

Ю.В. Макогон, В.А. Кравченко
В.В. Кравцова



Внешнеэкономическая

деятельность: организация

управление, прогнозирование

2001

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ
ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**



**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ОРГАНИЗАЦИЯ,
УПРАВЛЕНИЕ, ПРОГНОЗИРОВАНИЕ**

Под общей редакцией проф. Макогона Ю.В.

Издание 3-е, переработанное и дополненное

Допущено Министерством образования Украины в качестве учебного пособия для студентов экономических специальностей высших учебных заведений

Донецк, 2001

ББК 65.9. (4 Упр) 8
УДК

Авторы:

Макогон Ю.В. (1-2, 3, 5)

Кравченко В.А.(2, 3, 7)

Кравцова В.В.(3, 4)

Марченко М.Ю.(1)

Внешнеэкономическая деятельность: организация, управление, прогнозирование. – Донецк: 2001. – С.

Настоящая книга посвящена вопросам организации, управления и прогнозирования внешнеэкономической деятельности в Украине на уровне предприятий, фирм региона и на макроуровне. Проведена систематизация форм и методов организации и управления ВЭД.

Издание будет полезно предпринимателям, преподавателям и студентам экономических вузов, коммерческих училищ и др. учебных заведений.

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

д.э.н., действительный член АЭН Украины **Кутыркин А.Н.**

д.э.н, проф., чл. Корр. НАН Украины **Амоша А. И.**

д.э.н., проф., действительный член АТН Украины **Лысенко Ю.Г.**

Компьютерный набор

Матвиенко Я.В., Черемисин Н.В., Рудова И.В., Милаева О., Яновская Н., Бондаренко А.В., Алесинков В.П,

ISBN 966-556-107-3

© Макогон Ю.В., Кравченко В.А.

ГЛАВА 1. ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В УКРАИНЕ

- 1.1. КОНСТИТУЦИОННЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ
- 1.2. РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ
- 1.3. МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ УКРАИНЫ
- 1.4. НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК УКРАИНЫ
- 1.5. ДЕПАРТАМЕНТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ
МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ
- 1.6. УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ В ОБЛАСТЯХ
УКРАИНЫ
- 1.7. ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МИССИИ УКРАИНЫ ЗА РУБЕЖОМ
- 1.8. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ТАМОЖЕННАЯ СЛУЖБА УКРАИНЫ
- 1.9. ОРГАНИЗАЦИИ, СОДЕЙСТВУЮЩИЕ РАЗВИТИЮ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ УКРАИНЫ
- 1.10. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ
УКРАИНЫ И ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ, ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ
ИНВЕСТИЦИЙ

ГЛАВА 2. РЕФОРМЫ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

- 2.1. ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В
УКРАИНЕ
- 2.2. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВ С
РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ
- 2.3. ВИДЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ВНЕШНЯЯ
ТОРГОВЛЯ, КАК ОСНОВНАЯ ФОРМА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.
- 2.4. АКТИВИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
- 2.5. ОСНОВЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ В
ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД
- 2.6. ПРАВОВОЙ АСПЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
- 2.7. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

ГЛАВА 3. УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

- 3.1. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ
- 3.2. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
НА ПРЕДПРИЯТИИ
- 3.3. ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
- 3.4. СОСТАВЛЕНИЕ И ОФОРМЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ
ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ КОНТРАКТОВ
- 3.5. ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ СУБЪКТОВ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СТАТИСТИЧЕСКАЯ
ОТЧЕТНОСТЬ ПО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИМ СВЯЗЯМ

ГЛАВА 4. ПРАКТИКА ЭКСПОРТНО- ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

- 4.1. ОПЕРАЦИЯ КАК ФОРМА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.
- 4.2. ЦЕНЫ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ТОВАРОВ.
- 4.3. ПРОБЛЕМЫ ЭКСПОРТНЫХ ПОСТАВОК УКРАИНЫ И
АНТИДЕМПИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ СТРАН-ПАРТНЕРОВ.

ГЛАВА 5. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 5.1. ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
- 5.2. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ.

ГЛАВА 6. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

- 6.1. ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА В ПОЛЬШЕ:
СТРАХОВАНИЕ.
- 6.2. ВОСТОЧНАЯ ГРАНИЦА ПОЛЬШИ ПОСЛЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К
ЕВРОПЕЙСКОМУ СООБЩЕСТВУ
- 6.3. СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИМИ СВЯЗЯМИ В США
- 6.4. ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРАНАХ ЕС

ГЛАВА 7. АКТУАЛЬНОСТЬ ПОНЯТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ

- 7.1. КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
- 7.2. ПОНЯТИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ.
- 7.3. ЗАЩИТА ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА ИНФОРМАЦИЮ С
ОГРАНИЧЕННЫМ ДОСТУПОМ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.
- 7.4. РАЗРАБОТКА НОРМАТИВНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ И МЕРОПРИЯТИЙ
ПО ЗАЩИТЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ВО
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.
- 7.5. КАНАЛЫ УТЕЧКИ СВЕДЕНИЙ, СОСТАВЛЯЮЩИХ
КОММЕРЧЕСКУЮ ТАЙНУ ПРЕДПРИЯТИЯ.
- 7.6. ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАЩИТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ НА
ПРЕДПРИЯТИИ.
- 7.7. МЕРОПРИЯТИЯ ПО ЗАЩИТЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ
ПРЕДПРИЯТИЯ.

ВВЕДЕНИЕ

Проводимые в Украине экономические реформы, направленные на создание реальных рыночных условий хозяйствования, охватывают и внешнеэкономическую деятельность. Очевидно, что внешнеэкономическая деятельность является неотъемлемой частью экономики любого, в той или иной мере, экономически развитого государства.

Примечательно, что первые мероприятия в области реорганизации экономики в Украине были осуществлены, прежде всего, в сфере внешнеэкономической деятельности еще в рамках бывшего СССР. Это положило начало либерализации ВЭД в Украине, и прежде всего благодаря ослаблению государственной монополии в этой области, обеспечение непосредственного выхода а внешние рынки производственных предприятий, объединений и других хозяйственных организаций.

В настоящее время во внешнеэкономической деятельности принимают непосредственное участие десятки тысяч предприятий, предпринимателей и чиновников, большинство из которых не ориентируются в тонкостях внешнеэкономической деятельности, а зачастую не знакомы с ее основами. В предлагаемом практическом пособии изложены основы управления, организации, регулирования в области внешнеэкономической деятельности в Украине. Курс будет полезен украинским предпринимателям, принимающим участие во внешнеэкономических связях с зарубежными фирмами и организациями, а также учащимся экономических ВУЗов и др. учебных заведений, изучающих проблемы развития торгово-экономического и научно-технического и др. видов сотрудничества.

В данном пособии мы попытались систематизировать сложившуюся в настоящее время организацию управления, государственного регулирования во внешнеэкономической сфере деятельности.

Украина в настоящий период переживает сложные времена. Переход к рыночным отношениям сопровождается огромными трудностями: резкий

скачок цен, инфляция, падение производства и потребления, сокращение внешнеторгового оборота, падение жизненного уровня населения.

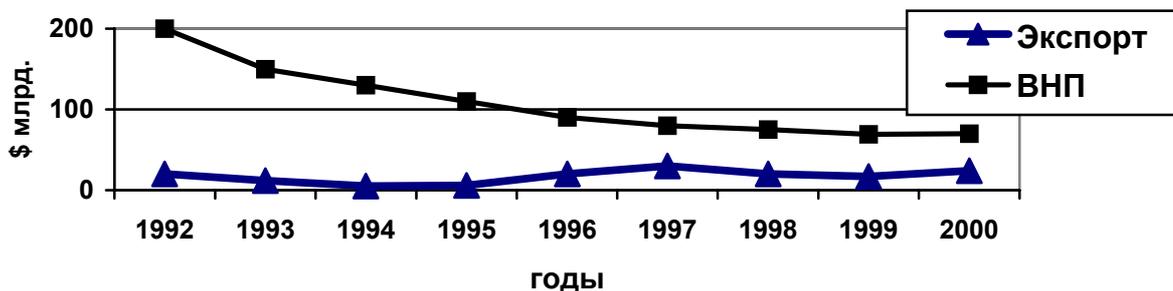


Рис. 1. Динамика изменения ВВП и экспорта в Украине (за 1992-2000 г.)

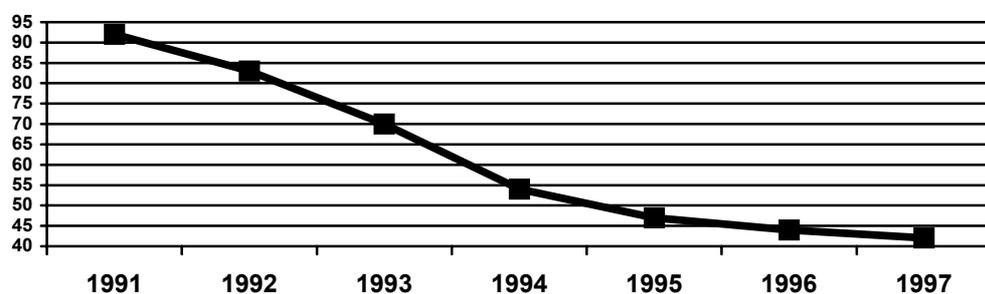


Рис. 2. Индекс физического объема ВВП (% к 1999 р.)

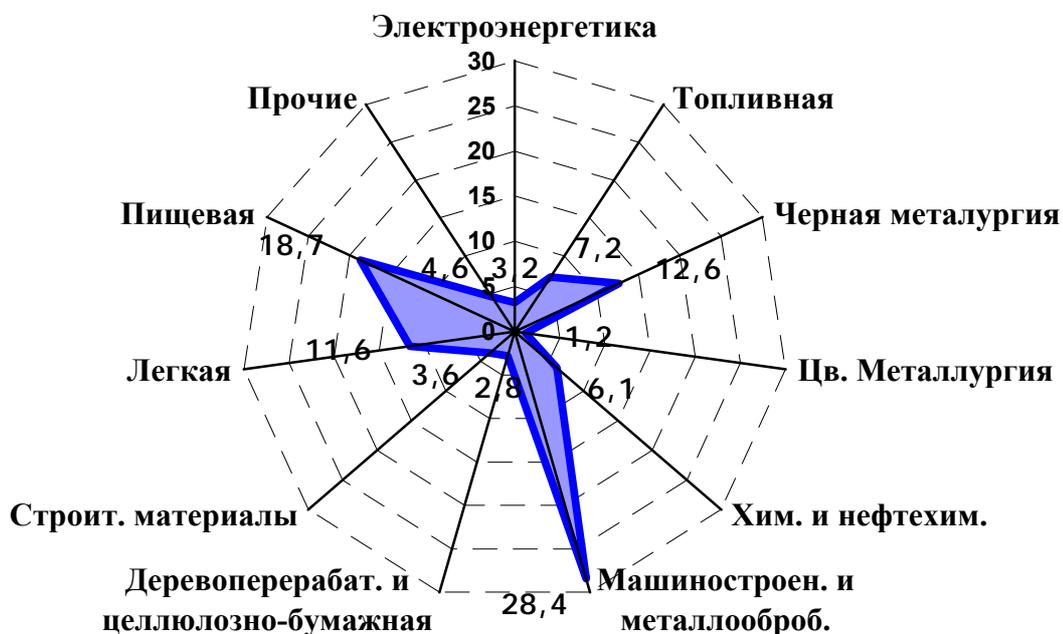


Рис. 3. Производство промышленной продукции по основным отраслям 1985г.

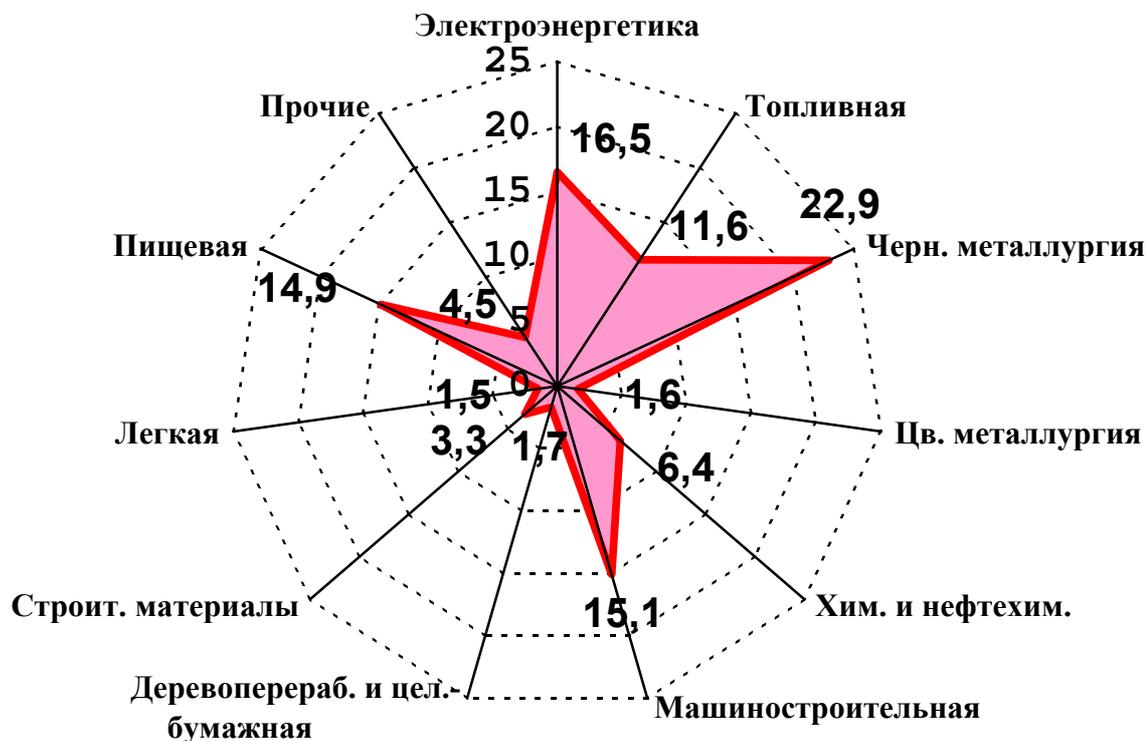


Рис. 4 Производство продукции промышленности по основным отраслям 1998 г.

