

**Министерство образования и науки
Украины**

ХАРЬКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПИТАНИЯ И ТОРГОВЛИ

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

**МЕЖДУНАРОДНАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УКРАИНЫ**

курс лекций

Харьков 2016

УДК 339.9 (477)(076.6)
ББК 65.59 (4 Укр)
Ш-87

Рецензент:

Доктор экономических наук, профессор Савицкая Наталья Леонидовна

Утверждено на заседании кафедры международной экономики ХГУПТ,
протокол № ____ от _____ 2016 года.

Рекомендовано учебно-методической комиссией экономического
факультета ХГУПТ, протокол № _6_ от 27 января 2016 года.

Международная экономическая деятельность Украины: курс лекций /
Шталь Т. В., Доброскок Ю. Б., Тищенко О.О.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	5
ТЕМА 1. ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
1.1. Международная экономическая деятельность и международное экономическое сотрудничество как факторы мирового экономического роста и развития	6
1.2. Формы международной экономической деятельности	9
1.3. Принципы международной экономической деятельности	13
1.4. Международные экономические договоры как главный инструмент международной экономической деятельности государств	14
ТЕМА 2 СУБЪЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ	
2.1. Субъекты международной экономической деятельности	17
2.2. Украина как субъект международного экономического права и агент мирового хозяйства	18
2.3. Система центральных органов исполнительной власти Украины, которые осуществляют регулирование международной экономической деятельности субъектов международного права	23
ТЕМА 3. ЭКСПОРТ И ИМПОРТ ТОВАРОВ	
3.1. Международная торговля товарами как форма международной экономической деятельности	39
3.2. Субъекты выполнения торговых соглашений Украины	44
3.3. Государственное регулирование внешней торговли Украины	47
3.4. Современное состояние внешней торговли Украины и ее государственного регулирования	58
ТЕМА 4. ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ	
4.1. Сущность и основные показатели международной торговли услугами как формы международной экономической деятельности	62
4.2. Характеристика основных субъектов международной экономической деятельности Украины в сфере торговли	70
4.3. Регулирование международной торговли услугами в системе международных экономических отношений	75
4.4. Особенности развития международной экономической деятельности Украины в форме торговли услугами	79

ТЕМА 5. МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРЯМОЕ И ПОРТФЕЛЬНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ	
5.1. Прямые иностранные инвестиции	80
5.2. Портфельные инвестиции	85
5.3. Регулирование прямого и портфельного инвестирования	87
5.4. Украина в системе международного движения инвестиций	96
ТЕМА 6. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ ОПЕРАЦИИ	
6.1. Сущность валютно-финансовых отношений	102
6.2. Украина в системе международных валютных отношений	106
6.3. Управление государственным внешним долгом Украины	120
ТЕМА 7. НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ СВЯЗИ	
7.1. Международное научно-техническое сотрудничество	135
7.2. Регулирование международного научно-технического сотрудничества	141
7.3. Международное научно-техническое сотрудничество Украины	143
ТЕМА 8. МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ КООПЕРИРОВАНИЕ	
8.1. Международное производственное кооперирование: понятие, принципы, виды и формы	145
8.2. Регулирование международного производственного кооперирования	157
8.3. Участие Украины в международном производственном кооперировании	162
ТЕМА 9. ТРУДОВАЯ ЭММИГРАЦИЯ И ИММИГРАЦИЯ	
9.1. Международная трудовая миграция как вид международной миграции населения	163
9.2. Регулирование международных миграционных процессов	167
9.3. Украина в международных миграционных процессах	171
ТЕМА 10. УКРАИНА В МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ	
10.1. Процессы интернационализации на современном этапе	174
10.2. Цели и особенности интеграции Украины в рамках СНГ	185
10.3. Украина в системе еврорегионов	189
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА	194

Введение

Начало XXI века ознаменовалось многими событиями, которые непосредственно влияют на международную экономическую деятельность всех субъектов мирового хозяйства. Финансовый кризис 2008-2009 гг. ярко подчеркнул целесообразность и необходимость усиления качества государственного регулирования социально-экономических процессов и надгосударственного взаимодействия с целью формирования основ устойчивого роста уровня жизни граждан Земли.

Курс лекций «Международная экономическая деятельность Украины» подготовлен в соответствии с образовательно-профессиональной программой направления подготовки 6.030503 «Международная экономика» с учетом требований квалификационных характеристик по специальности.

Основная цель дисциплины «Международная экономическая деятельность Украины» заключается в предоставлении студентам системы теоретических знаний по экономико-организационных, регуляторных и аналитически-исследовательских принципов формирования и регулирования международной экономической деятельности Украины и приобретение практических умений по анализу закономерностей, факторов и тенденций развития международной экономической деятельности Украины и определение особенностей ее регулятивного обеспечения в условиях глобализации, обоснование стратегии и механизмов управления международной экономической деятельностью Украины.

Курс лекций состоит из десяти разделов.

Курс лекций подготовлен на основе разработанного авторами курса «Международная экономическая деятельность Украины» учебного пособия.

Курс лекций является коллективной работой преподавателей кафедры международной экономики Харьковского государственного университета питания и торговли. В составе авторов: д-р экон. Т. В. , к.э.н., Ю. Б. .

ТЕМА 1. ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Международная экономическая деятельность и международное экономическое сотрудничество как факторы мирового экономического роста и развития

Современное мировое хозяйство – это национальные экономики государств «золотого миллиарда», которые эффективно создают инновации, осваивают результаты научно-технического прогресса и реализуют стратегию повышения качества жизни граждан. И те государства, которые «не состоялись», и те, которые угрожают дестабилизацией мировой системы в случае сокращения объемов помощи. Также это государства с переходной экономикой, которые формируют рыночные институты, и развивающиеся страны, которые резко отличаются друг от друга жизненными стандартами, механизмами управления экономикой, участием в международном разделении труда.

Международная экономическая деятельность – это процесс (совокупность) активных действий субъектов мирового хозяйства, которые нацелены на обеспечение реализации собственных экономических интересов и достижения высокого уровня экономической безопасности, накопления материального богатства, удовлетворения потребностей и решения существующих проблем.

Субъектами международной экономической деятельности выступают:

- 1) государства
- 2) международные организации;
- 3) физические и юридические лица.

Международная экономическая деятельность охватывает два уровня отношений:

1) отношения между субъектами международного экономического права (государствами и международными организациями).

Деятельность осуществляется государствами и международными организациями. Предполагает выполнение межгосударственных экономических обязательств, межправительственных экономических соглашений, экономических обязательств международных организаций.

2) отношения между: физическими и юридическими лицами разных государств, включая так называемые диагональные отношения;

государством и физическими или юридическими лицами, принадлежащими иностранному государству.

Эти отношения основаны на полной самостоятельности субъектов в выборе направлений деятельности и партнеров.

Определенные отношения, которые возникают, изменяются (или прекращаются) в процессе международной экономической деятельности между государствами, их группировками, международными организациями, физическими и юридическими лицами, требуют соответствующего урегулирования, упорядочения. Таким инструментом упорядочения являются нормы международного экономического права (для государств и международных организаций) и национальных (внутренних) правовых систем отдельных стран (для физических и юридических лиц).

Если государства непосредственно вступают в хозяйственные отношения международного характера с иностранными физическими и юридическими лицами (например, заключают концессионные соглашения), то международные экономические отношения регулируются национальным правом каждого государства. Регулировка осуществляется не прямо, а опосредованно – через государство.

Международное экономическое сотрудничество – это система согласованных действий субъектов мирового хозяйства, направленных на укрепление стабильности международных экономических отношений, обеспечения устойчивого развития мировой экономики, достижения консенсуса между отдельными субъектами мирового хозяйства и совершенствования механизмов взаимодействия.

То есть это совместная деятельность, которая предусматривает:

- равенство и независимость партнеров;
- нацеленность на достижение совместно поставленных и согласованных задач экономического развития;
- формирование комплекса организационных, политических и хозяйственных связей с участием государств, их групп и международных организаций, а также отдельных хозяйствующих субъектов;
- соблюдение национального суверенитета государственных образований и обеспечения взаимной экономической выгоды участников.

Развитие международного сотрудничества в целях решения международных экономических проблем провозглашено одной из главных целей ООН (ст.1 Устава ООН). Ответственность за выполнение этой задачи организации несет непосредственно Генеральная Ассамблея и работающие под ее руководством

Экономический и Социальный Совет ООН (ст. 60 Устава). Этот Совет координирует деятельность всех органов ООН, занимающихся вопросами развития международного экономического сотрудничества, а также готовит проекты конвенций в этой сфере (ст. 62 Устава).

Активное развитие международного экономического сотрудничества в послевоенный период связан с объективной необходимостью международных экономических связей и взаимной заинтересованностью в их развитии, наличием организационных и юридических механизмов, позволяющих реализовать поставленные цели и задачи.

Наиболее весомым международным документом последних лет, который определяет принципы международного экономического сотрудничества, является Декларация по международному экономическому сотрудничеству ООН (1 мая 1990 г.), в которой определяется, что «значительную роль в международном сотрудничестве должна сыграть система ООН. На всех ее государствах-членах лежит обязательство сделать ее более эффективной и результативной». Согласно этому документу, международное экономическое сотрудничество:

- нацелено на обеспечение справедливых и равных возможностей для всех народов и предоставления им возможности полностью развить их потенциальные возможности (п. 1);
- оживление роста и развития в развивающихся странах, совместное рассмотрение проблем крайней бедности и голода путем создания благоприятных международных экономических условий (п. 2);
- предусматривает обязательный учет в национальной политике обязательств всех стран по международному экономическому сотрудничеству (п. 4);
- нацелено на «решение проблем международной задолженности, удовлетворение растущих потребностей в финансовых средствах на цели развития, создания открытой и справедливой системы торговли и содействие диверсификации и модернизации экономики развивающихся стран, требует постоянных согласованных усилий» (п. 14);
- нуждается в улучшении международной экономической ситуации (п. 15);
- требует от стран изменений в национальной политике, «чтобы способствовать открытому обмену и иметь возможность гибко реагировать на изменения в мировой экономике» (п. 17), а

«координация макроэкономической политики должна в полной степени учитывать и проблемы всех стран» (п. 22).

Эффективная реализация национальных стратегий возможна только при наличии благоприятных глобальных условий. Национальные стратегии развития, как отмечается в документах ООН, должны подкрепляться стабильным притоком средств по линии помощи, особенно в странах с низким уровнем дохода, имеющих ограниченный доступ к другим источникам финансирования; справедливым режимом многосторонней торговли, наделяет страны достаточными возможностями для развития отечественного производственного потенциала и достижения целей в области устойчивого развития; и стабильными и предсказуемыми международными финансовыми рынками.

Таким образом, международное экономическое сотрудничество создает предпосылки для устойчивого развития каждого национального хозяйства, а участие государства в формировании системы глобального регулирования, помощи странам, которые нуждаются в поддержке, безусловно, способствует решению задач, стоящих перед мировым сообществом, формирует среду экономического роста. То есть, сотрудничество нацелено на решение общественных задач и предусматривает частичное игнорирование субъектом отношений своих экономических интересов, обязательный учет влияния решений и экономических действий на национальном уровне на ситуацию в других странах.

1.2. Формы международной экономической деятельности

Основными формами международной экономической деятельности субъектов мирового хозяйства являются:

- торговля товарами и услугами;
- инвестиционная деятельность;
- валютно-финансовая деятельность;
- научно-техническая деятельность;
- кооперация;
- трудовая деятельность физических лиц за пределами страны постоянного проживания.

Торговля – исторически первичная форма международных экономических отношений. Как свидетельствуют архивные материалы, торговля всегда была под пристальным контролем государства как

важный поставщик средств в бюджет, позволяла влиять на отношения с соседями, отстаивать национальные интересы, используя особые механизмы экспорта и импорта товаров.

Объемы мировой торговли товарами значительно увеличились за последние годы, что связано с ростом мирового производства (в течение 1980-2009 гг. ежегодный прирост мирового производства составлял 5-6%, падение объемов мирового производства по сравнению с прошлым годом были зафиксированы в 1982 г. (- 1%), 2002г. (- 1,5%); 2008г. (- 4%), главными производителями в начале XXI в. (2008 г.) являются: США – 1800 млрд. долл., Китай – 1400 млрд. долл., Япония – 1044 млрд. долл., Германия – 767 млрд. долл.), последовательной либерализацией торговых режимов отдельных стран мира, появлением новых товаров и технологий торговли.

В период с 2000 по 2009 гг. произошла смена позиций стран-лидеров мировой торговли. В 2001 году США, Германия и Япония занимали, соответственно, первое, второе и третье места, как в экспорте, так и в импорте товаров. В 2009 году Китай обогнал Германию и стал крупнейшим экспортером товаров в мире. США находятся на третьем месте в рейтинге экспортеров и остаются ведущим импортером в мире.

Среди товарных групп крупнейшим поставщиком товаров на мировые рынки является перерабатывающая промышленность, добывающая промышленность, сельское хозяйство.

За последние десять лет значительно изменились объемы мировой торговли услугами. В 2009 г. мировыми лидерами в экспорте услуг были США (14% мирового объема), Соединенное Королевство и Германия. США является лидером среди стран-импортеров коммерческих услуг, за ними следуют Германия и Соединенное Королевство.

Структура внешней торговли товарами и услугами страны позволяет установить уровень развития экономической системы, наличие базовых факторов производства, конкурентные преимущества и недостатки, спрогнозировать возможные сценарии развития. Кроме того, существует определенная связь между структурой внешней торговли и человеческим развитием.

Иностранное инвестирование является механизмом, который цементирует связи между международными экономическими агентами. Доступ к инвестиционным ресурсам выступает важнейшим фактором конкурентоспособности бизнеса в условиях глобализации. Все страны мира конкурируют между собой за получение инвестиций. Как отмечается в аналитических обзорах ООН, в такой конкурентной

борьбе используются различные методы: развитые страны широко используют финансовые рычаги, в то время как развивающиеся, вынуждены прибегать к налоговым стимулам, часто в ущерб своим национальным предприятиям.

На развивающиеся страны и страны с переходной экономикой приходится половина глобального притока ППИ и четверть глобального вывоза таких инвестиций.

Инвестиционные политики большинства стран мира в последние годы нацелены на одновременное решение двух задач: дальнейшей либерализации инвестиционной деятельности и ее поощрения, с одной стороны, и усиление режима регулирования инвестиций в интересах решения задач государственной политики с другой.

Международная валютно-финансовая деятельность приобрела существенного развития в последние десятилетия, сохраняя как функцию сопровождения других форм международной экономической деятельности (торговли, коопераций, инвестирование), так и приобретая функцию корректировки национальной макроэкономической политики.

Валютно-финансовая деятельность предусматривает осуществление различных расчетных, кредитных, валютных процедур и операции по финансовому обеспечению международных экономических связей. Кроме того, она предусматривает формирование и развитие отношений, возникающих в процессе членства в международных валютно-финансовых организациях.

В 2009 г. эксперты Конференции ООН по торговле и развитию определили, что одной из причин мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. стала неэффективность современной валютной системы. Именно поэтому усиление международного сотрудничества по совершенствованию валютно-финансовых отношений между всеми экономическими агентами мирового хозяйства, совершенствование международной валютно-финансовой деятельности субъектов мировой экономики является одним из важнейших задач развития мирового хозяйства и отдельных национальных экономик.

Особенности международной валютно-финансовой деятельности государства и его интеграции в мировой финансовый рынок можно установить на основании анализа различных финансовых документов, в том числе платежного баланса, статистической информации по банковской деятельности и тому подобное.

Международная валютно-финансовая деятельность Украины как страны с переходной экономикой предусматривает развитие связей с международными финансовыми организациями.

Международная научно-техническая деятельность в последние десятилетия играет все большую роль для реализации стратегии устойчивого роста мировой экономики. Она осуществляется как на основании межгосударственных, межправительственных и межведомственных соглашений о научно-техническом сотрудничестве, так и в результате подписания контрактов по выполнению исследований, научно-технических разработок, создание инновационной продукции, обмена научно-технической информацией и исследователями и т.д., которые реализуют физические и юридические лица из разных стран мира. Особое значение для развития промышленности и сектора услуг имеет торговля результатами научных исследований и новейшими технологиями.

Украина пока не принимает активного участия в международной научно-технической деятельности. Объемы торговли технологиями являются мизерными.

Международная производственная кооперация как экономические отношения и деятельность, поддерживается и поощряется правительствами большинства стран мира и предусматривает формирование двусторонних и многосторонних договоренностей о распределении обязанностей, ответственности и прибыли на различных стадиях производственного процесса, включая исследования, разработки, производственные операции, сбыт, послепродажное обслуживание, начала активно развиваться еще в 50-е годы XX в. В последние десятилетия в мировой экономике увеличивается количество кооперационных соглашений о передаче технологии и технологического опыта или обмена ими, сооружения крупных объектов. Подобная тенденция объективно отражает специфику современного этапа развития мирового хозяйства, усиление влияния научно-технологических достижений на экономический рост и конкуренцию, рост взаимозависимости отдельных субъектов хозяйствования и необходимость объединения усилий для решения экономических задач.

Украина после Второй мировой войны активно участвовала в международных проектах, предусматривающих строительство крупных объектов и выполнение отдельных стадий производства, прежде всего в авиационной, космической, энергетической промышленности. Сейчас предприятия-лидеры страны также участвуют в международной производственной кооперации с производителями стран СНГ, ЕС, Африки, Азии и др.

Международная экономическая деятельность неразрывно связана с международной трудовой миграцией. В отчете Международной

организации по миграции «Мировая миграция в 2010 году» признается, что миграция – это неотъемлемый признак современного мира, это процесс, который необходимо эффективно и полезно планировать с целью сокращения проблем, связанных с ней, формирование условий для того, чтобы государства и мигранты могли сполна пользоваться потенциалом будущей миграции и выгодами этого глобального явления.

Развитие действенности, как указано в отчете, – это процесс развития знаний, способностей, навыков, ресурсов, структуры и процессов, в которых нуждаются государства и учреждения для эффективного достижения своих целей и приспособления к изменениям. Это и обмен опытом и технологиями поддержки государственных органов в преодолении проблем миграции и лучшем понимании связей между миграцией и экономическим, социальным и гуманитарным развитием.

ООН в качестве одного из наиболее важных задач второго десятилетия XXI в. определяет развитие сотрудничества в сфере управления миграцией, главной задачей которой является формирование политики гуманной и дисциплинированной миграции, и предусматривает привлечение государственных и негосударственных организаций в этой деятельности.

1.3. Принципы международной экономической деятельности

Международная экономическая деятельность любого государства основывается на определенной системе принципов, то есть руководящих идей, основополагающих принципов, правил осуществления деятельности. Принципы международной экономической деятельности находят свое закрепление в международно-правовых актах, главными из которых являются:

- 1) Устав ООН (ст.2) от 26 июня 1945 г.;
- 2) Декларация о принципах международного права относительно дружественных отношений и сотрудничества в соответствии с Уставом ООН, 1970 г.;
- 3) Хартия экономических прав и обязанностей государств и Декларация об установлении нового экономического порядка, 1974г.

Согласно этим документам, международная экономическая деятельность государства должна осуществляться в соответствии со

многими принципами международного сотрудничества, главными из которых являются принципы:

- 1) мирного сосуществования;
- 2) содержание в своих международных отношениях от угрозы применения силы;
- 3) суверенного равенства государств;
- 4) равноправие и самоопределение народа;
- 5) сотрудничества государств;
- 6) невмешательство;
- 7) добросовестного выполнения международных обязательств;
- 8) взаимной выгоды;
- 9) рассмотрения международных споров мирными средствами;
- 10) развития международных экономических и научно-технических отношений между государствами;
- 11) юридического равенства и недопустимости экономической дискриминации государств;
- 12) свободы выбора формы организации внешнеэкономических связей;
- 13) неотъемлемого суверенитета государств над их природными и другими ресурсами, а также за их экономической деятельностью;
- 14) наибольшего благоприятствования
- 15) национального режима.

1.4. Международные экономические договоры как главный инструмент международной экономической деятельности

Практическая реализация многих принципов международной экономической деятельности осуществляется через их закрепления в соответствующих международных экономических договорах (соглашениях) и других международных актах.

Главным практическим руководством государств в сфере международных договоров является Конвенция о праве международных договоров (Вена, 23 мая 1969 г.), которая устанавливает особенности заключения и действия международных договоров. Конвенция вступила в силу 27 января 1980 г., через 90 дней после сдачи на хранение ратификационных грамот 35 государствами. С самого вступления ее в силу международные судебные и арбитражные органы начали широко ссылаться на нее, и данная Конвенция может

рассматриваться во многих отношениях как кодификация существующего обычного права.

Украина является участником Конвенции о праве международных договоров.

Международная организация - участник договора не может ссылаться на правила этой организации в качестве оправдания для невыполнения этого договора.

Государство - участник договора не может ссылаться на положения своего внутреннего права в качестве оправдания для невыполнения им этого договора.

Таким образом, международные экономические договоры - основные инструменты осуществления международной экономической деятельности государства. Для заключения международного договора необходимо, чтобы стороны были субъектами международного права, то есть частные лица не могут быть сторонами международного экономического договора, потому что за частными лицами не признается в статус прямых субъектов международного права в необходимой степени.

В большинстве случаев между частными лицами и международным правом стоит «экран» в виде государства. В принципе, именно государство должно заботиться о соблюдении частными лицами, находящимися под ее юрисдикцией, обязанностей, которые касаются, а привлечение к международной ответственности за незаконные действия частных лиц почти не применяется. И, наоборот, крайне редки случаи, когда частные лица могут в рамках международных отношений прямо сослаться на льготы, предоставленные им некоторыми нормами международного права, при этом даже в отношении их внутригосударственных норм необходимо посредничество государства.

Частные лица могут быть субъектами международного права, но они всегда есть его производными субъектами (то есть их международная правосубъектность, основанная на свободе государства, является, в лучшем случае, лишь продолжение их субъектности во внутреннем праве), причем субъектами меньше (в международном плане они имеют только такие права и обязанности, которые специально предусмотрены или договорами, или, что встречается еще реже, обычно-правовыми нормами)

Договоры между государствами и частными предприятиями, так называемые «интернационализированы контракты», например, концессионные соглашения во многих случаях очень близки по содержанию к международным договорам, не могут считаться, потому

что за частными лицами не признается в статус прямых субъектов международного права в необходимой степени. Не является международным договором также и соглашения, заключаемые государствами с неправительственными организациями, обществами частной правовой формы собственности - независимо от реального веса.

Согласно законодательству Украины, международные договоры, ратифицированные парламентом государства, является составляющей национального законодательства (ст. 9 Конституции Украины) «Действующие международные договоры, согласие на обязательность которых предоставлено Верховной Радой Украины, являются частью национального законодательства Украины. Заключение международных договоров, противоречат Конституции Украины, возможно только после внесения соответствующих изменений в Конституцию Украины».

В законах Украины в определенных случаях указывается на необходимость использования международного договора (эта потребность возникает, когда, например, законодательством Украины установлены иные правила по сравнению с международным правом).

Заключение международного договора и его исполнения относится к полномочиям суверенитета. В конституции каждого государства указываются особенности распределения полномочий между различными государственными органами. То есть, если заключение договоров регулируется международным правом, то процедурные особенности этого процесса и особенности выполнения подпадают под внутреннее право. Государственные органы сначала должны ввести договор в свой внутренний правовой порядок, а затем его выполнять, то есть принимать решения, которые являются мерами по выполнению договорных решений.

Выполнение международных договоров обеспечивается всеми органами государства, поскольку обязанность исполнения договора лежит на государстве в целом как субъекте международного права.

В Конституции Украины ст. 116 определено, что:

«Кабинет Министров страны: 1) обеспечивает исполнение Конституции и законов Украины»;

ст. 119 «Местные государственные администрации на соответствующей территории обеспечивают: 2) выполнение Конституции и законов Украины, актов I (резидента Украины, Кабинета Министров Украины, других органов исполнительной власти)».

Традиционный механизм переноса международных договоров во внутригосударственный правовой порядок «Согласно традиционной системы, имплементация норм договора во внутреннее право предусматривает создание органом государственной власти специального юридического акта, форма и характер которого определяются особенностями национальной правовой системы.

ТЕМА 2. СУБЪЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

2.1. Субъекты международной экономической деятельности

Главными субъектами международной экономической деятельности являются физические и юридические лица, в том числе предприятия, организации, учреждения различных форм собственности и размеров, различных отраслей экономики.

Международная экономическая деятельность физических и юридических лиц каждой страны мира осуществляется в соответствии с национальной внешнеэкономической политикой и подпадает под действие внутреннего права государства. В связи с тем, что эта деятельность:

- 1) предусматривает формирование отношений между физическими и юридическими лицами разных стран мира;
- 2) имеет место на национальной территории и за ее пределами, то чаще всего в экономической и юридической литературе используется термин «внешнеэкономическая деятельность».

«Всякий договор, является договором между государствами как субъектами международного права, основывается, на том или ином национальном законе. Вопрос, о каком именно законе идет речь, прилагает к той части права, которую чаще всего называют международным частным правом, или теории коллизии законов. Нормы таких законов могут быть одинаковыми у многих государств и даже производиться международными соглашениями или обычаями. Однако в остальном следует считать, что данные нормы относятся к внутреннему праву».

Государство как международный экономический агент.

Государства обладают универсальной международной правосубъектностью: международной и гражданско-правовой. Именно поэтому они имеют право непосредственно участвовать во внешнеэкономической коммерческой деятельности в так называемых «диагональных» отношениях, то есть в гражданско-правовых отношениях с иностранными физическими или юридическими

лицами. В этом случае государства, не будучи юридическими лицами, имеют право заключать сделки имущественного характера.

Заинтересованность государств в развитии договорных отношений с контрагентами, представляющие собой субъектов частного права других государств, которые выдвигают одним из главных требований подобных договоров обеспечения имущественной ответственности в случае невыполнения обязательств, привела к возникновению и закреплению понимания государственного иммунитета как ограниченного, функционального. То есть, когда же государство выступает в качестве так называемой «торгующей государства», то есть вступает в частноправовые, коммерческие отношения, она лишается права на иммунитет в отношении своих имущественных и других прав.

2.2. Украина как субъект международного экономического права и агент мирового хозяйства

Украина как самостоятельное государство и как республика бывшего СССР всегда принимала активное участие в международном сотрудничестве. По состоянию на 10 декабря 1990г. УССР была участником 172 международных соглашений и членом 15 международных организаций. Однако работа в международных организациях до обретения страной независимости имела лимитированный характер и сводилась к выполнению директив Правительства СССР.

Декларация о государственном суверенитете Украины, которую Верховный Совет УССР принял 16 июля 1990 г., четко определила независимость Украины в принятии внешнеэкономических решений как суверенного государства и подчеркнула, что:

- Украинская ССР как субъект международного права осуществляет непосредственные отношения с другими государствами, заключает с ними договоры, обменивается дипломатическими, консульскими, торговыми представительствами, участвует в деятельности международных организаций в объеме, необходимом для эффективного обеспечения национальных интересов Республики в политической, экономической, экологической, информационной, научной, технической, культурной и спортивной сферах.

- Украинская ССР выступает равноправным участником международного общения, активно содействует укреплению общего мира и международной безопасности, непосредственно участвует в общеевропейском процессе и европейских структурах.

- Украинская ССР признает превосходство общечеловеческих ценностей над классовыми, приоритет общепризнанных норм международного права перед нормами внутригосударственного права»

Среди документов Верховной Рады, которые были приняты в первые годы существования государства и которые определяют принципы участия Украины в международном сотрудничестве, главными являются законы:

«О правопреемстве Украины» (12 сентября 1991 г.);

«К парламентам и народам мира» (5 декабря 1991 г.);

«О действии международных договоров на территории Украины» (10 декабря 1991 г.);

В них определяется, что «Украина подтверждает свои обязательства по международным договорам, заключенным Украинской ССР до провозглашения независимости Украины» (ст. 6 Закона «О правопреемстве Украины»), «Украина является правопреемником прав и обязанностей по международным договорам Союза ССР», которые не противоречат Конституции Украины и интересам республики.

В соответствии с «Соглашением о создании СНГ» (1991 г.) Украина вместе с Российской Федерацией, Белоруссией является правопреемником СССР по выполнению его сделок: Соглашения отмечается «Высокие стороны, договариваются, гарантируют выполнение международных обязательств, договоров, из них вытекают и соглашений бывшего Союза ССР».

В Конституции Украины закреплено, что:

- внешнеполитическая деятельность государства базируется на поддержке сотрудничества с международным сообществом «общепризнанных принципов и норм международного права» (ст. 18);

- международные договоры, ратифицированные парламентом государства, является составляющей национального законодательства. «Действующие международные договоры, согласие на обязательность которых предоставлено Верховной Радой Украины, являются частой национальной законодательства Украины. Заключение международных договоров, противоречащих Конституции Украины, возможно только после внесения соответствующих изменений в Конституцию Украины»(ст. 9);

- «Кабинет Министров страны: 1) обеспечивает исполнение Конституции и законов Украины» (ст. 116);

- «Местные государственные администрации на соответствующей территории обеспечивают исполнение Конституции и законов Украины, актов Президента Украины, Кабинета Министров Украины, других органов исполнительной власти» (ст. 119).

В соответствии с законом «О международных договорах Украины» (от 29.06.2004 г. № 1906-IV вступил в действие 03.08.2004 г.), который устанавливает порядок заключения, исполнения и прекращения действия международных договоров Украины с целью надлежащего обеспечения национальных интересов, осуществления целей, задач и принципов внешней политики Украины, закрепленных в Конституции Украины и законодательстве Украины:

- международные договоры Украины заключаются Президентом Украины или по его поручению – от имени Украины; Кабинетом Министров Украины или по его поручению – от имени Правительства Украины; министерствами и другими центральными органами исполнительной власти, государственными органами - от имени министерств, других центральных органов исполнительной власти, государственных органов. От имени Правительства Украины заключаются международные договоры Украины по экономическим, торговым, научно-техническим, гуманитарным и другим вопросам, отнесенные к ведению Кабинета Министров Украины (ст. 3);

- общеэкономические (об экономическом и научно-техническом сотрудничестве) договоры, по общим финансовым вопросам, по вопросам предоставления Украиной займов и экономической помощи иностранным государствам и международным организациям, а также о получении Украиной от иностранных государств и международных финансовых организаций займов, не предусмотренных Государственным бюджетом Украины, подлежат ратификации (ст. 9);

- министерства и другие центральные органы исполнительной власти, другие органы государственной власти, к компетенции которых отнесены вопросы, регулируемые международными договорами Украины, обеспечивают соблюдение и выполнение обязательств, взятых по международным договорам Украины, следят за осуществлением прав, вытекающих из таких договоров для Украины, и по исполнению другими сторонами международных договоров Украины их обязательств (ст. 16);

- действующие международные договоры Украины, согласие на обязательность которых предоставлено Верховной Радой Украины, являются частью национального законодательства и применяются в порядке, предусмотренном для норм национального законодательства. Если международным

- договором Украины, вступившим в силу в установленном порядке, установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены в соответствующем акте законодательства Украины, то применяются правила международного договора (ст. 19).

Участие Украины в международных экономических организациях

По состоянию на 2012 г. Украина является членом многих международных организаций, которые координируют политическое, экономическое, культурное сотрудничество стран мира. В табл. 2.1. приведен перечень наиболее влиятельных международных организаций, которые являются координаторами международного экономического взаимодействия и членом которых является Украина.

Таблица 2.1.

**Членство Украины в международных организациях,
координирующих экономическое сотрудничество**

Название организации		Присоединение Украины
Организация Объединенных Наций		24 октября 1945 г.
Европейская экономическая комиссия ООН		28 марта 1947 г.
Содружество Независимых Государств		8 декабря 1991 г.
Европейский банк реконструкции и развития		13 апреля 1992 г.
Международный валютный фонд		3 сентября 1992 г.
Группа Всемирного банка	Международный банк реконструкции и развития	3 сентября 1992 г.
	Международная финансовая корпорация	1993 г.
	Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций	1994 г.
	Международный центр по урегулированию инвестиционных споров	7 июля 2000 г.
	Международная ассоциация развития	27 мая 2004 г.
Всемирная таможенная организация		10 ноября 1992 г.
ГУАМ		10 октября 1997 г.
Организация черноморского экономического сотрудничества		1 мая 1999 г.
Всемирная торговая организация		16 мая 2008 г.

Участие Украины в международных организациях позволяет стране участвовать в решении глобальных проблем человечества, в разработке стратегии и механизмов развития мирового хозяйства, в решении проблем национальной экономики, способствует повышению уровня

экономической безопасности национального хозяйства и улучшению глобальной экономической ситуации.

Украина в двустороннем международном экономическом сотрудничестве

По состоянию на 01.01.2011 г. Украина является одной из сторон более чем в 100 двусторонних соглашениях об экономическом сотрудничестве (об экономическом, промышленном, научном и техническом сотрудничестве, о торгово-экономическом сотрудничестве, о торгово-экономическом и техническом сотрудничестве и т.п.) с различными странами мира.

Большинство сделок предусматривает пятилетний срок действия с возможностью его продления, например: Статья 12 Соглашения между Правительством Украины и Правительством Исламской Республики Пакистан о торгово-экономическом сотрудничестве: «Настоящее Соглашение будет действовать в течение пяти лет. Срок действия настоящего Соглашения будет каждый раз автоматически продлеваться на последующие годичные периоды, если ни одна из Сторон не уведомит письменно другую сторону о своем намерении прекратить действие настоящего Соглашения не менее чем за шесть месяцев до истечения срока действия Соглашения».

В некоторых случаях соглашения заключены на неопределенный срок (статья 8 Соглашения об экономическом сотрудничестве между Кабинетом Министров Украины и Правительством Республики Болгария): «Настоящее Соглашение заключается на неопределенный срок», Статья 15 Соглашения между Правительством Украины и Правительством Государства Израиль о торговле и экономическом сотрудничестве «Это Соглашение остается в силе до тех пор, пока одна из Договаривающихся Сторон не уведомит другую Сторону в письменной форме по дипломатическим каналам о своем намерении прекратить действие настоящего Соглашения».

Некоторые соглашения действуют еще со времен, когда Украина входила в состав СССР (например, с Правительством Цейлона, с Правительством Португальской республики и т.д.), значительное количество было подписано, когда страна стала самостоятельным государством (1992 г. – 19 соглашений, 1993г. – 16 соглашений, 1994 г. – 9 сделок, 1995г. – 10 сделок). В последние годы значительно сократилось количество заключаемых новых договоров:(2-4 в год, в 2010г. не было заключено ни одного договора), что вызвано автоматическим продлением уже существующих договоров и охватом договорным процессом почти всех важных экономических и торговых партнеров Украины.

Незначительное количество двусторонних договоров предусматривает сотрудничество в отдельных отраслях (например, Соглашение об экономическом и научно-техническом сотрудничестве между Министерством аграрной политики Украины и Министерством продовольствия и сельского хозяйства Монголии в области продовольствия и сельского хозяйства).

2.3. Система центральных органов исполнительной власти Украины, которые осуществляют регулирование международной экономической деятельности субъектов международного права

Согласно Указу Президента Украины «Об оптимизации системы центральных органов исполнительной власти» от 9 декабря 2010 г. (№1085 / 2010) были образованы Министерство экономического развития и торговли Украины, Государственная миграционная служба Украины, государственное хозяйственное объединение «Укроборонэкспорт» из государственных предприятий, осуществляющих хозяйственную деятельность в сфере разработки, изготовления и т.д. вооружения, военной и специальной техники и боеприпасов, участвуют в военно-техническом сотрудничестве с иностранными государствами.

Главными органами государственного регулирования международной экономической деятельности Украины являются:

- Министерство иностранных дел Украины
- Министерство экономического развития и торговли Украины
- Государственная служба экспортного контроля Украины
- Государственная миграционная служба Украины
- Государственная таможенная служба Украины

Департамент правового обеспечения Министерства экономического развития и торговли Украины:

- осуществляет правовое сопровождение обеспечения реализации Министерством государственной политики в сфере взаимодействия с международными финансовыми организациями, организациями иностранных государств, их группировок с целью привлечения кредитов, грантов, международной технической и гуманитарной помощи, иностранных инвестиций и тому подобное;

- изучает и анализирует законодательство зарубежных стран, нормы международного права, международных организаций и готовит предложения о возможности использования опыта других стран при разработке и обработке нормативно-правовых актов Украины;

- координирует работу структурных подразделений Министерства и взаимодействует с другими органами государственной власти в сфере адаптации национального законодательства к законодательству ЕС;
- участвует в подготовке плана мероприятий по выполнению в соответствующем году Общегосударственной программы адаптации законодательства Украины к законодательству Европейского Союза;
- координирует и обеспечивает договорно-правовую работу по вопросам заключения договоров: о содействии и взаимной защите инвестиций, о сотрудничестве между Украиной и ЕС, соглашений о свободной торговле и экономическом сотрудничестве, а также других сделок внешнеэкономического характера;
- участвует в разработке и реализации годовых Целевых планов Украина-НАТО,
- участвует в проведении работы по правовому сопровождению реализации заключенных договоров.

Департамент экономики обороны и безопасности

- участвует в реализации задач и мероприятий в сфере военно-технического сотрудничества с иностранными государствами;
- участвует в осуществлении мер государственной политики, направленных на углубление сотрудничества Украины с НАТО;
- осуществляет информационно-аналитическое обеспечение деятельности Национального координатора сотрудничества Украины с НАТО по вопросам экономики;
- исследует международный опыт евроатлантической интеграции и обеспечивает его применение для оптимизации развития экономического сотрудничества Украина-НАТО.

Департамент государственной политики в сфере внешней торговли

- формирует предложения по приоритетным направлениям во внешней торговле, совершенствования механизмов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Украине;
- разрабатывает и реализует мероприятия по интеграции Украины в систему мировой торговли с учетом национальных экономических интересов;
- разрабатывает комплекс мер, направленных на повышение эффективности функционирования национальной экономики в системе мирового хозяйства и обеспечения целенаправленного воздействия государства на торговые отношения со странами мира в направлении оптимизации структуры двусторонних экспортно-импортных операций товаров и услуг, движения рабочей силы и тому подобное;

- обобщает практику применения законодательства по вопросам поддержки развития экспорта, таможенно-тарифной и нетарифной политики;
- готовит предложения по нормативно-правовому регулированию защиты отечественных производителей, обеспечение экономической безопасности Украины с помощью инструментов регулирования внешнеэкономической деятельности;
- участвует в разработке, согласовании и заключении международных договоров и соглашений по внешней торговле товарами и услугами;
- разрабатывает программные документы в области международной торговли, транзитной политики (в т. Ч. Развития международных транспортных коридоров)
- разрабатывает унифицированные правовые, административные, организационно-технические методы тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли Украины с учетом международной практики;
- осуществляет мониторинг внешнеторговых операций Украины и внешних товарных рынков, разрабатывает и внедряет мероприятия по эффективному использованию экспортно-импортных квот;
- разрабатывает прогнозы и составляет внешнеторговые балансы по странам и товарным группам, участвует в составлении прогноза платежного баланса, реализации денежно-кредитной политики и анализе внешнего долга;
- выполняет функции секретариата Таможенно-тарифного совета Украины;
- проводит мониторинг и определение операций с давальческим сырьем во внешнеэкономических отношениях и готовит предложения о внесении изменений в акты законодательства, регулирующих выполнение операций с давальческим сырьем;
- участвует в разработке внешнеэкономических контрактов по операциям с давальческим сырьем, подлежащих лицензированию и / или регистрации;
- разрабатывает нормативно-правовую базу и меры по совершенствованию законодательства по ввозу по льготному режиму налогообложения на таможенную территорию Украины товаров, в том числе таких, которые отнесены к энергосберегающим, необходимых для отечественного производства, его технического перевооружения и модернизации, если такие товары или идентичные по качественными показателями товары не производятся в Украине;

- участвует в переговорах и подготовке межгосударственных и межправительственных договоров, соглашений по вопросам торгово-экономического сотрудничества, соглашений о создании зон свободной торговли;
 - формирует предложения по совершенствованию государственной политики в сфере развития экспорта;
 - участвует в разработке и осуществлении комплекса мероприятий, направленных на стимулирование экспорта товаров (работ, услуг) отечественных товаропроизводителей на мировые рынки;
 - разрабатывает и обеспечивает осуществление мероприятий по развитию и совершенствованию структуры экспорта товаров (работ, услуг);
 - участвует в разработке и внедрении эффективной системы государственной финансовой поддержки экспорта на основе международного опыта страхования, кредитования и гарантирования экспорта;
 - готовит предложения по совершенствованию взаимодействия органов исполнительной власти и ассоциаций товаропроизводителей и экспортеров Украины в направлении реализации государственной политики развития экспорта;
 - сотрудничает с Государственным информационно-аналитическим центром мониторинга внешних товарных рынков («Госвнешинформ») о предоставлении подразделениям Минэкономики, региональным структурам, другим министерствам и центральным органам исполнительной власти информационной помощи по вопросам рыночной конъюнктуры, динамики и уровней цен в сфере внешнеэкономической деятельности;
 - готовит проекты и предложения о мерах по защите внутреннего рынка и сохранения существующих рынков сбыта украинских товаров и продукции, развития экспорта с помощью инструментов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;
- Департамент государственного регулирования внешнеэкономической деятельности*
- выполняет мероприятия, предусмотренные Программой деятельности Кабинета Министров Украины в сфере внешнеэкономической политики, государственного регулирования и контроля над внешнеэкономической деятельностью;
 - обобщает практику применения законодательства по вопросам регулирования ВЭД, инициирует предложения по совершенствованию или принятия новых нормативно-правовых актов относительно

механизмов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Украине;

- осуществляет учет внешнеэкономических (контрактов), мониторинг эффективности мер нетарифного регулирования, введения и совершенствования мер нетарифного регулирования ВЭД;

- проводит экспертизу внешнеэкономических договоров (контрактов), заключенных субъектами ВЭД на выполнение межправительственных соглашений и государственных обязательств Украины;

- готовит предложения по применению (отмены, изменения вида, временной остановки действия) специальных санкций согласно ст. 37 Закона Украины «О внешнеэкономической деятельности» относительно украинских и иностранных субъектов ВЭД-нарушителей действующего законодательства;

- разрабатывает официальные представления органов государственной налоговой и контрольно-ревизионной служб, таможенных, правоохранительных органов, Национального банка Украины относительно применения (отмены, изменения вида, временной остановки действия) специальных санкций, определенных статьей 37 Закона Украины «О внешнеэкономической деятельности», готовит соответствующие проекты приказов Министерства по этому вопросу, обобщает материалы по эффективности специальных санкций для информирования Кабинета Министров Украины, соответствующих центральных органов исполнительной власти;

- проводит расследование с целью установления фактов дискриминационных и / или недружественных действий со стороны других государств, таможенных союзов или экономических группировок относительно законных прав и интересов субъектов внешнеэкономической деятельности;

- обеспечивает валютный контроль и валютное регулирование и готовит предложения по его совершенствованию;

- проводит анализ расчетов по внешнеэкономическим операциям и разработки предложений по совершенствованию механизмов проведения указанных расчетов и порядка контроля над ними;

- обеспечивает выдачу разовых индивидуальных разрешений на превышение установленных сроков ввоза товаров (выполнения работ, оказания услуг), которые импортируются по бартерным договорам, и предусматривают производственную кооперацию, консигнацию, комплексное строительство, поставку сложных технических изделий или товаров специального назначения;

- готовит выводы относительно продления сроков расчетов по внешнеторговым операциям;
- готовит предложения о введении лицензирования и квотирования в сфере внешней торговли;
- осуществляет мероприятия по использованию экспортно-импортных квот и контроль над эффективностью их использования;
- информирует компетентные органы отдельных стран, экономических группировок, таможенных союзов о выданных лицензиях на экспорт товаров происхождения из Украины, по импорту которых применены антидемпинговые меры или действуют международные договоры, предусматривающие добровольные ограничения экспорта;
- информирует соответствующие государственные органы о состоянии возврата в Украину валютных и материальных ценностей, которые в нарушение сроков, установленных действующим законодательством, находятся за пределами страны;
- проводит мониторинг и определяет операции с давальческим сырьем во внешнеэкономической деятельности и готовит предложения о внесении изменений в акты законодательства, регулирующих выполнение операций с давальческим сырьем;
- обрабатывает внешнеэкономические контракты по операциям с давальческим сырьем, подлежащих лицензированию и / или регистрации;
- участвует в переговорах и подготовке международных договоров Украины по вопросам государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;
- осуществляет лицензирование товарных групп, подпадающих под режим нетарифного регулирования, оформление и выдачу субъектами внешнеэкономической деятельности лицензий на осуществление экспортно-импортных операций;
- осуществляет лицензирование на право импорта, экспорта спирта, алкогольных напитков и табачных изделий;
- осуществляет лицензирование на вид хозяйственной деятельности - экспорт, импорт дисков для лазерных систем считывания, матриц;
- осуществляет контроль над проведением экспортно-импортных операций с участием иностранных субъектов хозяйственной деятельности, зарегистрированных в государствах с льготным режимом налогообложения;
- осуществляет учет-регистрацию внешнеэкономических договоров (контрактов), предметом которых являются определенные виды товарных групп, оформление и выдачу субъектам

внешнеэкономической деятельности карточек регистрации-учета контрактов;

- осуществляет лицензирование экспортно-импортных операций по заявкам субъектов внешнеэкономической деятельности, к которым (украинских и иностранных) применена специальная санкция - индивидуальный режим лицензирования, оформление и выдача разовых (индивидуальных) лицензий;

- осуществляет учет иностранных субъектов хозяйствования, которые применяют в отношении Украины ограничительную деловую практику или недобросовестно выполняют обязательства перед украинскими партнерами;

- принимает участие в мероприятиях по вопросам противодействия отмыванию (легализации) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма, поддерживает взаимодействие с Государственным комитетом финансового мониторинга, налоговыми, правоохранительными органами и Национальным банком Украины, в пределах компетенции департамента;

- обрабатывает обращения, свидетельствуют использования украинскими и иностранными субъектами внешнеэкономической деятельности практических мероприятий по ликвидации допущенных нарушений действующего законодательства Украины в сфере внешнеэкономической деятельности и предоставление разъяснений / материалов по этим вопросам;

- выдает разрешения на реэкспорт товаров украинского и иностранного происхождения в соответствии с международными договорами с участием других подразделений Министерства;

- осуществляет деятельность по регистрации имущественных инвестиций за пределами Украины.

