

2) выработать единую позицию во взаимоотношении государства и бизнеса, в т. ч. в части фактора лоббизма крупных предприятий, государственный корпораций и международных ТНК;

3) разработать нормативные документы, которые бы регламентировали формы и границы взаимодействия между бизнесом и наднациональной властью, в т. ч. в части опрозрачивания механизма лоббирования;

4) разработать механизм открытости и транспарентности принятия решений в ЕАЭС на всех уровнях;

5) формировать механизм контроля разработки и внедрения различных инициатив на всех этапах согласования.

Эти меры и предложения помогут лучше взаимодействовать корпоративной и региональной интеграции в ЕАЭС и вывести диалог между Евразийской экономической комиссией и бизнес-сообществами государств-членов ЕАЭС на новый уровень.

В то же время, бизнесу необходимо самому активизироваться для усиления роли в евразийской интеграции: расширить участие в деятельности Делового совета; развивать горизонтальную интеграцию между национальными бизнес-ассоциациями, что позволит формировать единую позицию бизнес-структур всех государств — членов ЕАЭС. Это довольно сложная задача, так как требует от бизнеса перехода от национальной логики на логику наднациональную, интеграционную.

Подводя итог исследованию, можно констатировать, что предпринимателям ЕАЭС и чиновникам Евразийской экономической комиссии не только следует принять во внимание опыт организации коммуникации в Европейском союзе, но и развивать собственный коммуникационный потенциал, используя возможности Делового совета ЕАЭС и других диалоговых форм.

РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УКРАИНУ В КОНТЕКСТЕ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

*Семак Е. А., Белорусский государственный университет,
e-mail: semak9@gmail.com
пр. Независимости, 4, 220030, г. Минск, Беларусь*

В статье проводится анализ экспорта Республики Беларусь в Украину в контексте евразийской интеграции, предложены направления интенсификации экспорта Беларуси в Украину.

Ключевые слова: экспорт; товарные группы; направления интенсификации экспорта.

Совокупный экспорт Республики Беларусь в Украину в 2016 г. составил 2 845 721,3, из них 84,8 % составляют товары из 18 групп ТН ВЭД ЕАЭС, а на остальные 15,2 % приходятся товары из 64 групп.

Из этих 18 групп товаров — 72 % приходится на нефтепродукты, 4,67 % — смешанные минеральные удобрения, 3,8 % — тракторы и седельные тягачи, 2,7 % — сжиженный газ, 2,5 % — кокс и битум нефтяные, что в совокупности составляет 86 %. Доля остальных товаров не существенна, хотя и вносят вклад в рост экспорта [1].

Однако необходимо отметить, что во всех товарных группах наблюдается рост после существенного падения в 2015 г., кроме позиции 2711 сжиженный газ. Самый сильный прирост показали плиты древесно-стружечные — в 3 раза,

машины и механизмы для уборки и обмолота сельскохозяйственных культур — в 2,7 раза, плиты древесно-волоконистые — 2,5 раза, холодильники, морозильники и холодильное оборудование — в 1,8 раза, части и принадлежности для автомобилей и тракторов — в 1,7 раза, удобрения минеральные смешанные, тракторы — в 1,6 раза, автомобили грузовые и кокс — в 1,5 раза. Те же тенденции сохранились и в 2017 г., происходит восстановление объемов экспорта до уровня 2014 г.

В 2017 г. Беларусь экспортировала 3,58 млн т нефтепродуктов в Украину на сумму 1,8 млрд дол. США. В натуральном выражении торговля нефтепродуктами сократилась на 17,3 %, в стоимостном выросла на 4 %.

При рассмотрении поставок продукции из других стран — членов ЕАЭС обращает на себя внимание то, что во всех позициях Беларусь является конкурентом России, остальные страны — члены ЕАЭС их не поставляют или экспортируют в мизерных количествах [1].

Из 18 товарных позиций в десяти Республика Беларусь экспортирует свыше 50 % от экспорта всего ЕАЭС. Доминирующее положение Беларусь занимает по экспорту кокса и битума нефтяного (82,3 %) и сахару (81,6 %). За нефтепродуктами, инсектицидами, гербицидами, плитами древесно-стружечными, холодильниками, морозильниками и холодильным оборудованием — по 70—72,3 %, машинами и механизмами для уборки и обмолота сельскохозяйственных культур — 68,7 %. Около 50 % экспорта ЕАЭС составляют шины, стекло полированное, плиты древесно-волоконистые из Республики Беларусь [2].