Много проблем возникает и в сфере формирования системы управления хозяйственной и внешнеэкономической деятельности. До сих пор не выработана комплексная система управления социально-экономическими процессами в современной Украине, не выработана научно обоснованная концепция управления в этот сложный переходный период, и, в частности, не определены на достаточно длительный период государственные меры регулирования внешнеэкономической деятельности, на основе которых ее участники могли бы планировать и рассчитывать свои действия.

До конца не изжит дилетантский подход к формированию управления хозяйственной деятельностью в целом и внешнеэкономической, в частности. В связи с этим напомним, что в развитых странах научный подход к управлению стал правилом с начала нынешнего века.

В современном понимании **управление** - это целенаправленное воздействие управляющей системы (субъект управления) на управляемую систему (объект управления) в целях достижения намеченных результатов, т.е.

заранее сформулированной и осознанной цели. В сфере управления выделяются макро- и микроуровни.

Объектом управления на макроуровне могут быть природные, материальные, трудовые, финансовые и др. ресурсы. Экономический, научно-технический, промышленный, оборонный, сельскохозяйственный и иной потенциал. Народное хозяйство в целом, его отдельные направления, отрасли и виды производства, промышленные, сельскохозяйственные предприятия, объединения и др. хозяйственные организации. К объектам управления на макроуровне относятся также виды и направления участия страны в международном разделении труда, обеспечивающая его внешнеэкономическая деятельность, социальные процессы в обществе, здравоохранение, образование, науку, культуру и т.д., имеющие значение в масштабе государства в целом.

На макроуровне в качестве объектов управления рассматриваются отдельные подразделения предприятий, объединений и др. организаций, осуществляющих хозяйственную деятельность.

Процесс управления любой сферой человеческой деятельности представляет собой постоянное взаимодействие между управляющей и управляемой системами.

Предметом и методом науки управления является изучение закономерностей формирования и функционирования различных систем управления, принципы управления, его функции и методы, информационное, материально-техническое и кадровое обеспечение. Наука управления изучает также особенности организации управленческого труда, технологию и технику выработки и реализации управленческих решений, показатели и методы оценки эффективности различных систем управления.

Наука управления призвана изучать, прежде всего, ту совокупность социально-экономических, психологических, правовых и иных взаимоотношений, оказывающих активное влияние на эффективность управленческого труда.

Принципы управления. Управление в современных условиях основывается на следующих фундаментальных принципах, представляющих собой руководящие правила, основные положения и нормы поведения: принципы взаимозависимости экономических и политических факторов в процессе выработки, принятия и реализации управленческих решений на общегосударственном уровне, хотя косвенно неблагоприятные политические условия могут негативно сказываться на деятельности отдельных предприятий, объединений, фирм и др. организаций.

Что же касается внешнеэкономических интересов, то они, как правило, реализуются преимущественно политическими действиями правительства на межгосударственном уровне.

Важно в этом плане изыскать оптимальное состояние при выборе необходимого сочетания использования политических и экономических средств для достижения тех целей, которые ставит перед собой та или иная страна в процессе формирования международных экономических отношений, как на двустороннем, так и многостороннем уровнях.

Политика, проводимая тем или иным правительством, может содействовать развитию национальной экономики или стать ее тормозом, или же способствовать развитию одних ее направлений и препятствовать в других. Вне всяких сомнений внешняя политика любого правительства, и прежде всего, его внешнеэкономическая политика, должна защищать интересы социально-экономического развития собственной страны.

Принцип рационального соотношения централизованных и децентрализованных подходов в процессе выработки, принятия и реализации управленческих решений, как на микро, так и на макроуровне. Соотношение этих двух начал в процессе социально-экономического развития должно быть весьма динамичным.

На макроуровне соотношение централизованного и децентрализованного подходов определяется, прежде всего, степенью вмешательства государства в управление социально-экономическим развитием страны.

Мировой опыт в этой области свидетельствует о том, что в периоды экономических трудностей регулирующая и контролирующая роль соответствующих государственных структур власти, как правило, усиливается.

Так было в годы великой депрессии в США, в Германии после окончания мировой войны, а также в ряде европейских стран, где государственные структуры, национальные банки занимали такие же позиции в отношении государственного контроля над развитием экономической ситуации. Однако в период подъема экономики, динамичного ее развития роль государства в контроле над экономикой, как правило, ослабевает.

На микроуровне, в процессе управления предприятием, объединением, фирмой, любой другой хозяйственной организацией достижение наиболее рационального соотношения этих двух начал - централизованного и децентрализованного - имеет огромное, а порой определяющее значение, для их успешной деятельности (это особенно важно для крупных фирм, концернов, ТНК, ассоциаций, конгломератов, холдингов, банковских объединений, финансово-промышленных компаний). Наиболее ярким примером эффективного использования этого принципа может служить организация деятельности крупнейших транснациональных корпораций.

В Концепции внешнеэкономической деятельности Украины декларируется несколько основных принципов:

- ◆ экспорт должен быть доведен до 45-50% от валового национального продукта, достижение такого уровня позволит сбалансировать внешнюю торговлю;
- ◆ гарантии свобод внешнеэкономической деятельности, юридическое равноправие всех субъектов ВЭД и верховенство закона.

Для реализации первого принципа необходимо создать условия для конкуренции украинских товаров на внешнем рынке. Однако, без вступления Украины в Мировую организацию торговли (ВТО, до 1994 года - ГАТТ) это практически невозможно. Для реализации членства есть определенные подвиги, возможно в ближайшем будущем Украина станет членом ВТО.

Иначе обстоит с членством в Европейском Союзе, здесь для получения статуса ассоциированного члена ЕС уйдет лет шесть. При этом убытки Украины только по демпинговым штрафным санкциям (главным образом из-за не членства в ВТО) составили 5 млрд. долл. США.

Много потерь приносил бартер, в стоимостном отношении товарообменные операции, например в 1997 году, составили более 55% от всех сделок.

Однако в результате принятых государством мер, в настоящее время доля бартера значительно снижена.

Ситуация усугублялась тем, что многие украинские производители меняют высоколиквидную продукцию (металл, продукцию химической промышленности и т.п.) на ширпотреб не первой необходимости (продукты питания, спиртное, табачные изделия и т.п.)

Поэтому либерализация внешнеэкономической деятельности - шаг прогрессивный, но при том условии, если реализацией на экспорт занимается производитель продукции.

В стратегии экономического роста важное место принадлежит повышению эффективности внешнеэкономической политики, которая должна быть направлена на укрепление позиций Украины в мировой торговле, и обеспечивать выход на новые рынки.

Одним из способов достижения этой цели является диверсификация внешнеэкономической деятельности, которая может стать механизмом стимулирования дальнейших структурных преобразований в экономике, качественной перестройки всей системы внешних экономических связей.

Весь опыт индустриальных государств показывает, что основным каналом поступления валюты в страну является создание мощного экспортного сектора в национальной экономике. Предпосылки для выпуска в Украине конкурентоспособной на мировых рынках продукции есть.

Имеется несколько приоритетных направлений, которые могли бы составить основу, ядро экспортного сектора экономики Украины, прежде

всего это высокотехнологические наукоемкие отрасли машиностроения (станки, самолеты, приборы, бытовая техника и др.), порошковая металлургия, сверхтвердые материалы, керамика, электросварочное производство.

Техника и технология в данных и некоторых других отраслях достигают мирового уровня, что значительно облегчает поиск собственной ниши на мировых товарных рынках.

Вторую группу приоритетных отраслей может составить агропромышленный комплекс.

Патентно-лицензионная торговля “ноу-хау”, инжиниринг, разнообразные услуги, особенно туризм, могут составить третье приоритетное направление при формировании валютного фонда Украины. При условии создания надлежащей производительной, социальной и внешнеэкономической инфраструктуры субъекты внешнеэкономических связей могут реально и стабильно подключиться к этому по наиболее динамичным и выгодным позициям мировой торговли.

Добывающие и металлургические отрасли могли бы составить четвертый приоритетный блок экспортного сектора: цветные металлы, уран, уголь, сталь и прокат пользуются устойчивым спросом на мировых рынках и способны при кардинальной реконструкции металлургических заводов, рудников, шахт существенно усилить экспортный потенциал Украины.

Наконец, пятое приоритетное направление связано с чрезвычайно выгодным географическим положением Украины. Транзитные перевозки, транспортировки сырья по имеющимся нефте- и газопроводам, а также электроэнергии из евроазиатской части на запад и с севера на юг Европы и далее на Ближний Восток, вплоть до африканского континента - могут составить важнейший источник валютных поступлений в государственную казну. Это потребует серьезных преобразований в транспорте, подъема его уровня до мировых стандартов.

Как показывают экспертные оценки, отдача от экспортного сектора начнется не сразу. Нужен определенный временной лаг для наращивания со-

ответствующих мощностей и производства, способных выдержать острую конкуренцию на мировых рынках товаров и услуг.

Диверсификация экспорта обуславливает формирование его эффективности и оптимальной структуры, расширение ассортимента товаров, постепенное увеличение части высокотехнологичной продукции и товаров с высокой степени обработки, а также освоения украинскими производителями и экспортёрами новых рынков товаров, технологий, капиталов и услуг.

Диверсификация импорта предполагает резкое уменьшение зависимости от импорта важных факторов производства (энергоносителей и стратегических видов сырья) и разнообразие источников поставки этих компонентов, а также создание в Украине импортозамещающих производств на основе новейших передовых технологий.

Диверсификация внешнеэкономической деятельности позволит ликвидировать чрезвычайную (от 20 до 90 процентов) зависимость экономики Украины от монопольных импортных рынков поставок стратегически важных товарных позиций (энергоносителей, сырьевых и других материальных ресурсов) для жизненно важных отраслей производства, а также ликвидировать безальтернативную ориентацию для тысяч украинских предприятий.

Это будет способствовать развитию внешнеторговой инфраструктуры (информационной, законодательной, маркетинговой, организационной, трейдерской, биржевой, выставочной, рекламной и т.п.), разнообразить источники финансирования в условиях конкурентной борьбы на международных рынках.

От дальнейшего решения проблемы диверсификации внешнеэкономической деятельности непосредственно будет зависеть будущее Украины как независимого государства, равноправной участницы мировых хозяйственных связей.

Этот процесс будет охватывать четыре этапа, каждый из которых имеет свои специфические особенности:

На первом этапе - 1996-1998 гг. - основной задачей было остановить снижение объемов экспорта и увеличение объемов импорта, т.е. стремление достичь положительного сальдо внешней торговли.

При этом - не потерять достаточно сузившиеся рынки сбыта. По оценкам Минэкономики, признаки стабилизации предполагаются к концу 1995 года; вначале уменьшение отрицательного сальдо, а к концу этапа сбалансировать торговлю.

Это предполагается достичь путем усовершенствования структуры внешней торговли в товарном, географическом и других аспектах, увеличить группу высоколиквидных товаров за счет более высокой степени переработки отдельных видов сырья, применения высоких технологий и производства конкурентоспособной продукции.

Географический аспект связан с экономической безопасностью государства.

Второй этап -1999-2000: обеспечение вхождения Украины в систему международного разделения труда, что обеспечит поддержку на необходимом уровне внешнеторгового баланса, путем наращивания его экспортной части с одновременным уменьшением объемов

Этот этап даст возможность накопить необходимые материальные и финансовые ресурсы для проведения структурных преобразований в экспортно-ориентированных отраслях.

Наряду с этим на первом этапе диверсификации внешняя торговля постепенно станет ориентироваться на уменьшение экспорта отдельных видов продукции химической промышленности и черной металлургии путем осуществления мер, ориентированных на обновление спроса внутреннего рынка.

Учитывая то, что определяющая роль черной металлургии в экспорте будет сохраняться, в металлургической отрасли будет происходить переход от экспорта низкосортных видов проката черных металлов к экспорту высококачественной, легированной стали.

Третий этап -2000-2005 годы будет характеризоваться взаимосвязанными со структурной перестройкой экономики, совершенствованием структуры внешнеэкономических связей в товарном (со значительным увеличением доли машиностроительной и высокотехнологической продукции в структуре экспорта), инвестиционном, геополитическом аспектах.

Четвертый этап- 2006-2010 годы отмечается интенсивным развитием всех сфер производств на базе принципиально новой структуры промышленного производства и структуры внешней торговли направленной на развитие новых рынков для украинской продукции, продвижения высокотехнологичных и конкурентоспособных товаров.

Подлежат реализации задачи диверсификации наукоемких отраслей экономики, что станет главным фактором развития экспорта. Это относится к электронике, производству, средств автоматизации, принципиально новых материалов (с заданными свойствами), а также технологичных средств их изготовления и обработки, биотехнологии и ее продукции и т.п.

