) Сфера виробництва. За межами першої найпростішої стадії (вузькій спеціалізації із застосуванням власної технології) виробниче

кооперування може включати – спільне визначення різних компонентів кінцевої продукції, складання технічних специфікацій компонентів, розподіл їх виробництва між сторонами, причому кожна з них виявляє відповідно до довгострокових планів (періодично уточнюються) обсяг своїх потреб у компонентах, які мають вироблятися іншою чи іншими сторонами договору, щоб включити їх до кінцевої продукції, яка виробляється кожною зі сторін окремо.

2) Сфера передачі продукції, яка випускається в результаті виробничого кооперування між сторонами, і збут цієї продукції третім сторонам.

Якщо йдеться про компоненти, то передача може здійснюватися лише в одному напрямі. У випадку спеціалізації виробництва сторони можуть передбачити поступку одній стороні компонентів, вироблених іншою стороною, яка збувається кожною зі сторін окремо під загальним товарним знаком чи під різними.

Якщо йдеться про спеціалізацію виробництва з різних видів кінцевої продукції, необхідно передбачити взаємне постачання різних її видів, у т. ч. і для продажу третім особам через свою торговельну мережу, спільний збут різних компонентів чи кінцевих продуктів, з розподілом результатів збуту між сторонами за шкалою розподілу.

3) Сфера – координація всіх видів діяльності, передбачених у міжнародних угодах про виробниче кооперування.

Необхідно передбачити узгоджені дії з метою координації різних видів співробітництва в галузі технології та виробництва. Корисно вказувати в угодах уповноважені органи та особи, які повинні виконувати різні види діяльності, передбачені угодою про кооперування.

III. Рекомендації з поширення виробничого кооперування на підприємствах третіх країн.

У відносинах між підприємствами, які беруть участь у виробничому кооперуванні, що здійснюється в третій країні, сторони мусять посилити координацію заходів, що проводяться ними. При цьому необхідно:

- уточнити в договорі розподіл завдань між підприємствами-учасниками виробничого кооперування, що здійснюється в третій країні;
- розмежувати між підприємствами ризик і відповідальність;
- визначити їх відповідну частку у винагороді за постачання і послуги;
- забезпечити необхідну кваліфікацію персоналу.

IV. Рекомендації з укладання угод про виробниче кооперування, пов'язані із спорудженням великих промислових об'єктів.

4) Загальні питання: проблеми фінансування, вплив зміни обставин на угоди про промислове співробітництво, припинення дії угоди тощо.

V. Право, що застосовується; урегулювання суперечок.

«Розроблення одноманітних арбітражних процедур в угодах про виробниче кооперування може натрапити на труднощі процедурного характеру. Уявляється складним створити єдину арбітражну процедуру для угоди, яка носить міжнародний характер у відносинах між одними сторонами, але набуває чисто внутрішнього характеру у відносинах між іншими. Ця подвійна процедура не становитиме незручності, якщо субпостачальники або непрямі контрагенти погодяться визнати, що арбітражні рішення, прийняті щодо суперечок між основними контрагентами, будуть обов'язкові також для інших зацікавлених сторін, які передбачають цей принцип своїх угодах».

8.3.Участь України у міжнародному виробничому кооперуванні.

Україна уклала ряд міжнародних угод (як міжурядового, так і міжвідомчого характеру), положення яких тією чи іншою мірою стосується виробничого кооперування.

Уряди держав-учасниць СНД, прагнучи забезпечити сприятливі умови для державної підтримки і взаємовигідного розвитку виробничого кооперування і прямих зв'язків між підприємствами та галузями в межах СНД, уклали 23 грудня 1993 р. «Угоду про загальні умови і механізм підтримки розвитку виробничої кооперації підприємств і галузей держав – учасниць Співдружності Незалежних Держав» (Ашхабадська угода). Ашхабадська угода ратифікована Верховною Радою України у вересні 1995 р. [24].

До пріоритетних галузей кооперації, визначених у ряді двосторонніх угод між країнами-учасницями СНД, що укладені за Ашхабадською угодою, належать: паливно-енергетичний комплекс; металургійна, хімічна, нафтохімічна та деревообробна промисловість; машинобудівна та оборонна промисловість; легка промисловість; транспорт; медична та фармакологічна промисловість; сільське господарство та харчова промисловість.

Тема 9.

Трудова еміграція та імміграція

План лекції:

9.1. Міжнародна трудова міграція як вид міжнародної міграції населення.

9.2. Регулювання міжнародних міграційних процесів.

9.3. Україна у міжнародних міграційних процесах.

9.1. Міжнародна трудова міграція як вид міжнародної міграції населення

На протязі останніх десятиріч міжнародна міграція населення стала невід'ємною складовою розвитку світової економіки. Зростання обсягів міжнародної міграції відбувається не тільки внаслідок процесу глобалізації, а й є одною з основних рушійних сил цього процесу.

Термін «міграція» є латинського походження (лат. *migratio* – переходжу, переселяюся), дослівно в перекладі означає переміщення, пересування, переселення. Міжнародна міграція населення – процес переміщення, просторового руху населення між країнами, районами, населеними пунктами різних типів незалежно від характеру й цілей. До мігрантів відповідно відносять усіх мігруючих осіб.

До основних видів міжнародної міграції населення за спрямованістю потоків відносять:

- еміграцію – виїзд (вибуття із країни);
- імміграцію – в'їзд (прибуття) у країну;

На основі цієї класифікації виділяють країни виїзду й в'їзду (еміграції й імміграції) за ознакою вибуття й прибуття мігрантів.

Як особливі види міграції також виділяють рееміграцію (повернення емігрантів на батьківщину) або репатріацію (повернення емігрантів на батьківщину з відновленням громадянства, а також повернення інтегрованих цивільних осіб, депортованих, евакуйованих, полонених і т. д.).

Залежно від географічних напрямків розрізняють внутрішню міграцію (переміщення всередині країни), зовнішню (переміщення з однієї країни в іншу) і транзитну.

За ступенем законності міграція буває легальна й нелегальна. Нелегальна міграція є окремим специфічним різновидом міжнародної міграції, коли реалізацію економічних (трудових) інтересів супроводжує порушення режиму в'їзду в країну або знаходження в країні імміграції, а також, якщо відсутній ефективний контроль за цілями переміщення.

За формою організації міграція ділиться на організовану й індивідуальну міграцію.

Залежно від цілей існують такі основні види міжнародної міграції населення:

- трудова;
- навчальна;
- об'єднання родин;
- створення родини; релігійна;
- відпочинок, туризм, спорт тощо.

Міжнародна трудова міграція як основний вид міжнародної міграції населення

Переміщення трудових ресурсів між країнами розглядається як міжнародна трудова (МТМ).

Під міжнародною трудовою міграцією слід розуміти добровільні переміщення (переселення) працездатного населення з однієї країни в іншу з метою пошуку роботи і реалізації відповідних інтересів в іншій країні. Визначальною ознакою МТМ, окрім зміни країни знаходження трудових ресурсів (перетин державного кордону), є вступ мігранта у трудові відносини (отримання місця роботи) за кордоном у пошуках більш високої заробітної плати і кращих умов життя. Строки МТМ при цьому можуть коливатись від 1 дня до декількох років, що передбачає повернення мігранта на батьківщину (однак можлива і зміна постійного місця проживання).

В економічній науці дотепер не склалася єдина система класифікації видів МТМ, але вона обов'язково включає такі ознаки:

- за напрямками міграції (країнами або групами країн): МТМ між розвиненими країнами; МТМ між країнами, що розвиваються; МТМ із країн, що розвиваються, в розвинені країни; МТМ між країнами з перехідною економікою;

- за територіальним охопленням: внутріконтинентальна (у тому числі внутрішньорегіональна) і міжконтинентальна (у тому числі міжрегіональна);
- за терміновими параметрами: безповоротна (постійна); тимчасова (у тому числі сезонна й маятникова);
- за ступенем легальності (та за ступенем прозорості): легальна (явна); нелегальна (прихована);
- за характером причин: вимушена; добровільна (природна);
- за мотивами: потоки, обумовлені економічними мотивами, потоки, обумовлені мотивами безпеки, потоки, обумовлені різними мотивами;
- за характером поновлення міграцій: проста, циркуляційна;
- за рівнем кваліфікації мігрантів: МТМ висококваліфікованого персоналу, МТМ низькокваліфікованого (некваліфікованого) персоналу;
- за віковими категоріями мігрантів: відповідно до обраної методики диференціації вікових груп, у тому числі міграція молоді;
- за тендерною ознакою диференціації мігрантів: міграція чоловіків, міграція жінок;
- за зміною секторів зайнятості: зі зміною секторів зайнятості, без зміни секторів зайнятості; за кількістю виїздів: уперше, повторна (як різновид кругової);
- за типом міграції: трудова, сімейна (пов'язана із трудовою), гуманітарна (може трансформуватися в трудову), змішана (включає трудову);
- за каналами міграції (легальної): звичайна, внутрікорпоративна;
- за приналежністю до прикордонної зони (до еміграції): міграція із прикордонної зони (малий міграційний рух), міграція з основної території країни (великий міграційний рух).