Департамент двустороннего торгово-экономического сотрудничества

- участвует в разработке и реализации государственной политики двустороннего сотрудничества со странами Европы, США, Канадой и странами Центральной и Южной Америки, Китаем, Японией и странами Тихоокеанского региона, Ближнего и Среднего Востока, Африки;

- координирует деятельность центральных органов исполнительной власти при разработке и выполнении двусторонних межправительственных соглашений экономического характера, заключенных Украиной со странами Европы, США, Канадой и странами Центральной и Южной Америки, странами Тихоокеанского региона, Ближнего и Среднего Востока, Африки и участвует в

разработке проектов межгосударственных и отраслевых программ многостороннего сотрудничества;

- участвует в разработке и подготовке к подписанию двусторонних соглашений по вопросам торгово-экономического сотрудничества со странами мира и координация их выполнения;

- обеспечивает подготовку информационно-аналитических материалов и предложений по дальнейшему развитию торгово-экономического сотрудничества со странами Европы, США, Канадой и странами Центральной и Южной Америки, странами Тихоокеанского региона, Ближнего и Среднего Востока, Африки на заседании Кабинета Министров Украины, комитетов Верховной Рады Украины, коллегий Министерства и рабочих совещаний;

- координирует деятельность центральных органов исполнительной власти при выполнении двусторонних межправительственных соглашений экономического характера, заключенных Украиной со странами мира;

- осуществляет общую координацию деятельности украинских частей двусторонних комиссий, комитетов, координационных советов и других межправительственных органов по вопросам экономического сотрудничества;

- обеспечивает регистрацию иностранных представительств, получение, анализ и обобщение информации об их деятельности. Оказывает им помощь в соответствии с действующими нормативно-правовыми актами, регулирующими их деятельность и отношения с центральными и местными органами исполнительной власти Украины;

- обеспечивает участие украинских официальных делегаций в работе международных экономических форумов, конференций, семинаров, круглых столов, посвященных вопросам двустороннего сотрудничества Украины со странами мира.

Департамент сотрудничества с Европейским Союзом

- формирует информационное, аналитическое и организационное обеспечение деятельности (по вопросам осуществления координации экономического, секторального и социального сотрудничества между Украиной и ЕС) заместителя Председателя украинской части Совета по вопросам сотрудничества между Украиной и ЕС - Министра экономики Украины и заместителя Председателя Украинской части Комитета по вопросам сотрудничества между Украиной и ЕС - заместителя Министра экономики Украины;

- выполняет функции секретариатов, осуществляет информационное, аналитическое и организационное обеспечение деятельности украинских частей Подкомитета № 1 «Торговля и

инвестиции», Подкомитета № 2 «Экономические и социальные вопросы, финансы и статистика», Подкомитета № 3 «Политика в сфере предприятий, конкуренция, сотрудничество в регуляторной сфере» Комитета по вопросам сотрудничества между Украиной и ЕС, Рабочей группы по улучшению защиты прав интеллектуальной собственности в Украине в рамках Подкомитета № 1;

- участвует в работе украинских частей Подкомитета № 4 «Энергетика, транспорт, ядерная безопасность и экология», Подкомитета № 5 «Таможенное и трансграничное сотрудничество», Подкомитета № 6 «Юстиция, свобода и безопасность», Подкомитета № 7 «Наука и технологии, исследования и разработки, образование, культура, общественное здоровье, информационное общество» Комитета по вопросам сотрудничества между Украиной и ЕС, а также других двусторонних органов Украина-ЕС;

- выполнение функций координатора участия украинской стороны в деятельности тематической платформы № 2 «Экономическая интеграция и приближение к политике ЕС» инициативы ЕС «Восточное партнерство»;

- координирует деятельность центральных органов исполнительной власти в рамках Рабочей группы № 3 «Экономическое и секторальное сотрудничество, вопросы развития человеческого потенциала» в рамках переговорного процесса между Украиной и ЕС о заключении Соглашения об ассоциации. Выполняет функции Секретариата Рабочей группы № 3,

- обеспечивает взаимодействие центральных органов исполнительной власти, связанных с созданием зоны свободной торговли между Украиной и ЕС. Выполняет функции Исполнительного секретариата в рамках обеспечения переговорного процесса с ЕС о создании зоны свободной торговли;

- участвует в подготовке позиции украинской стороны по развитию договорных отношений по отдельным вопросам секторального сотрудничества между Украиной и ЕС и непосредственное участие в соответствующих переговорах;

- выполняет функции секретариата, информационное, аналитическое и организационное обеспечение деятельности Украинской части Україно-Литовской комиссии по вопросам европейской интеграции;

- осуществляет совместно с Европейской Комиссией мониторинг выполнения стратегических документов между Украиной и ЕС в частных экономического, секторального и социального сотрудничества;

- осуществляет мероприятия и развития диалога «власть-бизнес» в контексте развития двусторонних отношений с Европейским Союзом;
- привлекает научные, исследовательские и другие общественные организации к разработке стратегических документов по сотрудничеству между Украиной и ЕС, формирует позиции Украинской стороны по развитию договорных отношений Украина - ЕС;
- участвует в институциональном обеспечении процесса европейской интеграции;
- участвует в информировании общественности по вопросам европейской интеграции;
- координирует мероприятия, связанные с участием Украины в деятельности агентств и программ ЕС;
- координирует деятельность органов исполнительной власти по обеспечению выполнения Соглашения о партнерстве и сотрудничестве и других стратегических документов сотрудничества Украина - ЕС по вопросам экономического, секторального и социального сотрудничества;
- организует взаимодействие органов исполнительной власти по решению проблемных вопросов в сфере торговли между Украиной и ЕС;
- осуществляет стратегическое планирование сотрудничества с Европейским Союзом на государственном и региональном уровнях в пределах компетенции;
- участвует в экспертном сопровождении евроинтеграционной составляющей программных документов Правительства, других целевых, отраслевых программ всех уровней;
- оказывает методическую помощь местными органами власти по европейской интеграции;
- оценивает соответствие направления ресурсов финансовой и технической помощи со стороны ЕС положениям международных договоров и других стратегических документов между Украиной и ЕС;
- участвует в подготовке проектов международных договоров о сотрудничестве с ЕС в сфере внешней помощи, других стратегических документов в сфере внешней помощи Европейского Союза;
- участвует в осуществлении мероприятий по совершенствованию механизма взаимодействия государственных органов и органов местного самоуправления Украины с институтами Европейского Союза в сфере внедрения новых форм и программ помощи ЕС Украине;

- готовит предложения к ежегодным программам действий, анализирует их соответствие положениям стратегических документов между Украиной и Европейским Союзом, обрабатывает соглашения о финансировании ежегодных программ действий;

- участвует в работе руководящих, консультативных и совещательных органов, образуемых в целях осуществления программ и проектов внешней помощи Европейского Союза, а также других программ и проектов, которые внедряются с сочетанием инструментов помощи ЕС Украине и ресурсов структурных фондов ЕС.

Департамент торговых переговоров и сотрудничества с ВТО

- обеспечивает осуществление мероприятий, направленных на межведомственную координацию по вопросам подготовки к участию Украины в торговых переговорах и мероприятиях ВТО и других международных организаций торгово-экономического направления;

- обеспечивает проведение двусторонних и многосторонних переговоров с делегациями стран - членом ВТО и странами, находящимися в стадии присоединения к ВТО;

- обеспечивает координацию деятельности центральных органов исполнительной власти по заключению соглашений о свободной торговле со странами мира (кроме ЕС и стран СНГ);

- осуществляет мероприятия по координации деятельности центральных органов исполнительной власти, направленной на приведение законодательства Украины в соответствие с нормами и принципами системы соглашений ВТО, в установленном порядке проведения экспертизы проектов нормативно-правовых актов на соответствие нормам и принципам системы соглашений ВТО;

- обеспечивает в пределах своих полномочий представительства Украины в ВТО;

- формирует организационное, экспертно-аналитическое и другое обеспечение выполнения задач Минэкономики по вопросам, относящимся к компетенции департамента, в частности относительно членства Украины в ВТО и сотрудничества с этой организацией и другими международными организациями и многосторонними соглашениями;

- обеспечивает участие в экспертной обработке проектов многосторонних документов, торговых сделок и межгосударственных и отраслевых программ многостороннего сотрудничества;

- осуществляет контроль над выполнением обязательств по Протоколу о вступлении Украины во Всемирную торговую организацию и положений соглашений ВТО;

- координирует деятельность центральных органов государственной власти по дальнейшему сотрудничеству с ВТО в части участия в многосторонних переговорах, которые ведутся в рамках ВТО и доступа к рынкам товаров и услуг.

Министерство энергетики и угольной промышленности:

Департамент по вопросам нефтяной, газовой и нефтеперерабатывающей промышленности

- обеспечивает координацию деятельности, связанной с транспортировкой нефти, природного газа, газового конденсата и нефтепродуктов, их экспортом, закачкой и отбором природного газа из подземных хранилищ, а также нефте- и газопереработкой;

- участвует в формировании концептуальных мероприятий экспортной политики в отношении продукции, изготовленной на предприятиях нефтегазового комплекса;

- принимает меры по совершенствованию внешнеэкономической деятельности, защиты интересов предприятий нефтегазового комплекса на внешнем рынке, готовит предложения относительно направлений сотрудничества с зарубежными странами в нефтегазовом комплексе;

- подает предложения по совершенствованию, денонсации международных договоров Украины и других международно-правовых актов отраслевого характера и участвует в их реализации.

Департамент ядерной энергетики и атомной промышленности

- участвует в разработке международных договоров в сфере ядерной энергетики и атомной промышленности, готовит предложения по заключению, денонсации таких договоров;

- участвует в формировании предложений в программы и планов многостороннего международного сотрудничества, включая программы международной технической помощи;

- Участвует в мероприятиях по адаптации законодательства Украины к законодательству Европейского Союза по вопросам ядерной энергетики и атомной промышленности;

- Участвует в представлении интересов Украины при решении проблем мирного использования атомной энергии в Международном агентстве по атомной энергии (МАГАТЭ), включая участие в деятельности рабочей урановой группы МАГАТЭ, рабочей группы МАГАТЭ из вариантов ядерно-топливных циклов, международной рабочей группы МАГАТЭ по вопросам исполнения гарантий МАГАТЭ и деятельности других международных организаций;

- организует выполнение программ по диверсификации производства и поставки ядерного топлива для АЭС Украины.

Департамент евроинтеграции и международного сотрудничества

- обеспечивает координацию мероприятий по выполнению международных обязательств Украины в энергетической отрасли, включая тех, которые связаны с Соглашением о партнерстве и сотрудничестве с ЕС, Договором к Энергетической Хартии и тому подобное;

- осуществляет координацию мероприятий по интеграции энергетических сетей и энергетических рынков Украины в энергетические сети и рынки ЕС;

- осуществляет анализ эффективности внешнеэкономической деятельности отдельных предприятий отрасли, которые принадлежат к сфере управления Министерства, готовит и координирует внедрение мероприятий по повышению их эффективности;

- осуществляет координацию разработки, включая проведение переговоров, и заключение международных двух- и многосторонних договоров в энергетической отрасли, вступления в силу;

- разрабатывает проекты законодательных и нормативно-правовых актов, направленных на совершенствование принципов осуществления экспорта, импорта и транзита энергоносителей, а также вступления в силу и внедрение международных соглашений Украины, касающиеся ТЭК;

- участвует в деятельности МАГАТЭ, других международных организаций и их органов в пределах полномочий, делегированных Министерству соответствующими законодательными и нормативно-правовыми актами;

- готовит предложения и обоснования по расширению участия Украины в международных организациях;

- принимает необходимые меры для своевременной уплаты финансовых взносов в бюджеты международных организаций;

- готовит предложения по повышению эффективности международной технической помощи;

- осуществляет координацию проектов международной технической помощи, реципиентом которых Минтопэнерго.

Министерство аграрной политики и продовольствия Украины

Департамент внешнеэкономического сотрудничества

- анализирует состояние экспорта и импорта сельскохозяйственной продукции, вносит предложения о мерах в сфере внешнеэкономического сотрудничества;

- проводит мероприятия по улучшению инвестиционного имиджа, развития аграрного бизнеса, создание благоприятной среды для привлечения иностранных кредитов, инвестиций, новых технологий,

научно-технической помощи, опыта предприятий, учреждений и организаций всех форм собственности, занимающихся аграрным бизнесом;

- координирует работу по подготовке и реализации проектов международной технической помощи;

- осуществляет функции контактного органа по сотрудничеству с Организацией ООН по вопросам продовольствия и сельского хозяйства;

- координирует работу, связанную с выполнением международных и межведомственных соглашений, договоров, конвенций, участвует в разработке и реализации межправительственных и межведомственных соглашений в области АПК;

- разрабатывает программы экономического и научно-технического сотрудничества с зарубежными странами (по каждой стране) в сфере внешнеэкономических связей, реализации проектов международной технической помощи со странами мира;

- координирует работу по вопросам экономического и научно-технического сотрудничества с зарубежными странами;

- осуществляет контроль за выполнением положений Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС;

- контролирует выполнение обязательств по межправительственным и межведомственным соглашениям, протоколам, договорам и контрактам, международным документам, к которым присоединилась Украина;

- оказывает помощь предприятиям, учреждениям и организациям всех форм собственности по вопросам развития экономического и научно-технического сотрудничества с зарубежными странами;

- участвует в переговорах с представителями зарубежных стран по вопросам сотрудничества, экспортно-импортных поставок оборудования, сырья и материалов;

- участвует в разработке и реализации государственных программ, разрабатывает законодательные и нормативные акты по тарифному и нетарифному регулированию аграрного рынка;

- участвует в предоставлении согласия на выдачу лицензий на экспорт / импорт сельскохозяйственных и продовольственных товаров субъектам ВЭД.

Государственная налоговая служба Украины

- организует сотрудничество с международными налоговыми и финансовыми организациями, налоговыми службами других стран;

- готовит проекты международных договоров Украины по вопросам налогообложения и сотрудничества налоговых служб; обеспечивает

выполнение Службой функций компетентного органа Украины по выполнению международных договоров Украины по вопросам налогообложения;

- взаимодействует с торгово-экономическими миссиями в составе дипломатических представительств Украины за рубежом, в т. ч. по вопросам борьбы с сокрытием необлагаемых доходов, отмыванием доходов, полученных незаконным путем;

- готовит проекты и участвует в заключении международных договоров по вопросам уклонения от двойного налогообложения, сотрудничества с налоговыми службами других стран, в том числе противодействия уклонению от налогообложения и других незаконных финансовых операций;

- предоставляет органам государственной налоговой службы Украины и налогоплательщикам необходимые разъяснения по применению международных договоров по вопросам налогообложения и информирует их о вступлении в силу соответствующими международными соглашениями;

Государственная служба экспортного контроля Украины

Основными задачами Госэкспортконтроля Украины являются:

- реализация государственной политики в области государственного контроля за международными передачами товаров военного назначения, двойного использования и т.п.;

- защита национальных интересов и укрепление международного авторитета Украины при осуществлении государственного контроля над международными передачами товаров;

- содействие развитию международного сотрудничества и взаимодействия с соответствующими органами иностранных государств и международными организациями по вопросам нераспространения и экспортного контроля.

Государственная миграционная служба Украины

Основными задачами ГТС Украины являются:

- внесение предложений по формированию государственной политики в сферах миграции (иммиграции и эмиграции), в том числе противодействия нелегальной (незаконной) миграции, гражданства, регистрации физических лиц, беженцев и других определенных законодательством категорий мигрантов;

- реализация государственной политики в сферах миграции (иммиграции и эмиграции), в том числе противодействия нелегальной (незаконной) миграции, гражданства, регистрации физических лиц, беженцев и других определенных законодательством категорий мигрантов.

Государственная таможенная служба Украины

Основными задачами Гостаможслужбы Украины являются:

- 1) внесение предложений по формированию государственной политики в сфере государственного таможенного дела;
- 2) реализация государственной политики в сфере государственного таможенного дела;
- 3) обеспечение защиты экономических интересов Украины.

Гостаможслужба Украины в соответствии с возложенными на нее задачами:

1) организует и контролирует деятельность региональных таможен, таможен, специализированных таможенных учреждений и организаций;

2) организует и обеспечивает осуществление региональными таможенными, таможенными контроля за соблюдением субъектами ВЭД и гражданами установленного законом порядка перемещения товаров, транспортных средств через таможенную границу Украины, применение в соответствии с законом мер тарифного и нетарифного регулирования при перемещении товаров через таможенную границу Украины;

3) осуществляет контроль над:

- своевременностью, достоверностью, полнотой начисления и уплаты в полном объеме плательщиками налогов в бюджет таможенных и других платежей, контроль над взиманием которых законом возложено на таможенные органы;

- классификации по товарной номенклатуре Таможенного тарифа Украины товаров, представленных к таможенному оформлению;

- правильностью определения таможенной стоимости товаров в соответствии с законом и общепринятой международной практики;

- правильностью определения страны происхождения товаров, перемещаемых через таможенную границу Украины;

4) обеспечивает применение таможенных режимов, осуществления таможенного контроля и таможенного оформления товаров, помещенных в соответствующие таможенные режимы;

5) обеспечивает мероприятия по:

- недопущению незаконного перемещения через таможенную границу Украины культурных ценностей;

- защите интересов потребителей товаров, недопущения перемещения через таможенную границу Украины товаров, которые не отвечают установленным законодательством требованиям качества и безопасности;

6) принимает меры по защите прав интеллектуальной собственности в процессе ВЭД, недопущения перемещения через таможенную границу Украины контрафактных товаров;

7) принимает меры, направленные на профилактику, выявление, пресечение, раскрытие контрабанды и нарушению таможенных правил;

8) осуществляет дознание по уголовным делам о контрабанде, а также производство по делам о нарушении таможенных правил и контролирует осуществление этой деятельности региональными таможенными, таможенными;

9) ведет таможенную статистику;

10) осуществляет ведение Украинской классификации товаров ВЭД

11) проводит верификацию (установление достоверности) сертификатов о происхождении товаров из Украины и осуществляет в случаях, установленных действующими международными договорами, выдачу сертификатов происхождения;

12) заключает в установленном порядке межведомственные договоры с таможенными органами других государств, проводит в пределах своих полномочий переговоры и консультационную работу по подготовке международных договоров по вопросам таможенного дела по поручению Кабинета Министров Украины, готовит предложения по заключению таких договоров, а также прекращения и / или остановки их действия.

ТЕМА 3. ЭКСПОРТ И ИМПОРТ ТОВАРОВ.

3.1. Международная торговля товарами как форма международной экономической деятельности

Международная торговля товарами основывается на международном разделении труда, который проявляется в специализации отдельных стран, отраслей национальной экономики и предприятий на производстве определенных товаров для внешних рынков. То есть, международная торговля является процессом оплачиваемого обмена товарами между субъектами разных стран.

Субъектами международной торговли выступают:

- физические и юридические лица, объединения таких лиц;
- государства;
- международные организации.

Важно различать понятия внешней и международной торговли:

- внешняя торговля представляет собой совокупность экспортно-импортных операций отдельно взятой страны с другими странами;
- международная (мировая) торговля представляет собой совокупность товарно-денежных отношений, которые охватывают внешнюю торговлю всех стран мира.

Международная торговля товарами включает два противоположные по направлению товарные потоки - экспорт и импорт.

В широком смысле экспорт товаров представляет собой продажу и вывоз товаров за границу, а импорт товаров - покупку и ввоз товаров из-за границы.

В ст. 4 Закона Украины «О внешнеэкономической деятельности» приведены более подробные определения этих понятий:

«Экспорт (экспорт товаров) – продажа товаров украинскими субъектами внешнеэкономической деятельности иностранным субъектам хозяйственной деятельности (в том числе с оплатой в неденежной форме) с вывозом или без вывоза этих товаров через таможенную границу Украины, включая реэкспорт товаров. При этом реэкспорт означает продажу иностранным субъектам хозяйственной деятельности и вывоз за пределы Украины товаров, ранее импортированных на территорию Украины»;

«Импорт (импорт товаров) – это покупка (в том числе с оплатой в неденежной форме) украинскими субъектами внешнеэкономической деятельности у иностранных субъектов хозяйственной деятельности товаров с ввозом или без ввоза этих товаров на территорию Украины, включая покупку товаров, предназначенных для собственного потребления учреждениями и организациями Украины, расположенными за ее пределами».

Также ст. 1 Закона Украины «О внешнеэкономической деятельности» определяет товар как любую продукцию, услуги, работы, права интеллектуальной собственности и другие неимущественные права, предназначенные для продажи (платной передачи). В узком смысле товар – это любая продукция, предназначенная для продажи (платной передачи).

В соответствии с принятыми нормами, ключевым моментом при отнесении операции купли-продажи в международных торговых операциях является факт пересечения товаром таможенной границы государства и регистрация этого пересечения в таможенной службе.

Классификация товаров

С целью стандартизации международных торговых операций и упрощения их регулирования, учета и анализа распространение получили различные системы кодирования товаров, которые

представляют собой классификации товаров, построенные по различным критериям и с различным уровнем детализации.

Одной из первых товарных классификаций является Стандартная международная торговая классификация ООН (СМТК, SITC), принятая Экономическим и Социальным Советом ООН (ЭКОСОС) в 1950, которая с определенными изменениями и дополнением сохранилась по сей день. Главным критерием SITC является последовательность обработки товаров. Все товары в SITC разделены на три основные группы: сырье, полуфабрикаты и готовые изделия.

Сырьевые товары – это продукция добывающей промышленности, сельского и лесного хозяйства.

Полуфабрикаты - это продукты, которые требуют дальнейшей переработки и включения в состав других товаров, прежде чем стать орудием производства или предметом потребления.

Готовые изделия – это все промышленные изделия, предназначенные для потребления или использования в промышленности, сельском хозяйстве, на транспорте, в домашнем хозяйстве и тому подобное.

Кроме того, потребительские товары распределены по сроку их использования на товары длительного пользования (более трех лет, или 1-3 года для предметов роскоши), среднесрочного использования (от 1 до 3 лет) и краткосрочного использования (до 1 года).

Гармонизированная система является основой многих национальных товарных номенклатур и номенклатур интеграционных группировок. В частности, ГС положены в основу Украинской классификации товаров внешнеэкономической деятельности (УКТ ВЭД). Также на основе ГС построена Товарная номенклатура ВЭД Российской Федерации (ТН ВЭД РФ), Товарная номенклатура ВЭД СНГ (ТН ВЭД СНГ) и многие другие.

Национальные товарные номенклатуры отличаются от ГС большей детализацией: ГС имеет шестизначные коды, УКТ ВЭД - десятизначные. Это позволяет увеличить адресность использования тех или иных регулятивных мер в отношении определенных видов товаров и, таким образом, повысить эффективность регулирования внешней торговли.

Показатели развития международной торговли.

Для определения количественных и качественных характеристик международной торговли товарами, выявление тенденций ее развития применяют различные показатели развития международной торговли. Если с помощью этих показателей проводится анализ торговых отношений отдельной страны или группы стран, то говорят о

показателях развития внешней торговли. Все эти показатели могут быть сгруппированы в семь классов:

А) показатели объема международной торговли:

1) экспорт – стоимостной или натуральный объем вывезенных товаров с таможенной территории страны за границу. Статистическая комиссия ООН для экспорта включает:

- товары, произведенные, выращенные или добытые в стране;
- ранее вывезенные из-за границы товары, которые были подвергнуты обработке на таможенной территории данной страны или под таможенным контролем;
- реэкспорт – вывоз товаров, ранее ввезенных на территорию данной страны, но не переработанных в ней;

2) импорт – стоимостной или натуральный объем товаров, ввезенных на таможенную территорию страны из-за рубежа. Статистическая комиссия ООН к импорту включает:

- товары иностранного происхождения, ввезенные из страны-производителя или страны посредника с целью конечного потребления или переработки;
- товары, ввозимые для переработки под таможенным контролем;
- товары, ввозимые с территории свободных экономических зон и приписных складов;
- реимпорт – ввоз товаров, ранее ввезенных на таможенную территорию страны, но не переработанных в ней.

Согласно торговой традиции, страной экспорта считается страна назначения товара (страна потребления, поставки или покупки), а страной импорта – страна происхождения товара (страна производства, отгрузки или продажи).

3) внешнеторговый оборот (ВТО), который вычисляется как сумма стоимости экспорта и импорта товаров за определенный период (чаще всего за 1 год);

4) генеральная (общая) торговля, которая исчисляется как сумма стоимости экспорта / импорта и транзита (т.е. стоимость товаров, перевезенных через таможенную территорию страны);

Б) результирующие показатели:

1) сальдо торгового баланса, которое рассчитывается как разница между стоимостью товарного экспорта и товарного импорта. Если экспорт превышает импорт, то сальдо является положительным, а торговый баланс в таком случае называют активным. Если же импорт превышает экспорт, то сальдо становится отрицательным, а баланс называют пассивным.

Равенство экспорта и импорта влечет нулевое сальдо баланса, а сам баланс тогда чист, или нетто-баланс;

2) индекс покрытия экспортом импорта, или индекс состояния торгового баланса, который рассчитывается как процентное отношение стоимости экспорта и импорта;

3) индекс «условия торговли», который означает отношение экспортных цен страны и ее импортных цен, то есть количество импортного товара, которое страна может купить за единицу экспортируемого товара;

4) индекс концентрации экспорта (индекс Хиршмана), который показывает, насколько широкий спектр товаров экспортирует данная страна;

5) коэффициент импортной зависимости, указывающий на долю импорта данного товара в общем объеме его потребления в данной стране;

6) индекс чистой торговли, который показывает уровень превышения экспорта над импортом (или наоборот) для каждого отдельного товара (или товарной группы, раздела и т.д.);

В) структурные показатели:

1) товарная структура экспорта – это сгруппированный по определенной товарной классификации объем товарного экспорта страны за определенный период (обычно за год). Она показывает экспортную специализацию страны и удельный вес каждой товарной позиции в совокупном экспорте;

2) товарная структура импорта – это сгруппированный по определенной товарной классификации объем товарного импорта страны за определенный период (обычно за год). Она показывает импортную зависимость страны от импорта отдельных товаров и товарных групп, а также удельный вес каждой товарной позиции в импорте;

3) индекс диверсификации экспорта, который является показателем отклонения товарной структуры экспорта страны от структуры мирового экспорта

4) географическая структура экспорта товаров – распределение товарного экспорта за определенный период (обычно за год) по странам или регионам назначения;

5) географическая структура импорта товаров – распределение товарного импорта за определенный период (обычно за год) по странам или регионам происхождения;

Г) показатели интенсивности:

1) объемы товарного экспорта, импорта и внешнеторгового оборота на душу населения, которые рассчитываются как отношение, соответственно, стоимости экспорта, импорта и ВТО за один год к численности населения данной страны в соответствующем году;

2) экспортная, импортная квоты и квота ВТО – это показатели, которые используются для оценки открытости национальной экономики, участия страны в международном разделении труда, которые рассчитываются как процентное отношение стоимости экспорта, импорта или ВТО за определенный период (обычно за год) к ВВП данной страны за соответствующий период;

Д) показатели эффективности внешней торговли, то есть различные показатели, которые рассчитываются сопоставлением достигнутого экономического результата (эффекта) внешней торговли с затратами ресурсов на получение этого эффекта. Эффективность внешней торговли является уровнем экономии национального труда вследствие участия страны в международном разделении труда и внешнеторговом обмене. При этом важно, чтобы национальные расходы на экспорт были меньше экономии затрат в результате импорта;

Е) показатели динамики международной торговли – любые из приведенных выше показателей, которые анализируются в динамике в течение определенного времени;

Ж) показатели сопоставления – любые из приведенных выше показателей, рассчитанные для двух или более стран (регионов, мира в целом) с целью их сравнения и выявления особенностей развития внешней торговли каждой из этих стран (регионов).

3.2. Субъекты выполнения торговых соглашений Украины

Выполнение подавляющего большинства двух- и многосторонних торговых соглашений не требует создания особых предприятий, учреждений или организаций, которые должны иметь исключительное право на осуществление экспорта и / или импорта определенного вида товаров. Однако, при торговле такими видами товаров, как вооружение, отдельные виды лекарств, наркотических и психотропных веществ, спирт, некоторые виды энергоносителей. Государство предоставляет монопольное право на осуществление экспортно-импортной деятельности, специально созданным торговым предприятиям. Например, такие государственные компании, как «Укрспецэкспорт», «Нафтогаз Украины», «Укрспирт», «Хлеб Украины» рассматриваются как предприятия, осуществляющие

торговлю от имени государства, то есть эти предприятия выполняют международные контракты между государством и иностранными субъектами.

В сфере торговли сельскохозяйственной продукцией основное внимание государства уделяется торговле зерном. Законом Украины «О зерне и рынке зерна в Украине» установлено, что обеспечение экспорта и импорта зерна в рамках обязательств, взятых при заключении многосторонних и двусторонних договоров в этой сфере, возлагается на Государственное агентство по обеспечению экспорта и импорта зерна и продуктов его переработки, которое определяется на конкурсной основе Кабинетом Министров Украины из числа государственных или хозяйственных обществ, доля государства в уставном фонде которых составляет не менее 75%.

Ст. 80 этого Закона определяет, что финансирование экспорта и импорта зерна и продуктов его переработки по международным договорам, а также деятельность Государственного агентства по обеспечению экспорта и импорта зерна и продуктов его переработки, связанная с выполнением этих договоров, осуществляется за счет средств государственного бюджета.

Иначе говоря, внешняя торговля зерном и продуктами его переработки отнесена к числу приоритетных направлений деятельности государства. Объяснение этому основывается на важности зерна и продуктов его переработки для удовлетворения стратегических потребностей государства в продовольствии и тот факт, что зерновые культуры выступают одной из ведущих статей отечественного товарного экспорта.

Экспортно-импортная деятельность украинских предприятий различных форм собственности.

Договорные обязательства Украины относительно торговли другими видами товаров выполняются в ходе осуществления экспортно-импортных операций предприятиями различных форм собственности.

Крупнейший в экспорте и импорте товаров удельный вес предприятий частной формы собственности, что является вполне естественным при отсутствии монополии внешней торговли. Государственная монополия внешней торговли означает, что все экспортно-импортные операции осуществляются только государством в лице созданных им внешнеторговых предприятий, организаций, объединений и т.д., зато физические лица и юридические лица негосударственной формы собственности лишены права ведения внешнеторговой деятельности.

А в условиях свободы внешнеэкономической деятельности осуществление экспортно-импортных операций возможно для предприятий любой формы собственности. Важным моментом с точки зрения внешнеторговой практики является установленное Законом Украины «О внешнеэкономической деятельности» право на осуществление внешнеэкономической деятельности, которое, согласно ст. 5 этого Закона, имеют все субъекты внешнеэкономической деятельности, причем на основе равноправия. При этом Закон запрещает вмешательство государственных органов во внешнеэкономическую деятельность ее субъектов в случаях, не предусмотренных этим Законом.

Также Законом Украины «О внешнеэкономической деятельности» предусмотрено заключение внешнеэкономических договоров (контрактов), которые представляют собой материально оформленное соглашение двух или более субъектов внешнеэкономической деятельности и их иностранных контрагентов, направленное на установление, изменение или прекращение их взаимных прав и обязанностей во внешнеэкономической деятельности. При этом ст. 6 Закона замечает, что для подписания такого договора «не требуется разрешение какого-либо органа государственной власти, управления или вышестоящей организации, за исключением случаев, предусмотренных законами Украины».

Внешнеторговая деятельность предприятий преимущественным образом осуществляется в виде импортных операций по закупке необходимых для производства товаров, предназначенных для реализации на внутреннем и внешнем рынках, и экспорта продукции.

К основным мотивам, побуждающим отечественные предприятия экспортировать произведенную продукцию, относятся:

- стремление к повышению прибыльности реализации данной продукции по сравнению с доходностью ее реализации на внутреннем рынке;
- обеспечение необходимого объема валютных поступлений для импорта оборудования, сырья, полуфабрикатов, иных ресурсов, которые отсутствуют на внутреннем рынке, или качество отечественных аналогов, которых не удовлетворяет производственные нужды;
- привлечение к процессу производства мощностей, которые высвободились вследствие ограниченности внутреннего рынка;
- попытки расширить круг потребителей продукции, номенклатуру выпускаемой продукции за счет освоения зарубежных рынков;

- использование устоявшихся сбытовых связей с иностранными партнерами, сокращает риск неплатежей и нарушения условий экспортного контракта.

Что касается импортной деятельности, то обычно импортная деятельность предприятий обусловлена следующими причинами:

- потребность в сырье и материалах, запасы которых в стране недостаточны или вообще отсутствуют;

- потребность в полуфабрикатах и готовых изделиях, изготовление которых на отечественных предприятиях технологически невозможно, или покупка которых на внутреннем рынке невыгодна;

- техническая модернизация производства с использованием новейшего оборудования, которое не производится в стране;

- низкая конкурентоспособность отечественных аналогов импортных товаров;

- использование устоявшихся связей с иностранными поставщиками, что сокращает риск несвоевременной или недобросовестной поставки товара и нарушение условий импортного контракта.

3.3. Государственное регулирование внешней торговли Украины

Нормативно-правовую базу государственного регулирования внешней торговли в Украине составляют Конституция Украины; национальные законы и подзаконные акты общего и специального характера, а также акты международного права, ратифицированные Украиной.

Конституция Украины выступает ведущим нормативно-правовым источником регулирования любого вида общественных отношений, в том числе внешней торговли. В частности, важным с точки зрения создания правовой основы для осуществления внешнеторговой деятельности является ст. 9 относительно заключения международных договоров, ст. 26 относительно правового статуса иностранцев и лиц без гражданства, ст. 42 по осуществлению предпринимательской деятельности, защиты конкуренции и защиты прав потребителей, соблюдения качества и безопасности всех видов товаров.

Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности» как основной нормативно-правовой акт специального характера

Среди специальных нормативно-правовых актов в сфере регулирования внешней торговли центральное место занимает Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности». Этот Закон был

принят Верховной Радой Украины еще 16 апреля 1991г., претерпел многочисленные изменения и дополнения, но не утратил силу по сей день. Этим Законом определяется содержание понятий экспорта, импорта товаров, отдельных мер государственного регулирования внешней торговли (квоты, лицензии, таможенное регулирование и т.п.).

Ст. 2 Закона Украины «О внешнеэкономической деятельности» устанавливает принципы такой деятельности, среди которых специфическим по торговле товарами является принцип эквивалентности обмена, недопустимости демпинга при ввозе и вывозе товаров.

Для ведения внешнеторговой деятельности Закон устанавливает следующие правовые режимы для товаров, импортируемых из государств – членов ВТО (ст. 7):

1) «национальный режим, означающий, что в отношении импортируемых товаров происхождением из государств – членов ВТО предоставляется режим не менее благоприятный, чем для аналогичных товаров украинского происхождения по налогам, сборам, устанавливаемых законами и иными нормативными правовыми актами правил и требований к продаже, предложения к продаже, покупке, транспортировке, распределению или использования товаров, а также правил внутреннего количественного регулирования, смешения, переработки или использования товаров в определенных количествах или пропорциях;

2) режим наибольшего благоприятствования, который касается пошлин, таможенных сборов, методов взыскания таких пошлин и сборов, правил и формальностей в связи с импортом и означает, что любое преимущество, содействие, привилегия или иммунитет, которые предоставляются в отношении любого товара, происходящего из любого государства, должны немедленно и безусловно предоставляться аналогичному товару, который происходит с территории государств-членов ВТО или государств, с которыми заключены двусторонние или региональные соглашения о режиме наибольшего благоприятствования.

Также в этой статье отмечается, что «исключения в отношении режима наибольшего благоприятствования в форме преференций могут быть сделаны для товаров, происходящих из государств, с которыми Украина заключила соглашения о свободной торговле или таможенный союз или промежуточные соглашения, в будущем приведут к созданию зон свободной торговли или таможенных союзов в пределах разумного периода времени (10 лет), или соглашения о

приграничной торговле и применения генеральной системы преференций ».

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется многими органами власти. В частности, ст.9 Закона Украины «О внешнеэкономической деятельности» устанавливает распределение функций между органами государственного регулирования внешней торговли, в число которых, помимо прочего, включены Верховная Рада Украины, Кабинет Министров Украины, центральный орган исполнительной власти по вопросам экономической политики. Кроме того, в регулировании внешней торговли участвуют такие органы, как Государственная таможенная служба Украины, Антимонопольный комитет Украины и др.

Методы государственного регулирования внешней торговли Украины товарами:

Экономические и административные методы регулирования

Согласно этому подходу, присущим преимущественно отраслям административного права и теории управления, принципиальная разница между экономическими и административными методами регулирования заключается в специфике влияния этих методов на внешнеторговые отношения: при применении экономических методов. Их влияние выражается опосредованно через рыночные отношения, а при применении административных методов регулятивное воздействие имеет непосредственный характер и происходит путем установления ограничений и запретов административного характера.

Тарифные и нетарифные методы регулирования

Этот подход является более распространенным в мировой практике, и он основывается на классификации ГАТТ (ст. XI), согласно которой к тарифным инструментам относят исключительно пошлины, размер которых определяется на основе таможенного тарифа (а также некоторых других налогов и таможенных сборов), а к нетарифным методам относятся все другие инструменты государственного воздействия на внешнеторговые отношения.

Единая классификация инструментов и методов регулирования внешнеторговой деятельности, к сожалению, отсутствует, более того, в украинском законодательстве нет даже определения нетарифных методов регулирования, хотя сам этот термин употребляется во многих нормативно-правовых актах.

Источниками права в сфере таможенно-тарифного регулирования в Украине являются:

- Таможенный кодекс Украины;

- Закон Украины «О Едином таможенном тарифе»;
- Закон Украины «О Таможенном тарифе Украины»;
- другие законы и подзаконные акты (указы президента Украины, Постановления Кабинета Министров Украины, приказы Государственной таможенной службы Украины, распоряжение Министерства экономического развития и торговли Украины и т.д.).

Построение таможенного тарифа в своей основе содержит соответствующую товарную номенклатуру или классификации товаров, в отношении которых законодательством предусмотрено таможенное обложение.

В Украине классификация товаров для целей таможенно-тарифного регулирования осуществляется согласно Украинской классификации товаров внешнеэкономической деятельности (УКТ ВЭД), утвержденной Постановлением Кабинета Министров Украины № 1 863 от 12 декабря 2002 г.ст. 311 Таможенного кодекса Украины определяет, что УКТ ВЭД базируется на Гармонизированной системе кодирования и классификации товаров (ГС).

УКТ ВЭД имеет десятизначную структуру, определенную ч. 4 ст. 311 Таможенного кодекса Украины: «Структура десятизначного цифрового кодового обозначения товаров в УКТВЭД включает, код группы (первые два знака), товарной позиции (первые четыре знака), субпозиции (первые шесть знаков), товарной категории (первые восемь знаков), товарной подкатегории (десять знаков)».

УКТ ВЭД облегчает ведение статистики внешней торговли, упрощает определение таможенной стоимости товара, начисления пошлины и других таможенных платежей, учет товарных операций. Применение ГС устраняет возможность недоразумений в этой сфере между Украиной и ее торговыми партнерами. Наличие в УКТ ВЭД дополнительных девятого и десятого знаков, которые, к сожалению, редко используются, дает возможность дальнейшей детализации товарных позиций в интересах нашего государства.

Проблеме таможенной оценки товаров и методике определения таможенной стоимости товара, которые являются чрезвычайно важными для правильного расчета размера пошлины, посвящены ст. 259-275 Таможенного кодекса Украины. Согласно ст. 266 Кодекса, стоимость товаров, импортируемых на таможенную территорию Украины, может быть вычислена с помощью шести методов:

- по цене сделки с импортируемыми товарами (метод 1);
- по цене сделки с идентичными товарами (метод 2);
- по цене соглашения относительно подобных (аналогичных) товаров (метод 3);

- на основе вычитания стоимости (метод 4);
- на основе добавления стоимости (метод 5);
- резервный метод (метод 6).

Установленные Таможенным кодексом Украины методы определения таможенной стоимости соответствуют методам, разрешенным Соглашением о применении статьи VII ГАТТ-1994 года (Соглашение о таможенной стоимости).

В Украине, согласно действующему законодательству, используются ввозная (импортная) и вывозная (экспортная) пошлина. Экспортной пошлиной облагаются отдельные виды товаров, вывозимых за пределы таможенной территории Украины. Перечень товаров, облагаемых экспортными пошлинами, очень ограниченный; в него входят семена подсолнечника, льна, рыжика, кожевенное сырье, живой скот, лом черных металлов, стали и цветных металлов, полуфабрикаты с использованием цветных металлов.

По способу начисления Таможенный тариф Украины включает такие виды ставок:

- адвалорные (адвалорные) – начисляются в процентах к таможенной стоимости товара (например, 20% от таможенной стоимости). Преимуществом этого вида пошлины является поддержание постоянного уровня защиты внутреннего рынка независимо от ценовых колебаний, а его недостатком - необходимость проведения оценки таможенной стоимости, что дает возможность для злоупотреблений со стороны как сторон торговой сделки, так и со стороны таможенных органов;

- специфические – начисляются в установленном размере за единицу данного товара (например, 10 € за 1 штуку данного товара, или за 1 килограмм, тонну, метр, литр и т.п.). Преимуществом специфического пошлины является простота его начисления и администрирования, а его недостатком является зависимость уровня таможенной защиты от колебаний цены на товар - с ростом импортной цены уровень защиты внутреннего рынка снижается, а в условиях экономического спада и снижения импортных цен специфический тариф увеличивает уровень защиты внутреннего рынка;

- комбинированные – сочетают элементы адвалорной и специфической пошлины (например, 5%, но не менее 2 €, 5 € + 3% от таможенной стоимости и т.п.).

Также Таможенным кодексом Украины установлены правила определения страны происхождения товара, что является важным для применения тарифных преференций.

Таможенный кодекс Украины определяет страной происхождения товара ту страну, в которой товар был полностью произведен или подвергнут достаточной обработке. При этом под страной могут пониматься не только отдельные страны, но и их группы (например, таможенные союзы) или регионы той или иной страны, если это оказывается важным для обложения пошлиной товара данного происхождения.