Такая направленность позволит максимально сократить экспорт продукции, производство которой наносит вред окружающей среде.

Полностью завершается переход на законодательное регулирование экспорта и импорта, которое будет отвечать общепринятым в мире нормам и стандартам. Украина получит членство в ведущих торговых организациях и группировках мира.

Реализация поэтапной стратегии диверсификации позволит провести качественные преобразования в экономике в направлении внедрения ресурсосберегающих, экологически безопасных технологий, что обеспечит значительную экономию топливно-энергетических ресурсов.

При этом на завершении предполагаемого периода энергетические ресурсы будут поступать практически с шести рынков мира.

Достаточное место в концепции уделено региональной экономической политике. Особое место занимает Россия и другие страны СНГ, а также стра-

ны Балтии. По экспертным оценкам из этих же стран ожидаются инвестиционные проекты.

В дальнейшей перспективе - страны ЕС, что позволит увеличить торговый оборот, получить технологии и инвестиции. Особо в концепции учтены интересы Украины в развитии взаимоотношений со странами “Большой семерки” и со странами Центральной Европы (бывшие члены СЭВ). Определенное внимание - к странам Причерноморья: Турция, Греция, Болгария, Румыния.

Динамично развиваются торговые отношения со странами Персидского залива, где особое место занимают Объединенные Арабские Эмираты. В Азии лидирующее место занимает Китай. Зарубежные эксперты оценивают экспортный потенциал как достаточно высокий.

ГЛАВА 1. ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В УКРАИНЕ

Вопросы:

- 1.1. Конституционные основы управления**
- 1.2. Роль и значение Министерства экономики Украины**
- 1.3. Министерство финансов Украины**
- 1.4. Национальный банк Украины**
- 1.5. Департаменты внешнеэкономических связей Министерства экономики Украины**
- 1.6. Управления внешних экономических связей в областях Украины**
- 1.7. Торгово-экономические миссии Украины за рубежом**
- 1.8. Государственная таможенная служба Украины**
- 1.9. Организации, содействующие развитию внешнеэкономических связей Украины**
- 1.10. Современное состояние внешнеэкономических связей Украины и Донецкой области, привлечение иностранных инвестиций**

1.1. Конституционные основы управления

Структура государственного управления внешнеэкономической деятельностью в Украине, формирующаяся в условиях, когда Украина обретает свою политическую систему на основе новой Конституции, когда осуществляется переход от жесткой монополии центра к децентрализации в отношениях между государственными управляющими структурами и субъектами хозяйственной деятельности, между центром и регионами, когда осуществляется переход всей экономической системы от административно-командного управления к рыночным отношениям, обладает всеми присущими данному переходному периоду особенностями.

Но особенности и даже издержки переходного периода ни в коей мере не отрицают самого факта существования и развития структуры управле-

ния **ВЭД**, так и необходимости ее постоянного изучения в целях практической деятельности в области внешнеэкономических взаимоотношений.

В 1999 году система управления внешнеэкономической деятельностью в Украине на общегосударственном уровне, в рамках управления экономикой в целом выглядела следующим образом.

Субъекты управления:

Президент, Кабинет министров и Верховный Совет - сфера общей компетенции;

Министерство экономики - разработка социально-экономической стратегии, включая определение направления развития **ВЭД** и формирование приоритетов во внешнеэкономическом сотрудничестве Украины с зарубежными государствами, отвечающих как экономическим, так и политическим интересам Украины;

Министерство финансов - выработки финансовой политики как в сферах хозяйственной деятельности в рамках национальных границ в целом, так и в области **ВЭД** в частности;

Департамент внешних экономических связей Министерства экономики - участие в разработке внешнеэкономической стратегии, реализация внешнеэкономической стратегии, реализация внешнеэкономической политики государства, формирование и осуществление средств государственного регулирования и контроля во внешнеэкономической сфере деятельности на национальном уровне.

Согласно Указу Президента №1573\99 от 15 декабря 1999 года Министерство внешних экономических связей и торговли было реорганизовано в Департамент внешних экономических связей Министерства экономики и ликвидировано.

Объекты управления:

Объектами управления, находящимися под воздействием вышеперечисленных государственных управляющих структур, являются субъекты хозяйственной деятельности, относящиеся ко всем формам собственности,

самостоятельно осуществляющие внешнеэкономические операции с зарубежными фирмами и организациями.

Контролирующие и обслуживающие организации:

В процессе осуществления ВЭД, субъекты хозяйственной деятельности находятся под контролем и тесно взаимодействуют с целым рядом украинских организаций.

Так определенные контрольные функции в сфере внешнеэкономической деятельности выполняют такие государственные органы и организации, как Государственный комитет по стандартам, в системе которого производится сертификация и стандартизация товаров, обращающихся во внешнеэкономических связях, патентная служба, осуществляющая контроль экспортных и импортных товаров в отношении их патентной чистоты и выдающая соответствующие документы и др.

Валютно-кредитное и финансовое обслуживание субъектов хозяйственной деятельности - участников ВЭД и в их взаимоотношениях с зарубежными партнерами осуществляется украинскими коммерческими банками, Украинским экспортно-импортным банком, которым Нацбанк Украины выдал лицензии, предоставляющие им право осуществлять операции с расчетом в иностранной валюте, открывать валютные счета участникам ВЭД.

Правовое обслуживание украинских участников ВЭД в их спорах с зарубежными партнерами, возникающими у них в процессе осуществления внешнеэкономических операций, обеспечивает Международный арбитражный суд, а также Морская арбитражная комиссия и Бюро диспашеров, действующие в рамках Торгово-промышленной палаты (ТПП) Украины. Кроме того, ТПП Украины предоставляет участникам ВЭД самые различные виды услуг, содействуя развитию внешнеэкономических связей Украины.

В настоящий период система управления экономикой в целом и ВЭД в частности, в Украине в общегосударственном масштабе охватывает следующие уровни:

- **общегосударственный** - Верховный Совет, Президент, Кабинет министров (см. рис 1.1);
- **функциональный** - Минэкономики, Минфин, Госстандарт, ГТС и др.(см. рис 1.2);.
- **территориальный** - региональные органы власти;
- **отраслевой** - Департамент ВЭС Минэкономики, другие отраслевые министерства и ведомства, принимающие как прямое, так и косвенное участие в государственном регулировании в сфере экономики и ВЭД на национальном уровне (см. рис 1.3);
- **хозяйственный** - субъекты хозяйственной деятельности, функционирующие как в сфере производства, так и обращения, и самостоятельно осуществляющие внешнеэкономические операции на внешнем рынке (специализированные внешнеэкономические организации, предприятия и объединения сферы производства, кооперативные и малые предприятия, предприятия сферы обслуживания, торговые дома, биржи, совместные предприятия, концерны, транснациональные корпорации и др. хозяйственные организации), а также организации, обслуживающие ВЭД и содействующие ее развитию (банки, торгово-промышленные палаты, как национальные, так и региональные, консультационно-информационные фирмы, рекламные агентства, экономическая пресса и т.д.)

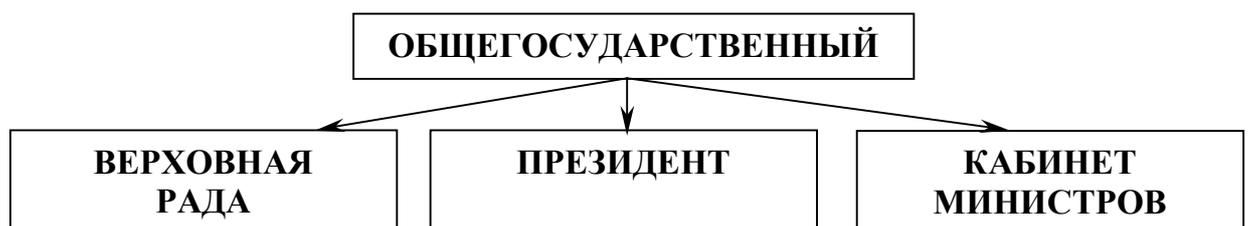


Рис. 1.1 Схема управления ВЭД на общегосударственном уровне

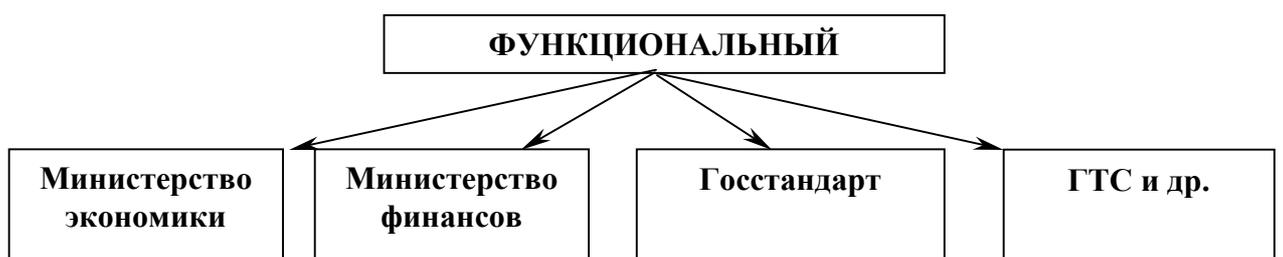


Рис. 1.2 Схема управления ВЭД на функциональном уровне



Рис. 1.3 Схема управления ВЭД на отраслевом уровне

Укажем кратко на конституционные положения и полномочия субъектов управления:

Верховный Совет - парламент Украины - представительный, законодательный орган Украины. Верховный Совет принимает законы Украины, относящиеся ко всем сферам социально-экономического развития страны, в том числе и в области общехозяйственной и внешнеэкономической деятельности.

Законопроекты о введении или отмене налогов, освобождение от их уплаты, о выпуске государственных займов, другие законопроекты, предусматривающие расходы, покрываемые за счет национального бюджета, вносятся в Верховный Совет Украины только при наличии заключения Комиссии ВС и Кабмина Украины.

Закон Украины принимается Верховным Советом простым большинством. В случае отклонения закона Верховный Совет может создать согласительную комиссию, и после преодоления возникших разногласий закон подлежит повторному рассмотрению Верховным Советом. В этом случае Закон считается принятым, если за него проголосует не менее двух третей от общего числа депутатов ВС.

Принятый Закон направляется Президенту Украины для подписания и обнародования. В случае отклонения Президентом направленного ему Верховным Советом закона, он возвращается в ВС для повторного рассмотрения.

Президент Украины - является главой государства и в сфере управления на общегосударственном уровне обеспечивает согласованное взаимодействие органов государственной власти.

Президент в соответствии с Конституцией и законами Украины определяет основные направления внутренней и внешней политики государства.

Президент как глава государства представляет Украину внутри страны и в международных отношениях. Президент согласно новой Конституции Украины наделен весьма широкими полномочиями.

Кабинет министров Украины - осуществляет исполнительную власть Украины. Он состоит из Премьера Кабинета, его заместителей и министров.

Среди полномочий, которые осуществляет Кабмин, таких как разработка бюджета, проведение финансовой, кредитной и денежной политики, осуществляет координацию, регулирование и контроль во внешнеэкономической сфере деятельности на общегосударственном уровне.

Конституцией в основном определено распределение функций и полномочий между двумя ветвями власти - представительной (Верховный Совет) и исполнительной (Президент и Кабмин).

Однако следует отметить, что такое распределение функций и полномочий может обеспечить эффективное управление на национальном уровне как экономикой в целом, так и ВЭД в частности, лишь при условии создания наиболее рационального хозяйственного механизма управления на макроуровне, базирующегося на обоснованном выборе основных параметров стратегического планирования, разработке экономических рычагов и стимулов, совершенствовании организационной структуры и правового обеспечения системы управления народным хозяйством, включая ВЭД.

Особое внимание в этом плане должно быть уделено принципам построения организационной структуры хозяйственного механизма (включая формирование структур, необходимых для обеспечения эффективного управления экономикой и ВЭД) на национальном уровне.

Оно должно базироваться на четком распределении функций и полномочий между центральными властями и руководством регионов, включая сферу налоговой и инвестиционной политики.

При этом неперенным условием обеспечения общегосударственных интересов является сохранение за центральными органами основных рычагов государственного управления в области внутриэкономической и внешнеэкономической политики, обороны и внешней политики.