Міжнародні мігранти, що перетинають кордони країн у пошуках роботи, мають особливий статус – міжнародний трудовий мігрант. Міжнародна організація праці поділяє трудових мігрантів на наступні види:

- сезонні робітники-мігранти;
- працюючі мігранти, пов'язані з реалізацією проекту;
- працюючі мігранти, що працюють за контрактом;
- тимчасові працюючі мігранти;
- працюючі мігранти, що влаштувалися;
- висококваліфіковані працюючі мігранти.

В останні роки збільшується кількість географічних напрямків трудової міграції, однак основними залишаються:

- рух мігрантів з країн, що розвиваються, й постсоціалістичних країн у промислово розвинені країни;
- рух мігрантів між країнами, що розвиваються, й постсоціалістичними країнами;
- рух мігрантів між промислово розвиненими країнами;
- рух мігрантів із промислово розвинених країн у постсоціалістичні країни та країни, що розвиваються.

Фактори, що стимулюють міграцію, за рівнем впливу поділяються на глобальні й національні. В останні роки інтенсифікація міжнародної міграції в усе більшій мірі обумовлена впливом глобалізації, тому значимість глобальних факторів постійно збільшується.

Глобальними факторами, що впливають на МТМ, є:

- Економічні: розвиток міжнародного поділу праці, структурні перетворення й кон'юнктура світової економіки, лібералізація торгівлі й руху факторів виробництва, поглиблення економічної інтеграції, зростання значущості трудових ресурсів, загострення конкуренції на ринку праці та за трудові ресурси.

- Демографічні: зростання чисельності населення у світі, регіональні дисбаланси в зміні чисельності населення, старіння населення.

Відносні показники міжнародної міграції за регіонами світу

- Природні (і екологічні): зміна кліматичних умов, природні катаклізми, погіршення стану навколишнього середовища.

- Соціальні: загострення глобальних соціальних проблем (бідності, голоду), поглиблення соціальної інтеграції (у тому числі в культурних і психологічних аспектах).

- Політичні (військово-політичні): посилення політичних протиріч, військові конфлікти, політична нестабільність у регіонах.

- Інформаційні: поширення економічної й іншої інформації, розвиток глобальних інформаційних мереж, підвищення якості інформації.

Передумовами розвитку МТМ є:

- цивілізаційні (зближення, діалог локальних цивілізацій, змішання культур, поширення змішаних суспільств і релігій, поширення суспільних інститутів);

- інституційні (розвиток системи міжнародного права й міжнародних організацій, гармонізація інституційних систем країн, удосконалення систем міждержавних відносин);

- інфраструктури! (розвиток інфраструктури транспорту й зв'язку, системи міжнародних грошових переказів, систем інформування);

- функціонально-мережні (розвиток міжнародних компаній; поява глобальних соціальних мереж, у тому числі міграційних).

Разом з тим, передумови МТМ формуються саме в національній економіці. За природою національні фактори поділяються на: економічні, цивілізаційні, соціальні, демографічні, політичні, правові, екологічні (і кліматичні), інформаційні.

Функції МТМ:

- прискорювальна - передбачає прискорення економічних процесів і темпів розвитку національних господарств і світової економіки;

- розподільна – передбачає розподіл трудових ресурсів між країнами, інтеграційними угрупованнями, регіонами світу;

- селективна – передбачає поділ країн (національних економік) з погляду поточного стану й перспектив розвитку;

- консолідуюча – передбачає зміцнення цілісності глобального простору на основі розвитку міграційно-економічних і соціальних зв'язків між країнами;

- уніфікуюча – передбачає уніфікацію (гармонізацію) національних інститутів і культур у результаті переселення великих мас населення, що одержують можливість впливати на політику й культурне середовище;

- потокоутворююча – передбачає, що рух трудових ресурсів супроводжується фінансовими й матеріальними (товарними) потоками.

9.2. Регулювання міжнародних міграційних процесів

Сучасний механізм регулювання міграції включає два рівні: 1) національний (державна міграційна політика); 2) міжнародний.

Національний рівень регулювання міжнародної міграції населення

На національному рівні регулювання МТМ втілюється у проведенні державної міграційної політики, яка є частиною соціально-економічної політики країни і передбачає визначення режиму перетинання національних кордонів громадянами та іноземцями, встановлення умов перебування іноземців і умови їх допуску до працевлаштування.

Під державною міграційною політикою слід розуміти систему цілей, принципів та заходів щодо регулювання міграційного руху населення, оптимізацію параметрів динаміки, чисельності та якісної структури міграційних потоків країни. Головною сферою реалізації державної міграційної політики є регулювання зовнішньої міграції з

метою захисту національних інтересів (реалізації міграційних пріоритетів), у тому числі покращення демографічної ситуації, рівня життя населення та забезпеченості національної економіки трудовими ресурсами. Якісна структура мігрантів охоплює такі ознаки трудових ресурсів, як вік, стать і рівень освіти (кваліфікації). У реалізації заходів державної міграційної політики беруть участь не тільки органи державної влади, а і різноманітні неурядові організації, діяльність яких спрямована на упорядкування міграційних процесів та захист прав мігрантів.

Державна міграційна політика характеризується подвійністю (необхідність дотримання норм вільного вибору людиною місця проживання й реалізації економічних інтересів і вимоги дотримання певних державних інтересів, які можуть знаходити втілення в обмеженні мобільності людей, комбінація заохочення й обмеження міграційних потоків залежно від їх якісних параметрів і потреб країни) і селективністю (виконання відбору мігрантів), тому що кількість мігрантів постійно збільшуються й країни намагаються залучити найбільш кваліфікованих з них.

Складові сучасної міграційної політики:

- імміграційна політика (виражає ставлення до іммігрантів, надання прав на в'їзд і постійне місце проживання, особливості контролю за нелегальною імміграцією й ін.);
- еміграційна політика (виражає ставлення до емігрантів, надання прав на в'їзд і створення умов для повернення, особливості контролю за нелегальною еміграцією); прикордонний контроль (контроль за міграційними потоками, виконанням процедур оформлення, дотриманням виконання міграційного законодавства);
- перевірка осіб усередині країни (у тому числі інспекція умов праці);
- політика натуралізації (стосується умов надання громадянства легальним іммігрантам, політика щодо громадянства);
- політика соціокультурної інтеграції (стосується проблем адаптації мігрантів, розв'язання етнічних, расових, релігійних проблем та ін.);
- політика стосовно діаспорчних і іммігрантських співтовариств (пов'язана з регулюванням соціальних мереж мігрантів, захист інтересів діаспор і ін.);
- регулювання транзитної міграції (контроль за транзитними міграційними потоками).

Міжнародні договори як основний інструмент регулювання міжнародної міграції населення

Договірними джерелами міжнародного трудового права виступають міжнародні договори, які укладені на багатосторонній основі. В основному вони присвячені захисту прав міжнародних мігрантів у сфері поселення, імміграції, професійної освіти, соціального забезпечення, а також захисту прав сезонних робітників і ін. [20]. Найважливішими міжнародними актами в сфері регулювання міжнародної міграції населення є наступні [21-24]:

1. Загальна декларація прав людини від 1948 року, у статтях 13, 14, 15 якої передбачено, що кожна людина має право вільно пересуватися й вибирати собі місце проживання в межах кожної держави. Кожна людина має право залишати будь-яку країну, включаючи свою власну, і повертатися у свою країну.

2. Міжнародний пакт про економічні, соціальні й культурні права від 1966 р. Згідно зі статтями цього документу, усі народи мають право на самовизначення; усі народи для досягнення своїх цілей можуть вільно розпоряджатися своїми природними багатствами й ресурсами, держави, які беруть участь у цьому Пакті, визнають право на працю, що включає право кожної людини дістати можливість заробляти собі на життя працюю, яку вона вільно обирає або на яку вона вільно погоджується і зробить належні кроки до забезпечення цього права. Держави, які беруть участь в цьому пакті, визнають право кожного на справедливі й сприятливі умови праці.

3. Міжнародний пакт про громадянські й політичні права від 1966 р. Головним постулатом цього документу є те, що кожна держава, яка бере участь у цьому пакті, зобов'язується поважати й забезпечувати всім особам, які перебувають у межах її території та під її юрисдикцією, права, визнані в цьому пакті, без будь-якої різниці щодо раси, кольору шкіри, статі, мови, релігії, політичних чи інших переконань, національного чи соціального походження, майнового стану, народження чи іншої обставини.

4. Міжнародна конвенція ООН про захист прав усіх трудящих-мігрантів і членів їх родин від 1990 р. Згідно з конвенцією держави-учасники зобов'язуються, відповідно до міжнародних документів з прав людини, поважати й забезпечувати права всіх трудящих-мігрантів і членів їх родин, що заходяться на їх території чи під їх юрисдикцією, передбачені в дійсній конвенції, без будь-якого розходження по відношенню статі, раси, кольору шкіри, мови чи релігійних переконань, політичних чи інших поглядів, національного, етнічного чи соціального походження, громадянства, віку, економічного,

майнового, сімейного й станового положення чи за будь-якою іншою ознакою.

5. Міжнародна конвенція про ліквідацію всіх форм расової дискримінації від 1965 р. Основні статті цієї конвенції стосуються протидії расовій дискримінації.