Нетарифное регулирование

Хотя ВТО отмечает, что таможенный тариф является основным инструментом регулирования международной торговли, практически все страны мира продолжают применять, кроме этого, нетарифные меры регулирования. Не является исключением в этом смысле и Украина. Хотя, как указано выше, в отечественном законодательстве отсутствует определение самого понятия нетарифного регулирования, Налоговым кодексом Украины установлен перечень мер нетарифного регулирования (п.п. 14.1.61 ст. 14):

- «лицензирование и квотирование внешнеэкономических операций;
- применение специальных мер относительно импорта товаров в Украину;
- процедура регистрации внешнеэкономических контрактов;
- процедура выдачи лицензий на право импорта, экспорта – спирта, алкогольных напитков и табачных изделий;
- разрешительная система службы экспортного контроля;
- сертификация товаров, которые ввозятся в Украину;
- разрешительная система органов государственной власти, осуществляющих санитарно-эпидемиологический, ветеринарный, фитосанитарный, экологический и другие виды контроля;
- регистрация лекарственных средств, изделий медицинского назначения, иммунобиологических препаратов, пищевых добавок;
- применение государственного пробирного контроля».

Квотирование и лицензирование принадлежат к количественным нетарифным торговым ограничениям.

Квотирование – это метод количественного регулирования внешней торговли путем установления определенного количественного или стоимостного объема товаров, экспорт или импорт которых разрешен в течение определенного периода времени.

Ст. 2 Закона Украины «О внешнеэкономической деятельности» устанавливает следующие определения понятий, используемых при лицензировании и квотировании экспортно-импортных операций:

Квоты глобальные – квоты, устанавливаемые по товару (товарам) без указания конкретных стран (групп стран), куда товар (товары) экспортируется или из которых он (они) импортируется

Квоты групповые – квоты, устанавливаемые по товару (товарам) с определением группы стран, куда товар (товары) экспортируется или из которых он (они) импортируется

Квота экспортная (импортная) – предельный объем определенной категории товаров, который разрешено экспортировать с территории Украины (импортировать на территорию Украины) в течение установленного срока и который определяется в натуральных или стоимостных единицах;

Квоты индивидуальные – квоты, устанавливаемые по товару (товарам) с определением конкретной страны, куда товар (товары) может экспортироваться или из которой он (они) может импортироваться;

Квоты специальные – предельный объем импорта в Украину определенного товара (товаров), являющегося объектом специального расследования и/или специальных мер, который разрешено импортировать в Украину в течение установленного срока и который определяется в натуральных и/или стоимостных единицах измерения;

Лицензирование – это метод количественного регулирования внешней торговли путем выдачи уполномоченными государственными органами разрешений на экспорт или импорт товаров в установленном количестве за определенный промежуток времени.

Лицензия специальная – надлежащим образом оформленное право на импорт в Украину в течение установленного срока определенного товара (товаров), который является объектом специального расследования и / или специальных мероприятий;

Лицензия открытая (индивидуальная) – разрешение на экспорт (импорт) товара в течение определенного периода времени (но не менее одного месяца) с определением его общего объема;

Лицензия разовая (индивидуальная) разовое разрешение, массового характера и выдается для осуществления конкретной отдельной операции конкретным субъектом внешнеэкономической деятельности на период не меньше, чем тот, который необходим для осуществления экспортной (импортной) операции».

Лицензия генеральная – открытое разрешение на экспортные (импортные) операции по определенному товару (товарам) и / или с определенной страной (группой стран) в течение периода действия режима лицензирования;

Лицензия экспортная (импортная) – надлежащим образом оформленное право на экспорт (импорт) в течение установленного срока определенных товаров или валютных средств с целью инвестиций и кредитования;

Численность мер нетарифного регулирования обусловила создание широкой нормативно-правовой базы, которая регулировала применения таких мер. Основные источники права, регламентирующие нетарифное регулирование внешней торговли в Украине, приведены в табл..

Таблица 3.1

Правовое регламентирование введения мер нетарифного регулирования внешней торговли

Меры нетарифного регулирования	Нормативно-правовые акты
Лицензирование и квотирование внешнеэкономических операций	Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности» (ст. 2, ст. 16) Постановление Кабинета Министров Украины от 22.12.2010 г. № 1183 «Об утверждении перечней товаров, экспорт и импорт которых подлежит лицензированию, и квот на 2011 год»
Процедура регистрации внешнеэкономических контрактов	Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности» (ст. 6) Постановление Кабинета Министров Украины от 13.12.2010 г. № 1254 «Некоторые вопросы заключения и регистрации внешнеэкономических контрактов» Приказ Министерства экономики Украины от 16.03.2006 г. № 98 «О порядке учета (регистрации) внешнеэкономических контрактов, предметом которых являются операции с давальческим сырьем украинского заказчика, когда контрактом предусмотрена реализация готовой продукции в стране исполнителя или вывоз ее в другую страну
Процедура выдачи лицензий на право импорта, экспорта - спирта, алкогольных напитков и табачных изделий	Закон Украины «О государственном регулировании производства и оборота спирта этилового, коньячного и плодового, алкогольных напитков и табачных изделий» (ст. 14, 15) Приказ Министерства экономики и по вопросам европейской интеграции Украины от 14.02.2002 г. № 42 «О порядке выдачи лицензий на право импорта, экспорта спирта, алкогольных напитков и табачных изделий»

Применении специальных мер относительно импорта товаров в Украину	Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности» (ст. 28, 29,31) Закон Украины «О применении специальных мер относительно импорта в Украину» Закон Украины «О защите национального товаропроизводителя от демпингового импорта» Закон Украины «О защите национального товаропроизводителя от субсидированного импорта»
---	--

Продолжение таблицы 3.1

Разрешительная система службы экспортного контроля	Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности» (ст. 20) Закон Украины «О государственном контроле за международными передачами товаров военного назначения и двойного использования» Приказ Государственной службы экспортного контроля Украины от 29.11.2004 г. № 355 «Об утверждении Инструкции о порядке оформления и использования разрешительных документов в области государственного экспортного контроля
Сертификация товаров, ввозимых в Украину	Декрет Кабинета министров Украины от 10.05.1993 г. № 46-93 «О стандартизации и сертификации» Приказ Государственного комитета Украины по вопросам технического регулирования и потребительской политики от 01.02.2005 г. № 28 «Об утверждении Перечня продукции, подлежащей обязательной сертификации в Украине»
Разрешительная система органов государственной власти, осуществляющих санитарно-эпидемиологический, ветеринарный, фито-санитарный, экологический и другие виды контроля	Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности» (ст. 18) Закон Украины «О безопасности и качестве пищевых продуктов» Закон Украины «О ветеринарной медицине» Закон Украины «О карантине растений»
Регистрация лекарственных средств, изделий медицинского назначения, иммунобиологических препаратов, пищевых добавок	Закон Украины «О лекарственных средствах» (ст. 9, 17, 18)

Применение государственного пробирного контроля	Закон Украины «О государственном регулировании добычи, производства и использования драгоценных металлов и драгоценных камней и контроле за операциями с ними» (ст. 13)
---	---

Специальные меры в отношении импорта товаров

Большое внимание в настоящее время уделяется защите интересов национальных товаропроизводителей от недобросовестной конкуренции (согласно п.п. 14.1.61 ст. 14 Налогового кодекса Украины регулирование в этой сфере носит название применения специальных мер относительно импорта товаров в Украину). Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности» также содержит нормы по защите прав и законных интересов государства и других субъектов внешнеэкономической и хозяйственной деятельности Украины (раздел V). В частности, ст. 31 устанавливает возможность введения мер против недобросовестной конкуренции и растущего импорта:

«Под недобросовестной конкуренцией при осуществлении внешнеэкономической деятельности понимается:

- осуществление демпингового импорта, к которому применяются антидемпинговые меры;
- осуществление субсидированного импорта, к которому применяются компенсационные меры;
- осуществление иных действий, которые законами Украины признаются недобросовестной конкуренцией.

Под растущим импортом понимается осуществление импорта в объемах и/или в условиях, причиняющих значительный ущерб или создают угрозу причинения значительного ущерба украинским производителям соответствующих товаров.

По результатам антидемпингового или специального расследования в соответствии с законами Украины принимается решение о применении антидемпинговых, компенсационных или специальных мероприятий, которое может быть обжаловано в судебном порядке в течение месяца с даты введения соответствующих мер в порядке, установленном законами Украины.

Применение режимов свободной торговли, преференций, специальных льготных режимов (пограничной (прибрежной) торговли, специальных (свободных) экономических зон и других, предусмотренных законами Украины), а также налоговых, таможенных и других льгот, действующих при импорте в Украину товаров, в отношении которых применяются антидемпинговые, компенсационные

или специальные меры, приостанавливается на срок до окончания применения указанных мер».

Правовая основа внедрения таких мероприятий основывается на так называемом антидемпинговом кодексе в составе трех Законов Украины:

1) Закон Украины «О защите национального товаропроизводителя от демпингового импорта» от 22.12.2008 г.;

2) Закон Украины «О защите национального товаропроизводителя от субсидированного импорта» от 22.12.2008 г.;

3) Закон Украины «О применении специальных мер относительно импорта в Украину» от 22.12.2008 г.

Основой антидемпингового законодательства Украины выступает Закон Украины «О защите национального товаропроизводителя от демпингового импорта», который содержит нормы, определяющие ключевые понятия, связанные с антидемпинговым регулированием, статус и полномочия органов, ответственных за антидемпинговое регулирование, содержание и действие антидемпинговых мер; процессуальные нормы, определяющие стадии и этапы антидемпинговой процедуры и расследования, порядок их проведения, процессуальные права и обязанности сторон антидемпингового расследования, порядок предоставления и оценки доказательств, обжалования принятых решений и тому подобное.

Важной с точки зрения защиты общегосударственных, общенациональных интересов при осуществлении внешнеэкономической торговой деятельности является ст. 29 Закона Украины «О внешнеэкономической деятельности», которая отмечает, что в ответ на дискриминационные и/или недружественные действия других государств, таможенных союзов или экономических группировок могут быть введены следующие меры:

- применение полного запрета (полного эмбарго) на торговлю;
- применение частичного запрета (частичного эмбарго) на торговлю;
- лишение режима наибольшего благоприятствования или льготного специального режима;
- введение специальной пошлины;
- введение режима лицензирования и/или квотирования внешнеэкономических операций;
- установление квот;
- введение комбинированного режима квот и контингентов;
- введение индикативных цен по импорту и/или экспорту товаров;

- другие меры, предусмотренные законами и международными договорами Украины.

То есть, государственное регулирование внешней торговли Украины товарами имеет целью соблюдение стратегических интересов государства, защиту национальных товаропроизводителей и потребителей, содействие интеграции Украины в мировое хозяйство путем привлечения ее к международной торговле товарами.

3.4. Современное состояние внешней торговли Украины и ее государственного регулирования. Динамика и факторы развития внешней торговли товарами

Внешняя торговля Украины претерпела значительные изменения за годы независимости, пройдя при этом несколько этапов:

- 1991-1995 гг. – Кризисные явления в экономике, рост объемов внешней торговли на фоне ее неумеренной либерализации;

- 1996-1999 гг. – Постепенное преодоление кризисных явлений в экономике, протекционистские меры в торговой политике, сокращение объемов экспорта и импорта;

- 2000-2004 гг. – Ускорение темпов экономического роста, переход к умеренной либерализации, рост объемов внешней торговли в сочетании с изменением приоритетных торговых партнеров (произошла переориентация торговых потоков от стран СНГ в страны Европейского Союза) и с формированием положительного торгового сальдо;

- 2005-2008 гг. – Рост объемов экспорта и импорта, тенденция к росту отрицательного сальдо торгового баланса в условиях либерализации внешней торговли и гармонизации ее регулирования с требованиями ВТО;

- 2009г. – Сокращение объемов экспорта и импорта товаров при сохранении отрицательного сальдо на фоне мирового финансово-экономического кризиса и ограничения возможностей использования регулятивных мер обязательствами перед ВТО;

- 2010 –2014 гг. преодоление последствий кризиса и постепенное восстановление роста объемов внешней торговли товарами при одновременном увеличении отрицательного торгового сальдо.

- в течение 2000-2009 гг. наблюдался рост объемов экспорта и импорта товаров (кроме кризисного 2009 г.), при этом имел место рост экспортной и импортной квот, что указывает на увеличение открытости отечественной экономики.

На географическую и товарную структуру украинского экспорта и импорта влияют как внутризэкономические (структура национальной экономики, производительность труда, обеспеченность ресурсами и т.д.) так и внешнеэкономические (конъюнктура на мировых рынках, конкурентоспособность продукции на международном уровне, тенденции развития мирового хозяйства) факторы. Также большое влияние имеют политические факторы (характер политических отношений с теми или иными торговыми партнерами, участие в двусторонних и многосторонних соглашениях, в интеграционных группировках и т.п.).

Эти факторы способствовали изменениям в географической структуре внешней торговли Украины: если еще в середине 90-х гг. основными торговыми партнерами Украины были страны СНГ, то сейчас объемы торговли Украины со странами СНГ и странами ЕС близки.

Среди странторговых партнеров Украины надо отметить Германию, Туркменистан, Италию, Турцию, Польшу и Китай.

Одна из причин выявленной географической структуры внешней торговли Украины заключается в особенностях товарной структуры экспорта и импорта. Товарная структура внешней торговли Украины проявляет ряд негативных черт: преобладание в экспорте металлургической продукции и зависимость украинской промышленности от импорта нефти и газа, чрезмерный удельный вес готовой промышленной продукции, в том числе товаров широкого потребления, в импорте и тому подобное.

Наибольший удельный вес в экспорте имеет металлопродукция, доля которой является стабильной и составляет около 30-33%. Ориентированная преимущественно на экспорт, украинская металлургия является чрезвычайно энергоемкой, в результате чего она критически зависит от импорта энергоносителей и ограничивает возможности наращивания экспорта. Экспорт продукции отечественной металлургии также характеризуется высокой чувствительностью к ценовым колебаниям на мировых рынках и значительной долей продукции первого передела, что не способствует повышению экономической эффективности производства, а имеет целью только удержание позиций на внешних рынках для обеспечения валютных поступлений.

В товарной структуре импорта ведущее место занимает минеральное топливо и нефтепродукты. Важность импорта этих товаров обусловлена тем, что к ним относятся нефть и газ - товары

критического импорта, от которых зависит работа отечественной промышленности.

Таким образом, современное состояние внешней торговли Украины товарами характеризуется следующими особенностями:

- высокая внешняя открытость национальной экономики;
- углубление дисбаланса между экспортом и импортом – начиная с 2005г. Имеет место отрицательное сальдо торгового баланса;
- биполярная структура внешней торговли – в экспорте преобладает продажа сырьевых товаров и полуфабрикатов в страны ЕС и готовой промышленной продукции в страны СНГ, а в импорте – закупка энергоносителей в странах СНГ и товаров высокой степени обработки в ЕС;
- недостаточная географическая диверсификация экспорта и импорта;
- высокая концентрация товарной структуры экспорта и импорта – в экспорте преобладают товары, производимые предприятиями черной металлургии, а в импорте – энергоносители и продукция машиностроения;
- зависимость экспорта от конъюнктуры на внешних рынках через большую часть металлургической продукции в экспорте и энергоносителей в импорте.

Особенности государственного регулирования внешней торговли Украины в условиях членства в ВТО

Одним из важных факторов развития внешнеторговых отношений страны есть особенности государственного регулирования внешней торговли и эффективность регулятивных мер.

Современный этап развития государственного регулирования внешней торговли Украины начался в 2015 г., когда Украина подписала экономическую часть Ассоциации с ЕС. Изменения в торговой политике, которые обусловлены обязательствами Украины при подписании данного соглашения, уже вызвали определенное воздействие на внешнюю торговлю. В частности, улучшились позиции отечественных экспортеров металлопродукции, продукции химической промышленности и др.

Присоединение Украины к ряду секторальных договоренностей привело к снижению ставок пошлины на следующие группы товаров:

- по нулевым ставкам облагаются пошлиной игрушки, древесина, цветные металлы, фармацевтические препараты, бумага, сельскохозяйственная техника, мебель, информационные технологии, научное, медицинское оборудование, строительная техника, гражданская авиация;

- по нулевым ставкам будут облагаться пошлиной дистиллированные спирты;
- по сниженным ставкам (5,5-6,5%) облагаются пошлиной химические товары;
- по сниженным ставкам (0-17,5%) облагаются пошлиной текстиль и одежда;

В сельском хозяйстве имеет место тенденция к увеличению среднего уровня номинальных ставок ввозной пошлины, хотя в результате широкого применения к таким товарам специфических ставок пошлины и на фоне роста мировых цен на продовольствие фактический уровень защиты сельского хозяйства за этот период снизился. В частности, средняя ставка ввозной пошлины на продукты животноводства сократилась втрое, на молочные продукты – почти в 4 раза, на фрукты и овощи – вдвое.

Специфика нетарифного регулирования

Среди нетарифных мер регулирования внешней торговли особое внимание надо обратить на количественные ограничения, защитные меры в виде технических барьеров, антидемпинговых мероприятий, а также на мероприятия по стимулированию экспорта.

Членство Украины в ВТО обязывает ее отменить и больше не применять распространенные ранее количественные средства защиты внутреннего рынка – квотирование и лицензирование. В частности, запрет квотирования касается импорта говяжьего фарша, автобусов, грузовых и легковых автомобилей старше 8 лет; экспорта лома цветных металлов, зерновых, благородных металлов и камней, за исключением золота серебра и бриллиантов. Исключения составляют те случаи, когда потребность в квотах и лицензиях может быть обоснована правилами ВТО.

Технические барьеры являются одним из наиболее распространенных в современной внешнеторговой политике скрытых инструментов протекционизма. На момент вступления Украины в ВТО отечественная система стандартизации и сертификации была в достаточной степени гармонизирована с требованиями, установленными Соглашением о технических барьерах в торговле ВТО. Но поскольку далеко не все национальные стандарты являются гармонизированным с международными европейскими, работа в этой сфере продолжается.

Действенным инструментом защиты внутреннего рынка является введение антидемпинговых мероприятий, которые в настоящее время широко используются во всем мире.

Использование защитных возможностей, полученных Украиной после вступления в ВТО, уже нашли свое отражение в ряде антидемпинговых и специальных расследований, начатых Украины.

ТЕМА 4: ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ

4.1. Сущность и основные показатели международной торговли услугами как формы международной экономической деятельности

Опыт экономически развитых стран мира показывает, что сектор услуг является одним из основных источников их долгосрочного социально-экономического развития и распространения новейших технологий и инновационных процессов. Международные торговые операции с услугами способствуют повышению прочности национальных экономик, обеспечивая распространение научно-технических достижений, создания новых рабочих мест и играют значительную роль в процессе построения постиндустриального общества путем реализации политики переориентации структуры экономики на отрасли по производству высокотехнологичных товаров и услуг. Поэтому особенно актуальным для Украины является определение стратегических приоритетов ее международной экономической деятельности в направлениях, которые определяются современной динамикой и особенностями международной торговли услугами.

По определению ЮНКТАД и Всемирного банка, приведенным в справочнике «Либерализация международных операций с услугами» (1994 г.) [1], экономическая категория *услуга* понимается как изменение в положении институциональной единицы, которая произошла в результате действий и на основе взаимного соглашения с другой институциональной единицей. Там же указано: «институциональные единицы – это юридические или физические лица, обладающие товарами и активами, имеют экономические обязательства и от своего имени выполняют соглашения с другими юридическими или физическими лицами».

Услугу как особый вид товара и объект коммерческой деятельности характеризуют следующие свойства:

- производство, реализация и потребление услуг осуществляется часто одновременно, эти процессы не отделяются друг от друга;
- услуги не подлежат хранению, транспортировке;

- тесная взаимосвязь между торговлей услугами и торговлей товарами, их взаимное влияние является существенным;
- большая защищенность государством рынка услуг от иностранной конкуренции по сравнению с товарными рынками;
- наличие разновидностей услуг, которые не являются предметом международной торговли.

Услуги охватывают различные виды деятельности - перевозка, передача и обработка информации, туризм, строительство, образование, медицина, финансовая и банковская деятельность, оборона и социальная помощь, государственное управление, консалтинг и др. Многие из этих видов деятельности можно охарактеризовать как платежи по нетоварным коммерческим сделкам, заключаемым между юридическими и физическими лицами разных стран и отражаются в платежном балансе, что связывает их с операциями международной торговли.

Услуги должны материальный или нематериальный результат. В зависимости от этого услуги, на которые потрачено определенное количество труда и следствием которой является создание определенных материальных благ, называют материальными (например, строительные услуги, модернизация компьютерных программ и т. д.). Услуги, на которые потрачено определенное количество труда и результаты которой направлены на духовное, информационное, физиологическое удовлетворение личных потребностей потребителей, называют нематериальными (например, информационные, бытовые).

Нематериальный характер услуг создает значительные проблемы в организации торговли ими как для продавцов услуг, так и для потребителей: в процессе продажи услуг их реализаторам сложно продемонстрировать клиентам этот товар (услугу) и еще сложнее обосновать цену ее продажи.

Существенной характеристикой услуги является экономическая ценность, что делает ее объектом коммерческой деятельности и предметом международной торговли, который по своей специфике не проходит таможенного контроля и на который не оформляется грузовая таможенная декларация.

Международная торговля услугами – это оплачиваемый оборот услуг между различными странами мира, который создает особую форму международных экономических отношений между субъектами разных стран по поводу покупки и продажи услуг и особую форму международной экономической деятельности.

В практике международных экономических отношений различаются понятия международной и внешней торговли услугами, а именно, под внешней торговлей услугами понимается процесс оплачиваемого обмена услугами между субъектами отдельно взятой страны и других стран. Как и в случае внешней торговли товарами, внешняя торговля услугами основывается на международном разделении труда, который проявляется в специализации отдельных стран, отраслей экономики и предприятий в предоставлении определенных услуг для внешних рынков.

По причинам важность обеспечения унифицированных инструментов учета показателей международной торговли услугами на национальном и международном уровнях и эффективного регулирования международных торговых процессов международными организациями были разработаны классификационные критерии услуг и методики контроля за рынком услуг.

Классификация услуг призвана помочь правительствам устранить дисбаланс данных и предоставить им статистические инструменты для экономического анализа и принятия решений. Кроме того, для любого анализа рынков необходима возможность увязывания данных о торговле услугами данным о выпуске данного вида продукции. Классификация услуг необходима участникам торговых переговоров в качестве ориентира при разработке конкретных обязательств в области торговли услугами и последующим мониторингом их исполнения, а также возникающих изменений по каждому виду услуг. Статистические данные на основе унифицированной классификации услуг помогают в оценке возможностей доступа на рынки, обеспечивают информацию для принятия решений по установлению приоритетов, способствуют сопоставлению партнерских обязательств и оценке достигнутой степени либерализации по конкретным услугам и рынкам, обеспечивают статистический справочный материал для урегулирования споров.

Существует ряд статистических классификационных систем по разновидности услуг, которые отличаются между собой, поскольку имеют разное назначение. К ним относятся:

1) Расширенная классификация услуг платежного баланса Международного валютного фонда (РКППБ МВФ), которые отражены в Руководстве по платежному балансу Международного валютного фонда;

2) Классификация услуг GNS / W / 120 – основывается на Классификации основных продуктов ООН (CentralProductClassificationofthe UN, CPC, UN).

1. РКППБ МВФ (табл. 4.1) содержит перечень разновидностей услуг, определенный для удобства систематического проследить по операциям внешнеторгового баланса между определенной страной и остальной частью мира за определенный период времени.

Таблица 4.1.

Классификация услуг по системе РКППБ МВФ

Виды услуг РКППБ МВФ – шестое издание, последнее обновление (апрель 2011 г.)	Виды услуг РКППБ МВФ – пятое издание, 1993 г.	Подвиды услуг РКППБ МВФ – пятое издание, 1993 г.
1. Услуги по промышленной обработке	-	
2. Обслуживание; текущий ремонт; ремонт; наладка	-	
3. Транспортные услуги	1. Транспортные услуги	1.1. Морской транспорт 1.2. Воздушный транспорт 1.3. Другие виды транспорта 1.4. Космический транспорт 1.5. Железнодорожный транспорт 1.6. Автодорожный транспорт 1.7. Внутренний водный транспорт 1.8. Транспортировка по трубопроводам и передача электроэнергии 1.9. Другие сопутствующие и вспомогательные транспортные услуги
4. Поездки	2. Поездки	2.1. Деловые 2.2. Личные
-	3. Услуги связи	3.1. Почтовые услуги и услуги курьерской связи 3.2. Услуги в области телекоммуникаций
5. Строительные услуги	4. Строительные услуги	4.1. Строительство за рубежом 4.2. Строительство в стране, составляет

		статистику
6. Страхование и социальные услуги	5. Страхование	5.1. Страхование жизни и пенсионное обеспечение 5.2. Страхование грузов 5.3. Другие виды прямого страхования 5.4. Перестрахование 5.5. Вспомогательные услуги
7. Финансовые услуги	6. Финансовые услуги	-
-	7. Компьютерные и информационные услуги	7.1. Компьютерные услуги 7.2. Информационные услуги
8. Использование интеллектуальной собственности	-	-
-	8. Роялти и лицензионные платежи	8.1. Франшизы и аналогичные права 8.2. Другие роялти и лицензионные платежи
9. Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	-	-
10. Другие бизнес-услуги	9. Другие бизнес-услуги	9.1. Перепродажа товаров и другие связанные с торговлей услуги 9.2. Услуги по операционному лизингу 9.3. Разные деловые, профессиональные и технические услуги
11. Личные, культурные и рекреационные услуги	10. Личные, культурные и рекреационные услуги	10.1. Аудиовизуальные и связанные с ними услуги 10.2. Другие услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха
12. Правительственные услуги	11. Правительственные услуги	11.1. Посольства и консульства 11.2. Военные представительства и учреждения Другие государственные

	услуги
--	--------

РКППБ МВФ используется также в статистической отчетности ЮНКТАД (Международная конференция ООН по торговле и развитию) по поводу исследования и анализа показателей международной торговли услугами. По состоянию на 01.01.2011 г. Аналитические данные ЮНКТАД основываются еще на РКППБ МВФ пятого издания 1993 г.

2. Классификация услуг GNS / W / 120 в качестве главной классификационного признака имеет деловое назначение услуги (табл.4.2). Данная классификация является базовой для Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС) стран-членов Всемирной торговой организации (ВТО). Благодаря этому она применяется в ВТО для подготовки конкретных предложений при осуществлении международных торговых переговоров.

Таблица 4.2

Классификация услуг GNS / W / 120

	Название раздела	Название подразделения
I	Деловые услуги	А. Профессиональные услуги В. Компьютерные услуги С. Научно-исследовательские услуги D. Услуги, связанные с арендой недвижимости E. Услуги, связанные с арендой и лизингом F. Другие деловые услуги
II	Коммуникационные услуги	А. Почтовые услуги В. Курьерские услуги С. Телекоммуникационные услуги D. Аудиовизуальные услуги E. Другие
III	Строительные, конструкторские услуги	-
IV	Дистрибьюторские услуги	-
V	Образовательные услуги	-
VI	Услуги по охране окружающей среды	-
VII	Финансовые услуги	А. Страхование В. Банковские услуги

		С. Другие
VIII	Медицинские услуги	-
IX	Туристические услуги	-
X	Развлечения, культурные и спортивные услуги	-
XI	Транспортные услуги	А. Услуги морского транспорта В. Услуги внутреннего водного транспорта С. Услуги воздушного транспорта D. Услуги космического транспорта Е. Железнодорожный транспорт F. Услуги наземного транспорта G. Трубопроводный транспорт H. Вспомогательные услуги для всех видов транспорта И. Другие транспортные услуги
XII	Другие услуги, не указанные выше	-

Как видно из таблицы, структура РКППБ МВФ не соответствует классификации ГАТС.

В связи с растущей потребностью в более подробных, сравнительных и комплексных статистических данных по международной торговле услугами в различных ее формах, а также для ведения международных торговых переговоров и заключения международных соглашений, специальным рабочим комитетом представителей шести международных организаций (МВФ, ООН, ОЕАР, ВТО, ЮНКТАД, Европейская комиссия) было создано Руководство по статистике международной торговли услугами.

Рекомендации, которые вмещает Руководство, включают согласованную на международном уровне структуру сбора и сообщения статистических данных о международной торговле услугами в самом широком смысле, а также предоставляют механизм представления таблицы соответствия для двух основных международных классификаций услуг: РКППБ МВФ и **GNS / W / 120**. Кроме того, Руководством обеспечивается механизм сопоставления кодов этих двух классификаций классификации основных продуктов ООН (СРС).

Международная торговля услугами приводит к различным экономическим последствиям определенной коммерческой акции между ее участниками (покупка услуги, заказ, предоставление и т.п.),

накладывая разного рода обязательства по дальнейшему сотрудничеству разнациональных контрагентов. Оценка текущего состояния международной торговли услугами, ее структуры или тенденций развития с целью дальнейшего прогнозирования экономических последствий коммерческих акций с обслуживанием, выполняется с помощью экономических показателей. К основным показателям оценки международной торговли услугами относятся:

1) объем экспорта услуг – объем предоставленных услуг иностранным физическим и юридическим лицам. Экспорт как показатель объемов услуг и результатов интеллектуальной деятельности рассчитывается в стоимостных единицах за определенный период времени, как правило, год;

2) объем импорта услуг – объем услуг от иностранных физических и юридических лиц. Импорт как показатель объемов получения услуг рассчитывается в стоимостных единицах за определенный период времени, чаще всего за год;

3) внешнеторговый оборот (ВТО) услуг – это сумма стоимости экспорта и импорта услуг отдельной страны;

4) сальдо баланса услуг – разница между денежными поступлениями от экспорта услуг и затратами на импорт услуг за определенный промежуток времени;

5) индекс состояния баланса услуг (индекс покрытия экспортом импорта услуг) – отношение экспорта услуг к импорту услуг;

6) структура экспорта услуг – систематизация по определенным классификационным признакам совокупности услуг, экспортируемых. Выражается в процентах отдельного вида услуг, экспортируемых в общем объеме экспорта услуг;

7) структура импорта услуг – систематизация по определенным классификационным признакам совокупности услуг, импортируемых. Выражается в процентах отдельного вида услуг, импортируемых в общем объеме импорта услуг;

8) географическая структура экспорта услуг – распределение экспорта услуг по странам, регионам назначения;

9) географическая структура импорта услуг – распределение импорта услуг по странам, регионам происхождения;

10) объемы экспорта, импорта или ВТО на душу населения;

11) экспортная квота услуг – доля экспорта услуг в ВВП страны. В международных сопоставлениях экспортная квота услуг используется для характеристики уровня интенсивности внешней торговли услугами отдельной страны и для оценки уровня открытости национального хозяйства, участия в международном разделении труда;

12) импортная квота услуг – доля импорта в валовом внутреннем продукте страны, характеризующая уровень зависимости отдельной страны от импорта услуг;

13) внешнеторговая квота услуг – это доля ЗТО в валовом внутреннем продукте страны;

14) показатели темпов роста, прироста (цепные) объемов экспорта, импорта, ВТО услуг – показатели, которые предназначены для оценки динамики развития международной торговли услугами;

15) часть страны в мировой торговле услугами – показатель, который предназначен для оценки участия страны в мировой торговле услугами, как правило, имеет максимальное значение в развитых странах мира.

4.2. Характеристика основных субъектов международной экономической деятельности Украины в сфере торговли

Как уже отмечалось, международная экономическая деятельность охватывает два уровня отношений:

- 1) между субъектами международного экономического права;
- 2) между физическими и юридическими лицами разных государств.

Что касается первого уровня отношений следует отметить, что Украина как субъект международного экономического права является членом многих международных организаций, выполняющих ключевые функции по отраслевому регулированию международной торговли услугами, а именно:

- 1) Всемирный почтовый союз.
- 2) Всемирная медицинская ассоциация.
- 3) Всемирная организация интеллектуальной собственности.
- 4) Всемирная организация здравоохранения.
- 5) Всемирная психиатрическая ассоциация.
- 6) Всемирная туристская организация.
- 7) Интернет-корпорация по назначению доменных имен.
- 8) Международная ассоциация академий наук.
- 9) Международная ассоциация воздушного транспорта.
- 10) Международная морская организация.
- 11) Международная организация гражданской авиации.
- 12) Международная торговая палата.
- 13) Международный союз автомобильного транспорта.
- 14) Международный союз электросвязи.
- 15) Международный союз железных дорог.

16) Международный союз патентной кооперации.

Присоединившись к соответствующим соглашениям в рамках вышеназванных организаций, Украина имеет определенные обязательства и права, определенные в международных конвенциях, резолюциях, протоколах, разработанных данным международными институтами.

К основным субъектам второго уровня международной экономической деятельности Украины на рынке услуг относятся юридические лица – государственные и частные предприятия, которые непосредственно выполняют хозяйственную деятельность международного характера. Государственные предприятия, наряду с другими не менее важными участниками международной экономической деятельности в сервисной сфере – частными предприятиями, определяют общие тенденции развития внешней торговли услугами, которые связаны с динамикой развития отдельных сегментов национальных воспроизводственных комплексов и соответствующих подотраслей.

Согласно единому государственному реестру предприятий и организаций основными государственными предприятиями Украины, которые являются наиболее активными участниками международной экономической деятельности в сфере услуг, являются следующие:

1. Государственная администрация железнодорожного транспорта Украины («Укрзализныця»), которая является органом управления железнодорожным транспортом общего пользования и была создана в декабре 1991 г. В сферу управления «Укрзализныци» входят Донецкая, Львовская, Одесская, Южная, Юго-Западная и Приднепровская железные дороги, а также другие предприятия и организации единого производственно-технологического комплекса, обеспечивающих перевозки грузов и пассажиров.

2. Украинское государственное предприятие почтовой связи «Укрпочта» (УГППС «Укрпочта») – это национальный оператор почтовой связи Украины согласно распоряжению Кабинета Министров Украины от 10 января 2002 года. УГППС «Укрпочта» входит в сферу управления Министерства транспорта и связи Украины. Деятельность УДГТПЗ «Укрпочта» регламентируется Законом Украины «О почтовой связи» от 4 октября 2001 года, другими законами Украины, а также нормативными актами Всемирного почтового союза, членом которого Украина стала в 1947 году. Укрпочта функционирует как самостоятельная хозяйственная единица с 1994 года, когда было образовано Украинское объединение почтовой связи «Укрпочта», которое в июле 1998 года реорганизовано в ныне действующее УГППС

«Укрпочта» согласно Программе реструктуризации «Укрпочты», утвержденной постановлением Кабинета Министров Украина от 04.01.1998 г. под №1.

3) Национальная акционерная компания (НАК) «Нафтогаз Украины» – ведущее предприятие топливно-энергетического комплекса страны. НАК «Нафтогаз Украины» – вертикально-интегрированная нефтегазовая компания, осуществляющая полный цикл операций по разведке и разработке месторождений, эксплуатационному и разведывательному бурению, транспортировке и хранению нефти и газа, снабжению природным и сжиженным газом потребителей. Более 97% нефти и газа в Украине добывается предприятиями компании. В составе НАК «Нафтогаз» 4 дочернии компании, газодобывающие предприятия, предприятие по бурению скважин, управление по переработке газа и газового конденсата (2 газоперерабатывающие заводы). НАК «Нафтогаз» имеет представительства в Ливии, в ОАЭ, филиалы в Египте, в Российской Федерации (г. Москва), в Туркменистане.

К предприятиям данной корпорации, деятельность которых непосредственно касается сферы услуг, относятся:

- ДК «Укртрансгаз» – осуществляет весь объем транспортировки и хранения природного газа на территории Украины, подачу его потребителям, транзитные поставки российского газа в страны Европы и Турции, эксплуатационное обслуживание и строительство объектов газотранспортной системы. В составе дочерней компании – 18 основных производственных и обслуживающих подразделений, в том числе 6 предприятий – операторов газопроводов высокого давления.

- ОАО «Укртранснафта» – осуществляет поставки нефти на нефтеперерабатывающие заводы Украины, а также транзит российской и казахской нефти на экспорт в другие страны Европы. В составе предприятия – два филиала: «Приднепровские магистральные нефтепроводы» и «Магистральные нефтепроводы «Дружба».

- ГП «Науканафтогаз» – осуществляет научное и проектное обеспечение производственной деятельности компании по следующим направлениям: поиск новых залежей углеводородов, разведка и разработка нефтяных и газовых месторождений, транспортировки и хранения газа и нефти, консультации по совершенствованию систем организационного управления.

- ГАО «Укрспецтрансгаз» – предоставляет услуги по перевозке сжиженного газа в специальных газовых цистернах от заводов - производителей к потребителям в пределах Украины и за границу.

- ГП «Нафтогазбезпека» – осуществляет охрану производственных объектов компании «Нафтогаз Украины».

- Украинское государственное предприятие «Укрхимтрансаммиак» создано по решению Правительства Украины с целью создания целостного промышленного комплекса, который должен обеспечивать эффективное функционирование системы транспортировки аммиака, поскольку основными приоритетами деятельности Министерства промышленной политики Украины является повышение конкурентоспособности промышленности и усиления инновационной направленности развития промышленности

Государственное предприятие «Сумской экспертно-технический центр Госгорпромнадзора Украины» создано 1 октября 1998 г. приказом Комитета по надзору за охраной труда Украины от 23.09.1998 г. № 191 на базе Сумского филиала Восточного ЭТЦ. Сумской ЭТЦ – это современное хозрасчетное предприятие с правом юридического лица, основной задачей которого является научно-техническая поддержка государственного надзора за промышленной безопасностью и охраной труда. Сумской ЭТЦ является коллективным членом научно-технической ассоциации «Подъемные сооружения» и Украинского общества неразрушающего контроля и технической диагностики. Сумской экспертно-технический центр определен уполномоченной организацией для осуществления функций по оборудованию повышенной опасности:

- проведение первичного технического осмотра перед вводом его в эксплуатацию;

- проведение внеочередного технического осмотра в случае окончания предельного срока эксплуатации, возникновения аварии или повреждения, вызванных чрезвычайной ситуацией природного или техногенного характера;

- ведение учета данных о техническом состоянии оборудования.

Государственное предприятие «Волинский научно-производственный центр стандартизации, метрологии и сертификации» – территориальный орган Госпотребстандарта Украины, который выполняет государственные функции в сфере стандартизации, метрологии, сертификации и государственного надзора за соблюдением стандартов, норм и правил, обеспечением единства и достоверности измерений, ведет свою историю с октября 1944 года. Основная цель деятельности – осуществление государственной политики в сфере технического регулирования, защиты прав потребителей, создание в регионе условий для обеспечения производителями качества и безопасности отечественной

продукции (товаров, работ, услуг), повышение их конкурентоспособности способности.

ГП «Львовстандартметрология» в своем регионе обеспечивает внедрение единой технической политики Госпотребстандарта Украины относительно функционирования государственных систем стандартизации, единства и достоверности измерений, сертификации, направленных на защиту интересов потребителей и общества в целом в области безопасности продукции для здоровья людей, охраны окружающей природной среды, повышения конкурентоспособности продукции и услуг, применение ресурсосберегающих технологий.

Государственное предприятие «Украинские специальные системы» (ГП «УСС») является провайдером по предоставлению услуг конфиденциальной связи. В соответствии с Уставом ГП «УСС», предметом его деятельности является развертывание и обеспечение функционирования Национальной системы конфиденциальной связи (НСКС), принятие комплексных решений по защите информационных ресурсов, предоставления услуг по конфиденциальной и электросвязи, защищенного доступа к сети Интернет, проведение работ по созданию, аттестации комплексных систем защиты информации и государственной экспертизы оборудования, внедрение электронной цифровой подписи, а также защищенного документооборота.

Лизинговая компания «Укртранслизинг» – крупнейший оператор украинского рынка лизинговых услуг. Специализацией компании является лизинг железнодорожной, авиационной и сельскохозяйственной техники. Компания «Укртранслизинг» была основана в 1998 году по инициативе Министерства транспорта и Министерства промышленной политики Украины для обеспечения железнодорожного транспорта подвижным составом и поддержки отечественных предприятий транспортного машиностроения.

Национальная акционерная компания (НАК) «Украгролизинг» – была создана на основании постановления Кабинета Министров Украины от 11 апреля 2001 г. №354. Документом установлено, что 100 процентов акций Компании закрепляются в государственной собственности. НАК «Украгролизинг» – одна из крупнейших компаний Украины, которая имеет большой опыт в сфере инвестирования средств в агропромышленный комплекс Украины.

Другим весомым представителем субъектов второго уровня международной экономической деятельности Украины на рынке услуг являются транснациональные корпорации (ТНК).

Международная экономическая деятельность Украины в условиях транснационализации рынка услуг также обеспечивается нормативно-

правовыми средствами регулирования. Основные принципы для создания и функционирования ТНК определяются:

- Законом Украины «О хозяйственных обществах» и Хозяйственным Кодексом Украины, которые определяют: порядок регистрации хозяйственных обществ (к которым относятся ТНК), права на создание дочерних предприятий, филиалов и представительств, особенностей акционерных обществ, особенностей осуществления иностранных инвестиций корпорациями (как отечественными, так и зарубежными ТНК в Украине) и т.д.;

- Законом Украины от 16.11.2006 г. № 358-У «О внесении изменений в Закон Украины «О банках и банковской деятельности», где указано, что иностранные ТНБ получили право открывать на территории Украины филиалы, которые могут осуществлять банковскую деятельность. Закон будет способствовать развитию банковской системе Украины, благодаря широкому привлечению иностранного капитала, применению современных банковских технологий, расширению спектра и качества банковских услуг, повышая конкуренцию и стимулируя развитие отечественных банков.

Ратификация Конвенции «О транснациональные корпорации» от 6.03.1998 г. [25], присоединила Украину к унифицированной системы правил, регламентирующих функционирование ТНК в международном пространстве.

В условиях распространения транснационализации на международном рынке услуг является закономерным рост требований к украинским производителям услуг, определяются стандартами Международной системы стандартизации и сертификации услуг, сформулированными Международной организацией по стандартизации (ISO), Европейским комитетом по стандартизации (SEN), Межгосударственным Советом по стандартизации, метрологии и сертификации (МГС). Указанные институты создают требования к предоставлению услуг транснациональными корпорациями.

4.3. Регулирование международной торговли услугами в системе международных экономических отношений

Любая внешнеторговая сделка по купле-продаже товаров не может быть осуществлена без получения услуг, прежде всего транспортных, финансовых, страховых (в частности транспортно-экспедиторских операций, обслуживание судов в иностранных портах, осуществление международных расчетов, международного кредитования и т.д.).

Традиционные внешнеторговые операции невозможны также при отсутствии международного обмена юридическими услугами, услугами в сфере связи, деловыми услугами, рекламы, консалтинга, налогообложения, аудита и др. Торговля услугами, как правило, сопровождается или торговлю товарами, или движение капитала, поэтому регулирование международной торговли услугами достаточно сложным процессом с многочисленностью инструментов. Механизм международного регулирования торговли услугами формировался при участии международных организаций в течение длительного времени. В рамках деятельности Международного валютного фонда было обеспечено универсальную основу для платежей в сфере торговли услугами. О мерах по либерализации режима пребывания на территории государства иностранных лиц, оказывающих услуги, гарантирования инвестиций значительный прогресс достигнут интеграционными объединениями, например, ЕС. Но на универсальном уровне эти вопросы требуют своего дальнейшего решения.

Основой современного универсального регуляторного механизма международной торговли услугами в отношении ее либерализации выступает Всемирная торговая организация (ВТО). Главным комплексом унифицированных, гибких, императивных норм, которые обеспечивают этот механизм Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС), которая имеет официальный статус Приложения к Соглашению о ВТО.

ГАТС устанавливает нормы, регламентирующие применение странами-членами ВТО мер в сфере торговли услугами. Эти нормы включают соглашения, нормативные акты, административные правила и решения, касающиеся приобретения, оплаты или использования услуг, или присутствия иностранных поставщиков услуг.