1.2. Роль и значение Министерства экономики Украины

На Минэкономике как ведущий государственный орган возложены следующие функции:

- разработка стратегии социально-экономического развития Украины и обеспечение ее реализации;
- разработка программы экономической реформы и организация ее осуществления. Определение форм и методов государственного воздействия на экономические процессы и подготовка проектов необходимых законодательных и др. нормативных актов. Содействие развитию всех форм собственности и поддержки новых экономических структур;
- осуществление комплексного анализа и прогнозирования тенденций развития экономики, ее ресурсно-производственного потенциала, обоснование целей и приоритетов социально-экономического развития Украины, важнейших ее регионов и народнохозяйственных комплексов;
- прогнозирование совместно с Минфином финансовых ресурсов на территории Украины и основных направлений их использования;
- разработка структурной, инновационной и инвестиционной политики, разработка совместно с Минфином предложений по осуществлению инвестиционной деятельности за счет средств республиканского бюджета, централизованных инвестиционных фондов, а также иностранных инвестиций, формирование лимитов государственных централизованных капитальных

вложений. Контроль и регулирование инвестиционной деятельности, осуществляемой за счет внебюджетных фондов;

- подготовка предложений по размещению производительных сил и важнейших объектов государственной собственности на территории страны, а также заключений о целесообразности осуществления крупных инвестиционных программ по регионам Украины;

- подготовка и координация реализации республиканских программ. Определение совместно с Минфином источников централизованных финансовых и др. ресурсов, необходимых для осуществления этих программ;

- разработка системы народнохозяйственных балансов, балансов важнейших видов продукции и услуг, в том числе по отраслям и регионам;

- подготовка для Кабмина предложений по координации межгосударственного экономического сотрудничества и согласованию проблем экономической реформы на двусторонней и многосторонней основе;

- формирование внешнеэкономической политики, разработка механизма регулирования внешнеэкономической деятельности, квотирование основных видов поставок сырья и продукции, участие в определении направлений использования валютных ресурсов;

- участие в разработке направлений формирования и использования средств республиканского валютного резерва Украины, разработке и реализации валютно-кредитной политики Украины;

- организация работы по привлечению и использованию в экономике Украины иностранных кредитных ресурсов, подготовка предложений по товарному наполнению иностранных кредитов;

- формирование объемов и структуры государственных закупок и поставок важнейших видов сырья и продукции для системы жизнеобеспечения, обороны и реализации, государственных социально-экономических программ, экспортных нужд по государственным экономическим программам и создания государственных запасов и резервов;

- лицензирование производства отдельных видов продукции, услуг, видов деятельности, имеющих важнейшее народнохозяйственное значение;
- разработка и осуществление программ конверсии и развития оборонных отраслей промышленности;
- анализ экономического и финансового состояния народнохозяйственных комплексов, регионов и предприятий, разработка предложений по реструктурированию и санации неэффективных производств;
- участие в разработке и реализации единой государственной политики в области демографии труда, занятости, рынка рабочей силы и доходов населения;
- разработка с участием Минфина предложений по совершенствованию системы органов государственного управления Украины.

Министерство экономики, унаследовавшее в известной степени роль и значение бывшего Госплана в определении всех основных параметров социально-экономического развития страны, располагает весьма широкими полномочиями и важными функциями в системе управления экономикой и внешнеэкономической деятельностью.

Минэкономики в соответствии с указами Президента и постановлениями Кабмина по вопросам, отнесенным к его компетенции и требующим нормативного регулирования, принимает решения, обязательные для исполнения всеми министерствами, государственными комитетами и ведомствами, местными органами государственной власти, предприятиями, организациями и учреждениями, независимо от их ведомственной подчиненности.

Таким образом, Минэкономики является важнейшим органом управления экономикой и внешнеэкономической деятельностью Украины, осуществляющим разработку экономической и внешнеэкономической стратегии и формирование механизмов ее реализации.

В необходимых случаях Минэкономики принимает решения совместно или по согласованию с другими органами государственной власти.

1.3. Министерство финансов Украины

Минфин разрабатывает финансовую политику Украины и обеспечивает проведение ее в жизнь. Минфин осуществляет деятельность в области кредитных и валютно-финансовых операций с другими органами, формирования и контроля за реализацией платежного баланса.

Изучает валютно-финансовые проблемы, связанные с международным экономическим сотрудничеством и вносит предложения по совершенствованию валютно-финансовых отношений с иностранными государствами, а также принимает участие в разработке финансовых условий договоров и соглашений Украины с иностранными государствами.

Осуществляет руководство валютными резервами страны, устанавливает средние ставки по кредитам и т.д.

Контрольно-ревизионное управление Минфина осуществляет финансовый контроль субъектов хозяйственной деятельности, которые являются объектами государственной собственности.

1.4. Национальный банк Украины

Функции Национального банка:

- проведение единой денежно-кредитную политики
- осуществление регулирования денежного обращения;
- обеспечение устойчивости и укрепление покупательной способности денежной единицы Украины;
- организация работ по финансированию капитальных вложений;
- осуществление защиты интересов вкладчиков банков, выдача банкам лицензий на совершение банковских операций в инвалюте, регистрация их уставов и осуществление надзора за деятельностью этих банков, организация и проведение банковских операции, связанных с внешнеэкономической деятельностью.
- Нацбанк имеет право осуществлять следующие операции и сделки:

- предоставлять как кредитор последней инстанции банкам кредиты на срок по соглашению с заемщиком;
- привлекать депозиты, размещать облигации для мобилизации ресурсов в целях долгосрочного кредитования государственных инвестиционных программ;
- вести счета банков-корреспондентов и осуществлять расчетно-кассовое обслуживание банков;
- выдавать банкам гарантии и поручительства за третьих лиц, предусматривающие исполнение в денежной форме;
- покупать, продавать и хранить государственные ценные бумаги, а также покупать у юридических лиц и продавать им драгоценные металлы и камни и изделия из них;
- покупать, продавать и совершать иные сделки с векселями и чеками;
- предоставлять кредиты под залог векселей и государственных ценных бумаг;
- осуществлять операции на международных валютно-кредитных рынках, а также рынках драгоценных металлов.

Нацбанк имеет право предоставлять кредит Минфину на общих условиях на покрытие дефицита платежного баланса, также внутреннего государственного долга Украины.

Во внешнеэкономической сфере деятельности Нацбанк обладает следующими полномочиями:

- осуществление любых операций в инвалюте в Украине и за границей, которые соответствуют действующему в стране законодательству и приняты в международной банковской практике;

- представление интересов Украины в центральных банках других стран, международных банках и иных финансово-кредитных организациях, в рамках которых межгосударственное сотрудничество осуществляется на уровне центральных (национальных) банков;

- выдача разрешений на открытие представительств иностранных банков и иных финансово-кредитных организаций на территории Украины;
- регулирование курса денежной единицы Украины по отношению к денежным единицам иностранных государств;
- управление золотовалютными резервами Украины, которые находятся на балансе Нацбанка, осуществление операций по размещению официальных украинских золотовалютных резервов самостоятельно или через уполномоченные им банки;
- выдача в установленном порядке лицензий на совершение банками операций и банковское обслуживание расчетов в иностранной валюте по текущим валютным операциям;
- введение, при необходимости, ограничений для банков на объемы привлечения кредитов из-за границы и уровень процентных ставок по ним в рамках единой национальной денежно-кредитной политики.

Нацбанк Украины осуществляет надзор и регулирование деятельности банков по следующим направлениям:

- выдача банкам лицензий на совершение банковских операций и регистрация их уставов; отказ в установленных действующим на территории Украины законодательством случаях в выдаче указанных лицензий, а также их отзыв, введение и опубликование в печати реестра зарегистрированных банков;
- установление для банков экономических нормативов, в том числе: минимального размера уставного капитала; предельного соотношения между размером уставного капитала банка и суммой его активов; показателей ликвидности банков; минимального размера обязательных резервов, депонируемых в Нацбанке; максимального размера риска на одного заемщика; ограничения размеров валютного и курсового рисков; ограничения использования привлеченных депозитов для приобретения акций юридических лиц;
- определение порядка формирования банками обязательных страховых фондов для возмещения возможных убытков клиентов;

- назначение и осуществление в установленном Нацбанком порядке проверок деятельности банков, поручение проведения таких проверок аудиторским организациям;
- установление для банков объемов и сроков представления бухгалтерской и банковской статистической отчетности, а также другой информации, необходимой для анализа состояния экономики;
- установление единых правил ведения бухгалтерского учета, банковской статистической отчетности, а также совершения кассовых и других операций в банках;
- дача банкам обязательных для исполнения предписаний об устранении нарушений действующего в Украине законодательства о банках и установленных Нацбанком экономических нормативов;
- выдача аудиторским организациям лицензий на проведение проверок деятельности банков; регистрация указанных аудиторских организаций в установленном Нацбанком порядке.

Нацбанк Украины в пределах своей компетенции издает обязательные для банков и их клиентуры акты по вопросам денежного обращения, кредитования, финансирования, расчетов, кассовых операций, учета и отчетности и по другим вопросам банковской деятельности, не урегулированным украинским законодательством.

1.5. Департаменты внешнеэкономических связей Министерства экономики Украины

Департаменты ВЭС обеспечивают разработку и реализацию государственной внешнеэкономической политики, координацию и регулирование внешнеэкономической деятельности в соответствии с решениями высших органов государственной власти и управления Украины.

Департаменты ВЭС являются центральным органом исполнительной власти Украины, осуществляющим руководство сферой внешнеэкономических связей.

Департаменты ВЭС Украины выполняют в указанной сфере деятельности следующие основные функции:

- принимают участие в разработке предложений по формированию концепции государственной программы развития внешних экономических связей и основных принципов внешнеэкономической политики, а также в разработке программ по экономическому и социальному развитию Украины в части, касающейся внешнеэкономических связей, и контроля за их реализацией;

- участвуют в разработке механизма регулирования валютно-кредитных отношений с зарубежными странами, а также общегосударственной политики в области привлечения иностранных инвестиций;

- принимают участие в формировании региональных программ развития внешнеэкономической деятельности;

- принимают участие в разработке внешнеторгового и платежного балансов Украины;

- разрабатывают предложения по повышению эффективности внешнеэкономических связей, в т.ч. по стимулированию экспорта наукоемкой продукции, участвуют в осуществлении экспортного контроля, организации страхования экспортных проектов, совершенствовании сертификации и стандартизации продукции, разработке международных и отечественных норм, правил и стандартов;

- готовят предложения о заключении международных договоров и соглашений Украины по вопросам торгово-экономического сотрудничества, включая вопросы платежных и кредитных отношений;

- осуществляют оперативное нетарифное регулирование внешнеэкономических связей, выдачу в установленном порядке лицензий на экспорт и импорт товаров (работ, услуг), имущества, технологий ;

- осуществляют контроль за экспортом товаров, в отношении которых применяются меры нетарифного регулирования;
- вносят в установленном порядке предложения об изменении ставок и порядка обложения таможенными пошлинами товаров;
- принимают участие в разработке, согласовании и реализации международных договоров в области транспорта, а также правовых, тарифных и иных мер по регулированию внешнеторговых перевозок;
- ведут учет по использованию кредитов, выдают поручения внешнеэкономическим организациям (входящим в систему Департаментов ВЭС) на осуществление операций в счет кредитов и обеспечивает оперативный контроль за соответствием заключаемых в счет кредитов контрактов принятым решениям по предъявлении их к финансированию в Укрэксимбанке;
- осуществляют контроль за состоянием расчетов с зарубежными странами по всем видам расчетов;
- осуществляют контроль за уровнем внешнеторговых цен по основным экспортным и импортным товарам и услугам, закупаемым для национальных государственных нужд и в счет привлечения иностранных кредитов;
- привлекая др. заинтересованные организации, определяют объем экспортных поставок продукции (работ, услуг) и объем бюджетных средств, необходимых для реализации экспортного заказа государства в целях выполнения международных экономических, в том числе и валютно-кредитных обязательств Украины, а также вносят предложения по составу государственных заказчиков, ответственных за его выполнение;
- принимают участие в работе международных экономических и финансовых организаций, их органов и в обеспечении совместно с заинтересованными министерствами и ведомствами взаимодействия с указанными организациями по вопросам оказания ими технического содействия Украине, а также в организации международных и иностранных торгово-промышленных выставок в Украине и украинских выставок за рубежом;

➤ проводят информационно-разъяснительную работу по развитию внешнеэкономических связей Украины с зарубежными странами, деловыми кругами этих стран, используя для этого различные средства, включая издание нормативно-справочной литературы, публикации в украинских и иностранных средствах массовой информации др. каналы;

➤ обеспечивают совместно с заинтересованными министерствами и ведомствами организацию контроля за целевым использованием льгот в области внешнеэкономической деятельности, предоставляемых отдельным регионам, предприятиям, организациям.

Из полномочий, которыми наделены Департаменты ВЭС, следует отметить также, такие как право запрашивать у государственных и др. организаций и должностных лиц информацию, документы и материалы для выполнения своих задач; право выдавать в установленном порядке иностранным организациям и фирмам разрешения на открытие в Украине представительств.

1.6. Управления внешних экономических связей в областях Украины

На территории страны регулирование внешнеэкономических связей осуществляют аппараты управлений ВЭС в областях (Автономная республика Крым, гг. Киев, Севастополь). Они осуществляют свою деятельность под руководством облгосадминистраций и Минэкономики во взаимодействии с его подразделениями, подведомственными ему организациями, внешнеэкономическими организациями регионов, с торговыми представительствами Украины за рубежом, а также с госадминистрациями областей.