6. Конвенція про ліквідацію всіх форм дискримінації стосовно жінок від 1979 р. Ця конвенція стосується захисту прав жінок у всіх сферах життєдіяльності, зокрема рівності чоловіків і жінок, заборони будь якої дискримінації щодо жінок, права на захист від дискримінації та ін.

7. Конвенція ООН про статус біженців 1951 р. Цей документ визначає правила поводження з біженцями в країнах прийому.

8. Декларація Генеральної Асамблеї ООН про права людини стосовно осіб, котрі не є громадянами країни, у якій вони проживають, від 1985 р. Декларація забезпечує наступні трудові й соціальні права:

право на умови праці, які відповідають вимогам безпеки й гігієни, на справедливому зарплату й однакову винагороду за працю однакової цінності без відмінностей в оплаті за однакову працю між чоловіком і жінкою;

право вступати в профспілки та інші організації на свій вибір і брати участь в їх діяльності без обмежень, окрім тих, які передбачені законом та необхідні у демократичному суспільстві для захисту державної безпеки, громадської безпеки, громадського порядку або прав і свобод інших;

право на охорону здоров'я, медичне обслуговування, соціальне забезпечення, освіту й відпочинок за умови, що іноземці виконують вимоги у відповідності до певних правил і що це на накладає на ресурси держави надмірного тягара.

У 1998 р. країни СНД підписали угоду про боротьбу з незаконною міграцією, яка містить положення, що стосуються припинення незаконної міграції, положення про висилку, реадмісію та обмін інформацією.

Для уніфікації міграційних політик країн-членів СНД, країни прийняли Концепцію міграційної політики держав-учасниць СНД, Конвенцію про правовий статус трудящих-мігрантів і членів їх родин держав-учасників СНД, Декларацію про погоджену міграційну політику держав-учасників СНД. Між Росією й Україною, Росією й Молдовою, Росією й Вірменією, Росією й Киргизстаном підписані міждержавні угоди про трудову діяльність і соціальний захист громадян.

9.3. Україна у міжнародних міграційних процесах

Протягом усієї своєї історії Україна була постійною учасницею глобальних міграційних процесів, обумовлених війнами, зміною політичних режимів, здобуттям незалежності й переходом на нову суспільно-економічну модель державного устрою. Це підтверджується, наприклад, чисельністю української діаспори, яка займає 5 місце серед світових діаспор (до 10 млн. чол.). Найбільші групи українців проживають у Росії (близько 4 млн. чол.), США (до 2 млн.), Канаді (близько 0,8 млн.), Молдові (близько 0,6 млн.), Бразилії (близько 0,4 млн.), Аргентині (близько 0,4 млн.), Білорусі (близько 0,3 млн.), Польщі (близько 0,3 млн.). За даними Всесвітнього банку Україна входить у п'ятірку країн з найбільшою кількістю емігрантів (таблиця 9.6).

Включення України в систему світового господарства як самостійного об'єкта закономірно призвело до виникнення вхідних і вихідних міграційних потоків. За масштабами цих потоків Україна займає лідируючі позиції серед країн СНД, що обумовлене насамперед масштабами відтоку трудових ресурсів. За статистикою кожна 5 родина України має або мала свого представника, що працює за кордоном.

За даними Держкомстату України в 2007-2008 рр. серед трудових емігрантів переважали люди, що знаходяться у шлюбі: 58,2 % у порівнянні з 27,3%, які ніколи не були в шлюбі, і 12,6 % розлученими й 1,9 % овдовілими (серед жінок відповідно: 51,3 %, 22,6 %, 22,2 % і 3,9 %; серед чоловіків: 61,6 %, 29,7 % 7,8 % і 0,9 %) [1]. Трудова еміграція для українців набуває характер вимушеної внаслідок бідності й безробіття. Багато з мігрантів не планують повернення (принаймні в найближчому майбутньому) на батьківщину, а також прагнуть забезпечити виїзд за рубіж повного складу або окремих членів їх родин.

Трудова еміграція в Україні в останні роки набула масового характеру. За даними ООН, станом на 2010 р. чисельність мігрантів становила 5258 тис. осіб., що становить 11,6 % від загальної чисельності населення. Середньорічна чиста міграція за 2005- 2010 рр. склала -16,0 тис. осіб. При цьому чиста міграція серед іноземців за той же період склала 181,7 тис. осіб.

Щодо країн виїзду, то міграційні потоки з України поширюються на всі регіони миру. Переважають країни Європи, у тому числі країни СНД, досить масштабними є потоки в країни Північної Америки й Азії.

Одним з найбільш значущих центрів притягання українських емігрантів є ЄС. За оцінками емігрантів, найбільш привабливими серед країн ЄС вважаються Португалія, Іспанія й Великобританія. Міграційні наміри українців виїхати на роботу в ЄС є найбільш стійкими (як і у відношенні інших розвинених країн, насамперед США й Канади) уже протягом тривалого часу. Це вплинуло на встановлення певних пропорцій міграційних зв'язків із країнами ЄС.

При загальному високому рівні міграційної активності населення України спостерігається асиметричний розподіл міграційних потоків за регіонами країни. Це обумовлене, з одного боку, об'єктивними відмінностями в географічному розташуванні (близькість до певних ділянок національних кордонів), а з іншого – посиленням нерівності регіонів у соціально-економічному розвитку.

Одним з факторів активізації міграційних процесів є створення євро регіонів (Карпатський євро регіон, «Буг», «Нижній Дунай», «Верхній Прут», «Дніпро» і «Слобожанщина»). У контексті інтеграційних процесів підписуються угоди про малий прикордонний рух (наприклад, з Польщею, Угорщиною, Словаччиною), про співробітництво в області трудової міграції й соціального захисту трудящих-мігрантів (як складова міжрегіонального й прикордонного співробітництва в рамках СНД).

За даними Державного комітету статистики України, міжнародна міграція у цілому обумовлює приріст чисельності населення України. Так, найбільший міграційний приріст в Україні в 2005-2008 рр. забезпечували Молдова, Росія, а також країни Азії й Африки.

Відтік населення за кордон спостерігається, насамперед, із прикордонних регіонів, у яких спостерігаються істотні розриви в показниках економічного розвитку й ринку праці щодо загального рівня. Серед таких регіонів: Закарпатська, Луганська, Львівська й Ровенська області. У прикордонних регіонах міграційні зв'язки склалися історично. Більша частина населення цих регіонів має родичів за кордоном, що обумовлює більш тісні соціальні зв'язки. У прикордонних регіонах більш інтенсивно формуються міграційні мережі. Міграції сприяють також такі фактори, як релігійна й етнічна спільність.

Масштаби виїзду й характер зайнятості українських мігрантів за кордоном дозволяють говорити про істотні втрати України в результаті

трудової еміграції. Прямі втрати обумовлені виїздом осіб, що одержали освіту в Україні (втрата витрат на освіту і соціальне забезпечення в період до виїзду за кордон), непрямі втрати пов'язані з недовикористанням трудових ресурсів на батьківщині.

Втрати трудового потенціалу залежать не тільки від рівня освіти мігрантів, але і їх професійних категорій. До виїзду за рубіж мігранти здобувають професійні якості, які могли б створювати економічний ефект на батьківщині. Різні професійні групи по різному орієнтовані на виїзд за рубіж. Більш низький рівень міграційних намірів може бути обумовлений тривалістю одержання професійного досвіду такими категоріями працівників і їх низькою затребуваністю на ринках праці інших країн (через відмінності в стандартах кваліфікації) з невисокою оплатою праці.

У результаті міграції Україна втрачає не тільки трудовий (за даними офіційної статистики – 5,1 % працездатного населення, але й демографічний потенціал, що пов'язане зі збільшенням еміграції жінок.

У світовому співтоваристві за Україною закріплюється імідж донора трудових ресурсів. Усередині країни виникають негативні соціальні тенденції й знижується значущість суспільних інститутів (наприклад, освіти). Серед найважливіших етичних проблем, що виникають у результаті еміграції, слід виділити: байдуже відношення до влади й майбутнього своєї країни, зміна ідентичності, перенос особистих і суспільних інтересів в інші країни й т. п.

Серед осіб, що в'їжджають в Україну переважають громадяни бідніших країн або найбідніших районів країн, близьких за рівнем розвитку. Серед осіб, що одержали посвідку на довгострокове проживання, переважають громадяни: Росії, Молдови, Вірменії, Узбекистану, Казахстану, Грузії, В'єтнаму й ін. (також висока частка осіб без громадянства). Вид на короткострокове проживання одержали, крім вищезгаданих країн, також громадяни Китаю, Туреччини, Сирії й Ірану. Це, насамперед, вимушені мігранти, які прагнуть або переїхати постійне місце проживання, або транзитом через Україну виїхати в інші країни. Розглядаючи Україну як країну тимчасового перебування, вони орієнтуються на швидке (найчастіше незаконне) підвищення особистих доходів. Статистичні дані про таких мігрантів досить умовні. Проживаючи згуртованими співтовариствами іммігранти не інтегруються в місцеве суспільство й створюють сприятливі умови для припливу нових мігрантів. Глобальна економічна криза трохи призупинила динаміку імміграції, однак Україна залишається привабливою для мігрантів з найбідніших країн.