ГАТС состоит из VI частей, которые описывают обязательства членов ВТО, разделяя их на:

- обязательства общего и распространяются на всех членов ВТО и все разновидности услуг (Части I, II);
- конкретные обязательства, вытекающие из результатов переговоров, действие которых ограничивается теми конкретными секторами и операциями, по которым ее члены принимают на себя обязательства обеспечения доступа на рынки (Части III, IV);
- институциональные положения, касающиеся обязательств по урегулированию споров, компетенции ответственного органа по торговле услугами (Совет по торговле услугами), других процедурных вопросов техническое сотрудничество и отношения с

международными организациями, отказ стран-членов от предоставления выгод (Части V, VI).

ГАТС не определяет понятие термина «услуги», а только трактует понятие торговли услугами, уточняя характеристикой четырех способов предоставления услуг.

1 способ – трансграничное предоставление (поставка услуг физическим и юридическим лицам из одной страны в другую). Предоставление услуги может осуществляться, например, по телефону, факсу, Интернету или с помощью других компьютерных средств связи, телевидения или путем отправки документов, дисков, магнитных лент и т. д. по почте или курьером.

2-й способ – потребление за рубежом – применяется в том случае, когда потребитель выезжает за границу и потребляет услуги в другой стране. Речь идет, например, о туристических услугах (посещение музеев), услуги по ремонту судов одной страны на территории другой или оказания медицинской помощи гражданину одной страны в больнице другой.

3-й способ – коммерческое присутствие – отражает ситуацию, когда для предоставления услуг необходимо установить коммерческое присутствие за рубежом для того, чтобы обеспечить тесный контакт с потребителем на территории его страны на различных этапах производства и оказания услуг, а также после предоставления услуги. Например, банковская услуга может быть предоставлена через отделения или филиал иностранного банка, медицинские услуги в больнице, которая является иностранной собственностью и т. Д.

4-й способ – Присутствие физических лиц – действует в том случае, когда для предоставления услуги на территорию страны потребителя приезжает физическое лицо либо самостоятельно, либо от имени своего работодателя. Этот способ предусматривает фактическое передвижение лиц через государственную границу. Например, иностранный консультант может приезжать в страну для оказания консультационных услуг или некоторые служащие фирмы могут быть отправлены в другую страну для предоставления услуги, которая входит в сферу ее деятельности (консультирование по установке, наладке работы, техосмотра, ремонта приобретенных на фирме техники).

Особенности регулирования международной торговли услугами отражаются в статьях ГАТС, основанные на следующих основных положениях:

1) согласно ст. п. 1, международная торговля услугами должна основываться на принципе режима наибольшего благоприятствования

(РНБ), согласно которому запрещается дискриминация по отношению услуг и поставщиков услуг, имеющих различные страны происхождения.

2) страна-член ВТО может принимать меры, несовместимые с РНС, при условии, что такая мера внесена в Перечень изъятий и соответствует условиям Приложения по отказу от обязательств по ст. II.

3) отношение к услугам, предоставляемым нерезидентами на внутреннем рынке зарубежных стран должна исходить из национального режима, то есть быть дискриминационным, транспарентным. Национальный режим иностранным услугам в соответствии с ГАТС предоставляется не автоматически, а на основе конкретных переговоров.

4) для обеспечения активного участия в международной торговле услугами развивающихся стран, данные страны разрабатывают График специфических обязательств в секторе услуг согласно Перечню изъятий из режима наибольшего благоприятствования (РНБ), в соответствии со статьёй II ГАТС.

В ст. XX ГАТС указано, что каждый член должен составить расписание конкретных обязательств, которые он берет в соответствии с частью III ГАТС. Расписания конкретных обязательств прилагаются к ГАТС и является ее неотъемлемой частью. По секторам, для которых такие обязательства, каждый Расписание определяет:

- а) правила, ограничения и условия для доступа на рынок;
- б) условия и требования национального режима;
- в) меры, касающиеся дополнительных обязательств;
- в) сроки выполнения соответствующих обязательств, где это возможно;
- г) дату вступления в силу таких обязательств.

Но к ГАТС включены обязательства сторон не накладывать ограничения на международную торговлю услугами в таких формах (согласно ст. XVI, часть III):

- ограничение на количество поставщиков услуг, квоты на объем предоставленных услуг;
- ограничения на стоимость услуг;
- ограничение общего количества операций с услугами или общего объема производства услуг;
- ограничение числа физических лиц, оказывающих услуги;
- ограничение юридических форм, в которых могут быть зарегистрированы организации, предоставляющие услуги;

- ограничение участия иностранного капитала в организациях, предоставляющих услуги.

Итак, к вопросам, которые согласно ГАТС остаются в компетенции регулирования национального уровня, относятся:

- определение секторов, в которых государство будет предоставлять гарантии иностранным поставщикам услуг по возможности их реализации на внутреннем рынке. Каждое государство имеет перечень гарантированных секторов, но при этом не существует требований по минимальному количеству таких гарантий. То есть сами указать только один сектор сферы услуг, или только ее часть, где будут предоставлены такие гарантии;

- установление в таких гарантированных секторах определенных ограничений и определение уровня доступа, и степень приближения к национальному режиму, который она будет гарантировать иностранным поставщикам услуг;

- установление ограничений, в зависимости от одного из четырех признанных способов предоставления услуг;

- составление Перечня изъятий из режима наибольшего благоприятствования (РНБ), в соответствии со статьей II ГАТС.

4.4. Особенности развития международной экономической деятельности Украины в форме торговли услугами

За последние десять лет практически состоялось становление рынка услуг Украины, в течение этих лет характеризуется положительным сальдо торгового баланса: сформировались субъекты рынка и отношения между ними в условиях острой международной конкуренции.

На мировой арене в торговле услугами Украина занимает незначительные позиции: наибольшие доли составляют транспортные услуги (1%), услуги связи (0,64%), компьютерные и информационные услуги (0,63%).

В общем экспорте услуг Украины удельный вес транспортных услуг составляет наибольшую долю – более 76%, за ними – «Путешествия» 10,4% и «Деловые услуги» – 8,5%.

Несмотря на динамичное развитие финансовых и страховых услуг, их доля в товарной структуре экспорта остается низкой из-за слабого развития финансового и страхового рынков Украины. Так, по итогам рейтинговой оценки конкурентоспособности Всемирного Экономического форума, по уровню финансового развития в 2010 г.

Украина заняла сто девятнадцатый место среди 139 оцениваемых стран с показателем 3,31 (при максимальном 5,85).

Структурно импорт услуг Украины не имеет значительных отличий от экспорта. В 2011 в его структуре на первом месте «Путешествия» – 29,7% от общего импорта услуг, далее транспортные услуги – 29,1%, «Деловые услуги» – 13,4% и «Финансовые» – 11,8%. Позиции импорта этих видов услуг, кроме финансовых, за последние десять лет почти не изменились. Доля импорта финансовых услуг за этот период увеличилась в 5 раз, но поступления «Роялти и лицензионных услуг» уменьшилась на такую же величину.

В течение 1995-2011 гг. в Украине наблюдалась общая положительная динамика экспорта и импорта услуг (кроме 1998- 1999 гг.) С положительным сальдо баланса услуг и среднегодовым темпом прироста экспорта услуг в размере 10%, импорта – 10,8%, сальдо баланса услуг – 22,37%. Сокращение темпов прироста сальдо баланса услуг состоялось в 2009 году. (Замедление скорости с «+84%» в 2007г. К «-19,4%» в 2009 г.). Позиции Украины на мировом рынке услуг недостаточно удовлетворительными, а потенциал страны не определяет ее международную специализацию. Участие Украины в международной торговле услугами в большей степени сводится к решению текущих проблем, а модель развития в основном является экстенсивной и не соответствует задачам «новой экономики», основанной на достижениях НТП, и не позволяет конкурировать на мировом рынке с экономически развитыми странами.

ТЕМА 5. МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРЯМЫЕ И ПОРТФЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

5.1. Прямые иностранные инвестиции

На современном этапе экономической глобализации одним из важнейших условий развития национальной экономики любой страны мирового сообщества является движение международных инвестиций. Международные инвестиции – это перемещение капитала из одних стран в другие с целью получения прибыли, решения определенных экономических задач. Согласно классификации МВФ, международные инвестиции делятся на:

- 1) прямые инвестиции;
- 2) портфельные инвестиции;

3) финансовые деривативы (кроме резервов) и опционы работников на акции;

4) другие инвестиции;

5) резервные активы.

Прямые иностранные инвестиции

Согласно Руководством МВФ по платежному балансу, прямая иностранная инвестиция – это категория трансграничного инвестирования, при которой резидент определенной экономики устанавливает контроль или значительную степень влияния на менеджмент предприятия, находящегося в другой экономике; это зарубежные инвестиции размером в более 10 процентов уставного капитала, дает заинтересованной стороне право на управление предприятием.

В Украине, согласно Налоговому кодексу Украины, под прямыми инвестициями понимаются хозяйственные операции, предусматривающие внесение средств или имущества в обмен на корпоративные права, эмитированные юридическим лицом при размещении их таким лицом.

Особенности прямых иностранных инвестиций

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) характеризуются следующими особенностями:

1) ПИИ – это вложения в иностранные объекты экономической деятельности с целью их контроля;

2) по своему содержанию ПИИ – это реальные капиталовложения в экономические объекты (предприятия, оборудование, землю, технологии и др.), которые создают материальную базу для перемещения бизнеса за национальные границы;

3) прямое иностранное инвестирование – это организация инвестором (экспортером капитала) производственной, предпринимательской деятельности в принимающей стране, сопровождается установлением контроля над экономическим объектом иностранным инвестором. Именно в этом (в установлении контроля над экономическим объектом) заключается главное отличие прямых инвестиций от всех форм международного движения капитала.

Формы прямых иностранных инвестиций

Прямые иностранные инвестиции осуществляются в различных формах, которые классифицируются по определенным критериям.

В зависимости от организационно-отраслевой интеграции различают:

- горизонтальные ПИИ – это иностранные инвестиции в пределах одной отрасли;

- вертикальные ПИИ – это иностранные инвестиции в отрасли, которые принадлежат к разным стадиям производства отдельного продукта;

- конгломеративные ПИИ – это иностранные инвестиции в отрасли, которые не имеют между собой никаких связей.

В зависимости от целей, которые ставят перед собой иностранные инвесторы, различают:

- учредительные ПИИ – это инвестиции, направленные на организацию нового бизнеса за рубежом. Фаза учредительных инвестиций считается завершенной, если предприятие в состоянии впервые выйти на рынок. Это происходит в том случае, когда способны функционировать производство, управление и сбыт. При создании инвестиции, как правило, направляются в такие сферы: земельные участки; машины; транспортные средства; производственное и предпринимательское оборудования; сырьевые, вспомогательные и производственные материалы для выпуска первой продукции; лицензии; учредительные операции (уполномоченные, нотариус, консультанты) инвестиции в персонал; различные производственные расходы до полного запуска предприятия;

- заменяющие ПИИ – это капиталовложения, направленные на замену факторов производства, которые используются, или изношенных факторов производства, в частности оборудования, по техническим причинам не подлежит дальнейшей эксплуатации. Часто фактором, обуславливающим необходимость заменяющих инвестиций, является не степень изношенности тех или иных фондов, а технический прогресс. При этом, новое оборудование, или демонстрирует лучшие количественные (качественные) производительные возможности (например, большие объемы производства, точнее обработка деталей), или связано с новаторскими эффектами;

- дополняющие ПИИ – инвестиции, расширяющие имеющийся производственный потенциал предприятия. При этом рост спроса удовлетворяется имеющимися производственными мощностями.

- рационализаторские ПИИ – инвестиции преимущественно в области производственного и технологического процессов;

- гарантийные и инновационные ПИИ – инвестиции, которые способствуют безопасности и инновационному развитию всего предприятия. Виды их чрезвычайно разнообразны и охватывают инвестиционные расходы в области исследований и разработок, рекламу и работу с общественностью, специальные проекты, направленные на содержание определенного рынка.

В зависимости от типа цен, в которых оцениваются прямые иностранные инвестиции, различают:

- ПИИ в исторических ценах – инвестиции по первоначальной стоимости на момент инвестирования, без учета уровня инфляции на определенный период;

- ПИИ в текущих ценах – инвестиции по окончательной стоимости, т.е. дисконтированные по определенной ставке. Такие инвестиции учитывает (разграничивает) статистика многих стран мира. Например, в США в 2007 г.общая сумма накопленных иностранных инвестиций в текущих ценах составляла 345148000000долл. США, а балансовая стоимость прямых иностранных инвестиций, то есть в «исторических ценах» – 291693000000долл. США.

В зависимости от способа финансирования выделяют:

- ПИИ, которые осуществляются за счет собственных средств иностранного инвестора – инвестиции, осуществляемые на основе собственного капитала инвестора;

- ПИИ в виде реинвестиций – инвестиции с доходов (прибыли) уже существующих подразделений в принимающей стране, контролируемых иностранными корпорациями;

- ПИИ за счет внутрифирменного перераспределения инвестиций - инвестиции, которые осуществляются не головной компанией, а одним из подразделений фирменной структуры;

- ПИИ за счет займа средств у независимых финансовых институтов – инвестиции, которые образуются через систему внешнего финансирования (займа на рынках капиталов)

- ПИИ, которые формируются в результате выхода на фондовые рынки – инвестиции, которые формируются на основании займов на фондовых рынках через выпуск ценных бумаг (акций, облигаций) подразделениями иностранного сектора в экономике принимающих стран.

Преимущества прямых иностранных инвестиций

Прямые иностранные инвестиции имеют значительные преимущества как для самих инвесторов, так и для принимающих стран. К преимуществам инвесторов относятся:

- расширение рынков сбыта;
- получение дополнительной прибыли;
- использование эффекта масштаба;
- усиления конкурентоспособности.

Это обуславливает острую конкурентную борьбу между прямыми инвесторами за более выгодные объекты инвестирования.

Прямые иностранные инвестиции более выгодные и для принимающих стран по сравнению с другими формами поступлений иностранных финансовых ресурсов. Преимущества проявляются в том, что ПИИ:

- имеют продуктивный, творческий характер;
- осуществляют непосредственный вклад в развитие производства;
- способствуют поступлению новых технологий, методов управления;
- способствуют решению ряда социальных проблем (прежде всего, проблемы безработицы).

Среди показателей количественной оценки ПИИ отделяют такие:

- сумма ежегодных поступлений ПИИ. На этот показатель могут влиять многие факторы, в т. ч. срок осуществления инвестиций (краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный) способы финансирования ПИИ; циклический характер развития рыночной экономики, непосредственно обуславливает не только сумму прироста иностранных инвестиций, но и их темпы. Под влиянием этих факторов происходит увеличение или снижение суммы ежегодного прироста иностранных инвестиций.;

- накопленная сумма инвестиций в мировой экономике в целом или в отдельных принимающих странах. Как свидетельствуют данные, объем накопленных ПИИ в мировой экономике заметно возрастает;

- инвестиционная позиция – статистический показатель, отражающий на время соотношение между финансовыми активами резидентов определенной экономики и обязательствами этих резидентов нерезидентам. По этому показателю страны выступают либо в качестве чистых импортеров прямых инвестиций, или в качестве чистых экспортеров прямых инвестиций. В частности, развитые страны в своем большинстве – это чистые экспортеры прямых инвестиций. В большинстве развивающихся стран, – обратная картина. Изменения в таких соотношениях во многом объясняет теория Раймонда Вернера, согласно которой прямое инвестирование осуществляется тогда, когда экспорт капитала приносит данной компании (будущему прямому инвестору) достаточную прибыль.

Факторы роста объемов прямых иностранных инвестиций

Рост объемов прямых иностранных инвестиций объясняется различными факторами, среди которых необходимо выделить следующие:

- 1) рост степени производственно-технологической (вместе с финансово-экономическим) взаимозависимости национальных экономик;

2) расширение географии иностранного прямого инвестирования, то есть увеличение количества стран-доноров реального капитала, в том числе развивающихся стран;

3) быстрый рост количества ТНК, которые могут эффективно функционировать, только проводя широкую международную инвестиционную экспансию, транснационализации своей предпринимательской деятельности [12].

4) совершенствование системы законодательства, связанное с регулированием процесса прямого иностранного инвестирования.

5.2. Портфельные инвестиции

В системе международного движения капитала значительную и растущую роль играют портфельные иностранные инвестиции. Портфельные иностранные инвестиции, по определению МВФ, это трансграничные сделки, предусматривающие покупку долговых ценных бумаг и акций, которые не входят в категорию ПИИ или к резервным активам [7]. Такие инвестиции не дают инвестору право реального контроля над объектом инвестирования. То есть объектом инвестирования являются ценные бумаги экономических субъектов принимающих стран. Целью портфельного инвестирования является не участие в управлении предприятием, а получение прибыли в виде дивидендов, процентов, а также в виде спреда (разницы между рыночной и номинальной стоимостью ценных бумаг). В случае осуществления инвестиций в акционерные ценные бумаги официальная статистика определяет количественным критерием портфельных инвестиций владения менее 10% акционерного капитала.

Мировая статистика свидетельствует о значительных и растущие масштабы портфельных иностранных инвестиций. Особенно значительные объемы таких инвестиций приходится на развитые страны, в частности США.

Анализ данных свидетельствует о больших объемах как иностранных портфельных инвестиций в США, так и американских портфельных инвестиций за границу. Причем эти объемы ежегодно заметно растут.

Признаками активизации международных портфельных инвестиций являются следующие:

- увеличение удельного веса иностранных ценных бумаг в портфелях пенсионных фондов;
- увеличение количества международных и глобальных инвестиционных фондов и рост стоимости их активов;

- увеличение практики эмиссии (в США – американских) депозитарных расписок на иностранные акции;
- увеличение случаев регистрации транснациональными корпорациями своих ценных бумаг на зарубежных рынках акций;
- распространение практики распространения акций филиалов ТНК среди местных инвесторов.

Рост объемов международных портфельных инвестиций оговариваются следующими причинами:

- либерализация и дерегулирование финансовых рынков;
- попытки институциональных инвесторов снизить риски путем международной диверсификации портфеля;
- возникновение дополнительных источников финансирования вследствие увеличения объема рынка евровалют и национальных финансовых рынков;
- значительная перестройка и модернизация работы ведущих фондовых бирж мира;
- рост объема необходимой для инвесторов информации о зарубежных рынках ценных бумаг;
- формирование и быстрое развитие новой категории инвесторов – институциональных в противовес индивидуальным или розничным инвесторам. Их специфика заключается в том, что они являются не непосредственными инвесторами, а посредниками между владельцами финансовых средств и рынками капитала, то есть учреждениями-вкладчиками, финансовыми институтами, аккумулирующие денежные средства физических и юридических лиц и размещают их на фондовых рынках. В мире насчитывается более 70 000 различных инвестиционных фондов (в том числе пенсионные, хедж-фонды, взаимные, паевые, трастовые, строительные, почтовые общества и т. д.);
- рост объемов и потоков международного перемещения капитала, в том числе портфельных инвестиций, что обусловлено формированием и быстрым развитием действительно международных рынков капитала – евровалютных и оффшорных финансовых центров. Они характеризуются двумя главными особенностями: есть вненационального, по сути, неконтролируемыми правительствами стран их размещения; стремительно развиваются.
- широкое развертывание и использование системы секьюритизации (процесс перемещения финансовых активов от одного субъекта к другому, из одной страны в другую с помощью ценных бумаг и других финансовых инструментов). Использование финансовых инструментов, ценных бумаг в качестве средства

перемещения финансовых активов имеет длительную историю, но наибольшее распространение получило с 80-х гг. XX в. Это во многом можно объяснить ростом степени экономических, кредитных, инвестиционных, валютных рисков в современной рыночной экономике; кризисом платежеспособности многих стран сказавшаяся в хронической несбалансированности, хронических глобальных дефицитах платежных балансов, в стремительном росте внешней задолженности мирового сообщества; ростом количества «плохих займов», «плохих долгов», дефолтов.

5.3. Регулирования прямого и портфельного инвестирования

Система регулирования прямого и портфельного инвестирования представляет собой механизм, который формируется и существует на двух уровнях:

- на национальном уровне принимающих стран. В большинстве стран мира гарантируется неприкосновенность собственности и оговаривается, что ее экспроприация возможна только по решению суда, а для государственных нужд – только при условии предварительной и равноценной компенсации. Эти права традиционно распространяются и на иностранных собственников;
- на международном уровне, в т. ч.: на двустороннем уровне (преимущественно путем заключения странами соглашений о взаимной защите и поощрении инвестиций), на многостороннем уровне (через создание международных инвестиционных норм в рамках международных организаций).

Национальный уровень регулирования прямого и портфельного инвестирования

Значительная роль в регулировании процесса международного движения капитала, в осуществлении иностранных прямых и портфельных инвестиций принадлежит национальным законодательным системам регулирования этих процессов и инвестиций. Сейчас во всех странах в большей или меньшей степени разработаны и функционируют системы. Каждая из таких систем имеет определенные особенности. Но все эти системы имеют общие методы регулирования. А именно: правовые, административные, экономические, социально-психологические методы.

Правовые методы реализуются через систему гражданского и процессуального права.

Административные методы юридически определяют хозяйственную субъектность, регламентирующих вопросы собственности, процедуры разрешения споров в судебном порядке и т. д.

Экономические методы реализуются через систему дотаций, кредитов, осуществления фискальной политики.

Социально-психологические методы ориентированы на формирование и развитие той или иной идеологии, воспитания соответствующего типа менталитета граждан и общества в целом с помощью организационно оформленных институтов. Между методами регулирования международной инвестиционной деятельности является очевидная взаимосвязь. Все они так или иначе оформленные в конкретных нормативно-правовых документах. их эффективность зависит от длительности существования соответствующей нормативно-правовой базы, от совершенства правовых методов регулирования.

Деятельность иностранных инвесторов в большинстве стран регулируется в основном национальными законами, постановлениями и административными процедурами, обязательными для всех местных предпринимателей, в т. ч. и иностранных. Поэтому в большинстве развитых стран вообще нет специальных законов или кодексов для иностранных инвестиций, а лишь некоторые административные постановления для них, а также пункты отдельных законов, которые касаются. Также нет специальных государственных органов, регулирующих деятельность компаний с иностранным капиталом, и нет валютных ограничений. Однако это не означает, что в этих странах не существует никаких ограничений для иностранных предпринимателей по сравнению с национальными. Подобные ограничения действуют в любой стране, но наблюдается тенденция к смягчению и отмене многих из них.

Главной целью государственного инвестиционного регулирования является создание благоприятного инвестиционного климата в государстве. Основным средством достижения этой цели является обеспечение реальной защиты иностранных инвестиций, обеспечения безопасности и нормального их функционирования. По сути механизм гарантий является единственным надежным средством получения инвестором быстрой и по возможности полной компенсации своих потерь, понесенных в результате некоммерческих рисков. Важно отметить, что функции гарантирования инвестиций на национальном уровне возлагаются обычно на специальные учреждения, сформированные государством, наделяются правами юридического

лица, но под надежным контролем государства. В США, например, – это OverseasPrivateInvestmentsCorporation (ОРИС) – Корпорация по зарубежным частным инвестициям; в Канаде – Корпорация развития экспорта (EDC), во Франции – Французская компания страхования внешней торговли, Французский банк для внешней торговли и т. п.

Законодательные системы, касающиеся международного движения капитала, в т. ч. в формах прямого и портфельного инвестирования, с развитием глобальной экономики определенным образом меняются. В законодательной системе регулирования международного движения капитала выделяются два основных направления. *Первое направление* касается законодательства, которое стимулирует, поддерживает процессы международного перемещения прямых и портфельных инвестиций; *второе* – законодательство, которое сдерживает, ограничивает прямые и портфельные инвестирования. Под влиянием различных факторов на том или ином этапе развития международной экономики преобладает то или иное направление в данной законодательной системе.

Средства государственного регулирования притока иностранных инвестиций условно разделяют на две группы:

- 1) прямые или формальные средства;
- 2) скрытые или неформальные средства.

К прямым или формальным принадлежат средства для приток иностранных инвестиций на основе законодательных норм и правил. Они имеют очевидный характер и влияют на приток инвестиций. К ним относят:

- порядок регистрации и деятельности компаний с иностранными инвестициями;
- законодательные или иные ограничения на долю зарубежной собственности и контроль в отдельных отраслях;
- требования, связанные с торговыми аспектами инвестиций – установление минимального объема экспорта, требование максимального уровня цен на сбыт продукции на внутреннем рынке и др.;
- требования относительно условий производственной деятельности компаний – доли местного компонента в стоимости готовой продукции, установление минимального объема внутрифирменных исследований, минимального объема использования местной рабочей силы.

В свою очередь, *прямые ограничения* делятся на абсолютные и относительные. Различия между ними заключаются в том, что абсолютные ограничения создают барьеры в отношении иностранных

инвестиций и компаний, принадлежащих иностранным инвесторам или, контролируются ими.

Абсолютные ограничения предусматривают определение максимальной доли иностранной собственности или контроля над деятельностью компании (т.е. процентные ограничения на долю в уставном капитале) или в отдельных отраслях (процентные ограничения на долю в объеме активов в той или иной области).

Примеры относительных ограничений: требования по найму местной рабочей силы, проведение внутрифирменных исследований в принимающей стране, передачи торговой марки материнской компании и др.

Абсолютные ограничения на иностранную собственность и / или контроль за конечным эффектом эквивалентны квотам на импорт. Относительные ограничения аналогичны тарифам, поскольку они негативно сказываются на притоке инвестиций за счет увеличения расходов при регистрации и / или функционировании иностранных филиалов в принимающей стране.

Скрытые (неформальные) государственные ограничения на приток иностранных инвестиций представляют собой барьеры, связанные со спецификой административных процедур, жесткой институциональной структурой принимающих стран, с деятельностью политических и социально-культурных организаций. То есть они напрямую не ограничивают приток инвестиций и не применяются с дискриминационных соображений против иностранных инвесторов. Но нельзя игнорировать. Более того, в настоящее время скрытым ограничением предоставляется приоритет, ввиду значительного их влияние на деятельность иностранных компаний.

Двустороннее регулирование прямого и портфельного инвестирования

С начала 1990-х годов формируется новая система законодательства по иностранным инвестициям или вносятся поправки в нее; заключаются двусторонние инвестиционные соглашения по прямым инвестициям и соглашения об избежании двойного налогообложения.

Двусторонние инвестиционные соглашения (ГИУ) – это межгосударственные соглашения, которые определяют условия, формы, способы осуществления прямых иностранных инвестиций в странах соглашения.

Соглашения об избежании двойного налогообложения (УУПО) – это соглашения, которые предусматривают удержание налогов с доходов на иностранные инвестиции или в стране базирования головной компании, или в стране, где расположены ее подразделения.

Эти соглашения являются «сигналами» для ТНК о том, что страна-реципиент открыта для бизнеса. Такие сделки заключаются ежегодно и количество их растет.

Кроме того, система международных инвестиционных соглашений быстро развивается, и страны, исходя из необходимости обеспечения слаженности и взаимодействия с другими аспектами политики (например, экономическими, социальными и экологическими), активно пересматривают и уточняют режимы своих международных инвестиционных соглашений с учетом современных требований.

По мнению ЮНКТАД, много последних договоров (заключенные заново, перезаключены или пересмотрены) свидетельствуют о том, что правительства и развитых, и развивающихся стран, все чаще стремятся более точно формулировать положения соглашений, уточняя их сферу действия или значение конкретных обязательства, с тем чтобы сохранить право государства осуществлять регулирование. Кроме того, в соглашения все чаще включаются природоохранные положения, а также положения, направленные на обеспечение надлежащего поведения корпораций в таких областях, как социальная практика.

Главным инструментом решения инвестиционных споров выступает международный инвестиционный арбитраж.

Одним из основных правовых средств регулирования государственных интересов в сфере трансграничного перемещения капиталовложений также двусторонние соглашения о поощрении и защите инвестиций. Международные соглашения по вопросам инвестиций является относительно новым явлением. Начало практики заключения таких соглашений на двусторонней основе положили промышленно развитые страны, которые стали на путь экспорта капиталов в развивающиеся страны. Причина заключения соглашений – стремление развитых стран обеспечить для своих инвесторов защиту от политических рисков, связанных с возможностью экспроприации, запретами валютных трансферов, убытков от войн и так далее.

Развивающиеся страны, в свою очередь заинтересованы в привлечении капиталов, нередко предоставляют иностранным инвесторам или в связи с международными соглашениями, или в одностороннем порядке на основе внутреннего законодательства налоговые льготы, дополнительные кредитные возможности, консультационные услуги и т. П.

Секретариат ЮНКТАД разработал классификацию средств стимулирования иностранных капиталовложений, которая включает три группы стимулов:

- фискальные льготы;

- финансовые льготы;
- другие льготы.

Фискальные стимулы подразделяются на следующие виды:

- снижение ставки налога на прибыль корпораций;
- налоговые каникулы;
- увеличение сумм амортизационных отчислений;
- разрешение на дальнейшее зачет потерь, полученных в течение первого периода работы, в счет будущих доходов;
- инвестиционные и реинвестиционная скидки;
- сокращение взносов в социальные фонды;
- сокращение суммы налогооблагаемой прибыли в зависимости от количества работающих и других расходов на рабочую силу;
 - стимулы, связанные со снижением ставки НДС, включая уменьшение налога на прибыль корпораций или предоставление кредитов в связи с увеличением доли местного сырья или полуфабрикатов;
 - снижение экспортной пошлины;
 - преференциальный налогообложения доходов от экспорта;
 - сокращение налоговых ставок на специальные поступления иностранной валюты, в том числе экспорта производимых товаров;
 - налоговые кредиты на внутренние продажи в обмен на экспортные поступления;
 - налоговые кредиты в связи с использованием местного сырья в производстве товара, предназначенного на экспорт;
 - сокращения экспортно-ориентированного производства.

Группа финансовых стимулов включает:

- прямые субсидии на покрытие части капитальных расходов, производственных или маркетинговых расходов конкретного инвестиционного проекта;
- субсидированные займы;
- гарантии на предоставленные займы;
- гарантированные экспортные кредиты;
- участие государственного капитала в инвестициях в проекты с высоким коммерческим риском;
 - правительственное страхование льготных кредитов, предоставленное для некоторых видов риска. Например, при изменении курса валюты или девальвации по некоммерческим рискам - экспроприации, изменении политического строя страны и др.

Третья группа средств стимулирования – другие льготы – подразделяется на:

- субсидирование затрат на создание или реконструкцию инфраструктуры инвестиционного проекта;
- субсидирование услуг, в т. ч. помощь в поисках источников финансирования, в разработке проектов, предоставление информации о конъюнктуре рынков, наличие сырья, помощь в подготовке кадров, предоставление технических возможностей для развития ноу-хау или улучшение контроля качества;
- заключение преференциальных государственных контрактов;
- закрытие рынка для прихода других производителей или предоставление монопольных прав на производство тех или иных товаров;
- защита от импортной конкуренции;
- специальные программы по предоставлению иностранной валюты (в т. ч. по специальным валютным курсам), обеспечения риска при получении иностранных займов, концессий по кредитам в иностранной валюте и специальные льготы по репатриации доходов и капитала.

Таким образом, промышленно развитые страны предпочитают финансовым стимулам перед фискальными, поскольку первые эффективнее: они обеспечивают адресный характер влияния и концентрируют усилия на достижении конкретных национальных и национально ориентированных результатов. Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой используют преимущественно налоговые стимулы и административные меры (это обусловлено нехваткой финансовых ресурсов в этих странах).

Система гарантий соблюдения прав иностранного инвестора традиционно состоит из: гарантий включения прав иностранного инвестора в национальные системы права; гарантий соблюдения инвестиционных льгот и устойчивости законодательства течение инвестиционного цикла; гарантий защиты от мер конфискационного характера

В развитых странах с целью поощрения частных инвесторов по инвестированию в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой создаются специальные институты поддержки и стимулирования инвестирования за границу. Такие институты функционируют аналогично инвестиционным банкам или учреждениям стратегического развития и пользуются доверием инвесторов страны базирования благодаря строгим финансовым стандартам и высокой степени надежности. Принимающие страны тоже заинтересованы в деятельности этих институтов на территории своей страны через выгодные условия их инвестирования.

Многостороннее регулирование прямого и портфельного инвестирования

Для регулирования прямых и портфельных инвестиций на многостороннем уровне формируются определенные международные институты, организации, непосредственно разрабатывают законодательные системы и наблюдают за их выполнением всеми странами мирового сообщества. Особая роль принадлежит пяти институтам, которые входят в группу Всемирного Банка.

Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ). Начало функционировать с 12 апреля 1988 г. В своей деятельности МАГИ руководствуется Конвенцией о создании МАГИ от 11 октября 1985 г. (Сеульская конвенция Совета Директоров Всемирного Банка), которая была пересмотрена и обновлена 14 октября 2005 г. [16]. В современных условиях, с одной стороны, значительное возрастание роли иностранного инвестирования, с другой – обострение разного рода экономических (финансовых, коммерческих, инвестиционных и т.п.) и политических кризисов, возрастает значение международных институтов, предоставляющих определенные гарантии инвесторам. К основным целям МАГИ относятся: осуществление исследований, сбор и распространение информации для содействия инвестированию; предоставление технической помощи, проведение консультаций по инвестиционным вопросам; содействие увеличению притока инвестиций в развивающиеся страны, путем предоставления гарантий, включая страхование, по некоммерческим рискам (войны, социальные взрывы, экспроприация вложенного капитала, невозможность перевода прибыли за рубеж и т.д.). Такие гарантии МАГИ выдаются на 15-20 лет по прямым инвестициям и на 3 года по кредитам.

Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС) [18]. Официально функционирует с 14 октября 1966 г. В своей деятельности Центр руководствуется Конвенцией по урегулированию инвестиционных споров между государствами и гражданами других государств (Вашингтонская конвенция, созданная исполнителем директоров Всемирного банка), которая была открыта для подписания 18 марта 1965г.и обновленная 10 апреля 2006 г. Конвенция содержит в себе административные и финансовые правила, институциональные правила, правила примирения и правила арбитража. Главная цель данного института заключается в стимулировании частных инвестиций, в первую очередь прямых инвестиций. Стимулирование осуществляется на основании регулирования конфликтов между иностранными инвесторами и

местными органами власти и предоставления разного рода консультаций, проведения исследовательской работы, публикации изданий по вопросам правового регулирования иностранных инвестиций. Центр выступает в роли арбитра между инвестором и правительством страны в случае возникновения конфликта. Процесс урегулирования инвестиционных споров имеет две формы: примирение и арбитраж. Примирение достигается в том случае, если удастся убедить обе стороны в возможности решить конфликт согласовано, через взаимные уступки. Если же примирение невозможно, то МЦУИС выносит аргументированное решение в пользу одной из сторон; такая процедура называется арбитраж. Количество стран-членов МЦУИС постоянно растёт.

Международная финансовая корпорация (МФК). Сложившаяся в 1956 г. в своей деятельности МФК руководствуется учредительным договором с изменениями и дополнениями от 28 апреля 1993 г. Главная цель МФК – обеспечение устойчивого притока частных инвестиций в развивающиеся; содействие их экономическому росту через поощрение частного предпринимательства в производственном секторе. В 2010 эта организация включала 182 страны. Основные функции, задачи данного института заключается в формировании финансовых учреждений, составляющих базу зарождения рынков капиталов в различных странах, в первую очередь, развивающихся; мобилизации частного капитала для инвестирования в производственные структуры; предоставлении консультаций по вопросам иностранного инвестирования (формирование законодательной системы по созданию инвестиционного климата, разработка правил, процедур инвестирования, повышение эффективности иностранных инвестиций). С этой целью в рамках МФК в 1986 г. была создана Консультационная служба по иностранным инвестициям. В Украине МФК действует с 1992 г., сосредоточив свои усилия в двух основных направлениях: консультационные услуги (прежде всего по вопросам приватизации) техническая помощь (поддержка частного предпринимательства, реструктуризация сельского хозяйства и др.);

Международный банк реконструкции и развития (МБРР) – основное кредитное учреждение Всемирного банка, созданная в 1944 г. в Международной конференции в Бреттон-Вудсе (США) и начала свою официальную деятельность с 1946 г. Одной из целей МБРР является поощрение иностранного инвестирования через предоставление гарантий или участие в займах и других инвестициях частных кредиторов. К МБРР входят 186 стран;

Международная ассоциация развития (МАР). Была создана 24 сентября 1960 г. Деятельность МАР направлена, главным образом, на помощь развивающимся странам, через поощрение развития частного сектора, мобилизации внутренних и внешних источников капитала. МАР и МБРР являются взаимодополняющими институтами, но МАР обращает внимание преимущественно на беднейшие страны. К МАР входят 163 страны. Общая сумма кредитов и грантов, предоставленных МАР странам-членам, составляет более 222 млрд. долл. США, 50% из которых направлено в страны Африки.

5.4. Украина в системе международного движения инвестиций

Приток и отток прямых и портфельных инвестиций в Украину отслеживаются, учитываются и публикуются Национальным банком Украины в соответствии с требованиями МВФ. Отражаются показатели притока и оттока прямых и портфельных инвестиций в международных инвестиционных активах и обязательствах Украины, по формам инвестиций (активы, резервные активы, прямые инвестиции за границу, портфельные инвестиции, другие инвестиционные активы, торговые кредиты, кредиты, валюта и депозиты, другие активы, пассивы, прямые инвестиции в Украину, портфельные инвестиции, другие обязательства, торговые кредиты, кредиты, валюта и депозиты, другие обязательства, сальдо (чистая международная инвестиционная позиция).

Факторы роста и сдерживания притока ПИИ в Украину

Росту притока ПИИ в Украину способствуют различные факторы, среди которых:

1) уникальное географическое положение Украины. Украина выступает в качестве звена, устанавливает и поддерживает связь между странами, национальными и региональными рынками, как некий геопосредник в осуществлении экономических процессов, международного движения капитала, рабочей силы, внешнеторговых связей;

2) наличие в стране значительных ресурсов, в т.ч. сырьевых, промышленных, научно-технических, инновационных, инфраструктурных (международных морских, авиационных, железнодорожных транспортных систем; нефте-, газо-, водопроводных систем), кадровых;

3) вхождение Украины в международные организации, в т.ч. во Всемирную торговую организацию, Международного валютного

фонда, Всемирного банка, Международной организации труда, Международного центра по урегулированию инвестиционных споров;

4) признание Украины как полноправного субъекта мировой экономики. Об этом свидетельствует факт включения Украины в различные международные исследования, отчеты, рейтинги (рейтинг глобализации, рейтинг экономической свободы, рейтинг глобальной конкурентоспособности, рейтинг из условий ведения бизнеса и т.д.);

5) государственная политика по стимулированию иностранных инвестиций, которая состоит из предоставления налоговых льгот, создание специальных экономических зон, создание системы гарантий (невозможность национализации и принудительного изъятия инвестиций), информационное обеспечение, введение системы страхования.

Вместе с тем, действует ряд факторов, которые сдерживают и даже мешают иностранному инвестированию в Украину. Среди таких факторов:

1) ухудшение позиций Украины в системе международных рейтингов;

2) трудности, связанные с выходом из экономического кризиса;

3) несовершенное законодательство Украины, в т.ч. связано с регулированием иностранного инвестирования. Эксперты считают, чтобы улучшилась инвестиционная привлекательность в Украине должны быть проведены реформы, которые включали бы: меры, направленные на обеспечение стабильности и прозрачности в правовой и судебной системах, на преодоление коррупции на всех уровнях власти; меры по регулированию и либерализации предпринимательской деятельности, активное и комплексное развитие украинского рынка ценных бумаг, создание условий для развития современных фондовых инструментов, биржевой и депозитарной инфраструктуры и т.д.

Следствием влияния негативных факторов является, с одной стороны, сокращение объемов и темпов притока новых иностранных инвестиций, с другой – отток из Украины иностранных инвестиций, которые ранее были вложены в украинскую экономику.

Инвестиционная привлекательность украинской экономики

Несмотря на определенные трудности, инвестиционная привлекательность Украины для иностранных экономических субъектов сохраняется. Это подтверждается существующей тенденцией в иностранном инвестировании в Украину за время структурной перестройки социально-экономической системы страны как независимого государства.

Важнейшим показателем относительной инвестиционной привлекательности Украины являются растущие масштабы общей накопленной суммы прямых иностранных инвестиций, которые функционируют в экономике страны.

Географическая и отраслевая структуры прямого иностранного инвестирования украинской экономики.

Исследование системы иностранного инвестирования в Украину обнаруживает еще одну важную особенность – значительную географическую диверсификацию. В Украину поступают инвестиции из более чем 50 стран мира. Но, вместе с тем, наблюдается значительная степень географической концентрации иностранных инвестиций, поступающих в Украину. Так, на долю 13 стран мира приходится 90% всех ПИИ в Украину.

Анализ данных обнаруживает значительную характерную черту географической структуры ПИИ в Украину: большая часть оффшорных зон в этой структуре. В частности, на долю двух зон приходится почти 25% накопленной суммы иностранных инвестиций, в т.ч. на долю Кипра – 21,5%, Британских Виргинских островов – 3,4%. В значительной степени это объясняется тем, что оффшорные зоны (прежде всего Кипр) выступают в качестве определенных перевалочных пунктов, посредников в перемещении иностранных инвестиций из разных стран в Украину. При этом значительная сумма таких перемещений приходится на финансовые средства, которые переводились и переводятся украинскими компаниями на Кипр. Хотя Кипр отказывается от своего оффшорного статуса (как одного из условий вхождения в ЕС), но ставки кипрских налогов все равно считаются одними из самых низких в мире. Именно этим продолжают пользоваться украинские компании, минимизируя налоги с помощью кипрских оффшоров. Вместе с тем, сокращается доля развитых стран в общей сумме иностранных инвестиций в Украину. Хотя абсолютная сумма прямых инвестиций из этих стран растет. В определенной степени такая тенденция объясняется увеличением количества стран, осуществляющих прямое инвестирование украинской экономики.

Объемы прямых иностранных инвестиций в Украину были бы больше, если бы иностранные инвесторы в разные периоды не выводили из страны части своих накопленных инвестиций, осуществленных ранее. Отток инвестиций наблюдается под влиянием обострения экономических кризисов, ухудшение политической обстановки в стране.

Особый интерес представляет собой отраслевая структура прямых иностранных инвестиций в Украину. Наиболее привлекательными для

иностранных инвесторов в Украине являются пищевая промышленность (15,7%), торговля (15,6%), машиностроение и металлообработка (13,4%), финансовая деятельность (8,5%), транспорт (7,6%), операции с недвижимостью (4,6%); на другие отрасли приходится не более 30%.

Национальное агентство Украины по иностранным инвестициям «Укрвнешинвест»

С целью дальнейшего привлечения иностранных прямых инвестиций в Украину разрабатываются различные инвестиционные проекты, которые могут заинтересовать зарубежные компании. Такие проекты создают как государственные, так и частные институты.

«Укрвнешинвест», или Национальное агентство Украины по иностранным инвестициям и развитию является центральным органом исполнительной власти, деятельность которого направляется и координируется Кабинетом Министров Украины. «Укрвнешинвест» является специально уполномоченным центральным органом исполнительной власти по обеспечению проведения государственной политики в сфере содействия иностранному инвестированию национальной экономики (далее - иностранное инвестирование). «Укрвнешинвест» в своей деятельности руководствуется Конституцией и законами Украины, а также указами Президента Украины и постановлениями Верховной Рады Украины, принятыми в соответствии с Конституцией и законами Украины, актами Кабинета Министров Украины и Положением о Национальном агентстве Украины по иностранным инвестициям и развитию.

«Укрвнешинвест» организует в пределах своих полномочий выполнение актов законодательства и осуществляет контроль за их реализацией, обобщает практику применения законодательства по вопросам, относящимся к его компетенции, разрабатывает предложения и усовершенствования законодательства.

Основными задачами Укрвнешинвеста являются:

- участие в формировании и обеспечении реализации государственной политики в сфере содействия иностранному инвестированию;
- содействие реализации проектов с иностранными инвестициями;
- разработка проектов и целевых планов инвестиционного развития территорий;
- совершенствование нормативно-правовой базы по вопросам иностранного инвестирования.

Опыт других стран (Польша, Румыния, Турция), в последние годы создали институты аналогичные «Укрвнешинвест» показывает, что в

течение двух лет со их образования приток инвестиций увеличивается вдвое.