Основными задачами управления ВЭС являются:

содействие развитию потенциала региона, создание наиболее благоприятных условий для выхода участников внешнеэкономических связей на

внешний рынок, а также содействие развитию предпринимательства во внешнеэкономической сфере деятельности;

осуществление государственного контроля и регулирования внешнеэкономических связей в регионах;

содействие внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций регионов, в целях обеспечения лучшей скоординированности внешнеэкономической политики страны;

Управление ВЭС в соответствии с возложенными на них задачами выполняют следующие функции:

- участвуют в разработке концепций и основных направлений экономического и социального развития отраслей и комплексов в регионах в части, касающейся внешнеэкономической деятельности, а также мероприятий по содействию развитию предпринимательства в регионах;

- принимают заявления и выдают в установленном порядке лицензии на экспорт товаров (работ, услуг), а также осуществляют в соответствии с действующим законодательством лицензирование поставляемых в государства СНГ украинских товаров по квотам, установленным министерствами и ведомствами Украины;

- принимают участие по заданию Департаментов ВЭС Минэкономики в организации конкурса либо аукционной продажи квот и лицензий, ведут регистрацию в установленном порядке контрактов на экспорт, в том числе по бартеру;

- совместно с органами государственной власти и управления на местах принимают участие в распределении региональных квот, экспорта товаров и осуществляют контроль за их реализацией;

- участвуют в подготовке обоснований на право осуществления предприятиями и организациями Украины хозяйственной деятельности за границей в соответствии с действующим законодательством;

- участвуют совместно с органами государственной власти и управления на местах в координации деятельности участников ВЭС;
- осуществляют учет и ведут региональный реестр участников внешнеэкономических связей;
- содействуют развитию в регионах различных форм торгово-экономического сотрудничества, включая создание предприятий с иностранными инвестициями, ведут их регистрацию, а также предпринимательство в прибрежной и приграничной торговле;
- участвуют совместно с органами государственной власти и управления на местах в рассмотрении предложений о привлечении иностранных фирм и организаций к строительству объектов в регионах;
- обеспечивают контроль за реализацией выданных лицензий;
- обобщают практику применения в регионах законодательства Украины по регулированию и координации внешнеэкономической деятельности и готовят предложения по его совершенствованию;
- содействуют выполнению участниками внешнеэкономических связей договорных обязательств по поставкам на экспорт продукции (работ, услуг);
- участвуют в работе региональных органов власти и управления на местах в сфере внешнеэкономической деятельности в целях повышения уровня регулирования и координации экспортно-импортной, валютной, кредитной и ценовой политики;
- готовят предложения по отдельным направлениям внешнеэкономического сотрудничества;
- оказывают содействие в ведении таможенной статистики;
- организуют совместно с соответствующими структурами Минэкономики систему информационного обеспечения участников внешнеэкономических связей в регионах по вопросам, входящим в их компетенцию, в т.ч. обеспечивают обмен информацией с торговыми представительствами за границей;

- оказывают содействие участникам внешнеэкономических связей в подготовке квалифицированных кадров;

- представляют предложения в Минэкономике о приостановлении или возобновлении участниками внешнеэкономических связей соответствующих регионов операций с товарами, отнесенными к разряду стратегических.

В целях эффективной реализации указанных функций Управления ВЭС в регионах наделены довольно широкими полномочиями, в т.ч. они имеют право:

- получать от подразделений Минэкономике, других ведомств и организаций Украины, органов государственной власти и управления, торговых представительств за рубежом информационные, методические, нормативные и конъюнктурные материалы, экономико-статистические данные, включая таможенную статистику, необходимые для выполнения возложенных на них функций;
- привлекать работников подразделений Минэкономике, других ведомств и организаций Украины, финансовых органов с согласия их руководства к осуществлению мероприятий, проводимых Управлениями ВЭС в соответствии с возложенными на них функциями;
- представлять Минэкономике на совещаниях и по его поручению на переговорах, связанных с вопросами внешнеэкономической деятельности региона;
- взаимодействовать в пределах своей компетенции с государственными органами, учреждениями, предприятиями, организациями, должностными и частными лицами зарубежных стран как в стране, так и за рубежом;
- по согласованию с органами государственной власти и управления на местах, другими компетентными органами в случае необходимости принимать участие в комплексных проверках финансово-хозяйственной деятельности участников ВЭС в регионах;

- готовить и представлять в компетентные органы предложения о приостановлении экспортно-импортных операций со стратегически важными товарами, участниками внешнеэкономических связей соответствующих регионов, нарушивших действующие правила и нормы законодательства;
- самостоятельно оформлять лицензии на экспорт и импорт товаров (работ, услуг) и регистрировать экспортно-импортные контракты без согласования на основании решений, принятых исполнительными органами государственной власти на местах в объеме региональных квот, определяемых Минэкономики Украины.

1.7. Торгово-экономические миссии Украины за рубежом

Правовой основой для создания торгово-экономических миссий стал Указ Президента Украины за №313 от 17 августа 1993 года и соответствующие постановления Кабинета Министров Украины. Более всего их - 19 было открыто в 1994 году, в 1995-1998 годах - еще 14. При этом учитывались объемы товарооборота с конкретной страной. Не случайным надлежит считать тот факт, что миссии были открыты в девяти из 15 стран СНГ и Балтии, в 15 странах Европы и пяти странах Азии, которые считаются нашими активными торговыми партнерами. Среди стран Африки мы имеем миссию лишь в Египте, Америки - в США, Канаде и Аргентине.

Следует заметить, что в отдельных случаях работники миссий обеспечивают работу в двух и больше странах. В соответствии с положением, утвержденным Указом Президента Украины за №200 от 30 апреля 1994 года, на торгово-экономические миссии возложены следующие обязанности:

анализ общего состояния экономики, тенденций развития внешнеэкономических связей, технического уровня производства и уровня качества продукции ведущих областей экономики государства пребывания, конъюнктура рынка товаров и услуг;

- ❖ подготовка предложений относительно повышения эффективности торгово-экономических связей Украины с государством пребывания; защита интересов Украины, прав и законных интересов ее субъектов предпринимательской деятельности в государстве пребывания, проведение переговоров, экспертиз, заключение контрактов, установление контактов с местными государственными учреждениями, организациями, субъектами предпринимательской деятельности, информирование последних о правовых, экономических, социальных, экологических и прочих условиях их деятельности в Украине, предоставление помощи в установлении связей с заинтересованными украинскими партнерами;

- ❖ благоприятствование министерствам, иным центральным органам исполнительной власти, субъектам предпринимательской деятельности Украины в организации и проведении в государстве пребывания торгово-промышленных, научно-технических выставок, ярмарка и т.д;

- ❖ анализ и обобщения информации относительно субъектов предпринимательской деятельности, которые выходят на украинский рынок; предоставление субъектам предпринимательской деятельности Украины информации о порядке открытия и деятельности их представительств в государстве пребывания;

- ❖ сбор всеми законными способами и методами по поручению соответствующих министерств данных и анализ информации относительно субъектов предпринимательской деятельности государства пребывания, которые применяют к Украине ограничительную деловую практику или недобросовестно выполняют взятые обязательства относительно подписанных контрактов на поставку продукции или предоставление услуг для государственных потребностей, в рамках проектов, финансирование которых осуществляется за счет иностранных кредитов. в таких случаях наши торгово-экономические миссии могут помочь отдельным отечественным предприятиям-экспортерам, потерпевшим от неправомерных действий зарубежных государств. Конечно, успех во внешней торговле нашего государства зависит

прежде всего от общего развития ее экономики, объемов производства конкурентоспособной продукции, рекламы и т.п.. Но существует и прямая зависимость между наличием в той или иной стране торгово-экономических миссий и объемом торговли с нею. Так, в 1999 году торговля товарами с 33 странами, где открыты миссии, достигла 19,1 млрд. долларов США. Положительное сальдо (без Российской Федерации) возросло на 520 млн. американских долларов. А в целом наша внешняя торговля в минувшем году имела отрицательное сальдо (-264,6 млн. дол.).

Торгово-экономические миссии ведут значительную работу по наращиванию экспорта услуг, в особенности, в отраслях строительства и транспорта. На основе их информации в Министерстве экономики создана база данных относительно тендеров, которые проводятся в зарубежных странах. Наиболее эффективно работали в минувшем году наши торгово-экономические миссии в Бельгии, Греции, Индии, Израиле, Объединенных Арабских Эмиратах, Болгарии, Венгрии, Канаде, Австрии и Великобритании.

Эффективность работы торгово-экономических миссий была бы намного высшей, если бы не наша, уже традиционная причина - недостаток государственных средств на полное комплектование и финансирование этих структур. Ведь нынче у большинства наших миссий работают 1-2 человека. Лишь в США, Германии и Российской Федерации в составе миссий вот 5 до 10 работников. Учитывая финансовые трудности и масштабность задач по поддержке Украинских предприятий на внешних рынках, бывшее Министерство внешнеэкономических связей и торговли в 1999 году в порядке эксперимента создало в Чехии самокупаемый информационно-торговый центр. Пока что небольшой опыт его работы свидетельствует, что подобная организационная структура, в принципе, имеет право на жизнь.

Изучается возможность создания аналогичных центров в Турции, Литве, Венгрии и Республике Корея.

Тем не менее, трансформация всех торгово-экономических миссий в такие центры на нынешнем этапе невозможна как с финансовой точки зрения, так и учитывая выполнение последними всех функций, необходимых государству.

По мнению специалистов, работники центра за своим статусом не смогут, например, вести переговоры с органами государственного управления и официальными лицами страны пребывания относительно подготовки и заключения договоров, брать участие в двухсторонних межправительственных комиссиях, проводит контрантидемпинговые и специальные расследования и т.п. Не менее проблематичной является идея объединения торгово-экономических миссий с службами советников по экономическим вопросам, что в последнее время появились в ряде посольств Украины.

На первый взгляд советники занимаются проблемами достаточно близкими к тем, над которыми работают и торговые миссии. Но отличие между ними существует. На советников возлагается ответственность за развитие двухсторонних отношений на макроэкономическом уровне, нормативно-правовой базы сотрудничества, анализ общего развития экономики страны пребывания, вопрос интеграции в европейские и мировые экономические структуры, формирование положительного имиджа Украины за границ и т.п. Торгово-экономические миссии решают более широкий спектр проблем.

С целью исключения дублирования в работе целесообразно было бы, на наш взгляд, не объединять эти структуры, а четко распределить между ними функциональные обязанности. Это подтверждается и опытом США, КНР, Великобритании, Франции, Польши, Индии, Финляндии, Российской Федерации, Латвии и иных стран, которые укрепляют свои торгово-экономические миссии.

Торговые представительства Украины имеют основными задачами:

- представление государственных интересов Украины в странах пребывания по всем вопросам внешнеэкономической деятельности и обеспечения их защиты;
- проведение единой внешнеэкономической политики страны в соответствующих государствах;
- осуществление контроля за соблюдением украинскими участниками ВЭС государственных интересов Украины, координация их деятельности в стране пребывания под руководством посла Украины;
- защита интересов украинских участников внешнеэкономических связей, а также всемерное содействие их внешнеэкономической деятельности в соответствующей стране пребывания;
- содействие организации работ по освоению мощностей сооруженных при содействии Украины объектов, обеспечению условий для их эффективной эксплуатации и сбыта произведенной на этих объектах продукции;
- осуществление наблюдения за исполнением заключенных между Украиной и странами пребывания международных договоров по вопросам внешнеэкономических связей, в т.ч. торгового, промышленного, экономического и технического сотрудничества, участия в разработке предложений и переговорах по заключению таких договоров.

В соответствии с возложенными на торгпредства задачами они выполняют следующие *основные функции*:

- ◆ проводят работу по осуществлению в странах пребывания внешнеэкономической политики Украины, созданию наиболее благоприятных для этого условий, обеспечению защиты государственных интересов Украины по всем вопросам **ВЭД**;
- ◆ изучают общие экономические условия планы и программы экономического развития, валютно-финансовое положение страны пребывания, развитие их **ВЭС**, законодательство в области внешнеэкономической деятельности, конъюнктуру рынков товаров и различных услуг, а также другие

особенности внешнеэкономических связей с данными странами, информируют по этим вопросам Минэкономики и др. заинтересованные государственные органы Украины;

- ◆ информируют учреждения и организации стран пребывания об экономических и коммерческих условиях в Украине, а также об украинском законодательстве в области **ВЭД**;

- ◆ получают от украинских участников **ВЭС** необходимую информацию по вопросам их внешнеэкономической деятельности в странах пребывания;

- ◆ в порядке, определенном Минэкономики, выдают разрешения на транзит товаров через территорию Украины и реэкспорт товаров, а также свидетельства о происхождении товаров и иные документы, необходимые при осуществлении **ВЭД**;

- ◆ осуществляют в странах пребывания контроль за соблюдением украинскими участниками внешнеэкономической деятельности государственных интересов Украины и украинского законодательства о **ВЭД** без вмешательства в их оперативные действия;

- ◆ оказывает необходимое содействие украинским участникам внешнеэкономической деятельности в установлении и развитии новых форм внешнеэкономического сотрудничества, проведении переговоров, заключении и исполнении внешнеторговых сделок в странах пребывания;

- ◆ участвуют в работе межправительственных комиссий и комитетов по вопросам торгово-экономического сотрудничества, международных экономических организаций и их рабочих органов в части, касающейся внешнеэкономического сотрудничества;

- ◆ изучают действующую в стране пребывания систему сертификации, применение стандартов международных организаций, проблемы управления качеством, а также качество и конкурентоспособность украинских товаров и услуг, информирует по этим вопросам Минэкономики и другие заинтересованные украинские государственные организации;

- ◆ содействуют проведению национальных торгово-промышленных выставок Украины и участия украинских внешнеэкономических и иных хозяйственных организаций в международных выставках и ярмарках в этих странах;

- ◆ проводят работу по привлечению фирм и организаций стран пребывания и участию в выставках, проводимых на территории Украины.

Торговые представительства Украины могут совершать от своего имени и от имени Украины сделки и иные юридические акты, необходимые для осуществления возложенных на них задач, выступать в судах в качестве истца или представителя истца.

В качестве ответчика торговые представительства могут выступать лишь по спорам, вытекающим из сделок, совершенных торгпредствами в странах пребывания, и только в тех странах, в отношении которых Украины в международных договорах или путем одностороннего заявления, доведенного до сведения компетентных органов стран пребывания, выразили согласие на подчинение торгпредства Украины суду страны пребывания по указанным спорам.

Торгпредства учреждаются на основе международных договоров, заключаемых Украиной с государствами их пребывания. Торгпредства являются составными частями посольств Украины и одновременно подчиняются **Минэкономике**, которое определяет их структуру и комплектует их штаты, исходя из необходимости представления интересов украинских участников **ВЭД**.