За офіційним даними іноземці, які тимчасово працюють в Україні, в основному зайняті такими видами діяльності, як робота на підприємствах переробної промисловості, торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку, будівництво, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям. При цьому серед іммігрантів велика частка осіб, які займають робочі місця й посади службовців (керівники, фахівці, інші службовці), що свідчить про професійні причини їх знаходження в Україні. В останні роки Україна перетворюється в центр нелегальної міграції й країну її транзиту. Основні потоки нелегальної міграції направляються до ЄС.

Тема 10.

Україна у світових інтеграційних процесах

План лекції:

10.1. Процеси інтернаціоналізації на сучасному етапі.

10.2. Цілі й особливості інтеграції України в рамках СНД.

10.3. Україна в системі Євро регіонів.

10.1. Процеси інтернаціоналізації на сучасному етапі

Важливою категорією міжнародної економічної діяльності України є інтернаціоналізація.

Інтернаціоналізація – це процес розширення господарської діяльності за межі окремих національних економік у вигляді багатосторонніх коопераційних контактів з метою збільшення продуктивності та підвищення ефективності виробництва. Ключовою рисою інтернаціоналізації ринкової діяльності є усунення перешкод для руху товарів, послуг та факторів виробництва з боку урядів, подальша активізація міжнародних організацій, які сприяють лібералізації руху товарів, послуг та факторів виробництва.

Позитивними наслідками цих процесів є можливість розвивати спеціалізоване виробництво, зниження витрат на утримання контрольно-адміністративних інститутів, передусім митниць і регламентуючих відомств. Негативні – підвищення уразливості фінансових систем, небезпека стагнації ряду галузей національного виробництва, що може призвести до радикального погіршення умов життя, соціально-політичних ускладнень.

Специфіка процесів інтернаціоналізації полягає в тому, що усе більша частина виробленого продукту інтернаціоналізується у вигляді товарного обміну на світових ринках, зростає частка інтернаціоналізованого виробництва.

Після проголошення незалежності у 1991 р. розвиток зовнішньоекономічних зв'язків України можна розглядати як етап активного формування оновленої моделі міжнародних економічних відносин із зовнішнім світом.

Важливим чинником такого реформування системи відкритої економіки України в пострадянський період стала її лібералізація, зменшення та скасування обмежень торгівлі товарами та послугами, руху капіталів і робочої сили.

Справа в тому, що основний ефект від зовнішньої торгівлі формувався за рахунок різниці між внутрішніми і світовими цінами, що була дуже значною і складала 15-20 % видаткової частини державного бюджету. При державній монополії, яка існувала в СРСР, зовнішньоторговельна різниця між внутрішніми і світовими цінами надходила до державної скарбниці і перерозподілялася через державний бюджет. Скасування монополії зовнішньої торгівлі в роки перебудови означало передачу величезного додаткового виторгу від різниці цін безпосередньо експортерам, чого в умовах хронічного дефіциту бюджету не можна було допустити без серйозних соціально-економічних і політичних наслідків для країни.

Урядом було прийняте рішення вилучати цей додатковий виторг за допомогою високих тарифів на експорт (30-40 % різниці між внутрішніми і світовими цінами по квотованих товарах). Крім того, експортери повинні були в обов'язковому порядку продавати державі 50% свого валютного виторгу. Однак на практиці тверді заходи відносно експортерів призвели до падіння рентабельності експортних операцій по багатьох позиціях, скорочення обсягів експорту, розширеного нелегального вивозу товарів через «прозорі» кордони з країнами СНД, до приховування і вивезення виторгу за кордон.

В області регулювання імпорту також відбулися серйозні зміни: від безмитного режиму ввозу товарів – до досить високого рівня обкладання імпорту (збільшення митних тарифів, податків і акцизів на імпортні товари).

Проблема вибору ефективної національної гео економічної моделі, тобто схеми створення механізмів співробітництва з іншими країнами, є однією з ключових для динамічного розвитку держав.

Сучасні форми інтернаціоналізації

Економічний, соціально-політичний, культурний розвиток людства в останній чверті ХХ ст. відбувався під знаком глобалізації. З погляду участі держав у МПП під глобалізацією світової економіки розуміють кооперування на глобальному рівні національних господарств у

вигляді створення та встановлення сталих зв'язків у кооперуванні виробництва товарів і послуг між підприємствами, галузями країн як у межах континентів, так і на міжконтинентальному рівні.

Її економічна складова пов'язана насамперед із джерелами, факторами, формами господарського прогресу. Йдеться про інвестиції й технології, робочу силу, інтелектуальні й фінансові ресурси, менеджмент і маркетинг та ін. Зростають міжнародна торгівля та інвестиції, небачених досі масштабів досягла диверсифікація світових фінансових ринків та ринків робочої сили, відчутно підвищилася роль ТНК у світогосподарських процесах, загострилася глобальна конкуренція, з'явилися системи глобального стратегічного менеджменту.

Глобалізація є продуктом епохи постмодерну, переходу від індустріальної до постіндустріальної стадії економічного розвитку, формування основ ноосферно-космічної цивілізації. Звідси випливають якісні та кількісні ознаки і показники, що характеризують розгортання цього процесу.

Серед найголовніших варто назвати зростаючу взаємозалежність економік різних країн, все більшу цілісність і єдність світового господарства, в основі яких – посилення відкритості національних ринків, поглиблення міжнародного поділу і кооперації праці. Водночас підвищується загроза глобальної ядерної катастрофи, наростання парникового ефекту, втручання людини в природу шляхом генної інженерії, клонування тощо. Окремі нації та держави поступово передають свої функції суб'єктів міжнародних відносин і міжнародного права під зовнішній контроль наднаціональних органів.

Зростання світових комунікативних мереж за рахунок впровадження новітніх інформаційних технологій, систем електронного зв'язку спонукає до здійснення багатьох з них поза державним контролем.

Науково-технічні досягнення ведуть до скорочення витрат на здійснення міждержавних та міжфірмових господарських контактів. Світовий рівень глобалізації визначається зростаючою економічною взаємозалежністю країн і регіонів, переплетінням їхніх господарських комплексів та економічних систем.

Глобалізація набуває різного значення залежно від того, чи йдеться про окрему компанію, галузь, країну чи про світове виробництво взагалі.

Глобалізація на світовому рівні визначається економічним взаємозв'язком між країнами, який зростає та відбивається на зустрічних потоках товарів, послуг, капіталу та ноу-хау.

Глобалізація на рівні окремої країни характеризується такими показниками як відкритість економіки, частка зовнішньоторговельного обороту чи експорту у ВВП, обсяг ПІІ, міжнародних платежів та ін.

Глобалізація на рівні компанії залежить від того, наскільки ефективно вона диверсифікувала свої надходження та розмістила свої активи в різних країнах з метою збільшення експорту товарів і послуг та використання місцевих переваг, пов'язаних з ширшим доступом до природних ресурсів та відносно дешевої робочої сили. Ступінь глобалізації компанії не в останню чергу визначається такими показниками як міжнародне розосереджування надходжень від продажів та основних активів; внутрішньо-фірмова торгівля напівфабрикатами, заготовками та гото-вою продукцією; внутрішньофірмові технологічні трансферти.

Прикладом успіху глобальної компанії може служити діяльність автомобільного концерну Land Rover (UK), придбаного в 1995 р. компанією BMW (Germany).

Нарешті, глобалізація на рівні окремої галузі визначається тим, наскільки конкурентоспроможність компанії всередині галузі в цій країні взаємопов'язана з її конкурентоспроможністю в іншій країні. Чим більше глобалізована галузь промисловості, тим більше переваг одержує компанія від внесеної технології, виробничого процесу, фабричної марки. Глобалізовані галузі промисловості мають тенденцію домінувати на кожному ринку одним і тим самим набором глобальних компаній, які координують свої стратегічні дії в усіх країнах. Так, галузь промисловості, що виробляє спортивне взуття, на всіх ринках представлена домінуючими компаніями Nike, Reebok та Adidas.

Головними показниками є співвідношення обсягів зустрічної торгівлі всередині галузі з обсягом світового виробництва, співвідношення зустрічних інвестицій з усім інвестованим у цю галузь капіталом, а також пропорції прибутків, що отримали конкуруючі компанії у всіх головних регіонах світу.

Важливим чинником розвитку міжнародної торгівлі, що діє всупереч процесу глобалізації, є її регіоналізація, коли торговельні потоки спрямовуються в країни, об'єднані різноманітними торговельно-економічними угодами.

Регіоналізацією світової економіки є спеціалізація країн-сусідів окремого регіону (частки континенту, континенту) у певних галузях

виробництва продукції чи послуг за наявності між ними сталих внутрішньорегіональних зв'язків (з більшменш пільговим переміщенням товарів та послуг між країнами всередині регіону) та спільною пропозицією регіональних товарів на світовому ринку за спільних економічних умов регіонального групування держав [4, С.51].

Найбільшим регіональним угрупованням нині є Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС), на яке припадає майже 41,5% міжнародної торгівлі. На другому місці – Європейський Союз з часткою світової торгівлі 37,3%. Третю сходинку посідає північноамериканське регіональне об'єднання НАФТА (18,7% торговельного обороту світу). Південносхідноазійському регіональному угрупованню АСЕАН належить 6,8%, а латиноамериканському МЕРКОСУР– 1,5% міжнародної торгівлі. Існують проекти створення американської зони вільної торгівлі, яка об'єднуватиме 34 країни Північної та Південної Америки [14, С.57].