Портфельное иностранное инвестирование экономики Украины

Как уже отмечалось, в структуру инвестиций входят портфельные инвестиции. Украина является одним из перспективных объектов вложения таких инвестиций. Следует отметить, что портфельные инвестиции определенным образом связаны с прямыми инвестициями. Портфельные инвестиции могут превращаться в прямые. Это происходит на основании доказательства акционерных активов иностранных инвесторов в компаниях, инвестируемых до контрольного пакета.

Портфельное инвестирование в Украину осуществляется относительно недавно, а первая официальная статистика по объемам портфельных инвестиций в Украину появилась лишь в 2000г.

Портфельные инвестиции могут осуществляться двумя способами:

1) непосредственная покупка-продажа акций по предварительному соглашению между компаниями;

2) организована централизованная купля-продажа акций на фондовых рынках, на специальных биржах (преимущественно в форме ИПО (InitialPublicOffering) – представляет собой рынок первоначального публичного размещения акций на фондовых биржах).

В Украине существует особая структура рынка ценных бумаг, в частности рынка акций: на бирже приходится только 4% купли-продажи акций, на Первую фондовую торговую систему (ПФТС) – 36%, на неорганизованный рынок – 60%. Таким образом, в Украине большая часть портфельного инвестирования осуществляется в результате непосредственных отношений между компаниями.

В Украине рынок ИПО не является значительным. На мировых фондовых биржах проводятся сделки с ИПО на сумму более 250 млрд. долл. На Украине из этой суммы приходится менее 0,1%. Как считает консалтинговая компания Deloitte (которая провела исследование «Ожидания компаний стран СНГ от проведения ИПО») это обусловлено следующими факторами:

1) украинский бизнес все еще не готов открывать реальных собственников и предоставлять полную финансовую информацию. Опрос более 100 компаний в странах СНГ показало, что в отношении ИПО открытую информацию предоставляют казахстанские компании, российские компании более закрыты, украинские часто уклоняются от предоставления информации;

2) украинские компании демонстрируют недостаточно глубокое понимание процесса и важных вопросов, связанных с ИПО. Кроме

того, росту объемов ИПО мешают и другие факторы, в том числе: небольшие размеры украинского рынка, проблемы управления многих компаний, небольшой интерес западных инвесторов к украинскому рынку, факторы юридического плана. Действующее законодательство Украины до сих пор оказывает прямое выход украинских акционерных компаний на зарубежные фондовые биржи нецелесообразным и трудноосуществимым. Так, одним из условий прямого выхода украинских акционерных компаний на зарубежную биржу является получение листинга на одной из фондовых бирж Украины.

Тем не менее рынок IPO в Украине развивается, повышается активность украинских компаний на фондовых биржах. Этому в немалой степени способствует созданный в 2009г. Национальный комитет IPO, а также тот факт, что иностранные фондовые биржи помогают, способствуют созданию национальных фондовых бирж, растет интерес украинского бизнеса к IPO. Для украинских компаний выход на рынок IPO позволяет достичь определенные цели, а именно:

- повышение авторитета компании и гибкости в вопросах финансового планирования;
- упрощение доступа к капиталу и привлечения иностранных партнеров;
- формирование положительного имиджа с целью информирования потенциальных инвесторов об основных направлениях развития бизнеса.

Крупные украинские компании преимущественно размещают акции на зарубежных фондовых биржах, главным образом, на Лондонской фондовой бирже (LSE), в меньшей степени – на Варшавской фондовой бирже (WSE) и немецкой биржи –DeutscheBorse. Украинские компании начинают активно осуществлять операции на этих биржах с 2005г. Анализируя фондовый рынок Украины, важно подчеркнуть, что почти 90% акций, обращающихся на свободном рынке, принадлежащих иностранцам. Именно они формируют спрос на этом рынке.

Украинский прямые и портфельные инвестиции за рубежом

Украина является важным объектом вложения иностранного капитала. Вместе с тем, Украина начинает выходить на мировые рынки капитала в качестве экспортера. Причем из всех форм экспорта капитала экономические субъекты Украины предпочитают вывод капитала в форме прямых инвестиций. Об этом наглядно свидетельствуют растущие темпы накопления Украинский прямых инвестиций за рубежом и незначительные объемы портфельных инвестиций.

Анализ оттока инвестиций из Украины за границу обнаруживает важные особенности:

1) Украина, несмотря на значительный рост оттока прямых инвестиций за границу, остается чистым импортером капитала. Хотя прослеживается определенная тенденция к сокращению разрыва между прямыми инвестициями в украинскую экономику и украинском прямыми инвестициями за границу.

2) Украинская прямые инвестиции за рубежом характеризуются высокой степенью географической концентрации.

6. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ ОПЕРАЦИИ

6.1. Сущность валютно-финансовых отношений

Современный этап развития мировой экономики характеризуется возрастанием роли международных валютно-финансовых отношений, с одной стороны выступают как самостоятельная форма международных экономических отношений, а с другой – обслуживают международное движение товаров и услуг. Поэтому привлечение страны к участию в систему международных валютно-финансовых отношений может влиять на полноту и эффективность интеграции национальной экономики в мирохозяйственных процессов в целом.

Валютно-финансовые отношения – это совокупность отношений, связанных с функционированием валюты в международной торговле, экономическому и техническому сотрудничестве, предоставлении и получении займов, кредитов и т.п.

Валютно-финансовые отношения являются составной частью финансовой системы как совокупности отношений собственности относительно формирования, мобилизации, размещения и использования финансовых ресурсов и с обменом, распределением и перераспределением стоимости созданного на основе их использования валового и внутреннего продукта, а при определенных условиях – и национального богатства. Они связаны с образованием и использованием денежных ресурсов для удовлетворения потребностей расширенного воспроизводства, регулирования микроэкономических процессов в обществе, проведения экономической и социальной политики.

Валютно-финансовые отношения реализуются в форме конкретных валютно-финансовых операций.

В мировой практике разработана и применяется классификация валютно-финансовых операций, в основу которой возложена Система

национальных счетов, разработанная ООН (System of National Accounts – SNA), Статистика государственных финансов МВФ (Government Financial Statistics – GFS), а также Европейская система национальных и региональных счетов (European System of National and Regional Accounts – ESA95).

Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности» №959-ХІІ от 16.04.1991 г. (Статья 3) определяет следующие виды внешнеэкономической деятельности, предусматривающие осуществление валютно-финансовых операций:

- предоставление субъектами внешнеэкономической деятельности Украины страховых, брокерских, учетных, аудиторских и других услуг иностранным субъектам хозяйственной деятельности, предоставление вышеупомянутых услуг иностранными субъектами хозяйственной деятельности субъектам внешнеэкономической деятельности Украины;

- международные финансовые операции и операции с ценными бумагами;

- кредитные и расчетные операции между субъектами внешнеэкономической деятельности и иностранными субъектами хозяйственной деятельности;

- создание совместных предприятий различных видов и форм, проведение совместных хозяйственных операций и совместное владение имуществом как на территории Украины, так и за ее пределами;

- создание субъектами внешнеэкономической деятельности банковских, кредитных и страховых учреждений за пределами Украины, а также создание иностранными субъектами хозяйственной деятельности указанных учреждений на территории Украины;

- арендные, в том числе лизинговые, операции между субъектами внешнеэкономической деятельности и иностранными субъектами хозяйственной деятельности;

- операции по приобретению, продаже и обмену валюты на валютных аукционах, валютных биржах и на межбанковском валютном рынке.

Все валютно-финансовые операции можно объединить в две группы: валютные операции, к которым относятся операции с монетарным золотом и специальными правами заимствования и операции с валютой и валютными депозитами, и финансовые операции, в том числе: операции с акционерными и неакционерными ценными бумагами, кредитные операции, операции страхования и другие возмездные операции (лизинг, факторинг, франчайзинг).

Таким образом, система международных валютно-финансовых отношений представляет собой совокупность отношений между субъектами различной национальной принадлежности на мировом финансовом рынке, в состав которого относятся: международные валютные рынки и международные рынки капиталов, которые в свою очередь состоят из международных рынков титулов собственности (фондовых рынков) и международных рынков долговых обязательств (объединяют рынки кредитов и долговых ценных бумаг).

Международные рынки долговых ценных бумаг и международные рынки титулов собственности являются составляющими международного рынка ценных бумаг, на котором перераспределяются секьюритизированные международные портфельные и прямые инвестиции.

Уровни и участники международных валютно-финансовых отношений

Валютно-финансовые отношения осуществляются на следующих основных уровнях, связанных между собой: национальном и международном (региональном и мировом).

Участниками валютно-финансовых отношений на национальном уровне выступают (согласно классификации ООН):

- нефинансовые корпорации;
- финансовые корпорации;
- национальное правительство;
- домохозяйства;
- некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства.

С организационно-правовой точки зрения валютно-финансовые отношения на национальном уровне выступают как государственно-правовая форма функционирования финансов, сложившаяся исторически на основе развития хозяйственных связей и закрепленная национальным законодательством с учетом норм международного права. Особенности валютно-финансовых отношений страны определяются степенью развития ее экономики, внешних связей государства. Национальные валютно-финансовые отношения тесно связаны с мировыми. Связь мировых валютно-финансовых отношений с национальными осуществляется через национальные банки, обслуживающие и регулирующие эти отношения и оказывается в межгосударственном валютно-финансовом регулировании и координации политик стран.

С момента приобретения независимости Украины как субъект публичного права стала участником международных валютно-

финансовых отношений, практически выражается в присоединении к международным соглашениям, а также в деятельности на валютном рынке, рынках ценных бумаг и заемного капитала.

Деятельность Украины на международных валютных рынках сегодня носит ограниченный характер, что вызвано частичной конвертированностью национальной валюты. Действия Национального банка направлены на поддержание курса национальной валюты путем использования ограничений на торговлю национальной валютой.

На международных рынках ценных бумаг Украины принимает более активное участие, впрочем, она также сдерживается имеющимися ограничениями, в частности такими, как фактическое отсутствие свободной конвертации гривны. Украинская гривна хоть и считается конвертируемой валютой, однако остается «запертой». Потребность в перемещении ее за границу в развитые страны и развивающиеся, существует лишь в небольшом количестве. Украинская гривна не участвует в международных расчетах, не выступает валютой цены и валютой платежей во внешнеторговых контрактах. Кроме того, банки развитых стран не имеют гривневых счетов на своей территории.

Отечественные субъекты хозяйствования в последнее время активно выходят на международные рынки акций, осуществляющие первичные размещения (InitialPublicOffering– IPO). Акции украинских корпоративных эмитентов, обращающихся за рубежом в форме депозитарных расписок, преимущественно американских. Впрочем, наиболее интегрированной является Украина в мировой рынок ссудных капиталов, в частности облигаций.

Регулирования валютно-финансовых отношений на национальном уровне осуществляют национальные правительства в лице их органов и институтов на основании национальных правовых актов.

Валютно-финансовая политика является составной частью государственной экономической политики, которая непосредственно связана с внешнеэкономической торговой политики. Под валютно-финансовой политикой понимают совокупность мер (экономических, политических, правовых, организационных), которые применяют государственные органы, центральный банк, в сфере валютно-финансовых отношениях. В зависимости от цели и объектов регулирования валютно-финансовую политику разделяют на две составляющие: валютную и финансовую политику.

Целью осуществления финансовой политики является обеспечение эффективного распределения и перераспределения валового национального продукта и использования материальных, трудовых и

денежных ресурсов, стабильное финансирование экономического и социального развития государства, а также соблюдение финансового режима, стимулирует экономический рост и тому подобное. Главными рычагами финансовой политики является налоговая система, финансовые нормативы, финансовые лимиты, валютно-денежные резервы государства и т. п.

В соответствии со ст. 10 Хозяйственного кодекса Украины, валютная политика – это политика, направленная на установление и поддержание паритетного курса национальной валюты относительно иностранных валют, стимулирование роста государственных валютных резервов и их эффективное использование.

На международном уровне регулирование валютно-финансовых отношений осуществляется рядом международных валютно-финансовых организаций, к которым относятся следующие: Международный валютный фонд (МВФ) Банк международных расчетов (БМР) Группа Всемирного банка, в которую входят Международная финансовая корпорация (МФК), Международный банк реконструкции и развития (МБРР); Международная ассоциация развития (МАР) Международное агентство по инвестиционным гарантиям (МАИГ), а также региональные банки развития, например Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), валютно-кредитные и финансовые организации ЕС и т. п. Правовые основы осуществления валютно-финансовых отношений на международном уровне закреплены в соответствующих международных соглашениях и других документах.

6.2. Украина в системе международных валютных отношений

Содержание и разновидности валютных операций

В общем смысле валютные операции – это операции купли-продажи валютных ценностей, которые осуществляют центральные и коммерческие банки. Валютные операции включают – конверсионные операции, привлечение и размещение валютных ресурсов, международные расчеты (платежи), неторговые операции, открытие и ведение валютных счетов в иностранной валюте, корреспондентские отношения с иностранными банками и другие операции.

Валютными операциями на территории Украины считаются операции, связанные с:

- переходом права собственности на валютные ценности, за исключением операций, осуществляемых между резидентами в валюте Украины;

- использованием валютных ценностей в международном обращении как средства платежа, с передачей задолженности и других обязательств, предметом которых являются валютные ценности;

- ввозом, переводом и пересылкой на территорию Украины и вывозом, переводом и пересылкой ее за пределы валютных ценностей.

Переход права собственности предусматривает осуществление торговли иностранной валютой, то есть ее покупку, продажу, обмен иностранной валюты, осуществление операций с валютными деривативами.

В соответствии с Постановлением правления НБУ обмен (конвертация) иностранной валюты – это операция по покупке (продаже) одной иностранной валюты за другую иностранную валюту; продажа иностранной валюты - это операция по продаже иностранной валюты за гривны; покупка иностранной валюты – это операция по покупке иностранной валюты за гривны.

Согласно Постановлению правления НБУ валютные операции можно разделить на операции, связанные с движением капитала, и валютно-обменные операции.

Это положение определяет, что валютными операциями, связанными с движением капитала, являются:

- предоставление и получение резидентами финансовых кредитов и займов;

- операции, связанные с выполнением обязательств по гарантиям, поручительствам и залогом;

- операции, связанные с выполнением обязательств по лизингу;

- операции, связанные с выполнением обязательств по факторингу;

- осуществление прямых инвестиций в Украину;

- осуществление резидентами прямых инвестиций за пределы Украины;

- осуществление портфельных инвестиций в Украину;

- осуществление резидентами портфельных инвестиций за пределы Украины;

- выплата прибылей, доходов и других средств, полученных иностранными инвесторами от прямых инвестиций и размещенных среди нерезидентов ценных бумаг украинских эмитентов;

- операции с ценными бумагами;

- размещение средств на вкладных (депозитных) счетах;

- операции, связанные с экспортом и импортом товаров, расчеты по которым в соответствии с договором предусматривают предоставление и получение отсрочки платежа или кредитование (аванс, предоплата) на срок, превышающий установленный законодательством Украины;

международные переводы по сделкам, связанным с накоплением пенсионных активов;

- другие валютные операции, не являющиеся текущими.

К валютно-обменным операциям с иностранной валютой и дорожным и именным чекам (валютно-обменные операции) относятся:

- покупка у физических лиц – резидентов и нерезидентов наличной иностранной валюты за наличные гривны;

- продажа физическим лицам-резидентам наличной иностранной валюты за наличные гривны;

- обратный обмен физическим лицам-нерезидентам неиспользованных наличных гривен на наличную иностранную валюту;

- купля-продажа дорожных чеков за наличную иностранную валюту, а также купля-продажа дорожных чеков за наличные гривны;

- конвертация (обмен) наличной иностранной валюты одного иностранного государства на наличную иностранную валюту другого государства;

- принятие на инкассо банкнот иностранных государств и именных чеков.

В зависимости от условий валютных операций различают следующие их разновидности:

- валютная операция на условиях «тод» – валютная операция по договору, условия которого предусматривают выполнение этой операции в день заключения договора;

- валютная операция на условиях «том» – валютная операция по договору, условия которого предусматривают выполнение этой операции в первый рабочий день после дня заключения договора;

- валютная операция на условиях «своп» – валютная операция по одновременно заключенным договорам, условия которых объединяют покупку или продажу иностранной валюты на условиях «спот» с обратной продажей или покупкой той же иностранной валюты на условиях «форвард». Обе сделки заключаются с одним и тем же партнером. Курсы, даты валютирования и способы платежа устанавливаются заключенным договором;

- валютная операция на условиях «спот» – валютная операция по договору, условия которого предусматривают выполнение этой операции на второй рабочий день после дня заключения договора;

- валютная операция на условиях «форвард» – валютная операция по форвардному договору, условия которого предусматривают выполнение этой операции (с поставкой валюты по договору) позже чем на второй рабочий день после дня заключения договора.

Система валютных ценностей

Объектом валютных операций выступают валютные ценности.

Гражданский кодекс Украины (ст. 129) от 16.01.2003 г. № 435-IV определяет, что валютные ценности принадлежат к предметам, которые могут быть приобретены только с особого разрешения.

Согласно Декрету КМУ «О системе валютного регулирования и валютного контроля», №15-93 от 19 февраля 1993 г., к валютным ценностям на территории Украины относятся:

- валюта Украины – денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монет и в других формах, которые или изъяты из обращения и являются законным платежным средством на территории Украины; платежные документы и другие ценные бумаги (акции, облигации, купоны к ним, боны, векселя (тратты), долговые расписки, чеки, аккредитивы, банковские приказы, депозитные сертификаты, сберегательные книжки, другие финансовые и банковские документы), выраженные в валюте Украины;

- иностранная валюта – иностранные денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монет, находящихся в обращении и являющиеся законным платежным средством на территории соответствующего иностранного государства, а также изъятые из обращения или изымаемые из него, но подлежат обмену на денежные знаки, находящихся в обращении, средства в денежных единицах иностранных государств и международных расчетных (клиринговых) единицах, находящихся на счетах или вносятся в банковских и других кредитно-финансовых учреждений за пределами Украины;

- платежные документы и другие ценные бумаги (акции, облигации, купоны к ним, векселя (тратты), долговые расписки, аккредитивы, чеки, банковские приказы, депозитные сертификаты, другие финансовые и банковские документы), выраженные в иностранной валюте или банковских металлах;

- банковские металлы – золото, серебро, платина, металлы платиновой группы, доведенные (аффинированные) до наивысших проб в соответствии с мировыми стандартами, в слитках и порошках, которые имеют сертификат качества, а также монеты, изготовленные из драгоценных металлов.

Итак, под валютой Украины подразумевают как собственно валюту Украины, так и платежные документы, и другие ценные бумаги,

выраженные в ней. Соответственно, понятие «иностранная валюта» включает как собственно иностранную валюту, так и банковские металлы, платежные документы и другие ценные бумаги, выраженные в иностранной валюте или банковских металлах.

Впрочем, согласно ст. 129 Гражданского кодекса Украины, к валютным ценностям кроме вышеупомянутых групп принадлежат еще и природные драгоценные камни в сыром и обработанном виде (алмазы, бриллианты, рубины, изумруды, сапфиры, а также жемчуг), за исключением ювелирных и других бытовых изделий из этих металлов и камней, а также лома таких изделий.

Иностранная валюта и банковские металлы делится на три группы в зависимости от степени их конвертируемости (Постановление Правления Национального банка «Об утверждении Классификатора иностранных валют» № 34 от 04.02.1998 г.):

1) 1 группа – свободно конвертируемые валюты, которые широко используются для осуществления платежей по международным операциям и продаются на главных валютных рынках мира и разрешаются для осуществления инвестиций в Украину (английские фунты стерлингов, доллары США, евро, швейцарские франки, японские иены и другие) и банковские металлы (золото, палладий, платина, серебро);

2) 2 группа – свободно конвертируемые валюты, которые широко не используются для осуществления платежей по международным операциям и не продаются на главных валютных рынках мира (белорусские рубли, эстонские кроны, казахстанские тенге, новозеландские доллары, российские рубли и другие).

3) 3 группа – неконвертируемые валюты (азербайджанские манаты, египетские фунты, таджикские сомони и все другие валюты, не относящиеся к 1 и 2 групп валют).

Национальная валютная политика в контексте развития мировой валютной системы

Целями национальной валютной политики являются стратегические цели монетарной политики вообще, как рост занятости и производства ВВП, стабилизация цен и т. п. Механизм валютной политики связан также с промежуточными и тактическими целями монетарной политики, поскольку дает возможность влиять своими инструментами на основные монетарные индикаторы – массу денег в обороте и процентную ставку.

Кроме общих монетарных целей, валютная политика имеет свои специфические цели, реализуются преимущественно в валютной

сфере, и тоже оказывают существенное влияние на развитие реального сектора экономики. Это, в частности:

- либерализация валютных отношений в стране;
- обеспечение сбалансированности платежного баланса и стабильных источников поступления иностранной валюты на национальный рынок;
- обеспечение высокого уровня конвертируемости национальной валюты;
- защита иностранных и национальных инвестиций в стране;
- обеспечение стабильности курса национальной валюты.

По временным интервалам, в течение которого реализуется выбранная государством валютная политика, различают текущую и долгосрочную (структурную) валютную политику.

Долгосрочная (структурная) валютная политика предусматривает долгосрочные меры структурного характера по постепенной смене валютного механизма, в частности, таких его ключевых компонентов: порядок международных расчетов, режим валютных курсов и паритетов, использования золота и резервных валют, международных платежных средств, функциональные задачи международных и региональных валютно-кредитных и банковских организаций.

К долгосрочной валютной политике включают политику в отношении участия в международных организациях валютно-финансового сотрудничества, поскольку членство страны в этих организациях требует принятия определенных обязательств относительно вектора и характера валютной политики. Объективными факторами структурной политики является усиление экономической взаимозависимости национальных хозяйств, изменения их места и роли в мирохозяйственных отношениях, постоянство интересов их субъектов. Долгосрочная валютная политика как совокупность мероприятий, направленных на осуществление длительных структурных изменений в мировой валютной системе, влияет на текущую политику.

Текущая валютная политика – это совокупность регулятивных мер центрального банка на оперативные повседневные влияния на динамику обменного курса, конъюнктуру валютного рынка, объемы валютных операций в стране. Основными целями текущей валютной политики является обеспечение равновесия платежного баланса, стабильного уровня валютного курса и создание благоприятных условий для внешнеэкономической деятельности. Эти цели предусматривают влияние центрального банка на операции

экономических агентов, которые они проводят на валютном рынке страны. Итак, само функционирование валютного рынка является основным объектом воздействия текущей валютной политики центрального банка.

Существуют следующие разновидности текущей валютной политики: дисконтная и девизная политика. В зависимости от экономической ситуации в стране и мире, прогнозов развития экономики, целей макроэкономической политики, а также рекомендаций международных валютно-финансовых организаций, Украина использует в определенные периоды времени ту или иную форму валютной политики, а также отдельные инструменты валютного регулирования.

Валютная дисконтная (учетная) политика представляет собой систему экономических, правовых и организационных мероприятий по использованию учетной ставки процента для регулирования движения инвестиций и балансировки платежных обязательств, ориентированного регулирования валютного курса. Снижая официальную ставку, центральный банк рассчитывает на отлив национальных и иностранных капиталов с целью уменьшения активного сальдо платежного баланса и снижения курса своей валюты.

В пределах валютной учетной политики используется такой инструмент, как коррекция ставок рефинансирования, который предусматривает, что повышение этих ставок ведет к росту (благодаря повышению спроса) курсов валюты, а сокращение - к снижению этого курса. Механизм влияния учетной процентной ставки Национального банка на курс валюты осуществляется через его операции с коммерческими банками и другими кредитными институтами по учету краткосрочных государственных обязательств (прежде всего казначейских векселей) и переучета коммерческих векселей. Поскольку показателем доходности капитала в разных странах учетные процентные ставки и темпы инфляции в этих странах неодинаковы, то для корректного определения доходности исчисляются реальные процентные ставки.

Девизная политика – это валютная политика, предполагает воздействие на курс национальной валюты путем изменения спроса и предложения национальной валюты на валютном рынке. С целью повышения курса национальной валюты банк продает, а для снижения – покупает иностранную валюту в обмен на национальную. Девизная политика, осуществляется преимущественно в форме валютной интервенции, то есть купли-продажи Национальным банком иностранной валюты, непосредственно влияет на валютный курс, но

временно и в ограниченных масштабах. Значительные затраты на валютную интервенцию не всегда обеспечивают стабилизацию валютных курсов, если рыночные факторы образования курса сильнее государственного регулирования.

В практике валютного регулирования в Украине используются такие инструменты валютной девизной политики: валютная интервенция, диверсификация валютных резервов, ослабление и усиление валютных ограничений, регулирования уровня конвертируемости валюты, изменение режима валютного курса, девальвация, ревальвация.

Валютная интервенция. Механизм валютной интервенции, санкционированной МВФ как норма межгосударственных валютных отношений, связанный с операциями купли и продажи собственной валюты или конкурентной валюты своей страны. Такие операции влияют на соотношение на валютном рынке спроса и предложения определенной денежной единицы и вызывают корреляцию ее обменного курса.

С помощью операций на валютном рынке центральный банк проводит регулирование денежной массы в обращении, поддерживая соответствующую стабильность национальной валюты. Выступая на валютном рынке в роли покупателя, центральный банк выпускает в обращение дополнительный объем национальных денег и за них покупает иностранную валюту, а выступая в роли продавца иностранной валюты, изымает средства в национальной валюте из обращения.

Для поддержания валютного курса Национальный банк использует валютные резервы, причем критерием достаточности международных резервов для валютных интервенций может служить отношение валовых резервов к денежной базе. Известно, что чем ближе это соотношение к 100%, тем меньше вероятность резкой дестабилизации валютного курса.

Диверсификация валютных резервов – это инструмент валютной политики, направленный на регулирование структуры валютных резервов путем включения в их состав разных валют с целью обеспечения международных расчетов, проведения валютной интервенции и защиты от валютных потерь. Диверсификация валютных резервов, как правило, осуществляется путем продажи нестабильных валют и покупки более устойчивых, а также валют, необходимых для международных расчетов.

Ослабление или усиление валютных ограничений. Валютные ограничения – это система нормативных правил, регламентирующих

права физических и юридических лиц по обмену валюты своей страны на иностранную, а также осуществление других валютных операций. Валютные ограничения могут применяться при осуществлении контроля за движением капитала, блокировании валютной выручки, регламентации вывоза валюты гражданами, осуществляющими туристические поездки и др.

Регулировка уровня конвертируемости валюты, осуществляется на основе нормативных актов каждой отдельной страны, является одной из уставных требований МВФ. В статье VIII его Устава предусматривается снятие валютных ограничений и внедрение валютной конвертируемости. Страны-участницы, взявшие на себя обязательства по этой статье, должны избегать, подчеркивается в Уставе, внедрения ограничений платежей и переводов с потоковых международных операций, не применять системы множественности валютных курсов.

При режиме полной конвертируемости все юридические и физические отечественные и зарубежные лица, обладающие определенной суммой денег данной страны, имеют возможность (без ограничений) использовать эти деньги на любые цели: свободно осуществлять как текущие, так и инвестиционные валютные операции по всем видам операций платежного баланса.

При частичной конвертируемости на операции покупки и продажи валют применяются определенные ограничения. В соответствии с требованиями МВФ эти ограничения не должны касаться платежей по текущим международным операциям. К таким операциям относятся платежи по результатам внешней торговли, краткосрочные банковские операции, платежи, связанные с погашением ссуд и процентов, перевод прибылей по инвестициям, денежные переводы некоммерческого характера. В связи с тем, что осуществление названных операций является характерным признаком конвертируемости, их ограничения в соответствии с требованиями Устава МВФ не допускаются.

При внешней конвертируемости полная свобода валютных операций для осуществления расчетов с заграницей предоставляется только иностранным (физическим и юридическим) лицам, которые могут свободно обменивать заработанную в данной стране валюту на любую иностранную, осуществлять переводы этой валюты за границу. В Украине с момента введения национальной валюты режим валютного курса несколько раз подвергался изменениям в зависимости от состояния национальной экономики и тенденций развития мирового хозяйства.

При внутренней конвертируемости правом обменных операций национальных денежных единиц на иностранную валюту пользуются только физические и юридические лица данной страны.

Девальвация валюты – это официальное снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам. Такое снижение используется, с одной стороны, для стимулирования потребительского спроса на внутреннем рынке, с другой – для повышения конкурентоспособности и улучшения торговых позиций страны на мировом рынке.

Ревальвация валюты. Ревальвация валюты, в отличие от девальвации, связана с соответствующими действиями национального банка, направленных на повышение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам или международных валютных единиц. При золотомонетном стандарте ревальвация означала росте золотого содержания валюты. Использование ревальвации имеет целью удержания на внутреннем рынке потребительского спроса и стимулирования товарного импорта, а также приток инвестиций.

Ревальвация используется достаточно редко, поскольку она приводит к повышению цен экспортируемых товаров, выраженных в иностранной валюте, следовательно, снижает конкурентоспособность страны на мировом рынке, сдерживает экспорт ее товаров. Также ревальвация делает невыгодным вложения капитала в страну для иностранных инвесторов, поскольку они при обмене валют получают меньшую сумму в местной валюте.

Особенности валютного регулирования и контроля в Украине

Достижение целей валютной политики обеспечивается через законодательное регулирование валютных отношений (валютном регулировании) и контроль за выполнением установленных требований, норм и правил (валютный контроль). Поэтому понятие валютной политики и валютного регулирования тесно между собой связаны. При широкой трактовке валютной политики валютное регулирование и контроль является, по сути, ее составляющими.

Валютный контроль – это комплекс административных мер, направленных на сдерживание вывоза и стимулирование возвращения валютных средств в страну. Валютный контроль распространяется как на все операции, предусмотренные платежным балансом страны, так и на их часть.

Основными принципами валютного контроля являются:

- монополия банков на осуществление валютных операций;
- необходимость проведения валютных операций, которая должна быть доведена;

- репатриация и обязательной продаже резидентами поступлений в иностранной валюте;
- обязательная декларация иностранных авуаров, то есть активов (денежные средства, чеки, векселя, аккредитивы), которыми осуществляются платежи и погашения обязательств;
- запрет на экспорт и импорт платежных средств;
- изоляция внутреннего рынка национальной валюты от внешнего (резидентам запрещается предоставлять и брать займы в национальной валюте у нерезидентов)
- запрет компенсаций и арбитражных операций;
- контроль за игрой на сроках на валютном рынке;
- контроль за валютными позициями (изменение соотношения требований и обязательств партнеров по контракту в иностранной валюте) коммерческих банков.

Основными направлениями валютного контроля является проверка:

- соответствия осуществляемых операций действующему законодательству;
- наличие необходимых для них лицензий и разрешений;
- выполнение уполномоченными банками обязательств по покупке иностранной валюты на межбанковском валютном рынке Украины по поручению и за счет резидентов с целью обеспечения выполнения обязательств резидентов;
- выполнения уполномоченными банками функций агента валютного контроля по предотвращению проведения резидентами и нерезидентами через эти банки незаконных валютных операций;
- выполнение резидентами требований относительно порядка и сроков декларирования валютных ценностей и другого имущества;
- своевременности предоставления, сокрытие или искажение установленной НБУ отчетности о валютных операциях;
- получение резидентами кредитов, займы в иностранной валюте от нерезидентов без регистрации договоров;
- выполнение обязательств по продаже валюты, которую получают от экспорта товаров;
- полноты и объективности учета, отчетности и документации по валютным операциям.

В Украине основными государственными органами, имеющими полномочия в сфере валютного регулирования и валютного контроля, являются:

- 1) Национальный банк Украины.
- 2) Кабинет Министров Украины.
- 3) Государственная фискальная служба Украины;

4) Министерство инфраструктуры Украины.

5) Государственная таможенная служба Украины.

Главным органом валютного контроля в Украине Национальный банк Украины, который осуществляет контроль за выполнением правил регулирования валютных операций на территории Украины по всем вопросам не отнесенных к компетенции других государственных органов, а также обеспечивает выполнение уполномоченными банками функций по осуществлению валютного контроля. В свою очередь уполномоченные банки, финансовые учреждения и национальный оператор почтовой связи, получившие от Национального банка Украины генеральные лицензии на осуществление валютных операций, осуществляют контроль за валютными операциями, которые проводятся резидентами и нерезидентами через эти учреждения.

В функции Национального банка Украины относятся:

- осуществление валютной политики исходя из принципов общей экономической политики Украины;
- составление вместе с Кабинетом Министров Украины платежного баланса Украины;
- контроль за соблюдением утвержденного Верховной Радой Украины лимита внешнего государственного долга Украины;
- определение в случае необходимости лимитов задолженности в иностранной валюте уполномоченных банков нерезидентам;
- издание обязательных для исполнения нормативных актов по осуществлению операций на валютном рынке Украины;
- накопления, хранения и использования резервов валютных ценностей для осуществления государственной валютной политики;
- выдача лицензий на осуществление валютных операций и принятия решений об их отмене;
- установление способов определения и использования валютных (обменных) курсов иностранных валют, выраженных в валюте Украины, курсов валютных ценностей, выраженных в иностранной валюте или расчетных (клиринговых) единицах;
- обеспечение публикации банковских отчетов о собственных операциях и операциях уполномоченных банков.

Кабинет Министров Украины в сфере валютного регулирования выполняет следующие функции:

- определяет и представляет на утверждение в Верховную Раду Украины лимит внешнего государственного долга Украины;
- участвует в составлении платежного баланса Украины;
- обеспечивает выполнение бюджетной и налоговой политики в части, касающейся движения валютных ценностей;

- обеспечивает формирование и выступает распорядителем Государственного валютного фонда Украины;
- определяет порядок использования поступлений в международных расчетных (клиринговых) единицах, которые используются в торговом обороте с иностранными государствами, а также в неконвертируемых иностранных валютах, которые используются в неторговом обороте с иностранными государствами на основании положений международных договоров Украины.

Государственная фискальная служба Украины осуществляет финансовый контроль за валютными операциями, которые осуществляются резидентами и нерезидентами на территории Украины. Государственная таможенная служба Украины осуществляет контроль за соблюдением правил перемещения валютных ценностей через таможенную границу Украины. Указанные государственные органы и коммерческие банки создают инфраструктуру валютной системы, в центре которой находится НБУ как орган государственного валютного регулирования и контроля.

Нормативно-правовые основы организации в Украине расчетов в иностранной валюте

Особенности расчетных операций с зарубежными контрагентами определены в Законе Украины «О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте» № 185-94-ВР от 23.09.1994 г.

В соответствии со ст.1 Закона № 185-94-ВР от 23.09.1994 г., выручка резидентов в иностранной валюте подлежит зачислению на их валютные счета в уполномоченных банках в сроки выплаты задолженностей, указанные в контрактах, но не позднее чем через 90 календарных дней с даты таможенного оформления (выписки вывозной грузовой таможенной декларации) экспортируемой продукции, а в случае экспорта работ (услуг), прав интеллектуальной собственности – с момента подписания акта или другого документа, удостоверяющего выполнение работ (услуг), экспорт прав интеллектуальной собственности. Превышение указанного срока требует заключения центрального органа исполнительной власти по вопросам экономической политики. В соответствии с Законом такого же вывода требует импортные операции резидентов, осуществляемые на условиях отсрочки поставки, если срок превышает 90 календарных дней с момента осуществления авансового платежа или выставления векселя в пользу поставщика импортной продукции (работ, услуг).

Существуют случаи, когда определенные сроки зачисления выручки могут удлиняться. К ним относятся, в случае выполнения резидентами операций по договорам производственной кооперации

консигнации, комплексного строительства, тендерной поставки, гарантийного обслуживания, поставки сложных технических изделий и товаров специального назначения. В любом случае решение о продлении сроков принимается центральным органом исполнительной власти по вопросам экономической политики в каждом отдельном случае. Следует отметить, что для экспортно-импортных операций предприятий космической отрасли устанавливаются значительно более длинные сроки расчетов – до 500 календарных дней. Кроме того, в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств, течение указанных сроков приостанавливается на весь период действия форс-мажорных обстоятельств и возобновляется со дня, следующего за днем окончания действия таких обстоятельств.

Важным средством реализации международных валютно-финансовых операций выступает система международных расчетов.

Международные расчеты – это система организации и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим на основе осуществления внешнеэкономической деятельности между государствами, предприятиями и гражданами, находящимися на территории разных стран.

Субъектами международных расчетов являются экспортеры, импортеры и банки, которые вступают в отношения, связанные с движением товарораспорядительных документов и операционным оформлением платежей.

Правовой основой международных расчетных отношений выступают международные договоры (платежные соглашения и международные конвенции, торговые, кредитные и др. договоры); нормы внутреннего национального законодательства, а также существенную роль играют систематизированы и унифицированы банковские обычаи и нормы международной банковской практики, закрепленные в соответствующих конвенциях (по аккредитиву, инкассо, вексельном обращении, банковских гарантиях и др.).

Большинство расчетов осуществляется безналичным способом путем записей на счетах банков, то есть банки являются основными посредниками в международных расчетах. С целью осуществления международных расчетов и валютных операций коммерческие банки различных стран поддерживают между собой корреспондентские связи, устанавливая их и между коммерческими банками внутри отдельных стран.

При осуществлении экспорта рекомендуются следующие формы расчетов:

- 1) документарный аккредитив;

2) документарное инкассо (с гарантией).

При осуществлении импорта рекомендуются следующие формы расчетов:

- 1) документарное инкассо;
- 2) документарный аккредитив.

Инкассо является расчетной банковской операцией, по которой банк-ремитент, действующий в строгом соответствии с инструкциями своего клиента (доверителя), берет на себя обязательства осуществлять операции с представленными клиентом документами с целью получения от плательщика акцепта и (или) платежа или выдачи документов на других условиях. Итак, упрощенно инкассо можно определить, как поручение экспортера (кредитора) своему банку получить от импортера (плательщика) непосредственно или через другой банк определенную денежную сумму или подтверждение, что эта денежная сумма будет выплачена в установленный срок.

Названные правила устанавливают две разновидности инкассо: чистое инкассо и документарное инкассо. Чистое инкассо означает инкассо финансовых документов, не сопровождающихся коммерческими документами. К финансовым документам Унифицированные правила по инкассо относят переводные векселя, простые векселя, чеки, платежные расписки и другие документы, используемые для получения платежа деньгами. К коммерческим документам Правила относят счета, отгрузочные документы, документы о праве собственности или другие документы, не являющиеся финансовыми. Документарное инкассо – инкассо финансовых документов, сопровождающихся коммерческими документами, или инкассо коммерческих документов, а не сопровождаемых финансовыми документами.

6.3. Управление государственным внешним долгом Украины

Структура внешних обязательств Украины и инструменты внешних государственных заимствований

Важнейшей основой существования и развития экономики любой страны является обеспеченность финансовыми ресурсами в достаточной мере и высокая эффективность их использования.

Государственный долг возникает в результате превышения государственных расходов над доходами, что создает дефицит бюджета и требует дополнительных финансов для существования и экономического развития страны.

Виды долга в зависимости от субъектов, осуществляющих заимствования:

- государственный (общественный) (publicdebt) – долг правительства, Национального банка, субсуверенных (федеральных органов власти, земель), региональных, местных органов власти, государственных предприятий (находятся в государственной собственности и контролируются государством)

- частный (коммерческий) (privatedebt) – долг предприятий, корпораций, банков, финансовых учреждений и долг населения (домохозяйств).

Государственный долг – это сумма существующих долговых обязательств страны перед кредиторами и начисленных по ним процентов, которые оформлены в соответствии с действующим законодательством страны.

Взаимосвязь понятий осуществляется в соответствии с алгоритмом формирования государственного долга:

- 1) в результате факта осуществления государственных заимствований (привлечение денежных средств, иного имущества, имущественных прав) возникают государственные обязательства перед кредитором

- 2) государственные обязательства перед кредитором после получения ссудного капитала или через вступление в силу государственных гарантий формируют государственный долг;

- 3) непогашения в срок государственного долга превращает его в государственную задолженность.

Государственные заимствования подразделяются на:

- прямые заимствования, осуществляемые правительством, органами власти как непосредственными заемщиками и предусматривают финансовую ответственность по условиям кредита или признаются законодательно;

- заимствования под государственные гарантии, когда финансовая ответственность государства возникает только при неплатежеспособности непосредственного заемщика гарантированных кредитов.

Государственный долг по Бюджетному кодексу Украины (ст. 2) – «общая сумма обязательств государства, которая состоит из всех выпущенных и непогашенных долговых обязательств государства, включая долговые обязательства государства, которые вступают в действие в результате выданных гарантий по кредитам или обязательств, возникающих на основании законодательства или договора».

Государственная гарантия (ст. 17) – обязательства органов государственной власти полностью или частично выполнить платеж в пользу кредитора в случае невыполнения заемщиком (резидентом страны) условий кредитного договора (соглашения о займе), гарантом которого выступили органы государственной власти.

Государственный долг включает две группы обязательств:

1) финансовые обязательства, за которые государство несет полную ответственность (имущественный и моральный) вследствие отношений займа:

- финансовые обязательства правительства перед кредиторами по уплате долговых обязательств за отношениями кредита (займа);

- финансовые обязательства государственного сектора (региональных органов власти, местных органов самоуправления, предприятий, находящихся в государственной собственности или контролируемых государством, имеют государственные привилегии) перед кредиторами;

2) административная задолженность государства, предусматривает возмещение правительством взятых на себя экономических и социальных обязательств и гарантий. Административная задолженность государства отличается от финансовой тем, что представляет собой предусмотренные бюджетом, но невыполненные, расходы и обязательства.

Долговые инструменты – государственные ценные бумаги, международные соглашения о займе, заключаемых в соответствии с действующим законодательством, имеют определенную сумму, срок и условия погашения.

Виды долговых обязательств государства в зависимости от долговых инструментов:

- безусловные (прямые) – долговые инструменты, имеющие определенную сумму и срок погашения, заемщиком по которым выступает государство;

- условные (гарантированные) – долг по кредитам (займам), срок погашения которых возникает лишь в силу вступления обязательств в соответствии с гарантиями государства перед субъектами права (кредиторами).

В состав государственного долга Украины не включаются обязательства, связанные с использованием инструментов НБУ. К последней категории не относятся ценные бумаги государственного внутреннего займа, по которым в соответствии с законодательством Украины, главным агентом Министерства финансов на открытых рынках выступает НБУ и одновременно является инструментом НБУ.

Государственный долг за резидентностью кредитора делится на:

- внутренний долг, подлежащий уплате национальным кредиторам (резидентам страны);
- внешний долг, подлежащий уплате иностранным кредиторам (нерезидентам).

Государственный внутренний долг – это долг государства предприятиям и населению, образовавшийся в связи с привлечением их средств для выполнения государственных программ и заказов, через выпуск в обращение бумажных средств, государственных облигаций и других ценных бумаг, наличием вкладов населения в банках, различных гарантий, выданных государством кредиторам, а также несвоевременные (задержанные) платежи работникам государственной сферы, социальные и другие выплаты.

Внешний государственный долг – сумма безусловных внешних обязательств государства перед кредиторами-нерезидентами по принятым на себя срочных непогашенных обязательств за потребленные ресурсы:

- определяет отделения внешнего долга от внутреннего по критерию резидентности кредитора, то есть перед иностранными заемщиками;

- включая прямые внешние обязательства правительства, региональных, местных органов власти и субъектов хозяйствования, которые находятся в государственной собственности или контролируемых государством за отношениями кредита или признанными законодательно, и условные внешние обязательства, возникающие из-за вступления в силу государственных гарантий по долговым обязательствам экономических субъектов иностранным кредиторам, а также обязательства перед МВФ;

- выражается денежной суммой, которая включает основную сумму кредита, платежи по выполнению долговых обязательств, сопутствующие платежи по обслуживанию, подлежащей возврату внешним кредиторам на определенную дату в иностранной валюте;

- образуется в результате привлечения средств на международном финансовом рынке, за неуплаченные долги, имущество, имущественные права, закупленные товары и другие государственные обязательства перед иностранными государствами; формируется перед другими странами-кредиторами, МВФ, иностранными банками и корпорациями;

- отражает размер обязательств по ссудный капитал на определенном временном интервале;

- характеризует степень финансовой независимости национальной экономики от внешних условий, то есть влияет на уровень экономической безопасности государства.