Торгпредства могут иметь в странах пребывания свои отделения на территории этих стран. Их учреждение осуществляется на основе международных договоров, заключаемых между Украиной и страной пребывания.

Торговый представитель, возглавляющий торгпредство и его заместители пользуются дипломатическими привилегиями и иммунитетами в объеме, предусмотренном международными договорами Украины.

Сегодня Украина имеет 80 посольств, консульств, представительств при международных организаций, охватывающих территорию от Вашингтона до Москвы, от Токио до Буэнос-Айреса, от Пекина до Брюсселя.

1.8. Государственная таможенная служба Украины

ГТС является центральным таможенным органом Украины, осуществляющим в Украине таможенное регулирование и контроль на национальном уровне.

Он несет ответственность за реализацию таможенной политики страны, обеспечение соблюдения законодательства в таможенном деле, эффективное функционирование всей системы Службы как в центре, так и на периферии.

Единую систему государственного таможенного комитета Украины составляют: региональные таможенные управления, таможни Украины, предприятия и организации, подведомственные Службе.

В соответствии с Таможенным кодексом, утвержденным Верховным Советом Украины, главными его задачами являются:

- обеспечение соблюдения законодательства о таможенном деле;
- обеспечение в пределах своей компетенции надежной экономической безопасности республики;
- совершенствование средств таможенного регулирования торгово-экономических взаимоотношений, исходя из приоритетов развития Украины и обеспечения благоприятных условий для участия страны в международном разделении труда;
- своевременное и полное взимание таможенных пошлин, а также налогов и других обязательных платежей;

- обеспечение информированности государственных органов, предприятий, учреждений, организаций и граждан по вопросам таможенного дела;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов для государственных органов, предприятий, учреждений и организаций;
- обеспечение участия Украины в сотрудничестве на межгосударственном уровне по вопросам таможенного дела, включая пресечение незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ, оружия, предметов культурного и исторического наследия, объектов интеллектуальной собственности.
- борьба с контрабандой, нарушениями таможенных правил, а также законодательства о налогах в части относящихся к компетенции таможенных органов;
- ведение таможенной статистики Украины;
- содействие развитию внешнеэкономических связей страны и отдельных ее регионов;
- создание и обеспечение благоприятного таможенного режима для выполнения международных договоров в области торгово-экономических, валютно-финансовых, научно-технических, гуманитарных и иных межгосударственных отношений;
- содействие и осуществление мер, направленных на защиту интересов потребителей ввозимых товаров.

В целях реализации возложенных на ГТС задач Служба выполняет следующие функции:

- ведет разработку экономического, организационного и правового механизмов реализации таможенной политики Украины, осуществляет их практическое применение;

- разрабатывает и принимает меры, направленные на совершенствование контроля за соблюдением законодательства о таможенном деле и налогообложении при осуществлении экспортно-импортных операций;
- обеспечивает применение средств таможенного регулирования, включая таможенно - тарифный механизм, соблюдение лицензионно-разрешительного порядка ввоза и вывоза товаров и иных предметов;
- обеспечивает своевременное и полное внесение в соответствующие бюджеты таможенных платежей и иных сумм, поступающих в результате деятельности таможенных органов Украины;
- организует и ведет таможенную статистику страны, обеспечивает ее полноту и гласный характер, а также представление данных этой статистики Верховному Совету, Президенту, Кабинету министров Украины;
- создает условия, способствующие ускорению товарооборота и пассажирооборота, развитию внешнеэкономических связей страны и отдельных ее регионов, включая расширение сети таможен и др. объектов таможенной инфраструктуры;
- взаимодействует с межгосударственными таможенными органами и национальными таможенными службами суверенных государств;
- самостоятельно или во взаимодействии с правоохранительными органами разрабатывает и принимает меры по предупреждению и пресечению контрабанды, нарушений таможенных правил и законодательства о налогах, а также меры по оказанию содействия в борьбе с международным терроризмом и незаконным вмешательством в деятельность международной гражданской авиации;
- обеспечивает содействие в осуществлении мер, направленных на защиту прав потребителей ввозимых товаров и прав на интеллектуальную собственность;
- осуществляет контроль за соблюдением деятельности лицами таможенных органов Украины законности при производстве по делам о контрабанде, нарушениях таможенных правил и законодательства о налогах,

рассматривает жалобы и протесты на постановления таможенных органов Украины по делам о таких нарушениях; обеспечивает своевременное и правильное рассмотрение обращения предприятий, учреждений, организаций и граждан по вопросам деятельности таможенных органов; принимает меры к устранению причин, порождающих нарушения прав предприятий, учреждений, организаций и граждан;

- создает, реорганизует и ликвидирует таможенные управления и таможни на территории Украины, подведомственные предприятия и организации, осуществляет полномочия собственника по управлению имуществом этих органов, предприятий и организаций;

- осуществляет финансирование мероприятий по развитию таможенного дела за счет поступающих на эти цели сборов, публикует ежегодный отчет о расходовании этих средств;

- формирует и реализует в своей системе единую политику в области науки и техники.

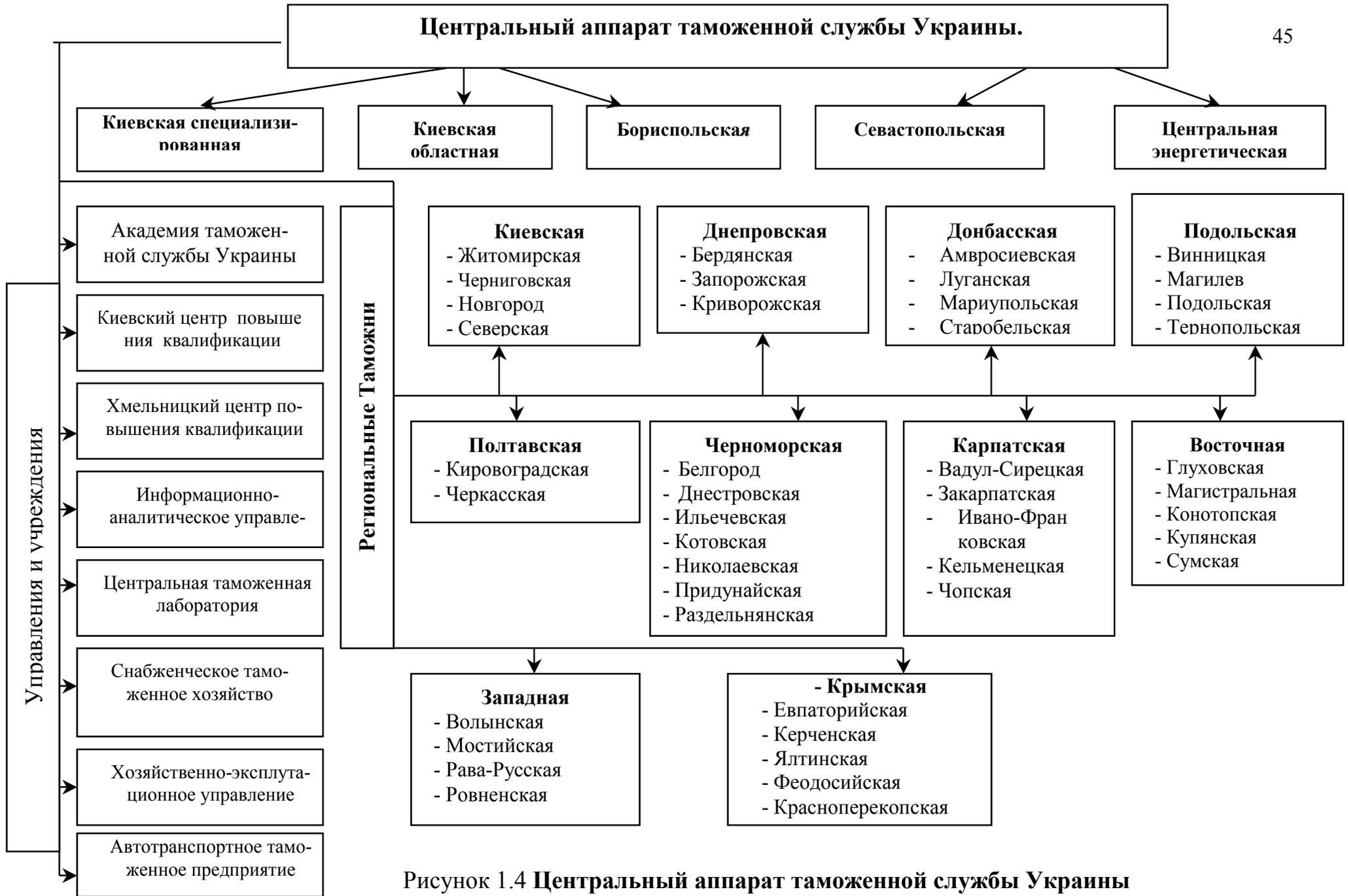


Рисунок 1.4 Центральный аппарат таможенной службы Украины

Наряду с перечисленными выше функциями ГТС осуществляет функции, связанные с руководством деятельностью подведомственных органов, предприятий и организаций, в том числе в области планирования, материально-технического снабжения, капитального строительства, финансов и кредита, кадров, труда, заработной платы, иных социальных вопросов, а также связей с зарубежными странами. Государственная Таможенная Служба выполняет свои функции во взаимодействии с другими центральными органами государственной власти и управления, а также с общественными объединениями, хозяйственными ассоциациями и союзами.

1.9. Организации, содействующие развитию внешнеэкономических связей Украины

К группе организаций, содействующих развитию внешнеэкономического сотрудничества Украины с зарубежными странами, относятся такие, как Торгово-промышленная палата Украины и региональные ТПП, Институт международной экономики и международных экономических отношений Национальной Академии наук Украины, Академия внешней торговли, а также другие научно-исследовательские учреждения, различного рода ассоциации по содействию развитию внешнеэкономических связей, консультационно-информационные фирмы и организации, высшие учебные заведения, которые готовят специалистов для внешнеэкономической сферы деятельности, различные печатные издания, в том числе один из основных в этой области журналов - “Діловий вісник”, издаваемый ТПП Украины.

История создания торгово-промышленных палат

Торгово-промышленные палаты как органы представительства интересов торговли и промышленности начинают свою историю с **1599** года, когда во Франции в г. Марселе городское управление назначило особую комис-

сию из 4-х купцов в качестве совещательного органа по делам торговли. С 1700 года торговые палаты стали учреждаться и в других городах, а с 1802 года декретом Наполеона им был придан статус правительственных органов.

С развитием капитализма в XIX в. торговые палаты появились почти во всех государствах. В современном мире палаты признаны важнейшим органом представительства и охраны интересов торговли и промышленности, содействующим их развитию.

Принципы построения и деятельности палат в разных странах были различными. Например, в Великобритании и ее бывших колониях членство в Палатах было и остается добровольным, а сами палаты создавались как свободные ассоциации содействия развитию торговли и промышленности. В Германии и Франции установлено обязательное членство в торговых палатах всех предприятий, расположенных на территории деятельности палат. Согласно законодательству ни один законопроект, касающийся промышленности, торговли, судоходства в Германии не может быть внесен в парламент без предварительного рассмотрения торговыми палатами.

История создания ТПП Украины

12 февраля 1912 года в зале торжественных заседаний Киевского коммерческого института состоялось учредительное собрание Юго-Западного отделения Российской Экспортной Палаты, влияние которого распространялось на первых порах на Киевскую, Подольскую и Волынскую губернии.

С этого времени начинается развитие палатовского движения в Украине. И, безусловно, 1912-й год можно считать годом рождения нынешней Торгово-промышленной палаты, которая сохранила и развила традиции предыдущих поколений.

В УССР отделение Российско-Восточной палаты начало функционировать в Харькове в 1924 году. А через год по инициативе правительства УССР вместо него была создана Украинско-Восточная торговая палата.

В январе 1973 года была создана Торгово-промышленная палата Украинской ССР на базе действовавшего с 1944 года Украинского отделения Всесоюзной торговой палаты.

Однако в подлинном смысле активное самостоятельное развитие ТПП Украины начинается чуть более пяти лет назад, что в первую очередь определяется началом широкомасштабных рыночных преобразований в Украине.

В эти годы, особенно после принятия Указа Президента Украины “*О торгово-промышленной палате Украины*” (4.07.1994г.) и закона Украины “*О Торгово-промышленных палатах в Украине*” (2.12.1997г.) существенно расширились функции Палаты, возрос ее авторитет в предпринимательских кругах, она заняла видное место в международном экономическом сотрудничестве.

Среди украинских организаций, содействующих развитию внешне-экономических связей Украины с зарубежными странами, особое место занимает Торгово-промышленная палата Украины, а также региональные торгово-промышленные палаты, призванные активно содействовать развитию предпринимательской деятельности в Украине, и прежде всего во внешне-экономической сфере деятельности.

Торгово-промышленная палата Украины является негосударственной, некоммерческой, общественной организацией, объединяющей украинские предприятия и украинских предпринимателей в целях защиты их интересов в отношении с государством и его органами, а также с социальными партнерами - организациями трудящихся.

Торгово-промышленная палата Украины может заниматься предпринимательской деятельностью лишь поскольку это необходимо для выполнения ею своих уставных задач. Полученная ТПП прибыль между ее членами не распределяется.

Торгово-промышленная палата Украины является юридическим лицом. Она отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, однако

при этом не несет ответственности по обязательствам своих членов, также как и они не отвечают по ее обязательствам.