Доцільність регіоналізації у МПП полягає, з одного боку, у поступовій ліквідації торговельно-економічних перешкод і уніфікації митних зборів серед країн регіонального групування, з другого боку – відстоюванні групового інтересу в реалізації регіональних товарів та послуг на світовому ринку.

Міжнародна регіоналізація знаходить підтримку промислово розвинених країн у вигляді ПП до менш розвинених країн у добувній галузі та галузі первинної переробки сировини. У цілому це невпинний процес переміщення більшої частини «брудних виробництв» до країн, що розвиваються.

Слід відзначити, що іноді буває досить складно чітко розмежувати регіоналізацію і глобалізацію. Останню можна розглядати і як розширення регіоналізації до світового масштабу, і як один із напрямків МПП.

Регіоналізація може розглядатися як своєрідний локомотив глобалізації, її каталізатор та прискорювач. Адже регіоналізація означає сукупне збільшення обсягів міждержавної торгівлі, усунення численних національних обмежень, зменшення числа інститутів, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність. І це повністю відповідає параметрам глобалізації та є її практичним інструментом.

Економічна інтеграція України в міжнародному контексті

Специфічний феномен української державності у вигляді різновекторності механізму кооперації із зовнішнім світом, головним змістом якого є намагання забезпечити багатоканальну взаємодію із Заходом в економічній, політичній і військовій сферах за значною

економічною залежністю від Росії та інших країн СНД, поки що зберігається як довготривала умова побудови моделі взаємовідносин України із зовнішнім світом. Відтак доречним є пошук компромісів при виробленні моделі міжнародної економічної діяльності України. Прикладом такого компромісу є теза про багатовекторність співробітництва, на чому в черговий раз було зроблено наголос у Стратегії економічної та соціальної політики на 2004-2015 рр. «Шляхом європейської інтеграції».

На сучасному етапі Україна не може розв'язати основні геостратегічні завдання ефективного розвитку відкритої економіки, офіційно заявити про належність тільки до однієї з глобальних, цивілізаційних підсистем.

Серед факторів, які і досі обмежують світогосподарську інтеграцію України, залишаються :

- відсутність політичної і правової стабільності;
- неконкурентоспроможність продукції;
- низька конвертованість національної валюти;
- гостра залежність від імпорту енергоносіїв, кольорових металів, лісу, бавовни й іншої сировини;
- недостатній професіоналізм і управлінський досвід.

Тільки активна економічна інтеграція України як суверенного суб'єкта на міжнародній арені може сприяти розв'язанню проблем розвитку держави на непростому для неї перехідному етапі.

Економічна інтеграція – це процес зближення національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів та робочої сили через національні кордони [11, С.323].

Інтеграція – явище об'єктивне, всесвітнього масштабу, яке існує в комплексі конкретних форм співробітництва. Така постановка питання вимагає чіткого визначення цілей і передумов інтеграції.

Цілями міжнародної економічної інтеграції є [10, С.95- 99]:

- доступ до нових ринків збуту, подолання державних торговельних та інвестиційних бар'єрів;
- доступ до нових джерел ресурсів – матеріальних, фінансових, трудових, технологічних, інфраструктурних, організаційних;
- досягнення конкурентних переваг, усунення або пом'якшення конкуренції в інтересах партнерів;
- економія на розширенні масштабів виробництва, раціоналізація виробництва, підвищення його ефективності, використання переваг вертикальної інтеграції;

- зниження ризику, що досягається шляхом державної (регіональної) диверсифікованості операцій, виходу на нові перспективні ринки, використання більш різноманітних каналів збуту. З іншого боку, можливе зниження ризику капіталовкладень при залученні в кооперацію партнерів із числа національних інвесторів.

Передумовами міжнародної економічної інтеграції є:

- близькість рівнів економічного розвитку й ступеня ринкової зрілості країн, що інтегруються. Економічна інтеграція активно розвивається між схожими між собою по рівнях економічного розвитку країнами;

- географічна близькість країн, що інтегруються, наявність у більшості випадків спільного кордону й історично сформованих економічних зв'язків. Більшість інтеграційних об'єднань світу починалися з декількох сусідніх країн, розташованих на одному континенті, у безпосередній географічній близькості одна від одної, що мають транспортні комунікації й нерідко розмовляють однією мовою;

- спільність економічних та інших проблем, що стоять перед країнами в області розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробітництва та ін.;

- більш вільний рух товарів, послуг та факторів виробництва, що дає змогу знижувати непродуктивні транзакційні витрати, які зумовлюються виходом економічної діяльності за межі національних територій;

- створення сприятливих умов соціально-політичного розвитку, забезпечення національних інтересів, взагалі гарантування для країн більшої безпеки в геостратегічному контексті;

- сприяння структурній перебудові економіки, що є особливо значущим для країн з економікою трансформаційного типу;

- підвищення добробуту населення за рахунок приєднання до більш ефективного ринкового простору, макроекономічних структур, оптимізації умов підприємницької діяльності;

- демонстраційний ефект. У країнах, що створюють інтеграційні об'єднання, звичайно відбуваються позитивні зрушення (прискорення темпів економічного росту, зниження інфляції, ріст зайнятості та ін.), що робить певний психологічний вплив на інші країни;

- «ефект доміно». Після того, як більшість країн того або іншого регіону стали членами інтеграційного об'єднання, країни, що залишилися за його межами, неминуче відчувають деякі труднощі, пов'язані з переорієнтацією економічних зв'язків країн, що входять в угруповання, що нерідко приводить навіть до скорочення торгівлі

країн, які опинилися за межами інтеграції. Деякі з них висловлюють зацікавленість до інтеграційних процесів через побоювання залишитися за її межами.

Ключовими геоекономічними напрямками всебічного розвитку відкритої економіки України по окремих регіонах та країнах світу на майбутнє можна вважати:

- динамізацію європейського напрямку;
- збереження наявних та подальший розвиток взаємовигідних зовнішньоторговельних та інвестиційних програм у рамках СНД, здійснюваних на двосторонній основі, на засадах рівноправності;
- налагодження багатогалузевого співробітництва з країнами Північної Америки;
- максимальне розширення контактів як у товарообмінній сфері, так і стосовно інвестицій з країнами Близького Сходу та Перської затоки;
- інтенсифікацію міжнародно-коопераційних контактів із країнами Східної Азії та АТР.

Проблема участі України в системі міжнародної торгівлі пов'язана із вибором загальної моделі розвитку її відкритої економіки. Інакше кажучи, розв'язання проблем міжнародної конкуренції, залучення інвестицій тощо має здійснюватися як з урахуванням глобальної тенденції лібералізації світової економіки, так і прагнення зберегти урядові важелі впливу на економічні процеси, захистити вітчизняного товаровиробника.

Участь України в інтеграційних процесах за умов цілеспрямованої внутрішньої структурної політики дасть змогу ефективніше й швидше виправити деформовану економіку виходячи з таких пріоритетів структурної переорієнтації [13, С.124]:

- науково-технічне та технологічне оновлення виробництва із забезпеченням його конкурентоспроможності шляхом глибокої модернізації; зменшення ресурсомісткості за рахунок ефективного використання власних паливно-сировинних ресурсів;
- підвищення рівня внутрішньої збалансованості національної економіки для зменшення зовнішньої залежності в розвитку її ключових галузей за рахунок формування системи власної міжгалузевої кооперації та забезпечення повних виробничих циклів;
- формування умов для соціально орієнтованого розвитку національної економіки за рахунок, з одного боку, цілеспрямованої трансформації її структури, з другого – завдяки забезпеченню балансу споживчого ринку з доходами населення, підвищенню мотивації до праці, фінансової макростабілізації.

Прикордонне співробітництво як фактор регіональної інтеграції

В основу транскордонних (прикордонних) відносин повинен бути покладений не галузевий принцип, як при інших видах співробітництва, а територіальний підхід. Прикордонні зв'язки відрізняє яскраво виражений товарно-грошовий характер, тенденції до децентралізації і більш високий ступінь самостійності низових ланок. Насамперед варто виходити з того, що прикордонні зв'язки – не самоціль. Вони повинні служити одним з факторів переходу господарства регіону від замкнутого типу до відкритого.

Прикордонна торгівля дозволяє не тільки поставити на зовнішній ринок наявні товари, але і сприяє виправленню деяких внутрішніх диспропорцій у господарстві регіону. Вона дає можливість втягнути в народногосподарський обіг сировинні ресурси, що раніше або не використовувалися, або використовувалися нерационально, що сприяє комплексному використанню природних ресурсів і, отже, підвищенню ефективності господарства регіону в цілому. Безпосередня близькість до ринку збуту сприяє підвищенню рентабельності експортних поставок за рахунок зниження транспортних витрат.

Прикордонне співробітництво є системою економічних, соціальних, науково-культурних, природно-кліматичних та інших зв'язків, що реалізуються у виробничій та невиробничій сферах на регіональному та місцевому рівнях, у межах прикордонного регіону з метою реалізації загальних інтересів органів Місцевого самоврядування. Під прикордонним регіоном розуміють визначену територію, що характеризується наявністю схожих природно-кліматичних умов і охоплює прикордонні регіони двох чи декількох держав, що мають спільні кордони, тобто цілий географічний простір, до якого можна віднести, наприклад, Придунайський регіон.