Внешнее государственное заимствование – привлечение страной финансовых и нефинансовых средств нерезидентов, которое предполагает принятие внешних государственных обязательств по возврату средств на условиях срочности и платности.

Внешние долговые обязательства возникают в результате получения у иностранных кредиторов финансовых или нефинансовых активов по долговым инструментам (внешние кредиты, в т. ч. товарные; долговые ценные бумаги; валюта и т.д.) и всеми другими долговыми внешними обязательствам (условными и безусловными) на условиях их своевременного возврата с уплатой долговых услуг.

Государственная внешняя гарантия – государственная гарантия по обязательствам заемщика, возникших перед нерезидентом страны.

Внешняя государственная задолженность возникает вследствие невыполнения долговых обязательств по погашению и обслуживанию долга в срок перед нерезидентом.

Государственный внешний долг Украины формируется за возникновения обязательств вследствие получения кредитов от иностранных государств и финансово-банковских учреждений, займов международных организаций, осуществление государственных заимствований на международных финансовых рынках и вступления в действие государственных внешних гарантий.

В соответствии с законодательными актами Украины средства, полученные страной от МВФ и других МФО с целью финансирования дефицита платежного баланса, включаются в состав валютных резервов, управление которыми осуществляется НБУ. То есть они к государственному долгу не относятся, а входят в состав валовых обязательств государственного сектора экономики страны.

В Украине возникновения внешних государственных обязательств связывают только с обязательствами государства в лице правительства, не соответствует общепринятой международной практике.

Размеры внешних государственных обязательств различают по уровням их учета:

- 1) низкий уровень, включающий финансовые обязательства правительства и государственного сектора перед кредиторами:

- прямой государственный внешний долг – обязательства по безусловными внешними государственными обязательствами правительства, обязательствам субъектов хозяйствования

государственного сектора и из-за вступления в действие государственных гарантий.

- общий государственный внешний долг – с учетом субсуверенных обязательств региональных органов власти;

- консолидированный государственный внешний долг – с учетом обязательств НБУ перед МФО;

2) промежуточный уровень, включая прямые и административные обязательства государства с учетом условных явных обязательств, которые определяют безопасные размеры государственного долга:

- валовые государственные внешние обязательства – с учетом условных внешних государственных обязательств, срок погашения которых возникает в условиях поступления в силу государственных гарантий платежа третьей стороне (корпорациям, банкам, финансовым организациям) и других обязательств;

3) высокий уровень, включая прямые финансовые и все административные обязательства государства с учетом условных неявных обязательств:

- совокупные внешние обязательства страны – с учетом имеющихся условных долговых обязательств.

Часть внешних долговых обязательств, хотя и не учитывается учетом, но периодически обслуживается правительством Украины при наступлении гарантийных условий. Украинское правительство в отличие от правительств развитых стран относит к государственному внешнему долгу не все обязательства, а только прямые, создает существенные риски их обслуживания.

Долговыми инструментами государственных внешних заимствований считаются:

- внешние кредитные соглашения (синдицированные кредиты, двусторонние кредиты, двусторонние кредитные обязательства индивидуального характера);

- государственные ценные бумаги (иностранные облигации, облигации, номинированных в национальной валюте; еврооблигации; ноты, векселя);

- международные соглашения о займах, ратифицированные и заключены в соответствии с действующим законодательством, имеют определенную сумму, срок и условия погашения;

- государственные гарантии по внешним обязательствам предприятий, банков;

- пролонгированные реструктуризированные внешние обязательства по стоимости, срокам, видам.

Макроэкономические последствия существования и задачи и методы управления государственным внешним долгом.

При формировании системы управления внешним долгом страны надо учитывать каналы и направления его влияния на национальную экономику, имеющих актуальность в современных условиях мирового экономического развития. Существует два отношения к внешнему долгу, а именно как к фактору, что дуалистический характер влияния на экономическое развитие страны: стимулирующее и деструктивный.

Ускорение аккумуляции внешних заимствований имеет:

1) положительные последствия, а именно:

- позволяет финансировать государственные расходы;
- является источником финансирования реального сектора экономики, позволяет правительству создавать капитальные блага общественного потребления, частному сектору финансировать не под силу или не выгодно, решать проблему занятости;
- является инструментом балансировки фискальной нагрузки, но при этом увеличивает налогообложения из-за необходимости обслуживания внешнего долга;
- позволяет стимулировать экономический рост через объемы дополнительного инвестирования, эффективность инвестирования в физический и человеческий капитал, увеличение государственных расходов на реформы и тому подобное.

2) негативные последствия, а именно:

- увеличивает чувствительность национальной экономики к международным финансовым кризисам;
- влияет на денежно-кредитную политику, снижая объемы инвестиций в реальный сектор экономики, увеличивая инфляцию;
- приводит к ослаблению экономической независимости страны-кредитора за преувеличения объемов долга и выплат на его обслуживание, отток капитала и усиление зависимости от доноров за «внезапную остановку» потоков капитала (ограничение возможности новых заимствований), повышение валютных рисков.

Внешний долг влияет на равновесие макроэкономической системы страны и макроэкономические риски. Двойственный характер внешнего долга проявляется в том, что он может быть, как фактором экономического роста, так и угрозой стабильности или фактором кризиса национальной экономической системы при определенных условиях.

Двойное воздействие внешнего долга на экономический рост и макроэкономическую стабильность определяется существованием порогового значения:

1) при низком уровне долга дополнительное внешнее финансирование может стимулировать рост через создание дополнительного капитала, что ведет к увеличению производственного потенциала страны и упрощения обслуживания долга страны.

2) при увеличении долга и запасов капитала предельная производительность инвестиций сокращается из-за фактора «долговым навесом», что уменьшает перспективы возврата долгов кредиторам. Уменьшение доступа страны к кредитам негативно скажется на возможностях накопления капитала и рост может замедлиться.

Уровень долга не в полной мере отражает реальное финансовое состояние определенной страны. При оценке уровня платежеспособности страны, определении долговой нагрузки на экономику и долговой устойчивости государства используют систему показателей, различается в зависимости от методик расчета.

Проблема внешнего долга Украины возникает не из-за его размер, а через факторы системного порядка, связанные со структурой и качеством долговых обязательств и с эффективностью управления внешним долгом государства с целью обеспечения долговой безопасности.

Сущность долговой безопасности заключается в обеспечении определенного уровня накопленных внутренних и внешних долговых обязательств, и выплат, который позволяет сохранить устойчивость финансовой системы страны к внутренним и внешним угрозам для решения неотложных социально-экономических потребностей, не грозит потерей суверенитета.

В методике для оценки долговой составляющей экономической безопасности используются 9 показателей-индикаторов:

- отношение общего объема государственного долга к ВВП;
- отношение объема внешнего долга к ВВП;
- уровень внешней задолженности на одного человека;
- отношение государственного внешнего долга к годовому экспорту товаров и услуг,
- отношение процентных платежей по обслуживанию внешнего долга к годовому экспорту товаров и услуг; отношение объема совокупных платежей по обслуживанию внешнего долга к доходу государственного бюджета;
- отношение объема внутреннего долга к ВВП;
- отношение объема совокупных платежей по обслуживанию внутреннего долга к доходам государственного бюджета;
- отношение задолженности правительства по государственным ценным бумагам к ВВП).

При этом в методике учтены усредненные пороговые значения показателей долговой безопасности по международным стандартам.

Показатели внешней задолженности по различным индикаторам используются во многих мировых рейтингах, что влияет на формирование кредитных рейтингов страны, а также формирование стоимости внешних заимствований:

Индекс глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума учитывает при определении показателя общественных финансов абсолютные и относительные индикаторы долгового сферы, а именно объем внешнего долга, его динамику и отношение внешнего долга к ВВП, а также выплаты по долгу.

Управление внешним долгом в большинстве стран является отдельным направлением экономической политики, ориентированным на обеспечение потребностей в дополнительных финансовых ресурсах для обеспечения стабильности и экономического роста государства.

Управление внешним государственным долгом – это:

- процесс разработки и выполнения стратегии управления государственными заимствованиями, которая позволяет привлечь необходимое финансирование, выполнить целевые установки правительства относительно рисков и расходов, решить задачи в области управления государственным долгом.

- базируется на совокупности принципов, форм и методов целенаправленного воздействия государства в лице уполномоченных органов на стадии долгового процесса (заимствования, погашение и обслуживание взятых долговых обязательств) с целью достижения определенных экономических, политических и социальных целей, гарантии национальной безопасности и гармонизации интересов заемщиков и иностранных кредиторов.

- предусматривает осуществление совокупности мероприятий органов государственной власти по поводу: обеспечение оптимального дефицита государственного бюджета; оптимальной структуры государственного внешнего долга; оптимизации стоимости обслуживания государственного внешнего долга; управления рисками, связанными с этим долгом; определение условий обслуживания и погашения государственного внешнего долга; выполнения внешних долговых обязательств государства в полном объеме; поддержание объема и структуры государственного внешнего долга на безопасном для государства уровне; требований займов.

Задача эффективного управления внешним долгом состоит в обеспечении положительного эффекта от внешнего финансирования для стабилизации макроэкономической сферы и поддержки

экономического роста, уменьшая нагрузку на бюджет сокращением расходов на обслуживание и погашение внешнего долга.

Управление государственным внешним долгом включает следующие этапы:

- заимствования – привлечение правительствами стран денежных средств, иного имущества и имущественных прав, которое предусматривает принятие обязательств по возврату денежных средств на условиях срочности и платности;

- погашение государственного внешнего долга - осуществление выплат по долговым обязательствам перед иностранными кредиторами по погашению основной суммы долга; 3) обслуживание государственного внешнего долга – осуществление выплат по обязательствам перед иностранными кредиторами по процентам и сопутствующим платежам, кроме уплаты основной суммы долга;

Регулирование государственного внешнего долга – это комплекс различных мероприятий управления государственным внешним долгом, который проводится правительством страны в долгосрочном периоде для осуществления внешних заимствований и их последующего обслуживания.

Реорганизация долга определяется как двусторонняя (с участием как кредитора, так и заемщика) договоренность, что меняет установленные условия обслуживания долга.

Облегчение долговой нагрузки имеет место, если выполняются одна из двух или оба условия:

- 1) сокращение приведенной стоимости обязательств по обслуживанию этого долга;

- 2) отсрочки платежей, подлежащих уплате, в результате чего уменьшаются обязательства по обслуживанию долга на ближайший период времени.

МВФ не относит к реорганизации методы, не предполагающие двустороннюю договоренность:

- списание задолженности – снижение номинальной стоимости внешнего долга, не предусматривает никаких выплат экономических ценностей со стороны заемщика в пользу кредитора в рамках договоренности по обслуживанию долга. Кредитор может также осуществить сокращение долга посредством списания задолженности – односторонней операции, имеет место, например, в случае, когда кредитор считает, что долг не удастся взыскать ввиду возможного банкротства заемщика, и поэтому списывает его со своего баланса.

- дефолт – невыполнение долговых обязательств страной-заемщиком.

К методам реорганизации государственного внешнего долга относятся:

1) реоформления (рефинансирования) долга – официальное отсрочки платежей по внешнему долгу и установления новых длительных сроков погашения отсроченной суммы;

2) прощение долга – сокращение суммы или аннулирования долгового обязательства кредитором на основании соглашения с заемщиком по соображениям содействие улучшению благосостояния;

3) досрочные выплаты является выкупом или досрочной выплатой долга на условиях, согласованных между дебитором и кредитором. Долг погашается в обмен на денежный платеж, согласованный между дебитором и кредитором.

Выкуп долга – это выкуп, обычно с дисконтом, всего внешнего долга страны-заемщика или его части, осуществляемый самой страной-заемщиком (или от его имени). Такой выкуп может осуществляться на вторичном рынке. переуступка долга является трехсторонним соглашением между кредитором, бывшим заемщиком и новым заемщиком, согласно которой новый заемщик принимает на себя непогашенные обязательства бывшего заемщика перед кредитором и несет ответственность за погашение долга.

Конверсия внешнего долга – обмен внешнего долга в иностранной валюте по недолговому обязательству в национальной валюте с дисконтом, т. ч. имеет место изменение характера требования к стране.

Процесс конверсии долга – процесс юридического и финансового преобразования обязательств страны.

Схемы конверсии внешней задолженности (долговые свопы), используемых в мировой практике [88, 92, 96]:

а) «внешний долг – облигации» – реоформление существующего государственного долга в новые рыночные инструменты – ценные бумаги. Примером является план Брейди (по имени председателя казначейства США, впервые выступил с такой инициативой в 1989 г.). Схема применялась для реструктуризации не только государственных, но и корпоративных, банковских, долгов в странах Латинской Америки (Мексике, Аргентине, Бразилии и т.д.), Восточной Европы (Болгарии, Польши), Африки (Нигерии. Марокко).

«Внешний долг – акции» – обмен долговых обязательств на акции. Схема применялась в 80-х - 90-х гг. В ходе приватизации в ряде стран Восточной Европы, Латинской Америки (Чили, Аргентина, Бразилии, Колумбии, Мексике, Нигерии).

в) «внешний долг – экспорт» – погашение обязательств в форме получения кредиторами права на реализацию отечественного товара по

установленной цене, часть от которой возвращается должнику, другая часть остается у кредитора в счет погашения выставленных требований.

г) «внешний долг – внутренний долг» – выпуск центральным банком облигаций в местной валюте в обмен на внешние долговые обязательства, при этом происходит изменение внешнего кредитора государства на внутренней.

д) «внешний долг – целевые программы» (программы экономического развития, экологические программы) – обмен внешних долговых обязательств на эквивалентные внутренние активы, передаваемые заемщиком кредитору на согласованные цели, например, на защиту живой природы и окружающей среды, развитие охраны здоровья и образования (долга на программы обеспечения устойчивого развития).

Реструктуризация долга по линии Парижского клуба.

Парижский клуб – это организация, которая объединяет страны-кредиторы и предназначена для рассмотрения заявлений стран-должников о реструктуризации межправительственных займов и экспортных кредитов, гарантированных правительствами суверенных государств.

Вопрос о предоставлении льгот по выплате внешнего долга странам, которые в них нуждаются, регулируются условиями [88]:

а) «Торонтские» (1988 г.) – позволяют должникам списать долг на одну треть или использовать снижены процентные ставки (на 3,5% ниже рыночной ставки или половина рыночной ставки). 20 стран-должников реструктуризировали внешнюю задолженность на сумму 590 млрд. долл. с использованием «Торонтского» условия.

б) «Хьюстона» (1990 г.) – позволяют странам-должникам со средним уровнем дохода на душу населения проводить конверсию соответствующих долгов на акции, национальную валюту или обменивать долги по рыночному курсу для вложения их в национальные фонды на различные благотворительные цели.

в) «Тринидадские» (1990 г.) – страны-участницы Парижского клуба могут списать две трети долга. В зависимости от платежеспособности страны-должника одна треть оставшейся может быть реструктуризирована на 25 лет с предоставлением 5-летнего льготного периода (проценты за предоставление льготного периода выплачиваются на рыночных условиях). Данные условия в полном объеме приняты не были.

г) «Лондонские» (1991 г.) – обеспечивают должникам списание 50% долга или снижения процентной ставки, чтобы обслуживание долга

сокращалось на 50% уравнивают возможности кредиторов по получению платежей от должников по обслуживанию долга. В течение срока их действия 23 страны реструктуризировали долг.

д) «Неапольские» и «Лионские» (1994 г.) – позволяют уменьшить объем долгового бремени беднейших стран с повышенным уровнем внешнего долга; предусматривают получения должником отсрочки выплаты основной части долга сроком до трех лет, при этом объем списания долга может достигать 80%. Срок займа увеличивается до 40 лет с восьмилетним льготным периодом.

ж) «Кельнские» (1999 г.) – позволяют списать 90% стоимости долга в рамках инициативы по поддержке беднейших стран с повышенным уровнем внешнего долга (НПС Initiative). В рамках реструктуризации части займа, оставшуюся срок займа увеличивается до 40 лет с 16-ти летним льготным периодом.

Парижским клубом и МВФ в зависимости от уровня платежеспособности должника были выделены следующие категории стран-должников:

- бедные страны-дебиторы, в отношении которых могут использоваться «Торонтские», «Лондонские», «Неапольские» «Лионские», «Кельнские» условия;
- страны со средним уровнем дохода и с высоким или умеренным уровнем внешней задолженности: условия «Хьюстона»;
- другие страны: «Стандартные» условия Парижского клуба, включающие предоставление рассрочки сроком на 19 лет по выплате основного долга и 5-летний льготный период по обслуживанию задолженности. Проценты за предоставление льготного периода начисляются по рыночной ставке.

Реструктуризация долга коммерческими банками, лондонским клубом.

Лондонский клуб кредиторов охватывает более 1000 банков, предоставляющих кредиты без гарантий своих правительств и страхования и рассматривают проблемы урегулирования задолженности перед клубом. Сложность реструктуризации долгов перед Лондонским клубом объясняется большим количеством кредиторов, которые должны дать свое согласие для заключения соглашения о реструктуризации. Коммерческие банки, как правило, ведут переговоры о реструктуризации только основной суммы долга, проценты же приходится платить согласно первоначальным условиям предоставления займов.

В Лондонском клубе применяют такие методы решения долговых проблем:

- реструктуризация долгов (Румыния, Венгрия, Польша, Бразилия, Болгария);
- предоставление восстановительных кредитов (Бразилия);
- отсрочка погашения и списания задолженности (Польша, Болгария).

Реструктуризация в рамках Лондонского клуба кредиторов может происходить конверсией долга в акции, экспорт, переоформление в национальную валюту.

Управление внешним долгом Украины осуществляется общеэкономическими и финансовыми целями:

- гармонизация политики государственного внешнего заимствования с общей экономической политикой и содействие достижению монетарных и финансовых целей;
- покрытия потребности правительства и предприятий в заемных средствах;
- доступ к международным рынкам товаров и капиталов;
- минимизация стоимости внешнего заимствования и расходов на обслуживание;
- достижение сбалансированной структуры внешних долговых обязательств диверсификацией источников заимствования;
- минимизация рисков портфеля внешних обязательств.

Стратегические направления управления внешним долгом Украины:

- 1) оптимизация структуры государственного внешнего долга:
 - срочной – ориентация на среднесрочные и долгосрочные заимствования;
 - валютной – снижение доли доллара США во внешней и валовом государственном долге диверсификацией;
 - минимизация расходов на обслуживание государственного долга, оптимизация нагрузки выплат по долгу на бюджет;
- 2) содействие развитию внутреннего рынка государственных заимствований как альтернативы внешним заимствованиям с целью снижения зависимости от внешних факторов;
- 3) минимизация рисков, связанных с государственным внешним долгом.

В состав государственных органов Украины по вопросам государственных заимствований и управления государственным внешним долгом входят: Верховная Рада Украины, Кабинет Министров Украины, Счетная палата Украины, Национальный банк Украины, Министерство финансов Украины, Государственное казначейство, Государственная налоговая служба Украины,

Министерство экономического развития и торговли Украины
Министерство юстиции Украины, Фонд государственного имущества Украины.

Государственный внешний долг Украины образуется в результате осуществления заимствований Кабинетом Министров Украины (в лице Министерства финансов Украины) использованием долговых инструментов в пределах, определенных законодательством Украины, вступления в силу государственных гарантий, а также после ратификации Верховной Радой Украины международных соглашений о займах, заключенных Министерством финансов на основании Постановления Кабинета Министров.

Средства в иностранной валюте, полученные Украиной в качестве заимствований от МВФ и других международных финансовых организаций с целью финансирования дефицита платежного баланса, включаются в состав валютных резервов, управление которыми в соответствии с законодательством Украины, осуществляется НБУ. Счетная палата Украины имеет право контроля за использованием этих средств и выполнением условий погашения данной категории долговых обязательств.

Кабинет Министров Украины и Министерство финансов Украины несут полную ответственность за обслуживание и своевременное погашение государственного долга в соответствии с условиями выпуска государственных ценных бумаг, соглашений о кредитах (займы) или других договорных документов.

В составе Министерства финансов Украины действует Департамент государственного долга, который имеет полномочия по управлению государственным внешним долгом:

- осуществляет мониторинг как национальных, так и внешних финансовых рынков, проводит собственные исследования, публикует регулярные отчеты, информирует о результатах исследований;
- формирует стратегию управления государственным долгом;
- предоставляет предложения Кабинета Министров Украины, Министерству финансов Украины, Национальному банку Украины относительно оптимальной структуры государственного долга, сроков его погашения, обслуживания, состав долговых инструментов;
- готовит проекты постановлений о выдаче государственных гарантий до утверждения их Кабинетом Министров Украины, после проведения оценки соответствующего проекта и подтверждение его целесообразности;

- получает информацию об образовании и погашения долговых обязательств от: Министерства финансов Украины, Национального банка Украины, органов местного самоуправления Украины, г. Киев;
- создает условия для формирования национальных потоков экономической информации, обработки ее составления экономических рейтингов регионов Украины, финансовых учреждений.

Учет государственного внешнего долга осуществляют Национальный банк Украины, Министерство финансов Украины, Государственное казначейство, Департамент государственного долга.

ТЕМА 7. НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ СВЯЗИ

7.1. Международное научно-техническое сотрудничество

Международное научно-техническое сотрудничество – это направление международной деятельности, предусматривающий совместную деятельность в сфере получения и использования новых знаний, а также обмен научными результатами и производственным опытом для решения экономических, социальных и технологических проблем.

Участниками международного научно-технического сотрудничества являются:

- международные организации, в том числе международные научно-исследовательские организации;
- государства (в том числе министерства и ведомства, в компетенции которых входит представление интересов государства в сфере международного научно-технического сотрудничества);
- физические и юридические лица, в том числе субъекты хозяйственной деятельности, научно-исследовательские институты, учебные заведения, ученые.

Основными формами международного научно-технического сотрудничества (с учетом специфики отношений между различными участниками) являются:

- 1) осуществление совместных научных исследований и технологических разработок, в том числе в международных исследовательских группах, на базе международных институтов и совместных предприятий;
- 2) реализация научно-технических программ и проектов;

3) предоставление научно-технических услуг, в частности услуг по использованию научно-технических разработок, консультирование и экспертизы;

4) распространение и обмен научной и научно-технической информацией, создания и использования международных баз данных, обмен технической документацией, образцами и материалами;

5) международное патентование и лицензирование, обмен патентами, лицензиями и ноу-хау;

6) разработка и внедрение научно-технических нормативов и стандартов, обеспечения доступа к научно-исследовательской инфраструктуре;

7) совместная разработка научно-технических прогнозов.

Результаты интеллектуального труда, получения и / или использование которых является предметом международного научно-технического сотрудничества, могут быть представлены в виде:

а) патента, представляет собой охраняемый документ (свидетельство), которое выдается компетентным правительственным (международным) органом изобретателю и удостоверяет приоритет, авторство и право собственности на изобретение (полезную модель или промышленный образец). Владелец патента имеет монопольное право на использование его объекта: изобретения (техническое решение в различных областях, относящееся к продукту, в частности устройства, вещества, штамма микроорганизма, культуры клеток растений или животных, или способа, то есть процесса осуществления действий с помощью материальных средств), полезной модели (техническое решение, относящееся к устройству) и промышленного образца (решение в области художественного конструирования, определяет внешний вид изделия промышленного или иного производства);

б) лицензии, представляет собой разрешение, которое выдается собственником объекта интеллектуальной собственности (лицензиаром), защищенного или незащищенного патентом, заинтересованной стороне (лицензиату) и подтверждает его право использовать изобретение на определенных условиях (в течение определенного времени и за определенную плату). Различают патентные (дают право использовать запатентованное изобретение) и беспатентными (дают право использовать незапатентованные знания)

в) ноу-хау, представляет собой сведения любого характера (оригинальные знания), которые охраняются режимом коммерческой тайны и могут быть предметом купли-продажи или обмена (передачи) для использования в практической деятельности (производстве). Такая

информация не является общеизвестной или легкодоступной на день заключения договора (о ее покупке или передаче), является важной и полезной для производства продукции и / или предоставления услуг; является определенной для проверки соответствия критериям необщего сведения и существенности. Ноу-хау могут касаться практический опыт технического, коммерческого, управленческого, финансового и иного характера, которые имеют коммерческую ценность;

г) торговая (товарная) марка (в отношениях субъектов хозяйственной деятельности), которая представляет собой символ определенной компании (графическое изображение, сочетание букв и т.п.), который служит для ее индивидуализации и который не может быть использован другими организациями без официального разрешения владельца. Разрешение определенной компанией на использование своей марки может сопровождаться передачей технологий, предоставлением патентов, лицензий, ноу-хау и др.

Обмен научно-техническими знаниями и производственным опытом между странами протекает в разных формах по признаку платности, то есть некоммерческих или коммерческих. К некоммерческим формам относятся те, что предусматривают бесплатное распространение научно-технической информации, не имеющей прямой коммерческой ценности, а именно: научные публикации, проведение международных научных и научно-практических конференций, симпозиумов, выставок и т.п., организация встреч ученых и инженеров из разных стран для обмена опытом, миграция ученых и инженерно-технических специалистов, обучение студентов за рубежом и др. Основными коммерческими формами являются: предоставление лицензий на использование изобретений, купля-продажа патентов, ноу-хау, зарегистрированных торговых марок, промышленных образцов, полезных моделей и технической документации, экспорт-импорт машин и оборудования (что сопровождается предоставлением ноу-хау по использованию технологий), оказание технической поддержки и инжиниринговых услуг, подготовка и стажировка специалистов, заключение контрактов на управление, реализация проектов в рамках договоров научно-технического и производственного кооперирования и др.

Особой разновидностью международного научно-технического обмена является трансферт (передача) технологий. Понятие «технология» имеет широкий и узкий смысл определения. В широком смысле технология – это знания, которые можно использовать для производства товаров или оказания услуг, обладая определенными

материальными, техническими и трудовыми ресурсами, для достижения различных практических целей в хозяйственной деятельности. В узком смысле под технологией понимается способ преобразования вещества, энергии, информации в процессе изготовления продукции, совокупность технологических операций по обработке и переработке сырья и материалов (обработка, изменение состояния, качества и формы сырья, материалов или полуфабрикатов), сборка готовых изделий, управление процессом производства (в том числе контроль за качеством продукции).

Согласно методологии ООН, понятие «технология» используется в двух вариантах: 1) как технология в чистом виде, охватывает набор конструкторских решений, систематизированных знаний, технику, методы и процессы производства товаров и оказания услуг; 2) как воплощенная (материализованная, овеществленная) технология, охватывающая машины, оборудование, сооружения, производственные системы и продукцию с высокими технико-экономическими показателями.

Носителями технологии могут быть:

1. специальные знания в виде патентов и ноу-хау;
2. оборудование, агрегаты, инструменты и производственные линии;
3. изделия производственного назначения (материал);
4. инвестиционный капитал (в случае, если инвестиции предусматривают предоставление оборудования, сопровождаются предоставлением ноу-хау и обучением персонала);
5. труд (в случае миграции высококвалифицированных кадров);
6. информационные массивы специальной литературы, справочники;
7. компьютерные банки данных.

Международный трансферт технологий – это движение научно-технических достижений – конструкторских решений, систематизированных знаний и производственного опыта на коммерческой и бесплатной основе через национальные границы (границы таможенных территорий) с целью лучшей переработки ресурсов, повышение эффективности производства и максимизации прибыли, включая такие стадиями производственной деятельности, как промышленное использование, управленческая деятельность, маркетинг и т. Трансферт технологий включает в себя процесс коммерциализации результатов фундаментальных научных исследований и прикладных разработок.

Обязательным условием осуществления трансфера (коммерческого и некоммерческого) технологий как на национальном, так и на международном уровне является соблюдение прав интеллектуальной собственности. При этом большая часть международного трансфера технологий приходится на непатентоспособную информацию и научные открытия.

Основными каналами международного трансфера технологий являются:

1. межгосударственный – согласно межгосударственных программ научно-технического сотрудничества или внешнеторговых сделок;

2. межфирменный – на основе широкого спектра контрактов (прежде лицензионные и кооперационные) национальных компаний с иностранными партнерами;

3. внутрифирменный – между структурными подразделениями международных корпораций, которые расположены в разных странах; поток технологий направляется от материнской компании к аффилированным компаниям, которые она контролирует за рубежом (2/3 мировой торговли лицензиями приходится именно на такой обмен)

4. международно-инвестиционный – движение технологий происходит как условие создания новых предпринимательских структур (например, в результате прямого инвестирования) или переход к донору технологий части собственности объекта и прав на управление им.

Основными формами коммерческого технологического трансфера являются:

- купля-продажа (экспорт или импорт) технологий в овеществленной виде;

- предоставление технических знаний, необходимых для установки и использования оборудования, а также строительство предприятий «под ключ»;

- продажа или предоставление патентов, ноу-хау и лицензий, передача производственно-технологического опыта и технической документации;

- передача технологий в рамках промышленной кооперации;

- промышленное сотрудничество и техническое содействие в части содержания (обеспечение) машин, оборудования, полуфабрикатов и материалов;

- обучение персонала;

- предоставление консультационных и инжиниринговых услуг (предпроектных, проектных, послепроектных, специальных услуг по управлению производством), а также техническая экспертиза;

- на основе соглашений франчайзинга (прежде всего производственного). Формы трансферта технологий (типы договоров) уточняются в законодательстве конкретной страны.

Таблица 9.1

Основные преимущества экспорта и импорта технологий

Преимущества экспорта технологий	Преимущества импорта технологий
<ul style="list-style-type: none"> • получения дополнительного дохода; • размещение в стране, где есть необходимые природные ресурсы и / или более дешевая рабочая сила; • проникновение на новые рынки сбыта готовых изделий (если экспорт технологий дополняет прямые инвестиции); • получения возможности установить контроль над зарубежной компанией (компаниями) • получения технологических новинок в обмен на предоставленные технологии («перекрестное лицензирование»); • установление контроля над технологическим развитием страны-реципиента (для межгосударственного трансферта) 	<ul style="list-style-type: none"> • доступа к технологическим новинкам, сокращение технологического отставания; • экономия затрат на собственные НИОКР; • снижение вероятности проникновения иностранного капитала в экономику страны (иностраных конкурентов в отрасль) • уменьшение валютных расходов на товарный импорт; • расширение экспорта готовых изделий; • создание условий для использования национального капитала и новых рабочих мест, реорганизация производства; • развитие собственного научно-технического потенциала

Международный трансферт технологий является объектом государственного регулирования. Оно осуществляется как по экспорту, так и по импорту технологий. Для стран-экспортеров это обычно связано с желанием сохранить лидерство и уровень занятости в той или иной отрасли производства, ограничить иностранную конкуренцию, выявить экономическое и политическое влияние на определенные страны, а также в соответствии с подписанными международными соглашениями. У стран-импортеров задачи регулирования определяются соображениями по обеспечению экономической безопасности и необходимостью преодоления отставания в научно-техническом развитии. Регулирование международного трансферта технологий осуществляется прямо (через

регламентацию передачи определенных технологий) или косвенно (через создание благоприятных или неблагоприятных условий для использования технологий и, соответственно, их экспорта или импорта). На интенсивность передачи технологий определяющее влияние имеет промышленная, внешнеторговая, социальная, экологическая и налоговая политика правительства.

Чаще всего приток в страну прогрессивных технологий рассматривается положительно, поэтому правительства стран-импортеров пытаются снизить влияние негативных факторов (низкий уровень образования населения, качества инфраструктуры и т.п.). Импорт технологий может ограничиваться, если они не соответствуют современным требованиям, главным образом экологическим и в сфере общественной безопасности. Наиболее высокая степень государственного контроля наблюдается в сфере движения технологий военного назначения, химических и фармацевтических продуктов, энергии (особенно атомной), спиртных напитков.

7.2. Регулирование международного научно-технического сотрудничества в Украине

Согласно Декларации о государственном суверенитете Украины экономическая самостоятельность страны обеспечивается за счет использования собственного научно-технического потенциала, а ее культурное развитие предполагает в том числе самостоятельное решение вопросов науки.

В Законе Украины «Об основах внутренней и внешней политики» среди основ внутренней политики в гуманитарной сфере, в том числе определено обеспечение интеграции отечественной системы высшего образования и науки в европейское и мировое образовательное и научное пространство. Одним из основных принципов внешней политики является поддержка развития научно технического сотрудничества Украины с иностранными государствами на основе взаимной выгоды.

Регулирования научно-технического сотрудничества осуществляется в рамках деятельности межгосударственных объединений (региональных международных организаций), в которых принимает участие Украина, а именно: Содружества Независимых Государств, Организации Черноморского Экономического Сотрудничества и Организации за демократию и экономическое развитие ГУАМ.

Правовая база развития международных научно-технических связей Украины также включает многосторонние соглашения, касающиеся:

- создание международных научно-исследовательских организаций, а именно Соглашение об организации Объединенного института ядерных исследований и Устав Объединенного института ядерных исследований;

- сотрудничества с военно-политическими блоками, а именно Хартия об особом партнерстве между Украиной и НАТО, а также решения заседания рабочей группы Украина-НАТО по вопросам науки и защиты окружающей среды;

- подачи заявок на участие в международных программах, а именно заявление об украинском членстве в Международной европейской инновационной научно-технической программе «EUREKA»;

- подачи заявок на участие в работе центров в сфере науки и техники, а именно Постановление Кабинета Министров Украины «О вступлении Украины в члены Международного центра научной и технической информации»;

- сотрудничества со специализированными фондами иностранных государств, а именно подписано Соглашение между Министерством образования и науки Украины и Фондом гражданских исследований и развития США для независимых государств бывшего Советского Союза.

Основу законодательного регулирования составляют:

- Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности»; Таможенный Кодекс Украины;

- Закон Украины «О государственном регулировании деятельности в сфере трансфера технологий»;

- Закон Украины «О научной и научно-технической деятельности»;

- Закон Украины «Об инновационной деятельности»;

- Закон Украины «О научной и научно-технической экспертизе»;

- Закон Украины «О научно-технической информации»;

- Закон Украины «Об охране прав на изобретения и полезные модели»;

- Закон Украины «Об охране прав на промышленные образцы»;

- Закон Украины «О государственном контроле за международными передачами товаров военного назначения и двойного использования».

Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности» определяет (среди прочих) виды внешнеэкономической деятельности, которые непосредственно связаны с развитием научно-технического сотрудничества, а именно (ст. 4):

1) научная, научно-техническая, научно-производственная, производственная, учебная и другая кооперация с иностранными субъектами хозяйственной деятельности, обучение и подготовка специалистов на коммерческой основе;

2) предпринимательская деятельность на территории Украины, связанная с предоставлением лицензий, патентов, ноу-хау, торговых марок и других нематериальных объектов собственности со стороны иностранных субъектов хозяйственной деятельности, аналогичная деятельность субъектов внешнеэкономической деятельности за пределами Украины;

3) организация и осуществление деятельности в области проведения выставок, аукционов, торгов, конференций, симпозиумов, семинаров и других подобных мероприятий, осуществляемых на коммерческой основе, с участием субъектов внешнеэкономической деятельности и др.

Развития международного научно-технического сотрудничества способствует Научно-технологический центр в Украине, который является межправительственной организацией, которая создана вместе с правительствами США, Канады и Швеции с целью обеспечения международной безопасности обеспечением нераспространения оружия массового уничтожения. На сегодняшний день в деятельности Центра принимают участие (кроме Украины) представители США, Канада, Швеция, ЕС, Узбекистан и Грузия. Центр занимается поддержкой научно-исследовательской деятельности украинских ученых и инженеров, ранее работавших в сфере оружия массового уничтожения и средств доставки, в рамках общего процесса их перехода в гражданские, ориентированные на рыночные, отношения. Его основной задачей является повышение уровня выполнения научных исследований и разработок, а также содействие переориентации научных структур военного направления на мирное тематику.

7.3. Международное научно-техническое сотрудничество Украины

С обретением Украиной независимости были проведены радикальные реформы, направленные на реализацию рыночной модели хозяйствования и повышение открытости национальной экономики. Украина превратилась в самостоятельного участника международного научно-технического сотрудничества, а субъекты хозяйствования получили возможность осуществлять различные виды

внешнеэкономической деятельности, которые связаны с научно-техническим обменом и трансфертом технологий.

Украина имеет мощный научно-технический потенциал. От СССР Украина унаследовала разветвленную систему научно-исследовательских центров и опытно-конструкторских учреждений и высокотехнологичных производств, которые разрабатывают 17 макротехнологий, которые есть на постсоветском пространстве).

Повышение открытости экономики Украины способствовало тому, что увеличилась доля внешних источников финансирования научно-технических работ и инновационной деятельности в промышленности Украины.

Таким образом, средства иностранных заказчиков и инвесторов становятся важным источником финансирования исследований и разработок в Украине. Приток иностранного капитала в этот сектор способствует поступлению новых знаний и включению Украины в мировой рынок технологий. На мировой рынок технологий Украины поставляет не только готовую инновационную продукцию. Резиденты Украины подают заявки на получение охранных документов (патентов) в патентные ведомства других стран, однако их количество по сравнению с другими странами является мизерной.

«Львиную» долю в общем количестве патентов занимает перерабатывающая промышленность, а именно такие виды экономической деятельности как металлургическое производство и производство готовых металлических изделий и машиностроения.

Важным направлением развития международных научно-технических связей Украины является наращивание экспорта наукоемких услуг и услуг; которые предусматривают использование прогрессивных технологий.

Украинские университеты и научно-исследовательские институты наладили сотрудничество с учебными заведениями США, Канады, Германии, Франции, Швейцарии, Англии, Австралии, Японии, Китая, России и др.

В рамках университетского сотрудничества проводятся международные научно-практические конференции, семинары, симпозиумы, международные выставки, конкурсы и т. Расширение межвузовских связей позволило наладить обмен аспирантами и стажерами, создать возможность для появления международных исследовательских коллективов.

Активно развиваются отраслевые научно-технические связи, в том числе в контексте научно-производственной кооперации. В наибольшей степени это характерно для ракетно-космической

промышленности. Она представлена такими научно-исследовательскими организациями и предприятиями машиностроения, как: Национальная Академия Наук Украины, НИИ «Аэроупругих систем», НИИ «Квант», межотраслевой НИИ проблем механики «Ритм», государственное КБ «Южное им. М. К. Янгеля», ГП«Производственное объединение Южный машиностроительный завод им. А. М. Макарова» («Южмаш»), ПО «Топаз», ПО «Коммунар», Украинский НИИ технологии машиностроения; КБ «Арсенал», ПО «Хартрон» и другие. Эти предприятия самостоятельно вступают в международные научно-технические связи в сфере ракетно- и приборостроения [9].

ТЕМА 8. МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ КООПЕРИРОВАНИЕ

8.1. Международное производственное кооперирование: понятие, принципы, виды и формы

Под кооперированием понимают совместную деятельность экономических субъектов по производству материальных ценностей и услуг с целью экономии расходов, повышения эффективности и прибыльности производства, производительности труда, качества продукции.

Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности» (ст.1) дает следующее определение международной кооперации:

«Международная кооперация – взаимодействие двух или более субъектов хозяйственной деятельности, среди которых хотя бы один является иностранным. В процессе такого взаимодействия осуществляется совместная разработка или совместное производство, совместная реализация конечной продукции и других товаров на основе специализации в производстве промежуточной продукции (деталей, узлов, материалов, а также оборудования, используемого в комплектных поставках) или специализации на отдельных технологических стадиях (функциях) научно-исследовательских работ, производства и реализации с координацией соответствующих программ хозяйственной деятельности» [1].

В соответствии со ст. 4 Закона, «к видам внешнеэкономической деятельности, которые осуществляют в Украине субъекты этой деятельности, принадлежит производственная кооперация с иностранными субъектами хозяйственной деятельности» [1].

«Международное производственное кооперирование» («международное промышленное сотрудничество»),

«International Industrial Cooperation») Европейская экономическая комиссия ООН (ЕЭК ООН) трактует как «экономические отношения и деятельность, обусловленные заключением:

- сделок сроком на несколько лет, которые выходят за пределы простой купли-продажи товаров и услуг и охватывают ряд взаимодополняющих или взаимосвязанных операций (на уровне производства, разработки и передачи технологии, сбыта и т.п.);
- сделок, определенных правительствами в двусторонних и многосторонних договоренностях как соглашения о производственной кооперации»[2].

В процессе производственного кооперирования возникают экономические отношения между субъектами в различных сферах хозяйственной деятельности предприятий, включая производство и процессы, его обеспечивающие: научные исследования, материально-техническое обеспечение, сбыт продукции, управление предприятием и др. Таким образом, международное производственное кооперирование – это сотрудничество юридических самостоятельных и экономически независимых хозяйственных структур различных стран по совместному изготовлению конечной продукции:

- предусматривает непосредственные производственные и / или научно-технические, сбытовые, управленческие связи между партнерами, общность интересов;
- базируется на специализации хозяйственной деятельности партнеров; согласовании технических параметров готовых изделий и их составляющих с учетом стандартов стран-кооперантов; координации деятельности партнеров и регулярных долгосрочных договорных отношений между ними;
- направлено на реализацию экономических, технических, экологических целей в результате рационального разделения труда.

ЕЭК ООН в Руководстве для составления международных соглашений о производственной кооперации отмечает, что «соглашения о производственной кооперации касаются прежде всего:

- передачи технологии и технологического опыта или обмена ими;
- сотрудничества в области производства, включая в соответствующих случаях сотрудничество в научных исследованиях;
- сотрудничества в освоении природных ресурсов;
- сбыта совместно или за общий счет продукции, производимой в результате производственного кооперирования в странах-сторонах по договору или на рынках третьих стран;
- сооружение крупных объектов» [3].

Характерными чертами международного производственного кооперирования являются:

- наличие среди субъектов международного производственного кооперирования промышленных предприятий различных стран мира;
- связь с движением не готовых изделий, а их компонентов (деталей, узлов, комплектующих, полуфабрикатов и т.д.), сущностью которого является оптимизация производства. То есть, в договоре как предмет кооперации закрепляются компоненты готовой продукции.
- распространение как на сферу производства (обязанности кооперантов хотя и разграничены, но имеют цель – производство совместной готовой продукции), так и на сферу обмена, потому кооперантов могут обмениваться компонентами продукции, произведенной;
- распространение как на само производство, так и на деятельность, предшествующую производственному процессу или на реализацию готовых изделий;
- предыдущая согласованность сторонами по договору условий международной совместной деятельности; распределение между партнерами заданий в рамках согласованной программы, закрепление за партнерами производственной специализации, исходя из цели международных кооперационных соглашений;
- долгосрочность хозяйственных связей;
- координации хозяйственной деятельности предприятий-партнеров из разных стран в взаимосогласованной сфере деятельности как главный метод сотрудничества;
- непосредственная связь осуществляемых партнерами взаимных поставок товаров с реализацией производственных программ в рамках договоров международной кооперации.

Основные задачи международного производственного кооперирования заключаются в следующем:

- эффективной загрузке производственных мощностей предприятий-производителей заказами;
- оптимизации производственных процессов;
- формировании рациональных хозяйственных связей между потребителями и поставщиками;
- обеспечение полного, своевременного и комплексного снабжения продукции.

Преимущества от участия в международном производственном кооперировании, оказываются как на микро-, так и на макроуровне.

К преимуществам микроуровня (уровень предприятий) относятся:

1) снижение расходов предприятия за счет концентрации усилий и ресурсов на одном или немногих технологических процессах;

2) обеспечение спроса на продукцию (составляющие) и услуги за счет долгосрочных отношений;

3) загрузки производственных мощностей;

4) повышение качества продукции;

5) оптимизация производственного процесса;

6) сокращение времени обновления продукции;

7) уменьшение времени подготовки производства новой продукции и ее капиталоемкости. По данным ЕЭК ООН, межгосударственные соглашения о техническом сотрудничестве и обмене узлами и деталями на базе кооперирования в среднем на 14-20 месяцев уменьшают время подготовки производства новой продукции по сравнению с самостоятельным выпуском и на 50-70% уменьшают стоимость освоения нового производства.

8) повышение технического уровня производства благодаря эффективному обмену технологиями с иностранными партнерами.

К преимуществам макроуровня (уровень государства) относятся:

1) содействие ускорению НТП, внедрению инноваций;

2) ускорение перестройки промышленности, ее отраслевых комплексов на новой технологической основе.