ТПП не отвечает по обязательствам созданных ею предприятий. В свою очередь и они не отвечают по ее обязательствам. Выполняя свои функции, предусмотренные уставом, ТПП действует в рамках Конституции и украинских законов.

Членами торгово-промышленной палаты могут быть украинские предприятия независимо от формы собственности и их организационно-правовой формы и предприниматели, зарегистрированные в установленном украинским законодательством порядке, а также организации, объединяющие предприятия и предпринимателей.

В соответствии с Положением о Торгово-промышленной палате Украины осуществляет свою деятельность и выполняет свои задачи и функции на национальном уровне в соответствии с уставом и обладает всеми правами, необходимыми для их реализации.

ТПП Украины осуществляет представительские функции, как в Украине, так и за границей, объединяет на национальном уровне торгово-промышленные палаты областей и регионов, осуществляет общую координацию их деятельности.

Согласно Положению о ТПП, они создаются в целях содействия развитию экономики Украины, и интеграции в мировую хозяйственную систему, формированию современной промышленной, финансовой и торговой инфраструктуры, созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности, урегулированию взаимоотношений предпринимателей с их социальными партнерами, всемерному развитию всех видов предпринимательства, торгово-экономических и научно-технических связей украинских предпринимателей с предпринимателями зарубежных стран.

Торгово-промышленные палаты образуются на территории одного или нескольких субъектов Украины, а также других административно-территориальных образований на основе принципа добровольного объедине-

ния их учредителей. На одной и той же территории может быть образована одна ТПП.

ТПП осуществляет следующие функции:

□ выдает разрешения на открытие в Украине представительств иностранных торговых палат, смешанных торговых палат, федераций, ассоциаций и союзов предпринимателей, а также иностранных фирм и организаций, в сотрудничестве с которыми заинтересованы члены торгово-промышленных палат;

- свидетельствует обстоятельства форс-мажора (обстоятельства непреодолимой силы) в соответствии с условиями внешнеторговых сделок и международных договоров Украины, а также торговые и портовые обычаи, принятые в Украине;
- определяет порядок ведения негосударственного Реестра предприятий и предпринимателей, финансовое и экономическое положение которых свидетельствует об их надежности как партнеров для предпринимательской деятельности в Украине и за рубежом;
- оказывает помощь, представляет и защищает интересы членов ТПП внутри страны и за рубежом по вопросам, связанным с хозяйственной деятельностью;
- содействует развитию производства конкурентоспособной продукции путем привлечения зарубежных технологий и “ноу-хау”, инвестиций, создания акционерных обществ, совместных предприятий и других организаций;
- осуществляет организацию обучения современным методам ведения предпринимательской деятельности, проведения стажировок специалистов как в стране, так и за рубежом;
- содействует развитию фермерства и малых предприятий;

- осуществляет меры по недопущению и пресечению недобросовестной конкуренции и неделового партнерства, используя присущие торгово-промышленным палатам формы и методы воздействия;
- в меру своих сил и возможностей содействует осуществлению процесса приватизации;
- предоставляет консультационные услуги, содействует иностранным фирмам и организациям в поиске деловых партнеров в Украине, осуществляет информационное обслуживание по вопросам внешнеэкономической деятельности, ее правового обеспечения и коммерческой деятельности в зарубежных странах;
- удостоверяет свидетельства о происхождении товаров, вывозимых из Украины, товаросопроводительной документации на них и ряда других документов, связанных с осуществлением внешнеэкономических операций;
- выполняет поручения внешнеэкономических и др. хозяйственных организаций на проведение экспертизы, контроля качества и комплектности, проверки количества импортных и экспортных товаров;
- осуществляет посреднические операции по патентованию изобретений, промышленных образцов, регистрации товарных знаков и знаков обслуживания фирменных наименований мест происхождения;
- осуществляют декларирование товаров при проведении экспортно-импортных операций субъектами ВЭД;
- проводит активную выставочную деятельность на территории Украины и за рубежом;
- устанавливает и развивает связи с иностранными, деловыми и общественными кругами;
- содействует деловому туризму, организации и проведению деловых встреч, симпозиумов, конференций и конгрессов по самому широкому спектру хозяйственной и внешнеэкономической деятельности;

- выполняет заказы на переводы экономической и научно-технической документации, а также на устные переводы с иностранного на украинский (русский) и с украинского (русского) на иностранный языки;
- осуществляет рекламную работу, выполняет заказы на изготовление художественных рекламных оригинал-макетов;
- издает журналы, бюллетени, сборники, справочники, информационно-рекламные, учебно-методические материалы и др. печатную продукцию по вопросам, входящим в компетенцию ТПП Украины и др.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

Члены ТПП Украины

- Субъекты предпринимательской деятельности и их объединения (3000)
- Региональные торгово-промышленные палаты (26)

Съезд ТПП Украины

Высший руководящий орган ТПП Украины
Созывается не реже одного раза в пять лет

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА УКРАИНЫ О ПАЛАТЕ

Совет ТПП Украины

Выбирается Съездом ТПП Украины на 5-летний срок
Осуществляет общее руководство Палатой в период между Съездами
79 членов Совета

Президиум ТПП Украины

Выбирается Советом ТПП Украины сроком на 5 лет
Осуществляется текущее руководство деятельностью ТПП Украины
Состав Президиума:

Президент – А.П.Михайличенко;
Первый вице-президент – С.П.Скрипченко;
Вице-президент,
Генеральный секретарь Президиума – В.П.Яновский;
Вице-президент – А.К.Тимошенко;
члены Президиума – 7 членов

Аппарат ТПП Украины

- Руководство
- Подразделения

Предприятия ТПП Украины

- Фирма "РЕГИОН"
- Украинско-Баварский учебный центр предпринимательства
- СП "ЭКСПО-ДАН"

Рисунок 1.5. Организационная структура ТПП

Основу ТПП Украины составляют региональные, областные и местные палаты, которые защищают интересы своих членов практически по всем вопросам хозяйственной деятельности, содействуют созданию рыночной инфраструктуры в регионах, способствуют приватизации, привлечению иностранных инвестиций, обучают специалистов, патентуют изобретения, декларируют товары, проводят товарную экспертизу, выполняют заказы на переводы, организуют выставки, обеспечивают обслуживание иностранных фирм, издают и распространяют справочные материалы и информационные материалы по коммерческим проблемам.

Помимо отдельных предприятий и фирм в ТПП Украины входят ассоциации, объединения.

Через эти объединения с ТПП взаимодействуют десятки тысяч участников хозяйственной деятельности (от индивидуальных производителей до крупных промышленных и финансовых структур).

При ТПП Украины в настоящее время действуют:

Международный коммерческий арбитражный суд (МКАС), предметом рассмотрения в котором могут быть гражданско-правовые споры в сфере ВЭС, если хотя бы одна из сторон имеет коммерческие предприятия за границей, а также споры предприятий с иностранными инвестициями между собой и др. субъектами украинского права;

Морская арбитражная комиссия (МАК), в компетенцию которой входят практически любые гражданско-правовые споры из сферы торгового мореплавания, включая перевозочные и буксирные отношения, куплю-продажу и ремонт судов, спасание и столкновение судов и т.д.

Сторонами таких споров могут быть как иностранные, так и только украинские субъекты права.

В отличие от органов государственной юстиции, обладающих обязательной юрисдикцией и действующих согласно строгим судопроизводственным нормам, использование арбитража как внесудебного порядка разрешения споров зависит от договоренности сторон. Заключая экспортно-

импортные, транспортные, лизинговые, инвестиционные и иные контракты, стороны, как правило, включают в них оговорки о месте, процедуре и др. условиях проведения арбитража по могущим возникнуть разногласиям. Данный вопрос рассматривается профессиональными международными коммерсантами и их юристами в качестве одного из важных и самостоятельных пунктов в переговорах, в ходе которых контракты нередко ориентируются на арбитражные центры в различных странах.

В международный коммерческий арбитраж могут по соглашению сторон передаваться:

- ❖ споры из договорных и иных гражданско-правовых отношений, возникающих при осуществлении внешнеторговых и иных видов международных экономических связей, если коммерческое предприятие хотя бы одной из сторон находится за границей;

- ❖ споры предприятий с иностранными инвестициями и международных объединений и организаций, созданных на территории Украины, между собой, споры между их участниками, а равно их споры с др. субъектами украинского права.

Рассмотрение споров в арбитраже (третейском суде - понятие равнозначное, синонимичное в тексте законов) осуществляется арбитрами - третейскими судьями, выступающими в качестве частных лиц. Их избирают сами стороны, в т.ч. из граждан различных стран. Решения арбитров обычно признаются как окончательные, не подлежащие пересмотру по существу.

Арбитражи могут образовываться сторонами для разрешения отдельных споров (так называемый разовый арбитраж), либо существовать в виде постоянно действующего центра (институционный арбитраж). В частности, при торговых палатах создается именно институционный арбитраж.

Поддержание таких центров является одной из важных задач в содействии палатами развитию торгово-экономических и иных деловых отношений.

Одним из важных факторов, обуславливающих интерес к арбитражу, является возможность выбора самими сторонами места, процедуры и формы арбитража, избрание компетентных в данной конкретной области арбитров, относительно меньшие издержки арбитражной процедуры по сравнению с судебными, не связанность процедуры нормами, регламентирующими деятельность судов, конфиденциальность разбирательства и др.

ТПП Украины является членом Международной торговой палаты (МТП) объединяющей торгово-промышленные палаты и предпринимательские организации более чем 100 стран.

Статус “члена национального уровня” позволяет ТПП Украины участвовать в работе международных технических комиссий (по вопросам налогов, маркетинга, банковского дела, международных инвестиций, торговли, менеджмента, окружающей среды, интеллектуальной собственности и ряду др. проблем), получать на льготных условиях большую часть публикаций, издаваемых МТП, принимать участие в конгрессах, конференциях и др. мероприятиях, организуемых под ее эгидой.

ТПП Украины сотрудничает со Всемирным экономическим форумом, Конференцией ООН по торговле и развитию (*ЮНКТАД*), Международным торговым центром *ЮНКТАД/ГАТТ*, Международной организацией труда, Международным бюро выставок, Союзом международных ярмарок, Международным выставочным комитетом “Интерэкспо”, Международной ассоциацией по охране промышленной собственности, Ассоциацией центров международной торговли, Ассоциацией европейских торговых палат, Европейским центром по вопросам управления, Конференцией стран Балтийского моря и др.

ТПП Украины имеет свои представительства в ряде стран, их функции - содействие установлению двусторонних экономических контактов, сбор аналитической и коммерческой информации о состоянии рынков, предоставлении деловых услуг украинским предпринимателям-экспортерам.

Действуют также смешанные торгово-промышленные (торговые) палаты с участием ТПП Украины.

Успех социально-экономического развития Украины в немалой степени зависит от качества и количества потребляемых обществом товаров и услуг.

В стране создается система правового регулирования качества продукции. Действует ряд законодательных актов, защищающих права потребителя.

Однако положение дел относительно качества товаров и в первую очередь пищевых продуктов и продовольственного сырья на потребительском рынке Украины является сложным. Это касается также товаров, импортируемых в Украину.

Несмотря на меры, принимаемые государственными органами, некачественные и опасные товары продолжают тем или иным путем поступать на потребительский рынок страны. Бывают случаи, когда получатель, чтобы не испортить отношений с поставщиком или просто из-за некомпетентности, скрывает или вовремя не обнаруживает факт поступления недоброкачественной продукции. Конечно, такая продукция не пройдет сертификацию в государственной системе УкрСЕПРО.

Но прежде, чем получатель убедится в этом, пройдет время, по истечении которого может нарушиться срок приемки товара, а значит, будет утрачена сама возможность предъявить претензию поставщику за поставку недоброкачественного товара, и как следствие, возместить убытки.

Предъявление претензии дело не простое, здесь все должно быть учтено с самого начала, и основным звеном в этом является правильная организация приемки товара, целью которой должно являться фактическое отражение количества и качества, с соблюдением при этом определенных правил и сроков приемки. Результаты приемки обязательно фиксируются в акте, которых тоже составляется с соблюдением определенных правил. Необходимо

иметь в виду, что претензионные ситуации могут возникнуть весьма неожиданно для получателя товара.

Поэтому контроль материально ответственными лицам следует осуществлять с помощью специалиста – эксперта бюро экспертиз Торгово-промышленной палаты. В этом случае грузополучатель решает для себя несколько задач:

- не надо создавать комиссию и обучать ее правилам приемки в случаях поступления отечественных товаров;
- специалистом в момент приемки будет оприходован товар;
- в случаях предъявления претензии поставщику получатель будет иметь акт экспертизы, составленный по всем правилам, предусмотренным для международных перевозок.

• ТПП – это экспертная организация, акты которой принимаются к рассмотрению в любом Международном коммерческом арбитражном суде. Если поставка идет из-за рубежа, то на основании акта экспертизы будет осуществлено начисление пошлины и налогов.

Недоброкачественный товар реализовать становится все труднее, так как требования потребителя к качеству повышаются, а законы страны, защищающие интересы потребителя, совершенствуются, но условия производства, транспортирования и хранения продукции остаются пока прежними, то есть далекими от совершенства. В этих условиях товарополучатель должен быть особо внимательным. Приглашая эксперта ТПП в случае возникновения спорных ситуаций, связанных с поставкой продукции ненадлежащего качества и несоответствующего товаросопроводительным документам количества.