Прикордонна торгівля дозволяє не тільки поставити на зовнішній ринок наявні товари, але і сприяє виправленню деяких внутрішніх диспропорцій у господарстві регіону. Вона дає можливість втягнути в народногосподарський обіг сировинні ресурси, що раніше або не використовувалися, або використовувалися нерационально, що сприяє комплексному використанню природних ресурсів і, отже, підвищенню ефективності господарства регіону в цілому. Безпосередня близькість до ринку збуту сприяє підвищенню рентабельності експортних поставок за рахунок зниження транспортних витрат. На прикордонних територіях може створюватися інфраструктура виробництва, відбуватися спільне використання ресурсної бази,

проводиться робота з розвитку мережі рекреації та реалізації природоохоронних проєктів.

Прикордонне співробітництво, як нове для країн колишньої соціалістичної системи, стикається з рядом принципових ускладнень. Проблема не стільки в самій взаємодії, скільки в незвичній необхідності сполучити стратегічну політику держав, що граничать, з інтересами й особливостями прикордонних регіонів. Тому найбільші труднощі виникають через відсутність необхідної нормативно-правової бази, коли адміністративно-територіальні одиниці починають співробітництво, не маючи ніяких ознак суб'єктів міжнародного права.

Важливий аспект прикордонного співробітництва пов'язаний з розвитком транспортної мережі. Поширеною у світі ситуацією є найбільший розвиток транспортної інфраструктури саме біля кордонів, що забезпечує зв'язок відповідних країн із зарубіжними ринками саме через прикордонні території. Причому для України актуальним є завдання інтеграції прикордонних транспортних переходів до загальнонаціональної транспортної мережі, а також до загальноєвропейських, навіть трансатерикових транспортних коридорів. Так, слід забезпечити не тільки будівництво нових та модернізацію існуючих транспортних коридорів на заході України, а й кращі виходи таких коридорів до основної транспортної мережі України. У більшому масштабі подовжений коридор від західного кордону до східних рубежів держави, який відповідає центральному широтному маршруту Карпати – Кривбас – Донбас, можна вважати частиною транспортного Євро-Азійського коридору (ЄАТК).

Основною метою подальшого прикордонного співробітництва України має стати більш повне та якісне задоволення соціальних потреб населення шляхом створення умов сталого господарського розвитку регіонів через розбудову фінансово-економічної і нормативно-правової бази та підвищення дієздатності владних структур на місцях.

Пріоритетними цілями прикордонного співробітництва мають бути наступні:

- збільшення національних багатств країн через створення умов ефективного використання природно-ресурсного, науково-технічного та трудового потенціалу кожного регіону;
- установа спрошеного режиму руху товарів та послуг у межах прикордонних регіонів, які вироблені та споживаються в цих регіонах;
- забезпечення більш ліберального режиму пересування громадян прикордонних регіонів;

- сприяння гармонійному та збалансованому розвитку регіонів, надання фінансово-економічної підтримки депресивним регіонам;
 - розробка і запровадження мінімальних стандартів та дієвих механізмів соціального захисту населення незалежно від економічних можливостей регіонів;
 - налагодження системи коопераційних міжрегіональних зв'язків;
 - розроблення законодавчої бази на підставі методологічних критеріїв ЄС;
 - спрощення регулюючих, документарних процедур для юридичних та фізичних осіб, які здійснюють транскордонні контакти та операції.
- Серед базових принципів, на яких базується прикордонне співробітництво, – дотримування державного суверенітету і територіальної цілісності країн і недоторканність їхнього державного кордону. Тому прикордонне співробітництво не повинне сприйматися як таке, яке несе у собі потенційну загрозу інтересам національної держави.

10.2. Цілі й особливості інтеграції України в рамках СНД

Розвал Радянського Союзу й створення в 1991 р. Співдружності Незалежних Держав (СНД) були тільки початком складних інтеграційних і дезінтеграційних процесів. СНД виявилася політично й економічно неспроможною, нестабільною структурою. Неефективність функціонування Співдружності обумовлена її суперечливою природою, що була споконвічно закладена в концепцію її формування. Властиво, СНД виникла як механізм вирішення протиріч, що виникли під час «перебудови» ще в СРСР між союзним центром і периферією, що становили радянські союзні республіки. Їхня боротьба призвела до створення власних незалежних держав із власним розумінням своїх національних інтересів, тоді як функції «центра» перехопило одна зі знову утворених держав – Російська Федерація, що проголосила себе спадкоємицею СРСР і відразу почала направляти свою політику на відродження Союзу, тобто знову почала «збирати землі» навколо Москви. Однак зростаюча біполярність відносин у СНД по напрямку «центр – периферія» фактично призвела до формування блоків країн, які мають протилежні погляди на роль, функції, організацію й майбутнє цієї структури.

При створенні СНД важливим було зберегти економічні зв'язки, які сформувалися в умовах колишнього єдиного народногосподарського комплексу. Адже тоді ще існувала взаємодоповнюваність і взаємозалежність економічних систем країн-членів СНД, загальні проблеми у здійсненні економічних перетворень, які можна було б вирішувати погоджено. Однак виявилася нераціональність значної частини торгово-виробничих зв'язків, обумовлених колишньою системою господарювання й моделлю внутрішньосоюзного й галузевого поділу праці, а також низьким рівнем цін на вихідну сировину, матеріали й енергоносії. Наближення цін на сировину й енергоносії до рівня світових, зростання транспортних тарифів виявили неефективність багатьох господарських зв'язків, зберігати які ставало економічно невігідним.

Тому надії на створення ефективної моделі міждержавних економічних зв'язків так і не виправдалися. В економічних органах СНД закріплене російське домінування. Митна угода здебільшого не спрацьовує, а в торгівлі РФ із країнами СНД існують значні протекціоністські бар'єри, дискримінаційні відносно членів Співдружності. Залежність економік країн СНД від поставок з Росії остання використовує для значного збільшення своїх цін порівняно зі світовими з метою політичного тиску або досягнення односторонніх вигід.

Для України й інших республік колишнього Радянського Союзу головним притягальним фактором СНД була саме ліквідація центру управління зовнішньоекономічними зв'язками через систему єдиного загальносоюзного міністерства зовнішньої торгівлі й підлеглих йому спеціалізованих експортно-імпорتنих організацій. Ці молоді держави категорично відкидали ідею створення нового центру в Москві. Саме тому Україна постійно наполягає на своєму статусі асоційованого члена й усяляко уникає участі в політичному й військовому співробітництві. Молдова проголосила, що її участь обмежена винятково економічною сферою. Туркменістан і Азербайджан найбільше стримуються або відмовляються підписувати угоди СНД, брати участь у реальній кооперації. Більшість самітів СНД закінчувалися провалом. Провідні міністерства України дійшли висновку, що підготовлені в Москві пропозиції щодо Митного та Платіжного союзів одночасно із пропозиціями РФ про приєднання України до запропонованого Економічного союзу як повноправного члена є передчасними. Особливо беручи до уваги, що пропозиції

України щодо захисту економічного суверенітету країн СНД не були враховані при підготовці відповідних документів.

Важливим є те, що в межах СНД відбувається не просто реінтеграція (відновлення торговельно-коопераційних моделей, яке передбачає застосування принципово відмінних від використовуваних раніше принципів економічної політики та інструментів регулювання) колишнього СРСР на новій, переважно економічній (а не політичній) основі, а й створення нових незалежних держав у трансформаційному геоekonomічному просторі.

Все це змушує країни Співдружності шукати нові варіанти реалізації власних інтересів економічного розвитку.

Головними цілями Економічного союзу визначено:

- формування умов стабільного розвитку економік країн-учасниць;
- поетапне створення спільного економічного простору на основі ринкових відносин;
- забезпечення рівних можливостей і гарантій для всіх господарських суб'єктів;
- реалізація спільних економічних проектів;
- вирішення актуальних соціально-економічних завдань.

Досягнення цих цілей передбачає забезпечення вільного руху товарів, послуг, капіталів і робочої сили, узгоджену грошово-кредитну, податкову, зовнішньоекономічну, митну і валютну політику.

Невисока результативність діяльності СНД у політичній та особливо економічній сфері спонукала окремих членів Співдружності до більш чіткого визначення позицій стосовно мети її існування, можливостей та моделей подальшого розвитку.

Сьогодні Україна бере участь у роботі Ради міністрів закордонних справ, яка має характер координаційно-консультативного органу. Крім того, Україна з 1999 р. також бере участь у роботі Міжпарламентської асамблеї СНД та Виконавчого секретаріату. Разом з тим як асоційований член СНД вона не представлена у двох інших органах Співдружності – Раді міністрів оборони та Раді командувачів прикордонних військ. Принципово виступаючи проти створення в СНД наднаціональних органів, Україна не підписала угоди про створення Об'єднаного командування Колективних миротворчих сил, Економічного суду та інших структурних підрозділів СНД.