Для достижения максимального эффекта от кооперационного сотрудничества обусловлено выполнением требований к партнерам по кооперированию:

- выполнение сроков поставок продукции и договорных обязательств;

- обеспечение качества изделий, согласование стандартов, унификации и типизации компонентов, технических условий на них, объемов и специфики производства и цен на кооперированные товары;

- использование эффективных технологий, соответствие оборудования современным требованиям производства.

Виды международного производственного кооперирования классифицируются:

1) по отраслевому признаку:

- внутриотраслевом – осуществляется между предприятиями одной отрасли, где существует высокий уровень компонентной специализации (по деталям, узлам): автомобилестроение, станкостроение, тракторостроение, сельскохозяйственное машиностроение и др.;

- межотраслевое – осуществляется между предприятиями разных отраслей.

2) по территориальному признаку:

- внутрирегиональные (региональное) – кооперированные связи между предприятиями осуществляются в рамках одного международного региона, например, в пределах Восточной или Западной Европы;

- межрегиональное – кооперационные отношения складываются между предприятиями двух регионов, например, Ближнего Востока и Среднего Востока;

- внутриконтинентальных – межрегиональные связи в пределах одного континента;

- межконтинентальное – кооперирование предприятий, расположенных на разных континентах, например, в Европе и Америке.

Самым распространенным видом является внутри региональное международное кооперирование.

3) по количеству субъектов:

- двустороннее – в кооперационных связях участвуют два предприятия;

- многостороннее – кооперирование нескольких предприятий.

4) по количеству объектов:

- однопредметными– хозяйствующие субъекты, участвующие в международном кооперировании, поставляют друг другу один компонент.

- многопредметными– в случае, когда кооперационные поставки охватывает несколько компонентов изделий.

5) по сферам:

- научно-техническое сотрудничество предприятий-кооперантов распространяется от научных исследований к изготовлению материалов, изделий и приобретает все большее значение. Оно осуществляется между промышленными предприятиями, между промышленными предприятиями и научно-исследовательскими институтами, университетами, консультационными и специализированными компаниями,

- сотрудничество в сфере производства между иностранными партнерами в различных, но конструктивно связанных между собой процессах технологического разделения труда между участниками цепочки создания совместного изделия. Этот вид сотрудничества характерен для однородных сфер производства и базируется на прямых связях между предприятиями-производителями.

Сотрудничество в сфере обращения товаров и услуг – сотрудничество предприятий-кооперантов разных стран в сбыте

совместной продукции, в послепродажном обслуживании. Кооперирования в сфере обращения способствует увеличению оборота товаров / услуг, ускорению реагирования на изменения требований рынка, расширению сбыта за счет использования общих сбытовых сетей.

•сотрудничество в сфере управления обеспечивает более тесные контакты на основе совместно разработанной политики управления, включая общее стратегическое планирование, организацию, контроль, мотивацию и координацию текущей деятельности.

К показателям оценки масштабов производственного кооперирования относят:

- удельный вес комплектующих и полуфабрикатов, полученных за кооперированными поставками, в себестоимости продукции;
- удельный вес полуфабрикатов, изготавливаемых на сторону, в общем объеме выпуска продукции;
- количество предприятий, кооперируются с данным предприятием;
- общий объем перевозок по кооперации в натуральном и стоимостном выражении.

Формы и особые условия международного производственного кооперирования

ЮНКТАД различает такие формы международного производственного кооперирования:

- совместное производство;
- разделение производственных программ (специализация);
- подрядная кооперация;
- дополнение производственных мощностей партнера;
- поставка в рамках лицензионных соглашений;
- организация совместных предприятий.

ЮНИДО среди форм международного производственного кооперирования выделяет:

- простую и сложную специализацию;
- субконтракты (выполнение контрактных работ);
- поставка и кредит машин, оборудования или заводов;
- организацию совместных предприятий.

ЕЭК ООН отделяет такие формы международного производственного кооперирования:

- предоставление лицензий с оплатой поставками продукции, полученной с их использованием;
- поставки комплектных предприятий и оборудования с оплатой продукцией, должна быть изготовлена на этих заводах и линиях;

- совместное производство, включая научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) на основе специализации;
- совместное сооружение объектов;
- совместные проекты;
- подряд, субподряд, совместные операции.

Предоставление лицензий

Предоставление лицензий рассматривается как форма международного производственного кооперирования при условии, если подобные соглашения предусматривают налаживание совместного производства. В международной практике применяются несколько видов лицензий, различаются:

1) по предмету:

- патентная лицензия, предметом которой является изобретение
- непатентная лицензия, предметом которой является ноу-хау.

2) по способу их использования:

- сопутствующая лицензия – ее передача предусмотрена как составная часть договора международной купли-продажи товара (например, машин и оборудования);

- чистая лицензия передачей права пользования изобретением или ноу-хау как единственный предмет договора.

Лицензионный договор – это соглашение лицензиара (правообладателя), передающий лицензию, с лицензиатом, что приобретает право пользования лицензией.

Модели кооперации на лицензионной основе.

Модель 1 – передача лицензии ее владельцем (лицензиаром) партнеру (лицензиату) для использования последним на промышленной или интеллектуальной собственности первого. В ряде случаев передача лицензий дополняется продажей лицензиаром лицензиату некоторых видов оборудования или технологических линий, относящихся к переданным лицензиям и предмета кооперации. В оплату всего полученного лицензиат поставляет лицензиару кооперированную продукцию, а также может выполнять работы и услуги.

Модель 2 – кооперация по модели 1, дополняемая постоянным снабжением лицензиаром лицензиату, комплектующих компонентов в определенной доле стоимости, или конечной продукции.

Модель 3 – кооперация по модели 1 с одновременной передачей оборудования в порядке лизинга.

В условиях лицензионных договоров предусматриваются:

- передача права на использование изобретения или ноу-хау с определением предмета договора;

- передача технической документации и информации, необходимых для изготовления продукта;
- определение территорий, на которых может использоваться лицензия;
- конфиденциальность;
- гарантии и ответственность сторон;
- форма и порядок осуществления лицензионных платежей;
- проведение совместных работ по совершенствованию изобретения или ноу-хау;
- защита прав от третьих лиц;
- арбитражный порядок разрешения споров;
- срок действия договора и порядок его продления;
- порядок расторжения договора.

Перекрестнолицензирование является также формой производственного международного кооперирования, если предусматривает долгосрочную передачу и обмен научно-техническими знаниями, авторскими правами, изобретениями и патентами на них, «ноу-хау» между партнерами; совместный контроль; долгосрочную поддержку развития производства продукции.

Поставка комплектных предприятий

Поставка комплектных предприятий, технологических линий и оборудования с последующей оплатой их стоимости продукцией, изготовленной на их основе («компенсационная сделка»), включает также сопутствующие услуги, которые предоставляет поставщик, предусматривает обмен технической документацией и информацией, осуществления производственного процесса проведения совместных исследований по совершенствованию продукции.

Совместное производство

Совместное производство на основе специализации – поставка определенного количества компонентов (деталей, запчастей, комплектующих) с последующим составлением готовой продукции на предприятии зарубежного партнера с предыдущим решением вопросов стандартизации, унификации и типизации комплектующих, разработкой технических условий, установлением объемов производства.

Для этой формы промышленного кооперирования характерны сложные взаимоотношения партнеров. Совместное производство на основе взаимной частичной специализации оформляется соглашениями, содержащими самые разнообразные элементы правовых отношений партнеров, такие, как купля-продажа, оказание услуг, передача технологии и документации.

Совместное сооружение объектов

Совместное строительство объектов предполагает совместную согласованную деятельность компаний нескольких стран по поручению заказчика по сооружению определенного промышленного или хозяйственного объекта. Подобная деятельность включает кроме кооперационных поставок и монтажа оборудования также совместные проектные, строительные, инженерные и другие работы.

Договоры о совместном сооружении промышленных объектов могут заключаться:

а) между основным контрагентом (подрядчиком) и заказчиком в стране заказчика

б) между несколькими поставщиками или сторонами, предоставляющих услуги в сфере промышленного производства, и заказчиком, который сам выполняет строительные работы;

в) между генеральным подрядчиком и заказчиком для заключения договора «под ключ». Основным преимуществом этой формы кооперирования является взаимодополняемость финансовых, производственных и других ресурсов партнеров, позволяет в большей мере использовать возможности международного разделения труда.

Договоры о совместном сооружении промышленных объектов предусматривают участие партнеров своими средствами и усилиями в осуществлении совместной программы строительства объекта. При этом отношение между кооперантами могут как ограничиваться сроком действия соглашения по выполнению намеченной программы, так и продолжаться, когда участники сооружения с заказчиком осуществляют выпуск продукции на этом объекте на кооперированной основе.

Наиболее сложной проблемой, возникающей при сооружении крупных промышленных объектов через различные интересы контрагентов, проблема гарантий и ответственности поставщиков. Решается она из-за наличия общности интересов всех сторон, участвовавших в сооружении объекта, основанное на общем стремлении сделать объект максимально эффективным. В договоре предусматривается также порядок оплаты расходов поставщикам продукции, изготовленной на объекте, а также рассматриваются вопросы сбыта продукции объекта на мировом рынке.

Совместные проекты

Совместные проекты представляют собой кооперационную сотрудничество предприятий двух или более стран для реализации партнерами проектов с объединением финансовых, научно-технических, материальных и трудовых ресурсов партнеров-

кооперантов и закреплением за каждым из них полной ответственности за выпуск определенной части конечной продукции и определенных задач по реализации проекта.

Подряд, субподряд

Подряд в международной экономической деятельности – подписание и реализация подрядного договора между предприятиями разных стран, по которым исполнитель по поручению зарубежного заказчика-партнера по кооперации и по его документации обязуется выполнить определенные работы и предоставить их результат заказчику.

При этом договор подряда может заключаться на изготовление или обработку продукции, а также выполнение других работ, результат которых может быть передан заказчику.

Подрядная кооперация имеет разновидности:

- классический подряд по производству продукции-предприятие-подрядчик производит промежуточные продукты по поручению зарубежного заказчика по его чертежам и спецификациям;

- подряд на проведение проектных и исследовательских работ – подрядчик обязуется разработать по заданию зарубежного заказчика проектную документацию или выполнить обусловленные договором проектные работы, а также выполнить исследовательские работы, а заказчик обязуется принять и оплатить их.

- подряда капитальном строительстве – форма кооперации, согласно которой в стране заказчика или в другой стране иностранной организацией-подрядчиком сооружается объект производства. При этом подрядчик несет полную ответственность за указанный объект – сроки и качество его строительства, своевременность поставок оборудования и материалов и предоставление связанных с вводом объекта услуг [18].

Подрядчик вправе с согласия заказчика привлекать к выполнению генерального договора подряда третьих лиц – субподрядчиков, на условиях заключенных с ними субподрядных договоров, отвечая перед заказчиком за результаты их работы. В этом случае подрядчик выступает перед заказчиком в качестве генерального подрядчика, а перед субподрядчиками - как заказчик.

В международной практике применяются различные определения субподрядных (субконтрактных) отношений («subcontracting»), согласно определению Европейской ассоциации организаций, специализирующихся на развитии субконтракта (RIOST):

Субконтрактация (субконтрактинг) в международной экономической деятельности – это способ организации производства,

использующий разделение труда между зарубежными партнерами: контрактором (заказчиком) и субконтракторами (поставщиками).

Окончательный получатель (покупатель) товаров (услуг) является третьей стороной, стоит вне рамок договорных отношений между контрактором и субконтракторами.

Субконтрактация осуществляется на конкурсной основе.

Субконтрактные отношения четко регламентированы.

Контрактор – головное предприятие с минимально необходимыми собственными производственными мощностями. Производственный процесс предприятия-контрактора предусматривает передачу юридически самостоятельным организациям части работ, выполняемых для реализации третьим лицам, и использования производственного потенциала субконтракторов, поставляющих комплектующие, выполняют на заказ работы, некоторые виды специализированных НИОКР, предоставляющих услуги. Как правило, подрядчики сохраняют за собой такие важнейшие элементы производственного цикла, как НИОКР, промышленный дизайн, маркетинг, монтаж, покраска, наладка, упаковка, и только отдельные производства, которые являются наиболее выгодными и / или несут в себе ключевые ноу-хау.

Субконтракторами – предприятие, поставляющее на заказ контрактора необходимые комплектующие, выполняет работы и оказывает услуги, то есть самостоятельное юридическое лицо, выполняющее в соответствии с предписаниями контрактора и под его контролем часть работы, предназначенной для реализации третьим лицам (потребителям).

В международной практике, чаще всего, субконтракторами является малое или среднее узкоспециализированное предприятие.

Субконтрактация по классификации ЮНИДО предусматривает различные виды:

- общепроизводственные – на субконтракт передается производство партии продукции (компонентов), технические условия, данные, необходимые для организации производства, техническая документация передаются субконтракторами, который имеет свободные производственные мощности. Субконтракторами обязуется производить продукцию, которая отвечает тем же стандартам качества, и продукция, произведенная контрактором;

- специализированная – контрактор не имеет в своем распоряжении необходимого для изготовления продукции специального оборудования и организует выполнение определенных технологических процессов с субконтрактов;

- субконтракция на основе перемещения производства – контрактор, действующий в стране с высокими производственными затратами, принимает решение о перемещении производства продукции в страны с более низкими производственными затратами, как правило, за счет использования дешевой рабочей силы.

Субконтракция по срокам сотрудничества делится на:

- временную (краткосрочная, периодическая) субконтракции, когда отношения имеют непостоянный характер и возникают в связи с заключением разовых договоров;

- постоянную (долгосрочная), когда возникает необходимость в привлечении субконтракторов для изготовления отдельных компонентов продукции (работ) на длительный период времени. Договоры содержат положения о возможности внесения в них изменений и дополнений.

Субконтрактное взаимодействие может предусматривать:

- использование субконтракторами поставляемого сырья контрактором;

- использование субконтракторами специальных инструментов, поставляемого контрактором;

- заказ контрактором, который не предоставляет субконтракторами чертежей и спецификаций, технического решения поставленного задания.

Современный мировой рынок субконтракции имеет несколько выраженных тенденций:

- увеличение доли субконтрактных поставок при изготовлении конечной продукции;

- увеличение количества участников (малых и средних субконтрактных предприятий);

- создание многоуровневых сетевых структур и привлечения субконтрактных производств в долговременные партнерские отношения;

- повышение роли стандартизации производств;

- глобализация субконтрактных рынков и привлечения к субконтрактным производствам зарубежных производителей с низким уровнем затрат;

- перемещение «грязных» производств в развивающихся [20].

Для контрактора важнейшими преимуществами субконтрактинговых отношений является возможность экономии за счет:

- 1) концентрирования усилий и ресурсов на стратегических направлениях своей деятельности, что сокращает затраты

собственного производства, ускоряет технологический процесс производства новых изделий, повышает производительность труда;

2) предложение предприятиями-субконтракторами контрактору низких издержек на производство компонентов продукции, выполнение работ за счет специализации производства и меньших накладных расходов, чем в многопрофильных компаниях.

Для субконтракторов преимуществами в субконтрактинговых отношениях являются:

1) обеспечение загрузки производственных мощностей, использования оборудования и трудовых ресурсов, повышение финансовой устойчивости субконтракторами в период выполнения субконтрактных задач;

2) экономия транзакционных издержек на поиске новых заказов; расходов по разработке продукта; маркетинговых расходов по сбыту, по продвижению товаров на рынок;

3) получение от контракторов оборудования, технологической оснастки, контрольно-измерительных приборов и аппаратуры, помощи в осуществлении стандартизации и контроля качества.

Для субконтракторов недостатками в субконтрактинговых отношениях являются:

1) жесткая политика контракторов к субконтракторам: ценовой диктат, навязывание специфических условий контракта. Например, в договоре указывается фиксированная стоимость за единицу, при этом оплата выполненных работ осуществляется по результатам продаж и субконтракторами попадает в зависимость от качества работы маркетинговых подразделений контрактора;

2) зависимость субконтракторами от требований контрактора, если последний располагает маркетинговыми мероприятиями, сбытовую политику.

8.2. Регулирование международного производственного кооперирования

Важную роль в правовом регламентировании международных экономических отношений в сфере производственного кооперирования (международного промышленного сотрудничества) играют международные экономические организации. Среди них: Организация ООН по промышленному развитию (ЮНИДО), Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Комитет по промышленному развитию Экономического и социального совета ООН и ее региональные комиссии (Европейская экономическая комиссия ООН

(ЕЭК ООН), Комиссия ООН по международному торговому праву (ЮНСИТРАЛ), Международная торговая палата (МТП), Международная организация по стандартизации (ИСО) и др. Эти организации исследуют возможные пути промышленного развития стран, возможность использования различных методов и инструментов регулирования промышленного развития, проводят конференции по вопросам ускорения промышленного развития, оказывают консультации по реализации программ индустриализации, рекомендации по составлению и реализации международных соглашений по производственному кооперированию и тому подобное.

В ряде условий развития промышленного сотрудничества особое место государства-участники отводят созданию соответствующих и надежных правовых и административных рамок, включающих такие элементы, как: законодательство, регулирующее вопросы налогообложения, конкуренции, банкротства и неплатежеспособности; законы о компании; процедуры арбитража (с учетом типового закона ЮНСИТРАЛ) защите прав промышленной и интеллектуальной собственности; защите капиталовложений в национальном законодательстве, а также в рамках многосторонних и двусторонних соглашений и тому подобное.

Вопрос о таких возможных формах промышленного сотрудничества как совместное производство, специализация, субподряды, лицензионные соглашения, совместные предприятия и другие формы капиталовложений, будет решаться фирмами в соответствии с существующими условиями, характером и целей сотрудничества.

Государства-участники признают значение комплексной информации обо всех правовые положения принимающих стран в отношении форм сотрудничества. Они поощряют принимающие страны оперативно и широко предоставлять эту информацию в обновленной форме.

Государства-участники готовы, при наличии соответствующих условий, создавать благоприятную обстановку различных форм промышленного сотрудничества на недискриминационной основе. Государства-участники согласны с важностью стандартизации и сертификации для совершенствования своих экономических отношений; с этой целью они предусматривают налаживание взаимного обмена информацией, расширение по сотрудничеству в рамках существующих многосторонних организаций и, при необходимости, оказание технической помощи.

ЮНСИТРАЛ для урегулирования международных кооперационных отношений, возникающих при строительстве промышленных объектов, разработало «Руководство для составления контрактов на строительство промышленных объектов».

Секретариат ЕЭК ООН разработал Руководство для составления международных соглашений о производственной кооперации, в котором приведены рекомендации по составлению данного типа сделок:

- Руководство для составления международных соглашений о производственной кооперации № 124;
- Руководство для составления международных договоров между сторонами, объединяются для осуществления конкретного проекта № 131.

В Руководстве для составления международных соглашений о производственной кооперации № 124:

- уточнена сущность международного производственного кооперирования,
- приведены общая характеристика и классификация кооперационных соглашений;
- определены особые черты кооперационных соглашений, а именно обмен товарами между заинтересованными сторонами, общность интересов, долгосрочный характер;
- систематизированы мотивы реализации кооперационных соглашений по производственному кооперированию в связи с усложнением форм производственного кооперирования, а именно передача технических знаний или обмен ими, поиск лучших условий производства и использования рабочей силы, расширение серийного производства, специализация производства, поиск новых рынков, сокращение расходов производства и т. п.

В Руководстве № 124 «учитывая конкретные аспекты (примеры) производственного кооперирования в международной практике» приведены определенные рекомендации предприятиям-кооперантам в шести пунктах:

I. Вопросы, подлежащие обсуждению к заключению соглашений о производственной кооперации на подготовительной стадии:

1) «Проведение первоначальных исследований, касающихся возможностей и рентабельности предполагаемой сделки. Эти общие исследования касаются следующих вопросов:

- национальное законодательство и экономическое положение стран возможных партнеров, включая льготные условия, которые предоставляются этими странами для сделок о производственной

кооперации, а также влияние налогового законодательства на реализацию ними договоров;

- межправительственные соглашения, которые могут влиять на договоры о производственной кооперации, подлежащих заключению;
- изменение этапа рынка и возможностей сбыта продукции, которая может быть получена в результате производственного кооперирования;
- возможные сферы производственного кооперирования»(п. № 11).

2) «Избрание наиболее благоприятного партнера:

- технический уровень и специализацию;
- возможности использования при благоприятных условиях технологии и технической помощи;
- экономическое и финансовое положение партнера;
- положение, которое занимает на рынке; готовность позволить партнеру воспользоваться этим положением;
- себестоимость продукции, которая может быть получена в результате производственного кооперирования, по сравнению с продукцией конкурентов;
- условия сбыта продукции, которая может быть получена в результате производственного кооперирования»(п. № 12).

3) «Проведение переговоров с целью заключения соглашения в требуемой форме. Прежде чем принять окончательный текст соглашения о производственной кооперации, сторонам целесообразно заключить первоначальную сделку, в которой оговаривают:

- период предусмотренного сотрудничества;
- основные направления этого сотрудничества;
- положения, касающиеся технических и торговых секретов, раскрывающихся в процессе первоначальных переговоров;
- первоначальные меры, необходимые для осуществления кооперации, и договорные положения, которые подлежат принятию в связи с этим;
- условия приобретения действительности окончательным договором;
- возможности дальнейшего углубления сотрудничества»(п. № 13).

II. Сферы, подлежащих координации при реализации соглашений: сотрудничество в области технологии, сотрудничество в области производства, передача продукции и сбыт третьим сторонам.

Так, при кооперировании в области производства целесообразно уделять внимание следующим сферам:

1) Сфера производства. За пределами первой простейшей стадии (узкой специализации с применением собственной технологии) производственное кооперирование может включать - совместное

определение различных компонентов конечной продукции, составление технических спецификаций компонентов, распределение их производства между сторонами, причем каждая из них обнаруживает согласно долгосрочных планов (периодически уточняются) объем своих потребностей в компонентах, которые должны производиться другой или другими сторонами договора, чтобы включить их в конечную продукцию, которая производится каждой из сторон в отдельности.

2) Сфера передачи продукции, которая выпускается в результате производственного кооперирования между сторонами, и сбыт этой продукции третьим сторонам.

Если речь идет о компонентах, то передача может осуществляться только в одном направлении. В случае специализации производства стороны могут предусмотреть уступку одной стороне компонентов, произведенных другой стороной, сбывается каждой из сторон отдельно под общим товарным знаком или под разными.

Если речь идет о специализации производства по различным видам конечной продукции, необходимо предусмотреть взаимные поставки различных ее видов, в т. ч. и для продажи третьим лицам через свою торговую сеть, общий сбыт различных компонентов или конечных продуктов, с распределением результатов сбыта между сторонами по шкале распределения.

3) Сфера – координация всех видов деятельности, предусмотренных в международных соглашениях о производственной кооперации.

Необходимо предусмотреть согласованные действия с целью координации различных видов сотрудничества в области технологии и производства. Полезно указывать в соглашениях уполномоченные органы и лица, которые должны выполнять различные виды деятельности, предусмотренные соглашением о кооперации.

III. Рекомендации по распространению производственного кооперирования на предприятиях третьих стран.

В отношениях между предприятиями, которые принимают участие в производственном кооперировании, что осуществляется в третьей стране, стороны должны усилить координацию мероприятий, проводимых ими. При этом необходимо:

- уточнить в договоре распределение задач между предприятиями-участниками производственного кооперирования, осуществляемой в третьей стране;
- разграничить между предприятиями риск и ответственность;

- определить их соответствующую долю в вознаграждении за поставки и услуги;
- обеспечить необходимую квалификацию персонала.

IV. Рекомендации по заключению соглашений о производственной кооперации, связанные с сооружением крупных промышленных объектов.

4) Общие вопросы: проблемы финансирования, влияние изменения обстоятельств на соглашения о промышленном сотрудничестве, прекращение действия соглашения и тому подобное.

V. Право, применяется при урегулировании споров.

«Разработка однообразных арбитражных процедур в соглашениях о производственной кооперации может встретить трудности процедурного характера. Представляется сложным создать единую арбитражную процедуру для сделки, которая носит международный характер в отношениях между одними сторонами, но приобретает чисто внутренний характер в отношениях между другими. Эта двойная процедура не составит неудобства, если субпоставщики или косвенные контрагенты соглашения признают, что арбитражные решения, принятые в отношении споров между основными контрагентами, будут обязательны также для других заинтересованных сторон, которые предусмотрят этот принцип своих сделках».

8.3. Участие Украины в международном производственном кооперировании

Украина заключила ряд международных соглашений (как межправительственного, так и межведомственного характера), положение которых в той или иной степени касается производственного кооперирования.

Правительства государств-участников СНГ, стремясь обеспечить благоприятные условия для государственной поддержки и взаимовыгодного развития производственного кооперирования и прямых связей между предприятиями и отраслями в рамках СНГ, заключили 23 декабря 1993 г. «Соглашение об общих условиях и механизме поддержки развития производственной кооперации предприятий и отраслей государств – участников Содружества Независимых Государств» (Ашхабадский договор). Ашхабадское соглашение ратифицировано Верховной Радой Украины в сентябре 1995 г. [24].

К приоритетным отраслям кооперации, определенных в ряде двусторонних соглашений между странами-участницами СНГ,

заключенные по Ашхабадскому соглашению, относятся: топливно-энергетический комплекс; металлургическая, химическая, нефтехимическая и деревообрабатывающая промышленность; машиностроительная и оборонная промышленность; легкая промышленность; транспорт; медицинская и фармакологическая промышленность; сельское хозяйство и пищевая промышленность.

ТЕМА 9. ТРУДОВАЯ ЭМИГРАЦИЯ И ИММИГРАЦИЯ

9.1. Международная трудовая миграция как вид международной миграции населения

На протяжении последних десятилетий международная миграция населения стала неотъемлемой составляющей развития мировой экономики. Рост объемов международной миграции происходит не только вследствие процесса глобализации, но и является одной из основных движущих сил этого процесса.

Термин «миграция» латинского происхождения (лат. *migratio* - перехожу, переселяюсь), дословно в переводе означает перемещение, передвижение, переселение. Международная миграция населения – процесс перемещения, пространственного движения населения между странами, районами, населенными пунктами разных типов независимо от характера и целей. К мигрантам соответственно относят всех мигрирующих лиц.

К основным видам международной миграции населения по направленности потоков относят:

- эмиграцию – выезд (изъятия из страны);
- иммиграцию – въезд (прибытия) в страну;

На основе этой классификации выделяют страны выезда и въезда (эмиграции и иммиграции) по признаку выбытия и прибытия мигрантов.

Как особые виды миграции также выделяют реэмиграцию (возвращение эмигрантов на родину) или репатриацию (возвращение эмигрантов на родину с восстановлением гражданства, а также возвращение интернированных гражданских лиц, депортированных, эвакуированных, пленных и т. д.).

В зависимости от географических направлений различают внутреннюю миграцию (перемещение внутри страны), внешнюю (перемещение из одной страны в другую) и транзитную.

По степени законности миграция бывает легальная и нелегальная. Нелегальная миграция является отдельным специфическим видом

международной миграции, когда реализацию экономических (трудовых) интересов сопровождает нарушение режима въезда в страну или нахождения в стране иммиграции, а также, если отсутствует эффективный контроль за целями перемещения.

По форме организации миграция делится на организованную и индивидуальную миграцию.

В зависимости от целей существуют следующие основные виды международной миграции населения:

- трудовая;
- учебная;
- объединение семей;
- создание семьи; религиозная;
- отдых, туризм, спорт и т.

Международная трудовая миграция как основной вид международной миграции населения

Перемещение трудовых ресурсов между странами рассматривается как международная трудовая миграция (МТМ).

Под международной трудовой миграцией следует понимать добровольные перемещения (переселение) трудоспособного населения из одной страны в другую с целью поиска работы и реализации соответствующих интересов в другой стране. Определяющим признаком МТМ, кроме изменения страны нахождения трудовых ресурсов (пересечение государственной границы), является вступление мигранта в трудовые отношения (получение места работы) за рубежом в поисках более высокой заработной платы и лучших условий жизни. Сроки МТМ при этом могут колебаться от одного дня до нескольких лет, предусматривает возвращение мигранта на родину (однако возможна и смена места жительства).

В экономической науке до сих пор не сложилась единая система классификации видов МТМ, но она обязательно включает следующие признаки:

- по направлениям миграции (странами или группами стран): МТМ между развитыми странами; МТМ между развивающимися; МТМ из развивающихся стран в развитые страны; МТМ между странами с переходной экономикой;
- по территориальному охвату: внутриконтинентальная (в том числе внутрорегиональная) и межконтинентальная (в том числе межрегиональная);
- по срочным параметрам: безвозвратная (постоянная) временная (в том числе сезонная и маятниковая);

- по степени легальности (и по степени прозрачности): легальная (явная) и нелегальная (скрытая);
- по характеру причин: вынужденная; добровольное (естественная);
- по мотивам: потоки, обусловленные экономическими мотивами, потоки, обусловленные мотивами безопасности, потоки, обусловленные различными мотивами;
- по характеру обновления миграций: простая, циркуляционная;
- по уровню квалификации мигрантов: МТМ высококвалифицированного персонала, МТМ низкоквалифицированного (неквалифицированного) персонала;
- по возрастным категориям мигрантов: в соответствии с выбранной методики дифференциации возрастных групп, в том числе миграция молодежи;
- по гендерному признаку дифференциации мигрантов: миграция мужчин, миграция женщин;
- за изменением секторов занятости: с изменением секторов занятости, без изменения секторов занятости; по количеству выездов: впервые, повторная (как разновидность круговой);
- по типу миграции: трудовая, семейная (связана с трудовой), гуманитарная (может трансформироваться в трудовую), смешанная (включая трудовую);

- по каналам миграции (легальной): обычная, внутрикорпоративная;
- по принадлежности к пограничной зоне (до эмиграции): миграция из пограничной зоны (малое миграционное движение), миграция с основной территории страны (большое миграционное движение).

Международные мигранты, пересекающие границы страны в поисках работы, имеют особый статус – международный трудовой мигрант. Международная организация труда разделяет трудовых мигрантов на следующие виды:

- сезонные рабочие-мигранты;
- работающие мигранты, связанные с реализацией проекта;
- работающие мигранты, работающие по контракту;
- временные работающие мигранты;
- работающие мигранты, обосновавшиеся;
- высококвалифицированные работающие мигранты.

В последние годы увеличивается количество географических направлений трудовой миграции, однако основными остаются:

- движение мигрантов из развивающихся стран, и постсоциалистических стран в промышленно развитые страны;
- движение мигрантов между развивающимися, и постсоциалистическими странами;

- движение мигрантов между промышленно развитыми странами;
- движение мигрантов из промышленно развитых стран в постсоциалистические страны и развивающиеся страны.

Факторы, стимулирующие миграцию, по уровню влияния делятся на глобальные и национальные. В последние годы интенсификация международной миграции во все большей степени обусловлена влиянием глобализации, поэтому значимость глобальных факторов постоянно увеличивается.

Глобальными факторами, влияющими на глобальное разделение труда, являются:

- Экономические: развитие международного разделения труда, структурные преобразования и конъюнктура мировой экономики, либерализация торговли и движения факторов производства, углубление экономической интеграции, рост значимости трудовых ресурсов, обострение конкуренции на рынке труда и за трудовые ресурсы.

- Демографические: рост численности населения в мире, региональные дисбалансы в изменении численности населения, старение населения.

Относительные показатели международной миграции по регионам мира

- Природные (и экологические): изменение климатических условий, природные катаклизмы, ухудшение состояния окружающей среды.

- Социальные: обострение глобальных социальных проблем (бедности, голода), углубление социальной интеграции (в том числе в культурных и психологических аспектах).

- Политические (военно-политические): усиление политических противоречий, военные конфликты, политическая нестабильность в регионах.

- Информационные: распространение экономической и другой информации, развитие глобальных информационных сетей, повышение качества информации.

Предпосылками развития являются:

- цивилизационные (сближение, диалог локальных цивилизаций, смешение культур, распространение смешанных обществ и религий, распространение общественных институтов);

- институциональные (развитие системы международного права и международных организаций, гармонизация институциональных систем стран, совершенствование систем межгосударственных отношений);

- инфраструктурные (развитие инфраструктуры транспорта и связи, системы международных денежных переводов, систем информирования);

- функционально-сетевые (развитие международных компаний, появление глобальных социальных сетей, в том числе миграционных).

Вместе с тем, предпосылки МТМ формируются именно в национальной экономике. По природе национальные факторы делятся на: экономические, цивилизационные, социальные, демографические, политические, правовые, экологические (и климатические), информационные.

Функции МТМ:

- ускоряющая – предполагает ускорение экономических процессов и темпов развития национальных хозяйств и мировой экономики;

- распределительная – предполагает распределение трудовых ресурсов между странами, интеграционными группировками, регионами мира;

- селективная – предусматривает разделение стран (национальных экономик) с точки зрения текущего состояния и перспектив развития;

- консолидирующая – предусматривает укрепление целостности глобального пространства на основе развития миграционно-экономических и социальных связей между странами;

- унифицируемых – предусматривает унификацию (гармонизацию) национальных институтов и культур в результате переселения больших масс населения, получают возможность влиять на политику и культурную среду;

- потокосоздающая – предполагает, что движение трудовых ресурсов сопровождается финансовыми и материальными (товарными) потоками.

9.2. Регулирования международных миграционных процессов

Современный механизм регулирования миграции включает два уровня: 1) национальный (государственная миграционная политика) 2) международный.

Национальный уровень регулирования международной миграции населения

На национальном уровне регулирования МТМ воплощается в проведении государственной миграционной политики, которая является частью социально-экономической политики страны и предусматривает определение режима пересечения границ гражданами

и иностранцами, установление условий пребывания иностранцев и условия их допуска к трудоустройству.

Под государственной миграционной политикой следует понимать систему целей, принципов и мер по регулированию миграционного движения населения, оптимизацию параметров динамики, численности и качественной структуры миграционных потоков страны. Главной сферой реализации государственной миграционной политики является регулирование внешней миграции с целью защиты национальных интересов (реализации миграционных приоритетов), в том числе улучшение демографической ситуации, уровня жизни населения и обеспеченности национальной экономики трудовыми ресурсами. Качественная структура мигрантов охватывает такие признаки трудовых ресурсов, как возраст, пол и уровень образования (квалификации). В реализации мероприятий государственной миграционной политики участвуют не только органы государственной власти, а и различные неправительственные организации, деятельность которых направлена на упорядочение миграционных процессов и защите прав мигрантов.

Государственная миграционная политика характеризуется двойственностью (необходимость соблюдения норм свободного выбора человеком места жительства и реализации экономических интересов и требования соблюдения определенных государственных интересов, которые могут находить воплощение в ограничении мобильности людей, комбинация поощрения и ограничения миграционных потоков в зависимости от их качественных параметров и потребностей страны) и селективностью (выполнение отбора мигрантов), так как количество мигрантов постоянно увеличиваются и страны пытаются привлечь наиболее квалифицированных из них.

Составляющие современной миграционной политики:

- иммиграционная политика (выражает отношение к иммигрантам, предоставление прав на въезд и постоянное место жительства, особенности контроля за нелегальной иммиграцией и др.);
- эмиграционная политика (выражает отношение к эмигрантам, предоставление прав на въезд и создание условий для возвращения, особенности контроля за нелегальной эмиграцией) пограничный контроль (контроль за миграционными потоками, выполнением процедур оформления, соблюдением выполнения миграционного законодательства)
- проверка лиц внутри страны (в том числе инспекция условий труда);

- политика натурализации (касается условий предоставления гражданства легальным иммигрантам, что в области гражданства);
- политика социокультурной интеграции (касается проблем адаптации мигрантов, решение этнических, расовых, религиозных проблем и др.);
- политика в отношении диаспор и иммигрантских сообществ (связанная с регулированием социальных сетей мигрантов, защита интересов диаспор и др.);
- регулирование транзитной миграции (контроль за транзитными миграционными потоками).

Международные договоры как основной инструмент регулирования международной миграции населения

Договорными источниками международного трудового права выступают международные договоры, заключенные на многосторонней основе. В основном они посвящены защите прав международных мигрантов в сфере поселения, иммиграции, профессионального образования, социального обеспечения, а также защиты прав сезонных рабочих и др. [20]. Важнейшими международными актами в сфере регулирования международной миграции населения являются следующие [21-24]:

1. Всеобщая декларация прав человека от 1948 г., в статьях 13, 14, 15 которой предусмотрено, что каждый человек имеет право свободно передвигаться и выбирать себе местожительство в пределах каждого государства. Каждый человек имеет право покидать любую страну, включая свою собственную, и возвращаться в свою страну.

2. Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах с 1966 года. Согласно статьям этого документа, все народы имеют право на самоопределение; все народы для достижения своих целей могут свободно распоряжаться своими естественными богатствами и ресурсами, государства, участвующие в настоящем Пакте государства, признают право на труд, которое включает право каждого человека получить возможность зарабатывать себе на жизнь трудом, который он свободно выбирает или на который он свободно соглашается и сделает надлежащие шаги к обеспечению этого права. Государства, участвующие в настоящем Пакте государства, признают право каждого на справедливые и благоприятные условия труда.

3. Международный пакт о гражданских и политических правах от 1966 г. Главным постулатом этого документа является то, что каждое государство, участвующее в настоящем Пакте государства обязуется уважать и обеспечивать всем лицам, находящимся в пределах его территории и под ее юрисдикцией, права, признаваемые в настоящем

пакте, без всякого различия в отношении расы, цвета кожи, пола, языка, религии, политических или иных убеждений, национального или социального происхождения, имущественного положения, рождения или иного обстоятельства.

4. Международная конвенция ООН о защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей с 1990 года. Согласно конвенции государства-участники обязуются в соответствии с международными документами по правам человека, уважать и обеспечивать права всех трудящихся-мигрантов и членов их семей, что станут на их территории или под их юрисдикцией, предусмотренные в настоящей конвенции, без какого-либо различия по отношению пола, расы, цвета кожи, языка или религиозных убеждений, политических или иных взглядов, национального, этнического или социального происхождения, гражданства, возраста, экономического, имущественного, семейного и сословного положения или по любой другой признаку.

5. Международная конвенция о ликвидации всех форм расовой дискриминации от 1965 года. Основные статьи этой конвенции касаются противодействия расовой дискриминации.

6. Конвенция о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин от 1979 года. Эта конвенция касается защиты прав женщин во всех сферах жизнедеятельности, в том числе равенства мужчин и женщин, запрета любой дискриминации в отношении женщин, права на защиту от дискриминации и др.

7. Конвенция ООН о статусе беженцев от 1951 года. Этот документ определяет правила обращения с беженцами в странах приема.

8. Декларация Генеральной Ассамблеи ООН о правах человека в отношении лиц, которые не являются гражданами страны, в которой они проживают от 1985 года. Декларация обеспечивает следующие трудовые и социальные права:

- право на условия труда, отвечающие требованиям безопасности и гигиены, на справедливую зарплату и равное вознаграждение за труд равной ценности без различий в оплате за равный труд между мужчиной и женщиной;

- право вступать в профсоюзы и другие организации по своему выбору и участвовать в их деятельности без ограничений, кроме тех, которые предусмотрены законом и необходимы в демократическом обществе для защиты государственной безопасности, общественной безопасности, общественного порядка или прав и свобод других;

- право на охрану здоровья, медицинское обслуживание, социальное обеспечение, образование и отдых при условии, что

иностранцы выполняют требования в соответствии с определенными правилами и это накладывает на ресурсы государства чрезмерного бремени.

В 1998 г. страны СНГ подписали соглашение о борьбе с незаконной миграцией, которая содержит положения, касающиеся прекращения незаконной миграции, положения о высылке, радуемся и обмен информацией.

Для унификации миграционных политик стран-членов СНГ, страны приняли Концепцию миграционной политики государств-участников СНГ, Конвенцию о правовом статусе трудящихся-мигрантов и членов их семей государств-участников СНГ, Декларацию о согласованной миграционной политике государств-участников СНГ. Между Россией и Украиной, Россией и Молдовой, Россией и Арменией, Россией и Кыргызстаном подписаны межправительственные соглашения о трудовой деятельности и социальной защите граждан.

9.3. Украина в международных миграционных процессах

На протяжении всей своей истории Украина была постоянной участницей глобальных миграционных процессов, обусловленных войнами, изменением политических режимов, обретением независимости и переходом на новую общественно-экономическую модель государственного устройства. Это подтверждается, например, численностью украинской диаспоры, которая занимает 5 место среди мировых диаспор (до 10 млн. чел.). Наибольшие группы Украинской диаспоры проживают в России (около 4 млн. чел.), США (до 2 млн. чел.), Канаде, Молдове, Бразилии, Аргентине, Беларуси, Польше. По данным Всемирного банка Украина входит в пятерку стран с наибольшим количеством эмигрантов

Включение Украины в систему мирового хозяйства как самостоятельного объекта закономерно привело к возникновению входных и выходных миграционных потоков. По масштабам этих потоков Украина занимает лидирующие позиции среди стран СНГ, что обусловлено прежде всего масштабами оттока трудовых ресурсов. По статистике каждая 5 семья Украины имеет или имела своего представителя, работающего за рубежом.

По данным Госкомстата Украины в 2007-2008 гг. Среди трудовых эмигрантов преобладали люди, находящиеся в браке: 58,2% по сравнению с 27,3%, которые никогда не состояли в браке, и 12,6% разведенными и 1,9 % овдовела (среди женщин соответственно: 51,3%,

22,6%, 22,2% и 3,9%, среди мужчин: 61,6%, 29,7% 7,8% и 0,9%) [1]. Трудовая эмиграция для Украины приобретает вынужденный характер вследствие бедности и безработицы. Многие из мигрантов не планируют возвращения (по крайней мере в ближайшем будущем) на родину, а также стремятся обеспечить выезд за рубеж полного состава или отдельных членов их семей.

Трудовая эмиграция в Украине в последние годы приобрела массовый характер. По данным ООН, по состоянию на 2010 г. численность мигрантов составляла 5258 тыс. чел., что составляет 11,6% от общей численности населения. Среднегодовая чистая миграция за 2005-2010 гг. составила – 16,0 тыс. Человек. При этом чистая миграция среди иностранцев за тот же период составила 181,7 тыс. человек.

Что касается стран выезда, то миграционные потоки из Украины распространяются на все регионы мира. Преобладают страны Европы, в том числе страны СНГ, достаточно масштабными являются потоки в страны Северной Америки и Азии.

Одним из наиболее значимых центров притяжения украинских эмигрантов является ЕС. По оценкам эмигрантов, наиболее привлекательными среди стран ЕС считаются Португалия, Испания и Великобритания. Миграционные намерения выехать на работу в ЕС являются наиболее устойчивыми (как и в отношении других развитых стран, прежде всего США и Канады) уже в течение длительного времени. Это повлияло на установление определенных пропорций миграционных связей со странами ЕС.

При общем высоком уровне миграционной активности населения Украины наблюдается асимметричное распределение миграционных потоков по регионам страны. Это обусловлено, с одной стороны, объективными различиями в географическом расположении (близость к определенным участкам границ), а с другой – усилением неравенства регионов в социально-экономическом развитии.

Одним из факторов активизации миграционных процессов является создание еврорегионов (Карпатский Еврорегион, «Буг», «Нижний Дунай», «Верхний Прут», «Днепр» и «Слобожанщина»). В контексте интеграционных процессов подписываются соглашения о малом приграничном движении (например, с Польшей, Венгрией, Словакией), о сотрудничестве в области трудовой миграции и социальной защиты трудящихся-мигрантов как составляющая межрегионального и приграничного сотрудничества в рамках СНГ.

По данным Государственного комитета статистики Украины, международная миграция в целом обуславливает прирост численности

населения Украины. Так, наибольший миграционный прирост в Украине в 2005-2008 гг. обеспечивали Молдова, Россия, а также страны Азии и Африки.

Отток населения за границу наблюдается, прежде всего, из приграничных регионов, в которых наблюдаются существенные разрывы в показателях экономического развития и рынка труда по общему уровню. Среди таких регионов Закарпатская, Луганская, Львовская и Ровенская области. В приграничных регионах миграционные связи складывались исторически. Большая часть населения этих регионов родственников за границей, что обуславливает более тесные социальные связи. В приграничных регионах более интенсивно формируются миграционные сети. Миграции способствуют также такие факторы, как религиозная и этническая общность.