При работе на рынке Украины возможны 2 направления интенсификации экспорта:

1. Создание совместных предприятий с украинскими производителями не сырьевых товарных групп, так как кооперационные связи с Россией у Украины сокращаются;

2. Кооперация с российскими производителями для поставок товаров через Беларусь.

Реализуя первое направление в 2017 г. Беларусь заняла четвертое место в рейтинге крупнейших экспортных рынков Украины. По итогам прошлого года товарооборот со страной-соседкой увеличился почти на 20 % и составил 4,6 млрд дол. США, белорусский экспорт вырос на 18 %, импорт из Украины — почти на 24 %. Это стало возможным из-за активной работы на межправительственном уровне и между субъектами хозяйствования двух стран [1].

Например, МАЗ в 2017 г. вышел на рынок Украины с рядом новых совместных с украинскими предприятиями разработок, в том числе созданных на шасси МАЗ зерновозов, бетоносмесителей, автоподъемников, мусоровозов, широкой линейкой техники для уборки улиц с надстройками украинского и иностранного производства. Удалось восстановить докризисные объемы производства в Украину продукции ОАО «БелАЗ». Около 90 % рынка грузовой карьерной техники здесь теперь занимает белорусская продукция. В настоящее время в Украине действует восемь совместных сборочных производств, среди них два производства тракторов — в Николаеве и Нежине, производство зерноуборочных комбайнов «Гомсельмаш» в Николаеве, лифтового оборудования — в Вышгороде, техники МАЗ — в Черкассах, троллейбусов «Белкоммунмаш» — в Луцке. Обсуждаются и другие проекты, в частности совместное производство автокрановой техники «Амкодора» и Дрогобычского завода автомобильных кранов.

Беларусь имеет возможность выйти на 8 млрд дол. США товарооборота в 2019 г. как за счет наращивания физических объемов поставок товаров, так и за счет диверсификации экспорта. При этом особое внимание необходимо уделить наращиванию объемов поставок продукции машиностроения и сокращения сырьевого экспорта.

На этом фоне необходимо более активно использовать потенциал межрегиональных связей, поскольку в настоящее время межрегиональное сотрудничество является важнейшим элементом для поступательного развития белорусско-украинских экономических отношений. Необходимо на постоянной основе участвовать белорусским производителям и экспортерам в проводимых на территории всей Украины международных форумах. К примеру, такие серьезные международные мероприятия регулярно проходят во Львовской, Харьковской, Ивано-Франковской, Сумской, Полтавской, Херсонской, Одесской и других областях.

По второму направлению. По всем товарным группам Беларусь конкурирует с предприятиями Российской Федерации. Поэтому наиболее насущным становится развитие кооперационных связей стран — членов ЕАЭС и совместные поставки продукции на рынке третьих стран.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. Внешняя торговля Республики Беларусь: стат. сб. 2017 г. / Стат. комитет Респ. Беларусь. — Минск, 2017. — 389 с.

2. Внешняя торговля товарами. Статистика Евразийского экономического союза. 2016 г.: стат. сб.; Евразийская экономическая комиссия. — М.: Сам Полиграфист, 2017. — 516 с.

О ТЕНДЕНЦИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ В ПРАВОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ТРАНСГРАНИЧНОГО БАНКРОТСТВА

*Скобей А. Н., Денисенко М. А., Белорусский государственный университет, e-mail: a.skobej@gmail.com, marina-denisenko@tut.by
пр. Независимости, 4, 220030, г. Минск, Беларусь*

Описываются основные современные тенденции децентрализации в регулировании трансграничного банкротства.

Ключевые слова: трансграничное банкротство; правовое регулирование; концепция центра основных интересов.

Во многих странах мирового сообщества общепринятым принципом является то, что право, применимое к трансграничному банкротству (*lex concursus*), является правом юрисдикции, в которой компания имеет центр основных интересов (далее — ЦОИ). Именно в данной юрисдикции следует инициировать производство по делу о банкротстве (основное производство по делу о банкротстве). Обычно ЦОИ совпадает с местом регистрации юридического лица. Но также ЦОИ может быть найден в том месте, где должник регулярно осуществляет управление своими делами и которое может быть идентифицировано как таковое третьими лицами (см., например, ст. 3 регламента ЕС от 20.05.2015 г. № 2015/848 о процедурах банкротства). В этом случае во внимание принимается информация о месте операционного управления юридическим лицом.