Зона вільної торгівлі в рамках СНД

Практично всі регіональні економічні організації починалися з введення режиму вільної торгівлі з використанням інструментів двостороннього співробітництва. Така модель відносин передбачає

поступове скасування взаємних митних обмежень – як тарифного, так і нетарифного характеру, гармонізацію законодавств та нормативно-регулятивних процедур, створення ефективнішої системи взаємних розрахунків.

Перспективи створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) обговорювалися в рамках СНД чимало разів, і протягом першого десятиліття незалежного існування цих країн ідея конструктивного розв'язання цієї проблеми була ініційована Росією. Саме ця країна відстоювала для себе право на жорсткі імпорتنі обмеження, зокрема на поставки до себе агропромислової продукції. Уряд РФ активно використовує вивізні мита в торгівлі енергоносіями, деревиною, мінеральними добривами.

Принципи вільної торгівлі між Росією та Україною формально були закріплені угодою від 24 червня 1994 року. Країни домовилися у своїх взаємовідносинах забезпечити [2, С.79]:

- послідовне зниження і відміну митних зборів, податків, а також кількісних обмежень;
- гармонізацію митного законодавства;
- спрощення митних процедур;
- уніфікацію форм митної документації для ведення митної статистики;
- поетапне зближення тарифів на перевезення вантажів і пасажирів;
- зближення транзитних тарифів за дотримання принципу свободи транзиту;
- недопущення несанкціонованого реекспорту в треті країни.

Однак винятки з режиму вільної торгівлі, які передбачалися цим документом, фактично нейтралізували його в цілому. Так, застосування режиму вільної торгівлі обмежувалося для товарів, які згідно з законодавством обох країн підпадають під дію експортного тарифу або підлягають квотуванню та ліцензуванню.

Участь України в Єдиному економічному просторі

Серйозною спробою визначити своє місце в глобальній системі координат є реалізація міжнародного геоекономічного проекту – Угоди про формування Єдиного економічного простору (ЄЕП) між Росією, Білоруссю, Україною й Казахстаном, підписаної 19 вересня 2003 р. в Ялті президентами цих країн і ратифікованої у Верховній Раді 20 квітня 2004 р.

Російська Федерація, Білорусь і Казахстан вкладають у поняття ЄЕП практично формування союзної країни з наднаціональними органами управління й навіть загальною валютою. На їхню думку,

ЄЄП передбачає єдиний простір, що поєднує митні території країн-учасниць, де функціонують єдині механізми регулювання економік, що базуються на єдиних принципах, проводиться загальна податкова, грошово-кредитна, валютно-фінансова і єдина зовнішньоекономічна політика.

Реальні перспективи, які відкриває ЄЄП у рамках зони вільної торгівлі без вилучень та обмежень (а саме про неї можна говорити з погляду подальших інтересів України), можуть бути такі:

1) збереження традиційних ринків збуту продукції українського виробництва;

2) лібералізація торгівлі України з пострадянськими державами та збільшення її обсягів;

3) реалізація ідеї зони вільної торгівлі дасть можливість цим країнам прискорити динаміку економічного росту й збільшити взаємний обіг товарів і послуг, що може дати додаткових 1-2% росту ВВП;

4) гармонізація тарифної політики й скасування бюрократичних бар'єрів дадуть можливість підвищити рівень кооперації в таких галузях як ВПК, авіабудування, машинобудування, транспорт і транзит енергетичних ресурсів;

5) на економічному базисі ЄЄП підсиляться інтеграція у сфери, суміжні із промислово-виробничою сферою – науково-технічну, інформаційну, гуманітарну.

10.3. Україна в системі єврорегіонів

Адаптація законодавства України до законодавства ЄС

Після здобуття Україною державної незалежності поступова інтеграція в загальноєвропейські структури і налагодження багатосторонньої кооперації з ЄС стали її головними геостратегічними пріоритетами. Європейська інтеграція є не тільки фактором прискорення економічного розвитку країн ЄС, зростання їх значення в міжнародній торгівлі, валютно-фінансових відносинах, а й центром тяжіння геополітичних інтересів багатьох країн. Отримання Україною повноцінного членства в провідних континентальних економічних та політичних організаціях можна вважати необхідними передумовами найбільш органічної моделі реалізації її інтересів на світовій арені, перетворення її на активного учасника в житті світової співдружності.

На міжнародному рівні базовим правовим документом, який регулює процес європейської інтеграції України, є Угода про партнерство і співробітництво (УПС) між Україною та ЄС (підписана 16 червня 1994 р. у Люксембурзі), яка складається з 9 розділів та 100 статей. Та Угода про асоціацію Україна – ЄС, підписана у 2014 році.

Угода встановлює як рамки широкого політичного діалогу між сторонами, так і важливі економічні пріоритети. Важливою метою щодо цього є погоджена перспектива створення між Україною та ЄС зони вільної торгівлі.

Ці документи можна вважати одним з найважливіших міжнародних документів, які були коли-небудь підписані Україною. Фактично Угода встановила загальні принципи двостороннього співробітництва у сферах торгівлі, руху капіталів, здійснення взаємних платежів, кооперування в промисловості та агропромисловому комплексі, науково-технічному співробітництві. В Угоді декларується підтримка Євросоюзом ринкового реформування української економіки. На Україну було поширено загальну систему преференцій для країн, що розвиваються. Угода визначила порядок застосування режиму найбільшого сприяння, а також національного режиму для європейських компаній в Україні та вітчизняних у країнах ЄС. Україна отримала квоти на експорт у найбільш захищених від імпорту в ЄС товарних позиціях – текстиль, вироби зі сталі та ін.

Після проведення у вересні 1997 р. першого саміту «Україна – ЄС» керівництво України виступило із заявою про бажання стати асоційованим партнером ЄС. На другому саміті в червні 1998 р. Україна висловила свою зацікавленість у розвитку довгострокової стратегії двосторонніх відносин з ЄС, було відзначено, що європейський вибір України є незмінним, а її місце як центральноєвропейської держави в сучасній Європі чітко визначено. Незаперечним пріоритетом України є придбання асоційованого, а потім і повного членства в ЄС. Для реалізації цього курсу Президент підписав Указ від 24 лютого 1998 р. «Про забезпечення виконання Угоди про партнерство й співробітництво між Україною і ЄС й удосконалювання механізму співробітництва з ЄС», а також Указ від 11 червня 1998 р. «Про затвердження стратегії інтеграції України в Європейський Союз».

У грудні 1999 р. була прийнята Декларація Європейської Ради зі спільної стратегії країн-членів ЄС, у якій був визначений новий характер відносин з Україною з погляду її місця й ролі в європейській безпеці. Після затвердження Верховною Радою Послання Президента

«Україна: рух у XXI сторіччі» курс на євроінтеграцію стає офіційним пріоритетом національної інтеграційної політики.

Згідно з умовами вступу до Європейського Союзу, визначеними на Копенгагенському саміті Європейської Ради, Україні належить адаптувати законодавство до права Європейського Союзу, яке не зводиться лише до законодавства ЄС, а включає спільні принципи, цінності та правову культуру.

Для України адаптація національного законодавства до норм права ЄС має особливу значущість і актуальність, оскільки з цим процесом пов'язане не тільки створення правової бази для майбутнього вступу до ЄС, а й досягнення інших важливих для нашої держави цілей, а саме:

- створення підґрунтя та рушійної сили правової, адміністративної та судової реформ в Україні;

- наближення України до повного виконання своїх зобов'язань за УПС як етапу на шляху поступової інтеграції до Європейського Союзу;

- створення стимулу для здійснення економічних реформ, підвищення конкурентоспроможності економіки та сприяння залученню іноземних інвестицій в Україну;

- розвиток зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС, оскільки зі створенням зони вільної торгівлі ДЛІА них діятимуть однакові правила;

- подальша демократизація суспільних процесів, розбудова основних принципів функціонування громадянського суспільства відповідно до європейських стандартів.

Адаптація законодавства України, а згодом і всієї правової системи – важливе завдання, що потребує значних ресурсів і часу.

Як підтверджує досвід країн ЦСЄ, які вже увійшли до ЄС, процес адаптації законодавства включає в себе декілька послідовних етапів. Для України доцільними є такі етапи:

- адаптація законодавства України до норм СОТ на підставі торговельних інтересів нашої країни в контексті її вступу до цієї організації, зокрема з метою підвищення конкурентоспроможності української економіки, лібералізації зовнішньої торгівлі, створення сприятливого середовища для залучення іноземних інвестицій;

- адаптація законодавства України у пріоритетних сферах, пов'язаних із зовнішньою торгівлею, у контексті створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС;

- адаптація не лише у сфері внутрішнього ринку, а й у сфері політики безпеки, юстиції та внутрішніх справ. Йдеться про повне виконання положень УПС і створення на цій основі передумов для

укладення угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом;

– адаптація правової системи України до права ЄС згідно з положеннями угоди про асоціацію з метою підготовки умов для вступу до Європейського Союзу.

Зовнішньоекономічні зв'язки України з країнами ЄС

Присутність України на ринках ЄС регулюється як загальними для всіх країн елементами торговельного режиму, так і численними вибірковими регуляторами, застосовуваними до країн з неринковою економікою й країн – не членів СОТ, до яких належить й Україна.

Як усякий глобальний процес, розширення Євросоюзу буде мати цілий ряд наслідків для України – як позитивних, так і негативних.