Масштабы выезда и характер занятости украинских мигрантов за рубежом позволяют говорить о существенных потерях Украины в результате трудовой эмиграции. Прямые потери обусловлены выездом лиц, получивших образование в Украине (потеря расходов на образование и социальное обеспечение в период до выезда за границу), косвенные потери связаны с недоиспользованием трудовых ресурсов на родине.

Потери трудового потенциала зависят не только от уровня образования мигрантов, но и их профессиональных категорий. До выезда за рубеж мигранты получают профессиональные качества, которые могли бы создавать экономический эффект на родине. Различные профессиональные группы по-разному ориентированы на выезд за рубеж. Более низкий уровень миграционных намерений может быть обусловлен продолжительностью получения профессионального опыта следующим категориям работников и их низкой востребованностью на рынке труда других стран (из-за различий в стандартах квалификации) с невысокой оплатой труда.

В результате миграции Украина теряет не только трудовой (по данным официальной статистики – 5,1% трудоспособного населения), но и демографический потенциал, что связано с увеличением эмиграции женщин.

В мировом сообществе по Украине закрепляется имидж донора трудовых ресурсов. Внутри страны возникают негативные социальные тенденции и снижается значимость общественных институтов (например, образования). Среди важнейших этических проблем, возникающих в результате эмиграции, следует выделить: безразличное

отношение власти к будущему своей страны, изменение идентичности, перенос личных и общественных интересов в другие страны и т. п.

Среди лиц, въезжающих в Украину преобладают граждане бедных стран или бедных районов стран, близких по уровню развития. Среди лиц, получивших вид на долгосрочное проживание, преобладают граждане: России, Молдовы, Армении, Узбекистана, Казахстана, Грузии, Вьетнама и др. (также высокая доля лиц без гражданства). Вид на краткосрочное проживание получили, кроме вышеупомянутых стран, также граждане Китая, Турции, Сирии и Ирана. Это, прежде всего, вынужденные мигранты, стремящиеся или сменить постоянное место жительства, или транзитом через Украину выехать в другие страны. Рассматривая Украину как страну временного пребывания, они ориентируются на быстрое (чаще незаконное) повышение личных доходов. Статистические данные о таких мигрантов весьма условны. Проживая сплоченными сообществами, иммигранты не интегрируются в местное общество и создают благоприятные условия для притока новых мигрантов. Глобальный экономический кризис немного приостановил динамику иммиграции, однако Украина остается привлекательной для мигрантов из бедных стран.

По официальным данным иностранцы, временно работающие в Украине, в основном заняты такими видами деятельности, как работа на предприятиях перерабатывающей промышленности, торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления, строительство, операции с недвижимым имуществом, аренда, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям. При этом среди иммигрантов большая часть лиц, занимающих рабочие места и должности служащих (руководители, специалисты, другие служащие), что свидетельствует о профессиональных причинах их нахождения в Украине. В последние годы Украина превращается в центр нелегальной миграции и страну ее транзита. Основные потоки нелегальной миграции направляются в ЕС.

ТЕМА 10. УКРАИНА В МИРОВЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ

10.1. Процессы интернационализации на современном этапе

Важной категорией международной экономической деятельности Украины является интернационализация.

Интернационализация – это процесс расширения хозяйственной деятельности за пределы отдельных национальных экономик в виде

многосторонних кооперационных контактов с целью увеличения производительности и повышения эффективности производства. Ключевой особенностью интернационализации рыночной деятельности является устранение препятствий для движения товаров, услуг и факторов производства со стороны правительств, дальнейшая активизация международных организаций, которые способствуют либерализации движения товаров, услуг и факторов производства.

Положительными последствиями этих процессов является возможность развивать специализированное производство, снижение расходов на содержание контрольно-административных институтов, прежде всего таможенно-регламентирующих ведомств. Отрицательные – повышение уязвимости финансовых систем, опасность стагнации ряда отраслей национального производства, что может привести к радикальному ухудшению условий жизни, социально-политических осложнений.

Специфика процессов интернационализации заключается в том, что все большая часть произведенного продукта интернационализируется в виде товарного обмена на мировых рынках, растет доля интернационализованного производства.

После провозглашения независимости в 1991 году развитие внешнеэкономических связей Украины можно рассматривать как этап активного формирования обновленной модели международных экономических отношений с внешним миром.

Важным фактором такого реформирования системы открытой экономики Украины в постсоветский период стала ее либерализация, уменьшение и отмена ограничений торговли товарами и услугами, движения капиталов и рабочей силы.

Дело в том, что основной эффект от внешней торговли формировался за счет разницы между внутренними и мировыми ценами, которая была очень значительной и составляла 15-20% расходной части государственного бюджета. При государственной монополии, которая существовала в СССР, внешнеторговая разница между внутренними и мировыми ценами поступала в казну и перераспределялась через государственный бюджет. Отмена монополии внешней торговли в годы перестройки означало передачу огромной дополнительной выручки от разницы цен непосредственно экспортерам, чего в условиях хронического дефицита бюджета нельзя было допустить без серьезных социально-экономических и политических последствий для страны.

Правительством было принято решение изымать эту дополнительную выручку с помощью высоких тарифов на экспорт (30-

40% разницы между внутренними и мировыми ценами по квотируемым товарам). Кроме того, экспортеры должны были в обязательном порядке продавать государству 50% своей валютной выручки. Однако на практике жесткие меры в отношении экспортеров привели к падению рентабельности экспортных операций по многим позициям, сокращение объемов экспорта, расширенного нелегального вывоза товаров через «прозрачные» границы со странами СНГ, к сокрытию и вывозу выручки за границу.

В области регулирования импорта также произошли серьезные изменения: от беспошлинного режима ввоза товаров – до достаточно высокого уровня обложения импорта (увеличение таможенных тарифов, налогов и акцизов на импортные товары).

Проблема выбора эффективной национальной геоэкономической модели, то есть схемы создания механизмов сотрудничества с другими странами, является одной из ключевых для динамичного развития государств.

Современные формы интернационализации

Экономическое, социально-политическое, культурное развитие человечества в последней четверти XX в. проходил под знаком глобализации. Под глобализацией мировой экономики понимают кооперирование на глобальном уровне национальных хозяйств в виде создания и установления постоянных связей в кооперировании производства товаров и услуг между предприятиями, отраслями стран как в рамках континентов, так и на межконтинентальном уровне.

Ее экономическая составляющая связана прежде всего с источниками, факторами, формами хозяйственного прогресса. Речь идет об инвестициях и технологии, рабочую силу, интеллектуальные и финансовые ресурсы, менеджмент и маркетинг и др. Растут международная торговля и инвестиции, невиданных доселе масштабов достигла диверсификация мировых финансовых рынков и рынков рабочей силы, ощутимо повысилась роль ТНК в мировых хозяйственных процессах, обострилась глобальная конкуренция, появились системы глобального стратегического менеджмента.

Глобализация является продуктом эпохи постмодерна, перехода от индустриальной к постиндустриальной стадии экономического развития, формирования основ ноосферно-космической цивилизации. Отсюда вытекают качественные и количественные признаки и показатели, характеризующие развертывание этого процесса.

Среди главных следует назвать растущую взаимозависимость экономик разных стран, все большую целостность и единство мирового хозяйства, в основе которых – усиление открытости

национальных рынков, углубление международного разделения и кооперации труда. В то же время повышается угроза глобальной ядерной катастрофы, нарастание парникового эффекта, вмешательство человека в природу путем генной инженерии, клонирования и тому подобное. Отдельные нации и государства постепенно передают свои функции субъектов международных отношений и международного права в внешний контроль наднациональных органов.

Рост мировых коммуникативных сетей за счет внедрения новейших информационных технологий, систем электронной связи побуждает к совершению многих из них вне государственного контроля.

Научно-технические достижения ведут к сокращению расходов на осуществление межгосударственных и межфирменных хозяйственных контактов. Мировой уровень глобализации определяется возрастающей экономической взаимозависимостью стран и регионов, переплетением их хозяйственных комплексов и экономических систем.

Глобализация приобретает разное значение в зависимости от того, идет ли речь об отдельной компании, отрасли, страну или о мировом производстве вообще.

Глобализация на мировом уровне определяется экономической взаимосвязью между странами, которая растет и отражается на встречных потоках товаров, услуг, капитала и ноу-хау.

Глобализация на уровне отдельной страны характеризуется такими показателями как открытость экономики, доля внешнеторгового оборота или экспорта в ВВП, объем ПИИ, международных платежей и др.

Глобализация на уровне компании зависит от того, насколько эффективно она диверсифицировала свои поступления и разместила свои активы в разных странах с целью увеличения экспорта товаров и услуг и использования местных преимуществ, связанных с более широким доступом к природным ресурсам и относительно дешевой рабочей силы. Степень глобализации компании не в последнюю очередь определяется такими показателями как международное рассредоточение поступлений от продаж и основных активов; внутрифирменная торговля полуфабрикатами, заготовками и готовой продукцией; внутрифирменные технологические трансферты.

Примером успеха глобальной компании может служить деятельность автомобильного концерна LandRover (UK), приобретенного в 1995 г. компанией BMW (Germany).

Наконец, глобализация на уровне отдельной отрасли определяется тем, насколько конкурентоспособность компании внутри отрасли в этой стране взаимосвязана с ее конкурентоспособностью в другой

стране. Чем больше глобализированная отрасль промышленности, тем больше преимуществ получает компания от внесенной технологии, производственного процесса, фабричной марки. Глобализированные отрасли промышленности имеют тенденцию доминировать на каждом рынке одним и тем же набором глобальных компаний, которые координируют свои стратегические действия во всех странах. Так, отрасль промышленности, производящая спортивную обувь, на всех рынках представлена доминирующими компаниями Nike, Reebok и Adidas.

Главными показателями является соотношение объемов встречной торговли внутри отрасли с объемом мирового производства, соотношение встречных инвестиций со всем инвестированным в эту отрасль капиталом, а также пропорции доходов, получили конкурирующие компании во всех главных регионах мира.

Важным фактором развития международной торговли, вопреки процессам глобализации, является ее регионализация, когда торговые потоки направляются в страны, объединенные различными торгово-экономическими соглашениями.

Регионализацией мировой экономики является специализация стран-соседей отдельного региона (доли континента, континента) в определенных отраслях производства продукции или услуг при наличии между ними устойчивых внутрирегиональных связей (с более или менее льготным перемещением товаров и услуг между странами внутри региона) и совместному предложению региональных товаров на мировом рынке по общим экономическим условиям региональной группировки государств [4, С.51].

Крупнейшим региональным группировкам сейчас является Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС), на которое приходится почти 41,5% международной торговли. На втором месте – Европейский Союз с долей мировой торговли 37,3%. Третью строчку занимает североамериканское региональное объединение НАФТА (18,7% торгового оборота мира). Южно-Тихоокеанской региональной группировке АСЕАН принадлежит 6,8%, а латиноамериканскому МЕРКОСУР – 1,5% международной торговли. Существуют проекты создания американской зоны свободной торговли, которая будет объединять 34 страны Северной и Южной Америки [14, с.57].

Целесообразность регионализации заключается, с одной стороны, в постепенной ликвидации торгово-экономических препятствий и унификации таможенных сборов среди стран регионального

группировки, с другой стороны – отстаивании группового интереса в реализации региональных товаров и услуг на мировом рынке.

Международная регионализация находит поддержку промышленно развитых стран в виде ПИИ в менее развитые страны, в добывающие отрасли и отрасли первичной переработки сырья. В целом это непрерывный процесс перемещения большей части «грязных производств» в развивающиеся страны.

Следует отметить, что иногда бывает достаточно сложно четко разграничить регионализацию и глобализацию. Последнюю можно рассматривать и как расширение регионализации, и как одно из направлений МРТ.

Регионализация может рассматриваться как своеобразный локомотив глобализации, ее катализатор и ускоритель. Ведь регионализация означает совокупное увеличение объемов межгосударственной торговли, устранение многочисленных национальных ограничений, уменьшение числа институтов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность. И это полностью соответствует параметрам глобализации и является ее практическим инструментом.

Экономическая интеграция Украины в международном контексте

Специфический феномен украинской государственности в виде разновекторности механизма кооперации с внешним миром, главным содержанием которого является попытка обеспечить многоканальное взаимодействие с Западом в экономической, политической и военной сферах и в значительной экономической зависимости от других стран СНГ, пока сохраняется как долговременная условие построения модели взаимоотношений Украины с внешним миром. Поэтому уместен поиск компромиссов при выработке модели международной экономической деятельности Украины. Примером такого компромисса является тезис о многовекторности сотрудничества, на чем в очередной раз был сделан упор в Стратегии экономической и социальной политики на 2004-2015 гг. «Путем европейской интеграции».

На современном этапе Украина не может решить основные геостратегические задачи эффективного развития открытой экономики, официально заявить о принадлежности только к одной из глобальных, цивилизационных подсистем.

Среди факторов, которые до сих пор ограничивают интеграцию Украины, остаются:

- отсутствие политической и правовой стабильности;
- неконкурентоспособность продукции;

- низкая конвертируемость национальной валюты;
- острая зависимость от импорта энергоносителей, цветных металлов, леса, хлопка и другого сырья;
- недостаточный профессионализм и управленческий опыт.

Только активная экономическая интеграция Украины как суверенного субъекта на международной арене может способствовать решению проблем развития государства на непростом для нее переходном этапе.

Экономическая интеграция – это процесс сближения национальных экономик путем создания единого экономического пространства для свободного перемещения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы через национальные границы [11, с.323].

Интеграция – явление объективное, всемирного масштаба, которое существует в комплексе конкретных форм сотрудничества. Такая постановка вопроса требует четкого определения целей и предпосылок интеграции.

Целями международной экономической интеграции являются [10, С.95- 99]:

- доступ к новым рынкам сбыта, преодоление государственных торговых и инвестиционных барьеров;
- доступ к новым источникам ресурсов – материальных, финансовых, трудовых, технологических, инфраструктурных, организационных;
- достижение конкурентных преимуществ, устранения или смягчения конкуренции в интересах партнеров;
- экономия на расширении масштабов производства, рационализация производства, повышение его эффективности, использования преимуществ вертикальной интеграции;
- снижение риска, достигается путем государственной (региональной) диверсификации операций, выхода на новые перспективные рынки, использование более разнообразных каналов сбыта. С другой стороны, возможно снижение риска капиталовложений при вовлечении в кооперации партнеров из числа национальных инвесторов.

Предпосылками международной экономической интеграции являются:

- близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости интегрирующих стран. Экономическая интеграция активно развивается между похожими между собой по уровням экономического развития странами;

- географическая близость интегрирующих стран, наличие в большинстве случаев общей границы и исторически сложившихся экономических связей. Большинство интеграционных объединений мира начинались с нескольких соседних стран, расположенных на одном континенте, в непосредственной географической близости друг от друга, имеющих транспортные коммуникации и нередко говорят на одном языке;

- общность экономических и других проблем, стоящих перед странами в области развития, финансирования, регулирования экономики, политического сотрудничества и др.;

- более свободное движение товаров, услуг и факторов производства, что позволяет снижать непроизводительные транзакционные издержки, которые обусловлены выходом экономической деятельности за пределы национальных территорий;

- создание благоприятных условий социально-политического развития, обеспечения национальных интересов, вообще гарантирования для стран большей безопасности в геостратегическом контексте;

- содействие структурной перестройке экономики, особенно значимым для стран с трансформационного типа;

- повышение благосостояния населения за счет присоединения к более эффективному рыночному пространству, оптимизации условий предпринимательской деятельности;

- демонстрационный эффект. В странах создают интеграционные объединения, обычно происходят позитивные сдвиги (ускорение темпов экономического роста, снижение инфляции, рост занятости и др.), что оказывает определенное психологическое воздействие на другие страны;

- «эффект домино». После того, как большинство стран того или иного региона стали членами интеграционного объединения, страны, оставшиеся за его пределами, неизбежно испытывают некоторые трудности, связанные с переориентацией экономических связей стран, входящих в группировку, что нередко приводит даже к сокращению торговли стран, оказавшихся за пределами интеграции. Некоторые из них выражают заинтересованность в интеграционных процессах из-за опасений остаться за ее пределами.

Ключевыми геоэкономическими направлениями всестороннего развития открытой экономики Украины по отдельным регионам и странам мира на будущее можно считать:

- увеличение динамики европейского направления;

- сохранение имеющихся и дальнейшее развитие взаимовыгодных внешнеэкономических и инвестиционных программ в рамках СНГ, осуществляемых на двусторонней основе, на основе равноправия;
- налаживание многоотраслевого сотрудничества со странами Северной Америки;
- максимальное расширение контактов как в товарообменной сфере, так и в отношении инвестиций со странами Ближнего Востока и Персидского залива;
- интенсификацию международно-кооперационных контактов со странами Восточной Азии.

Проблема участия Украины в системе международной торговли связана с выбором общей модели развития ее открытой экономики. Иначе говоря, решение проблем международной конкуренции, привлечения инвестиций и т.д. должно осуществляться только на основе глобальной тенденции либерализации мировой экономики, так и стремление сохранить правительственные рычаги влияния на экономические процессы, защитить отечественного товаропроизводителя.

Участие Украины в интеграционных процессах в условиях целенаправленной внутренней структурной политики позволит эффективнее и быстрее исправить деформированную экономику исходя из следующих приоритетов структурной переориентации [13, с.124]:

- научно-техническое и технологическое обновление производства с обеспечением его конкурентоспособности путем глубокой модернизации; уменьшение ресурсоемкости за счет эффективного использования собственных топливно-сырьевых ресурсов;
- повышение уровня внутренней сбалансированности национальной экономики для уменьшения внешней зависимости в развитии ее ключевых отраслей за счет формирования системы собственной межотраслевой кооперации и обеспечения полных производственных циклов;
- формирование условий для социально ориентированного развития национальной экономики за счет, с одной стороны, целенаправленной трансформации ее структуры, а с другой – благодаря обеспечению баланса потребительского рынка с доходами населения, повышению мотивации к труду, финансовой макростабилизации.

Приграничное сотрудничество как фактор региональной интеграции

В основу трансграничных (пограничных) отношений должен быть положен не отраслевой принцип, как при других видах

сотрудничества, а территориальный подход. Пограничные связи отличает ярко выраженный товарно-денежный характер, тенденции к децентрализации и более высокая степень самостоятельности низовых звеньев. Прежде всего следует исходить из того, что приграничные связи – не самоцель. Они должны служить одним из факторов перехода хозяйства региона от замкнутого типа к открытому.

Пограничная торговля позволяет не только поставить на внешний рынок имеющиеся товары, но и способствует исправлению некоторых внутренних диспропорций в хозяйстве региона. Она дает возможность вовлечь в народнохозяйственный оборот сырьевые ресурсы, которые раньше не использовались, либо использовались нерационально, что способствует комплексному использованию природных ресурсов и, следовательно, повышению эффективности хозяйства региона в целом. Непосредственная близость к рынку сбыта способствует повышению рентабельности экспортных поставок за счет снижения транспортных расходов.

Приграничное сотрудничество является системой экономических, социальных, научно-культурных, природно-климатических и других связей, реализуемых в производственной и непроизводственной сферах на региональном и местном уровнях, в пределах приграничного региона с целью реализации общих интересов органов местного самоуправления. Под пограничным регионом понимают определенную территорию, которая характеризуется наличием похожих природно-климатических условий и охватывает приграничные регионы двух или нескольких государств, имеющих общие границы, то есть целое географическое пространство, к которому можно отнести, например, Придунайский регион.

Пограничная торговля позволяет не только поставить на внешний рынок имеющиеся товары, но и способствует исправлению некоторых внутренних диспропорций в хозяйстве региона. Она дает возможность вовлечь в народнохозяйственный оборот сырьевые ресурсы, которые раньше не использовались, либо использовались нерационально, что способствует комплексному использованию природных ресурсов и, следовательно, повышению эффективности хозяйства региона в целом. Непосредственная близость к рынку сбыта способствует повышению рентабельности экспортных поставок за счет снижения транспортных расходов. На приграничных территориях может создаваться инфраструктура производства, происходить совместное использование ресурсной базы, проводиться работа по развитию сети рекреации и реализации природоохранных проектов.

Приграничное сотрудничество, как новое для стран бывшей социалистической системы, сталкивается с рядом принципиальных осложнений. Проблема не столько в самом взаимодействии, сколько в непривычной необходимости сочетать стратегическую политику государств, граничащих с интересами и особенностями приграничных регионов. Поэтому наибольшие трудности возникают из-за отсутствия необходимой нормативно-правовой базы, когда административно-территориальные единицы начинают сотрудничество, не имея никаких признаков субъектов международного права.

Важный аспект приграничного сотрудничества связан с развитием транспортной сети. Распространенной в мире ситуацией является наибольшее развитие транспортной инфраструктуры именно у границ, обеспечивает связь соответствующих стран с зарубежными рынками именно через пограничные территории. Причем для Украины актуальной является задача интеграции приграничных транспортных переходов к общенациональной транспортной сети, а также к общеевропейским, даже трансатлантическим транспортным коридорам. Так, следует обеспечить не только строительство новых и модернизацию существующих транспортных коридоров на западе Украины, но и лучшие выходы таких коридоров к основной транспортной сети Украины. В большем масштабе удлиненный коридор от западной границы до восточных рубежей государства, соответствующий центральному широтному маршруту Карпаты – Кривбасс – Донбасс, можно считать частью транспортного Евроазиатского коридора (ЕАТК).

Основной целью дальнейшего приграничного сотрудничества Украины должна стать более полное и качественное удовлетворение социальных потребностей населения путем создания условий устойчивого хозяйственного развития регионов посредством развития финансово-экономической и нормативно-правовой базы и повышение дееспособности властных структур на местах.

Приоритетными целями приграничного сотрудничества должны быть следующие:

- увеличение национальных богатств страны через создание условий для эффективного использования природно-ресурсного, научно-технического и трудового потенциала каждого региона;
- установление упрощенного режима движения товаров и услуг в пределах приграничных регионов, которые произведены и потребляются в этих регионах;
- обеспечение более либерального режима передвижения граждан приграничных регионов;

- содействие гармоничному и сбалансированному развитию регионов, предоставления финансово-экономической поддержки депрессивным регионам;
- разработка и внедрение минимальных стандартов и действенных механизмов социальной защиты населения независимо от экономических возможностей регионов;
- налаживание системы кооперационных межрегиональных связей;
- разработка законодательной базы на основании методологических критериев ЕС;
- упрощение регулирующих, документарных процедур для юридических и физических лиц, осуществляющих трансграничные контакты и операции.

Среди базовых принципов, на которых базируется приграничное сотрудничество, это соблюдение государственного суверенитета и территориальной целостности стран и неприкосновенность их государственной границы. Поэтому приграничное сотрудничество не должно восприниматься как такое, которое несет в себе потенциальную угрозу интересам национального государства.

10.2. Цели и особенности интеграции Украины в рамках СНГ

Развал Советского Союза и создание в 1991 г. Содружества Независимых Государств (СНГ) были только началом сложных интеграционных и дезинтеграционных процессов. СНГ оказалась политически и экономически несостоятельной, нестабильной структурой. Неэффективность функционирования Содружества обусловлена ее противоречивой природой, которая была изначально заложена в концепцию ее формирования. Собственно, СНГ возникла как механизм разрешения противоречий, возникших во время «перестройки» еще в СССР между союзным центром и периферией, составлявших советские союзные республики. Их борьба привела к созданию собственных независимых государств с собственным пониманием своих национальных интересов, тогда как функции «центра» перехватило одна из вновь образованных государств – Российская Федерация, провозгласившая себя преемницей СССР и сразу начала направлять свою политику на возрождение Союза, то есть опять начала «собирать земли» вокруг Москвы. Однако растущая биполярность отношений в СНГ по направлению «центр – периферия» фактически привела к формированию блоков стран, имеющих

противоположные взгляды на роль, функции, организацию и будущее этой структуры.

При создании СНГ важным было сохранить экономические связи, которые сформировались в условиях бывшего единого народнохозяйственного комплекса. Ведь тогда еще существовала взаимодополняемость и взаимозависимость экономических систем стран-членов СНГ, общие проблемы в осуществлении экономических преобразований, которые можно было бы решать согласованно. Однако оказалась нерациональностью значительной части торгово-производственных связей, обусловленных прежней системой хозяйствования и моделью внутрисююзного и отраслевого разделения труда, а также низким уровнем цен на исходное сырье, материалы и энергоносители. Приближение цен на сырье и энергоносители до уровня мировых, рост транспортных тарифов обнаружили неэффективность многих хозяйственных связей, хранить которые становилось экономически невыгодным.

Поэтому надежды на создание эффективной модели межгосударственных экономических связей так и не оправдались. В экономических органах СНГ закреплено российское доминирование. Таможенная соглашение основном не срабатывает, а в торговле РФ со странами СНГ существуют значительные протекционистские барьеры, дискриминационные в отношении членов Содружества. Зависимость экономик стран СНГ от поставок из России последняя использует для значительного увеличения своих цен по сравнению с мировыми с целью политического давления или достижения односторонних выгод.

Для Украины и других республик бывшего Советского Союза главным притягательным фактором СНГ была именно ликвидация центра управления внешнеэкономическими связями через систему единого общесоюзного министерства внешней торговли и подчиненных ему специализированных экспортно-импортных организаций. Эти молодые государства категорически отвергали идею создания нового центра в Москве. Именно поэтому Украина постоянно настаивает на своем статусе ассоциированного члена и всячески избегает участия в политическом и военном сотрудничестве. Молдова провозгласила, что ее участие ограничено исключительно экономической сферой. Туркменистан и Азербайджан больше сдерживаются или отказываются подписывать соглашения СНГ, участвовать в реальной кооперации. Большинство саммитов СНГ заканчивались провалом. Ведущие министерства Украины пришли к выводу, что подготовленные в Москве предложения по Таможенному и Платежному союзам одновременно с предложениями РФ о

присоединении Украины к предложенному Экономическому союзу в качестве полноправного члена являются преждевременными. Особенно учитывая, что предложения Украины по защите экономического суверенитета стран СНГ не были учтены при подготовке соответствующих документов.

Важно то, что в рамках СНГ происходит не просто реинтеграция (восстановление торгово-кооперационных моделей, которая предусматривает применение принципиально отличных от используемых ранее принципов экономической политики и инструментов регулирования) бывшего СССР на новой, преимущественно экономической (а не политической) основе, но и создание новых независимых государств в трансформационном геоэкономическом пространстве.

Все это заставляет страны Содружества искать новые варианты реализации собственных интересов экономического развития.

Главными целями Экономического союза определены:

- формирование условий стабильного развития экономик стран-участниц;
- поэтапное создание общего экономического пространства на основе рыночных отношений;
- обеспечение равных возможностей и гарантий для всех хозяйственных субъектов;
- реализация совместных экономических проектов;
- решения актуальных социально-экономических задач.

Достижение этих целей предусматривает обеспечение свободного движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, согласованную денежно-кредитную, налоговую, внешнеэкономическую, таможенную и валютную политику.

Невысокая результативность деятельности СНГ в политической и особенно экономической сфере побудила отдельных членов Содружества к более четкому определению позиций по цели ее существования, возможностей и моделей дальнейшего развития.

Сегодня Украина принимает участие в работе Совета министров иностранных дел, которая имеет характер координационно-консультативного органа. Кроме того, Украина с 1999 г. также участвует в работе Межпарламентской ассамблеи СНГ и Исполнительного секретариата. Вместе с тем в качестве ассоциированного члена СНГ она не представлена в двух других органах Содружества – Совете министров обороны и Совете командующих пограничных войск. Принципиально выступая против создания в СНГ наднациональных органов, Украина не подписала соглашения о создании Объединенного

командования Коллективных миротворческих сил, Экономического суда и других структурных подразделений СНГ.

Зона свободной торговли в рамках СНГ

Практически все региональные экономические организации начинались по введению режима свободной торговли с использованием инструментов двустороннего сотрудничества. Такая модель отношений предполагает постепенную отмену взаимных таможенных ограничений – как тарифного, так и нетарифного характера, гармонизации законодательств и нормативно-регулятивных процедур, создание эффективной системы взаимных расчетов.

Перспективы создания зоны свободной торговли (ЗСТ) обсуждались в рамках СНГ не раз, и в течение первого десятилетия независимого существования этих стран идея конструктивного решения этой проблемы была инициирована Россией. Именно эта страна отстаивала для себя право на жесткие импортные ограничения, в частности на поставки в себя агропромышленной продукции. Правительство РФ активно использует вывозные пошлины в торговле энергоносителями, древесиной, минеральными удобрениями.

Принципы свободной торговли между Россией и Украиной формально были закреплены соглашением от 24 июня 1994 года. Страны договорились в своих взаимоотношениях обеспечить [2, с.79]:

- последовательное снижение и отмену таможенных пошлин, налогов, а также количественных ограничений;
- гармонизацию таможенного законодательства;
- упрощение таможенных процедур;
- унификацию форм таможенной документации для ведения таможенной статистики;
- поэтапное сближение тарифов на перевозки грузов и пассажиров;
- сближение транзитных тарифов при соблюдении принципа свободы транзита;
- недопущение несанкционированного реэкспорта в третьи страны.

Однако исключения из режима свободной торговли, которые предусматривались этим документом, фактически нейтрализовали его в целом. Так, применение режима свободной торговли ограничивалось для товаров, которые, согласно законодательству обеих стран, подпадают под действие экспортного тарифа или подлежат квотированию и лицензированию.

10.3. Украина в системе еврорегионов

Адаптация законодательства Украины к законодательству ЕС

После обретения Украиной государственной независимости постепенная интеграция в общеевропейские структуры и налаживания многосторонней кооперации с ЕС стали ее главными геостратегическими приоритетами. Европейская интеграция является не только фактором ускорения экономического развития стран ЕС, роста их значения в международной торговле, валютно-финансовых отношениях, но и центром притяжения геополитических интересов многих стран. Получение Украиной полноценного членства в ведущих континентальных экономических и политических организациях можно считать необходимыми предпосылками наиболее органической модели реализации ее интересов на мировой арене, превращение ее в активного участника в жизни мирового сообщества.

На международном уровне базовым правовым документом, регулирующим процесс европейской интеграции Украины, является Соглашение о партнерстве и сотрудничестве (СПС) между Украиной и ЕС (подписано 16 июня 1994 г. в Люксембурге), которая состоит из 9 разделов и 100 статей. И Соглашение об ассоциации Украина – ЕС, подписанное в 2014 году.

Соглашение устанавливает, как рамки широкого политического диалога между сторонами, так и важные экономические приоритеты. Важной целью в этом отношении согласована перспектива создания между Украиной и ЕС зоны свободной торговли.

Эти документы можно считать одним из важнейших международных документов, которые были когда-либо подписанные Украиной. Фактически соглашение установила общие принципы двустороннего сотрудничества в сферах торговли, движения капиталов, осуществления взаимных платежей, кооперирования в промышленности и агропромышленном комплексе, научно-техническом сотрудничестве. В Соглашении декларируется поддержка Евросоюзом рыночного реформирования украинской экономики. На Украине было распространено общую систему преференций для развивающихся стран. Соглашение определило порядок применения режима наибольшего благоприятствования, а также национального режима для европейских компаний в Украине и отечественных в странах ЕС. Украина получила квоты на экспорт в наиболее защищенных от импорта в ЕС товарных позициях – текстиль, изделия из стали и др.

После проведения в сентябре 1997 г. первого саммита «Украина – ЕС» руководство Украины выступило с заявлением о желании стать ассоциированным партнером ЕС. На втором саммите в июне 1998 г. Украина выразила свою заинтересованность в развитии долгосрочной

стратегии двусторонних отношений с ЕС, было отмечено, что европейский выбор Украины является неизменным, а ее место как центрального европейского государства в современной Европе четко определены. Неоспоримым приоритетом Украины является приобретение ассоциированного, а затем и полного членства в ЕС. Для реализации этого курса президент подписал Указ от 24 февраля 1998 г. «Об обеспечении выполнения Соглашения о партнерстве и сотрудничестве между Украиной и ЕС и совершенствования механизма сотрудничества с ЕС», а также Указ от 11 июня 1998 г. «Об утверждении стратегии интеграции Украины в Европейский Союз».

В декабре 1999 г. была принята Декларация Европейского Совета по совместной стратегии стран-членов ЕС, в которой был определен новый характер отношений с Украиной с точки зрения ее места и роли в европейской безопасности. После утверждения Верховной Радой Послания Президента «Украина: движение в XXI веке» курс на евроинтеграцию становится официальным приоритетом национальной интеграционной политики.

По условиям вступления в Европейский Союз, определенными на Копенгагенском саммите Европейского Совета, Украина надлежит адаптировать законодательство к праву Европейского Союза, которое не сводится только к законодательству ЕС, а включает совместные принципы, ценности и правовую культуру.

Для Украины адаптация национального законодательства к нормам права ЕС имеет особую значимость и актуальность, поскольку с этим процессом связано не только создание правовой базы для будущего вступления в ЕС, но и достижение других важных для нашего государства целей, а именно:

- Создание основы и движущей силы правовой, административной и судебной реформ в Украине;
- Приближение Украины к полному выполнению своих обязательств по Соглашению о партнерстве и содружестве (СПС) как этапа на пути постепенной интеграции в Европейский Союз;
- Создание стимула для осуществления экономических реформ, повышения конкурентоспособности экономики и содействие привлечению иностранных инвестиций в Украину;
- Развитие внешней торговли между Украиной и ЕС, поскольку с созданием зоны свободной торговли для них будут действовать одинаковые правила;
- Дальнейшая демократизация общественных процессов, развитие основных принципов функционирования гражданского общества в соответствии с европейскими стандартами.

Адаптация законодательства Украины, а впоследствии и всей правовой системы – важная задача, которая требует значительных ресурсов и времени.

Как подтверждает опыт стран, которые уже вошли в ЕС, процесс адаптации законодательства включает в себя несколько последовательных этапов. Для Украины целесообразны следующие этапы:

- Адаптация законодательства Украины к нормам ВТО на основании торговых интересов нашей страны в контексте ее вступления в эту организацию, в частности с целью повышения конкурентоспособности украинской экономики, либерализации внешней торговли, создания благоприятной среды для привлечения иностранных инвестиций;

- Адаптация законодательства Украины в приоритетных сферах, связанных с внешней торговлей, в контексте создания зоны свободной торговли между Украиной и ЕС;

- Адаптация не только в сфере внутреннего рынка, но и в сфере политики безопасности, юстиции и внутренних дел. Речь идет о полном выполнении положений СПС и создание на этой основе условий для заключения соглашения об ассоциации между Украиной и Европейским Союзом;

- Адаптация правовой системы Украины к праву ЕС в соответствии с положениями соглашения об ассоциации с целью подготовки условий для вступления в Европейский Союз.

Внешнеэкономические связи Украины со странами ЕС

Присутствие Украины на рынках ЕС регулируется как общими для всех стран элементами торгового режима, так и многочисленными выборочными регуляторами, применяемыми к странам с нерыночной экономикой и стран – нечленов ВТО, к которым относится и Украина.

Как всякий глобальный процесс, расширение Евросоюза будет иметь целый ряд последствий для Украины – как положительных, так и отрицательных.

Как положительные последствия в среднесрочной и долгосрочной перспективах можно назвать:

- в первую очередь то, что объединенный рынок 25 европейских стран с населением 450 млн. человек может стать крупнейшим в мире потребителем украинских товаров. После вступления стран-кандидатов в ЕС доля объединенной Европы в структуре украинского экспорта – 35%;

- усиление роли Украины для ЕС в сфере общей внешнеэкономической и оборонной промышленности;

- увеличение заинтересованности ЕС в усилении режима безопасности границ Украины по всему периметру и укрепление роли Украины как контрибутора региональной стабильности, особенно в контексте решения приднестровского конфликта;
- перспективным будет снижение импортных пошлин на рынках ЕС-10, в среднем с 9 до 4%;
- могут развиваться некоторые конкретные направления, а именно: перспективы законной миграции и передвижения людей; интеграция в транспортную, энергетическую и телекоммуникационную сети и европейское исследовательское пространство; новые инструменты защиты и содействия инвестициям; поддержка интеграции в глобальную торговую систему;
- перспективным будет развитие внешней торговли услугами. Важную роль могло бы сыграть заключение соглашения между Украиной и ЕС об использовании украинского потенциала в области авиационных транспортных перевозок;
- дополнительные стимулы получит приграничное сотрудничество с ЕС-10, будет способствовать как увеличению объемов приграничной торговли, так и реализации совместных проектов;
- Украина может усилить свои конкурентные преимущества в секторах, чувствительных к конкуренции по ценовым параметрам, поскольку в ЕС-10 будет расти стоимость производства из-за введения социальных норм и стандартов во всех сферах жизнедеятельности общества.

Новый формат отношений с расширенным ЕС в перспективе дает Украине возможность создания условий для реализации «четырех свобод», хотя и не предусматривает перспективы участия в институтах ЕС и в Валютном союзе.

Перспективы и задачи европейской интеграции Украины

Возможность определения и реализации согласованных механизмов сотрудничества между ЕС и Украиной на ближайший период и отдаленную перспективу, которая предполагается соответствующим решением Еврокомиссии, должна быть максимально эффективно использована украинской стороной. Нужно творчески осмыслить опыт стран первой волны евроинтеграционного процесса, сделать все, чтобы избежать ошибок, которые допустили страны Центральной и Восточной Европы.

Стратегическими перспективами фундаментальных системных трансформаций, которые должны быть осуществлены, являются:

- реализация стратегии опережающего развития, которая должна обеспечить ежегодные темпы роста ВВП в Украине на уровне не ниже

6-7% (в 1,5-2 раза выше, чем в целом в странах ЕС), преодоление на этой основе разрыва в объемах ВВП на душу населения между Украиной и государствами-членами ЕС;

- освоение инновационной модели структурной перестройки и роста, реализация которой должна обеспечить существенное повышение конкурентоспособности украинской экономики, утверждение Украины как высокотехнологического государства;

- в социальной сфере главной задачей должно стать целенаправленное обеспечение надежных предпосылок сокращения разрыва в уровне и качестве жизненных стандартов со странами ЕС, утверждение среднего класса – основы политической стабильности и демократизации общества, существенное ограничение угрожающей дифференциации доходов населения и преодоления бедности;

- завершение необходимых процедур, обеспечивающих достижение положительных решений по вступлению в ВТО, что создаст предпосылки утверждения, как это предусмотрено СПС, зоны свободной торговли между Украиной и ЕС;

- Украина должна активно решать задачи так называемой секторальной (или отраслевой) интеграции. Речь идет об углублении интеграционных процессов между Украиной и ЕС в энергетической сфере, сотрудничество в развитии транспортно-коммуникационных сетей, в информационной сфере и сфере высоких технологий;

- в центре внимания Правительства и Верховной Рады Украина должны быть проблемы адаптации законодательства Украины, национальной системы права, включая правовую культуру, судебную и административную практику, в систему законодательства и права Евросоюза. Формирование правового поля государства является длительным общественным процессом, органически связанным с изменениями во всех других сферах жизни государства.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная:

1. Андросова Т. В., Шталь Т. В., Доброскок Ю. Б., Тищенко О. О. Международная экономическая деятельность Украины: учебное пособие. – Харьков: ХГУПТ, 2014. – 417с.
2. Андросова Т. В., Мельник Л. А., Шталь Т. В. Международная инвестиционная деятельность: учебное . – Харьков: ХГУПТ, 2007. – 321с.
3. Чернега О. Б., Маловичко А. С. Международная экономическая деятельность Украины: учебное пособие. – Донецк. – 2013. – 599с.
4. Козак Ю. Г. Международная торговля: учебник / Ю.Г. Козак, Н. С. Логвинова, М. И Барановский и др. Под ред. Козака, Н. С. Логвиновой, М. И. Барановского. – М.: 2011. – 512с.
5. Международная интеграция [Текст]: учебное пособие / О. Б. Чернега, В. С. Белозубенко, И. С. Бондаренко, А. Ю. Молчанова, Л. Н. Самосёнок, А. А. Семенов; под ред. О. Б. Чернеги. - Второе изд., обновл. и доп. - Донецк: «Каштан», 2009. - 350 с.
6. Глобальная торговая система: развитие институтов, правил, инструментов ВТО: монография / Авт.кол.Т. М. Цыганкова. - Изд. 2-е, без изменений. - М. : Финансы, 2006.-660 с.

Дополнительная:

1. Аналитический доклад о промышленном сотрудничестве между странами - членами ЕЭК. Документ Е / ЕСЕ / 844 / Rev. 1. Женева: издание ООН, 1973. [Электронный ресурс]. - Электрон, текстовые данные (+81465 байт). 2010 - Режим доступа: <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. : ВолтерсКлувер, 2004. // <http://bookz.com.ua/21/15.htm>
4. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности стран 2010-2011 [Электронный ресурс] // гуманитарной развитие в России и за рубежом. Экспертно-аналитический портал. - 2010. - Режим доступа: www.gtmarket.ru/news/state/2010/09/09/2668.

5. Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1994 г.. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=981_003.
6. Генеральное соглашение о торговле услугами. 4.1, ст.1.2. - Центр обработки запросов стран - членов Всемирной торговой организации и Всемирной торговой организации и их информирования [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.nepu.com.ua/ua/publication/content/583.htm>
7. Гордиенко С. Г. Обеспечение интересов Украины в сфере защиты интеллектуальной собственности: нормативно-правовое регулирование: Монография / С. Гордиенко. - М. : Издательский дом «Скиф», КНТ, 2008. - 248 с.
8. Деньги и кредит: Учебник. - 3-е изд., Перераб. и доп./ М. И. Свалка, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкина и др. ; Под общ. М. И. Савлука. - М. : Финансы, 2002. - 598 с.
9. Госкомстат Украины. Инструктивные материалы по форме №9-ВЭС «Отчет об экспорте-импорте услуг» [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/zed/zed_03.pdf
10. Динамика международной инвестиционной позиции Украины // http://www.bank.gov.ua/Balance/IP/IP_din.xls.
11. Закон «О внешнеэкономической деятельности» от 19 февраля 1992 р. № 2139-ХП [Электронный ресурс]. - Электрон, текстовые данные (51465 байт). 2010 - Режим доступа: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=643_105.
12. Закон Украины «О международных договорах Украины» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1906-15>.
13. Внешнеэкономические операции и контракты: Учеб. пособие, / В. Козик, Л. А. Пайкова, Я. С. Крапьяк, А. Ю. Григорьев, А. А. Босак. - 2-е
14. Инновационная и научно-технологическая политика ЕС [Текст]: учеб. пособие / О. Б. Чернега, В. С. Белозубенко; М-во образования и науки Украины, Донецк. нац. ун-т экономики и торговли им. М. И. Туган-Барановского, Каф. Междунар. экономики. - Донецк: [ДонНУЭТ], 2008. - 69 с.
15. Козак Ю. Г. Международная торговля: учебник / Ю. Г. Казак, Н. С. Логвинова, М. И. Барановский и др. / Под ред. Ю.

Г. Козака, Н. С. Логвиновой, М. И. Барановского. - М. : ЦУЛ, 2011.- 512 с.

16. Конституция Украины [Электронный документ]: по состоянию на 30 сентября 2010 / Верховная Рада Украины. - Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?Nreg=254%EA%2F96-%E2%F0>.

17. Поварская Н. А. Международная экономическая деятельность Украины: учебн. п[Текст] / Н. А. Поварская, С. К. Харичков. - Киев: «Одиссей», 2006. - 456 с.

18. Международная интеграция [Текст]: Учебное пособие / О. Б. Чернега, В. С. Белозубенко, И. С. Бондаренко, А. Ю. Молчанова, Л. Н. Самосёнок, А. А. Семенов; под ред. О. Б. Чернеги. - Второе. 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» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.naftogaz.com - официальный сайт

21. Мировая экономика: учеб. од ред. Ю. Г. Козака - М.: Центр учебной литературы, 2010. - 328 с.

22. Мировой рынок товаров и услуг: Учебник. В 2 ч. - 4.2 / А. Мазараки, С. М. Воронова, И. В. Чаус и др. ; Под общ.ред.А. А. Мазараки. - Х. : Изд-во «Ранок», 2008. - 240 с.