Як позитивні наслідки в середньостроковій і довгостроковій перспективах можна назвати:

- у першу чергу те, що об'єднаний ринок 25 європейських країн з населенням 450 млн. осіб може стати найбільшим у світі споживачем українських товарів. Після вступу країн-кандидатів у ЄС частка об'єднаної Європи в структурі українського експорту - 35%;

- посилення ролі України для ЄС у сфері загальної зовнішньоекономічної й оборонної промисловості;

- збільшення зацікавленості ЄС у посиленні режиму безпеки кордонів України по всьому периметру й зміцнення ролі України як контрибутора регіональної стабільності, особливо в контексті рішення придністровського конфлікту;

- перспективним буде зниження імпорتنих мит на ринках ЄС-10 у середньому з 9 до 4%;

- можуть розвиватися деякі конкретні напрямки, а саме: перспективи законної міграції й пересування людей; інтеграція в транспортну, енергетичну й телекомунікаційну мережі і європейський дослідницький простір; нові інструменти захисту й сприяння інвестиціям; підтримка інтеграції в глобальну торговельну систему;

- перспективним буде розвиток зовнішньої торгівлі послугами. Важливу роль могло б зіграти заключення угоди між Україною і ЄС про використання українського потенціалу в області авіаційних транспортних перевезень;

- додаткові стимули одержить прикордонне співробітництво з ЄС-10, що буде сприяти як збільшенню обсягів прикордонної торгівлі, так і реалізації спільних проєктів;

- Україна може підсилити свої конкурентні переваги в секторах, чутливих до конкуренції по цінових параметрах, оскільки в ЄС-10 буде

зростати вартість виробництва через введення соціальних норм і стандартів у всіх сферах життєдіяльності співтовариства.

Новий формат відносин з розширеним ЄС у перспективі надає Україні можливість створення умов для реалізації «чотирьох свобод», хоча і не передбачає перспективи участі в інституціях ЄС та у Валютному союзі.

Перспективи та завдання європейської інтеграції України

Можливість визначення та реалізації узгоджених механізмів співпраці між ЄС та Україною на найближчий період та віддалену перспективу, яка передбачається відповідним рішенням Єврокомісії, має бути максимально ефективно використана українською стороною. Потрібно творчо осмислити досвід країн першої хвилі євроінтеграційного процесу, зробити все, аби уникнути помилок, яких припустили країни Центральної та Східної Європи.

Стратегічними перспективами фундаментальних системних трансформацій, що мають бути здійснені, є:

реалізація стратегії випереджального розвитку, яка має забезпечити щорічні темпи зростання ВВП в Україні на рівні не нижче 6-7% (у 1,5-2 рази вищі, ніж загалом у країнах ЄС), подолання на цій основі розриву в обсягах ВВП на одну особу між Україною та державами-членами ЄС;

- опанування інноваційної моделі структурної перебудови та зростання, реалізація якої має забезпечити істотне підвищення конкурентоспроможності української економіки, ствердження України як високо-технологічної держави;

- у соціальній сфері головним завданням має стати цілеспрямоване забезпечення надійних передумов скорочення розриву в рівні та якості життєвих стандартів з країнами ЄС, ствердження середнього класу – основи політичної стабільності та демократизації суспільства, суттєве обмеження загрозливої диференціації доходів населення та подолання бідності;

- завершення необхідних процедур, які б забезпечували досягнення позитивних рішень щодо набуття членства у СОТ, що створить передумови ствердження, як це передбачено УПС, зони вільної торгівлі між Україною та ЄС;

- Україна має активно вирішувати завдання так званої секторальної (або галузевої) інтеграції. Йдеться про поглиблення інтеграційних процесів між Україною та ЄС в енергетичній сфері, співробітництво у розвитку транспортно-комунікаційних мереж, в інформаційній сфері та сфері високих технологій;

- у центрі уваги Уряду та ВР України мають бути проблеми адаптації законодавства України, національної системи права, включаючи правову культуру, судову та адміністративну практику, до системи законодавства та права Євросоюзу. Формування правового поля держави є тривалим суспільним процесом, органічно пов'язаним зі змінами в усіх інших сферах життя держави.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна:

1. Андросова Т.В., Шталь Т.В., Доброскок Ю.Б., Тищенко О.О. Міжнародна економічна діяльність України: навчальний посібник. – Харків: ХДУХТ, 2014, 417с.
2. Андросова Т.В., Мельник Л.О., Шталь Т.В. Міжнародна інвестиційна діяльність: Навч. посібник. – Харків: ХДУХТ, 2007. – 321 с.
3. Чернега О.Б., Маловичко А.С. Міжнародна економічна діяльність України: Навчальний посібник. – Донецьк. -2013. – 599с.
4. Козак Ю. Г. Міжнародна торгівля: підручник / Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, М.І Барановський та ін. / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.І. Барановського. – К.: ЦУЛ, 2011.– 512 с.
5. Международная интеграция [Текст]: Учебное пособие / О. Б. Чернега, В. С. Белозубенко, И. С. Бондаренко, А. Ю. Молчанова, Л. М. Самосьонко, А. А. Семенов; под ред. О. Б. Чернеги. – 2–е. изд, обновл. и доп. – Донецк: «Каштан», 2009. – 350 с.
6. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / Кер. авт. кол. і наук. ред. Т. М. Циганкова. – Вид. 2–ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006.–660 с.

Додаткова:

1. Аналитический доклад о промышленном сотрудничестве между странами – членами ЕЭК. Документ Е/ЕСЕ/844/Rev. 1. Женева: издание ООН, 1973. [Електронний ресурс]. – Електрон, текстові данні (81465 байт). 2010. – Режим доступу: <http://www.libertarium.ru/pct-treaty>.

2. Белов А.Л. Международное промышленное и научно-техническое сотрудничество понятие и правовые формы [Текст] // Право и экономика.– 2001 . – № 5 – С.34-41.

3. Вельяминов Г.М. Международное экономическое право и процесс (Академический курс): Учебник. – М.: Волтерс Клувер, 2004. // <http://bookz.com.ua/21/15.htm>

4. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности стран 2010–2011 [Электронный ресурс] // Гуманитарное развитие в России и за рубежом. Экспертно-аналитический портал. – 2010. – Режим доступа: www.gtmarket.ru/news/state/2010/09/09/2668.

5. Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 р. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=981_003.

6. Генеральна угода про торгівлю послугами. 4.1, ст.1.2. – Центр обробки запитів країн – членів Світової організації торгівлі і Світової організації торгівлі та їх інформування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nepu.com.ua/ua/publication/content/583.htm>

7. Гордієнко С. Г. Забезпечення інтересів України у сфері захисту інтелектуальної власності: нормативно-правове регулювання: Монографія / С.Г. Гордієнко. – К.: Видавничий дім «Скіф», КНТ, 2008. – 248 с.

8. Гроші та кредит: Підручник. – 3-тє вид., перероб. і доп. / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 598 с.

9. Держкомстат України. Інструктивні матеріали за формою №9–ЗЕЗ «Звіт про експорт–імпорт послуг» [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/zed/zed_03.pdf

10. Динаміка міжнародної інвестиційної позиції України // http://www.bank.gov.ua/Balance/ІП/ІП_din.xls.

11. Закон «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 19 лютого 1992 р. № 2139–ХІІ [Електронний ресурс]. – Електрон, текстові данні (51465 байт). 2010. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=643_105.

12. Закон України «Про міжнародні договори України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1906-15>.

13. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб, / В. В. Козик, Л. А. Пайкова, Я. С. Крап'як, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак. – 2-ге

14. Инновационная и научно-технологическая политика ЕС [Текст]: учеб. пособие / О. Б. Чернега, В.С. Белозубенко; М-во образования и науки Украины, Донец, нац. ун-т экономики и торговли им. М. И. Туган-Барановского, Каф. Междунар. экономики. – Донецк: [ДонНУЕТ], 2008. – 69 с.

15. Козак Ю. Г. Міжнародна торгівля: підручник / Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, М.І. Барановський та ін. / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.І. Барановського. – К.: ЦУЛ, 2011. – 512 с.

16. Конституція України [Електронний документ]: за станом на 30 вересня 2010 р. / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0>.

17. Кухарська Н.О. Міжнародна економічна діяльність України: навч. посіб. [Текст]/ Н. О. Кухарська, С. К. Харічков. – Київ: «Одісей», 2006. – 456 с.

18. Международная интеграция [Текст]: Учебное пособие / О. Б. Чернега, В. С. Белозубенко, И. С. Бондаренко, А. Ю. Молчанова, Л. М. Самосьонюк, А. А. Семенов; под ред. О. Б. Чернеги. – 2-е. изд, обновл. и доп. – Донецк: «Каштан», 2009. – 350 с.

19. Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям // <http://www.un.org/ru/ecosoc/miga/index.shtml>.

20. НАК «Нафтогаз» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.naftogaz.com – офіційний сайт

21. Світова економіка: навч. посіб. / за ред. Ю. Г. Козака – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 328 с.

22. Світовий ринок товарів та послуг: Підручник. У 2 ч. – 4.2 / А. А. Мазаракі, С. М. Воронова, І. В. Чаус та ін.; За заг. ред. А. А. Мазаракі. – Х.: Вид-во «Ранок», 2008. – 240 с.