Учитывая новые подходы в оценке возможностей украинских предприятий со стороны зарубежных бизнесменов, для утверждения украинских предприятий, организаций, фирм и предпринимателей, которые честно и добросовестно хотят выполнять свои обязательства перед инофирмами и отечественными партнерами, стремятся утвердить свой имидж на мировом и

отечественном рынках. Президиум ТПП Украины, как независимой организации, два года назад утвердил решение о ведении Реестра надежных украинских партнеров, финансовое положение которых свидетельствует об их надежности как партнеров для предпринимательской деятельности в Украине и за ее пределами.

В отличие от Государственного реестра, который фиксирует наличие того или иного субъекта предпринимательской деятельности, Реестр ТПП не является обязательным, в него входят на добровольных началах, но выданное палатой свидетельство в подтверждение надежности украинского партнера значительно облегчает ведение переговоров, заключение контрактов.

Добровольная регистрация, регулярная подача данных о финансовом, производственном состоянии предприятия в торгово-промышленную палату свидетельствует о его честных намерениях в ведении дел. Эта открытость ценится партнерами очень высоко. Поэтому во многих странах предприниматели стремятся попасть в такие реестры.

Безусловно, ТПП делает это объективно, непредвзято на основе документальных данных. Поэтому в положении о Реестре предусмотрена подача предприятиями целого ряда официальных сведений о состоянии дел, однако, это совсем не означает, что желающим они будут переданы. Существует коммерческая тайна, пожелания самих предпринимателей по поводу неразглашения каких-либо данных. Все это учитывается в работе. Палата может лишь подтвердить соответствующим документом надежность украинского партнера, в какой-то мере выступив гарантом этого.

В Реестр могут быть занесены все украинские предприятия, которые отвечают требованиям, предусмотренным Положением, утвержденным 24 ноября 1994 года.

Регистрация украинских предприятий осуществляется палатой Украины или региональными торгово-промышленными палатами, в частности, киевские и областные предприятия регистрирует Киевская торгово-промышленная палата.

Предприятию, занесенному в Реестр, выдается свидетельство о регистрации. Регистрация производится на основании заявления заинтересованного украинского предприятия, подписанного его руководителем. К нему прилагаются:

- копия регистрационного свидетельства, выданного местными органами государственной власти;
- копии баланса – форма №1 и отчета о результатах финансовой деятельности – форма №2 (для ассоциаций и объединений предприятий – дополнительно отчет о финансово-имущественном состоянии предприятий – форма №3, заверенные аудиторской фирмой);
- копия декларации и наличия валютных средств на счетах банков за рубежом с отметкой налоговой инспекции;
- регистрационная карта, заверенная руководителем предприятия и главным бухгалтером;
- справка банка об отсутствии просроченной задолженности по банковским кредитам;
- документы об оплате проверки материалов для внесения предприятия в Реестр;
- согласие руководства предприятия о предоставлении третьим лицам информации по конкретным пунктам регистрационной карты.

В Реестр заносятся украинские предприятия, которые отвечают следующим требованиям:

- предприятие является юридическим лицом, соответствующим образом зарегистрированным, и имеет счет в гривнях (в иностранной валюте);
- предприятие является прибыльным на протяжении последних двух лет;
- общий коэффициент покрытия долгов составляет не менее 2 и не более 4;
- коэффициент срочной ликвидности превышает 60%;
- коэффициент абсолютной ликвидности не менее 30%;

- уровень собственного капитала составляет не менее 60%;
- соотношение суммы заемных средств к сумме собственных средств не превышает 75%;
- соотношение сумм балансовой прибыли к сумме затрат на производство продукции более 25%;
- показатель общей платежеспособности.

За проверку документов, регистрацию, перерегистрацию и выдачу сертификата с украинского предприятия, которое заносится в Реестр, будет взиматься плата согласно установленному тарифу. Например, за проверку документов для внесения в Реестр членов Торгово-промышленной палаты - \$56, для не членов Палаты - \$70. За начальную регистрацию с предприятия-члена Палаты - \$80, а предприятия, не являющегося членом ТПП - \$100.

После проверки полноты и правильности оформления поданных для регистрации документов и их соответствия требованиям, изложенным выше, Торгово-промышленная палата в месячный срок будет осуществлять регистрацию украинского предприятия в Реестре и от имени ТПП Украины выдавать соответствующее свидетельство, действующее в течение года после регистрации.

Информация, которая содержится в свидетельстве, предназначена только для ориентирования партнеров предприятий. Предусмотрено положение предпринимателей относительно неразглашения предоставленных в ТПП сведений. Дополнительные сведения о предприятии будут представляться партнерам только с согласия руководителя предприятия – участника Реестра.

В условиях перехода к рыночным отношениям Реестр будет иметь все возрастающее значение не только для зарубежных, но и для отечественных партнеров, независимо от формы собственности, которой они владеют.



Рисунок 1.6. Регулирования ВЭД в Украине

1.10. Современное состояние внешнеэкономических связей Украины и Донецкой области, привлечение иностранных инвестиций

Внешнеэкономическая деятельность Украины привлекает к себе повышенное внимание экономистов. И это закономерно, поскольку Украина занимает одно из первых мест в мире по показателю отношения объема внешнеторгового оборота к ВВП.

Внешнеторговый оборот Украины практически совпадает с ее ВВП, а это означает, что весомая доля украинского бизнеса так или иначе связана с внешнеэкономическими операциями. Общий объем внешней торговли товарами составил в 2000 г. \$ 28,6 млрд. (увеличился по сравнению с 1999 г. на 21,8%), в т.ч. экспорт - \$14,6 млрд. (увеличился на 25,8%), импорт - \$ 14 млрд. (увеличился на 17,8%). Положительное сальдо составило \$2,7425 млн. (в 1999 году - \$2,2362 млн.).

Коэффициент покрытия импорта экспортом составил 1,04 (в 1999 г. 0,98). Внешнеторговые операции проводились с партнерами из 189 стран.

Таблица 1.1 ***Крупнейшие партнеры Украины в торговле товарами в 2000 году*** (\$, млн.)

Экспорт (FOB)		Импорт (CIF)		Оборот		Сальдо (+)		Сальдо (-)	
Россия	3,515.6	Россия	5,824.9	Россия	9,340.5	Турция	708.6	Россия	2,309.5
Турция	868.5	Германия	1,134.4	Германия	1,875.8	Китай	497.0	Туркменистан	797.7
Германия	741.4	Туркменистан	946.2	Туркменистан	1094.7	США	365.0	Германия	392.9
США	725.3	Беларусь	601.9	США	1085.7	Болгария	322.0	Казахстан	336.0
Италия	638.9	Казахстан	412.8	Турция	1028.4	Италия	292.5	Беларусь	329.9
Китай*	628.9	США	360.4	Италия	984.9	Алжир	235.7	Швеция	142.1
Польша	417.9	Италия	346.0	Беларусь	873.9	Тайвань	222.7	Франция	124.4
Болгария	382.5	Польша	312.5	Китай*	760.7	Египет	218.0	Швейцария	67.6
Венгрия	327.3	Франция	236.1	Польша	730.4	Венгрия	161.9	Великобритания	65.1
Беларусь	272.0	Швейцария	216.4	Венгрия	492.7	Сирия	158.6	Узбекистан	63.9

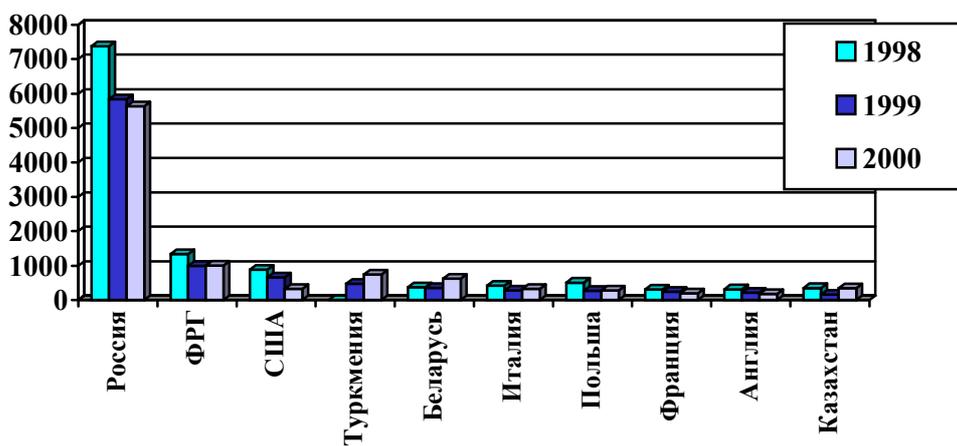


Рис. 1.7 Крупнейшие страны- экспортеры в Украину товаров и услуг

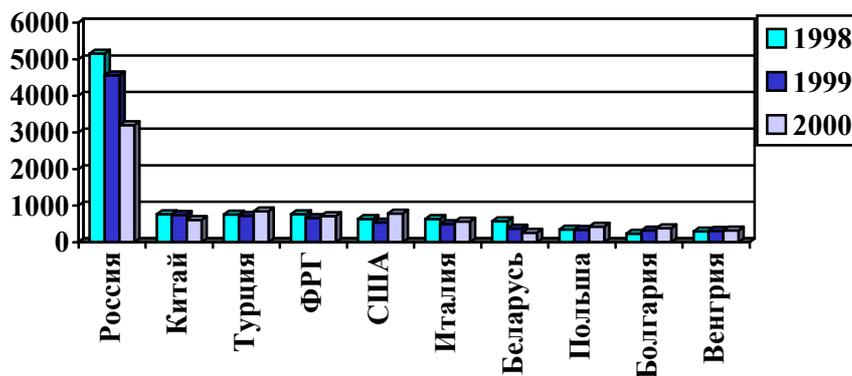


Рис. 1.8 Крупнейшие страны- импортеры украинских товаров и услуг

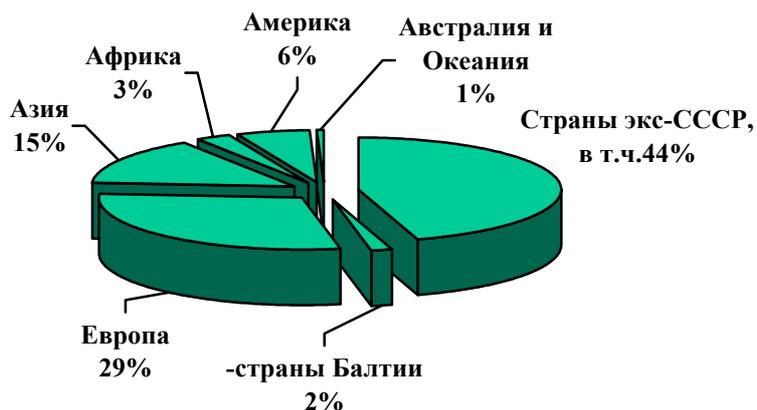


Рис. 1.9 Диаграмма внешнеторгового оборота товаров по группам стран

Таблица 1.2. *Удельный вес 10 крупнейших торговых партнеров Украины в общем объеме товарных внешнеторговых операций в 2000г. (%)*:

	I полугодие	9 месяцев	За год
Оборот	66.2	64.2	66.1
Экспорт	60.9	58.3	58.3
Импорт	76.1	73.9	74.2

Таблица 1.3. *Основные показатели внешней торговли Украины (млн. долл. США)*

Период	Товары			Товары и услуги		
	экспорт	импорт	Сальдо	экспорт	импорт	сальдо
1994	13894	16469	-2575	16641	18007	-1365
1995	14244	16946	-2702	17090	18280	-1190
1996	15547	19843	-4296	20346	21468	-1122
1997	15418	19623	-4205	20355	21891	-1536
1998	13699	16283	-2584	17621	18828	-1207
1999	12463	12945	-482	16234	15237	834
2000	14639	14012	616	18126	15373	2753
Страны бывшего СССР						
1994	7828	11416	-3588	9450	11937	-2487
1995	7743	11051	-3308	9528	11630	-2391
1996	8841	12913	-4072	12349	13582	-1233
1997	6841	11819	-4978	10286	12786	-2500
1998	5273	9040	-3767	7728	10166	-2438
1999	4092	7415	-3323	6452	8341	-1889
2000	4802	8264	-3462	6943	8485	-1542
Другие страны						
1994	6066	5053	1013	7191	6070	1121
1995	6501	5895	606	7562	6650	912
1996	6706	6930	-224	7997	7886	11
1997	8577	7804	773	10069	9105	964
1998	8426	7243	1183	9893	8662	1231
1999	8371	5530	2841	9782	6896	2886
2000	9837	5748	4089	11183	6888	4295

Крупнейшими потребителями украинских товаров в 2000 году (как и в 1999 году) оставались *Россия, Турция, США, Германия Китай, и Италия*. При этом в структуре экспорта уменьшился удельный вес *Китая* (с 7,1% в 1999 году до 4,5%), увеличился - *России* (с 20,2% до 23,2%) и *Италии* (с 4% до 4,1%). Доля *Германии* в украинском экспорте осталась на уровне 1999 года (5,1%).

Наиболее значительно в общем объеме импорта увеличилась доля *России* (с 38 % в 1999 году до 42,7%). Снижился удельный вес в общем объеме импорта *Германии* (с 7,8% до 7,6%), США (с 3,1% до 2,5%) и *Польши* (с 2,6% до 2,1%). В то же время значительно возросла доля *Туркменистана* (с 5,4% до 5,7% от общего объема импорта – в основном за счет возобновления поставок природного газа) и *Беларуси* (с 3% до 4,7%).

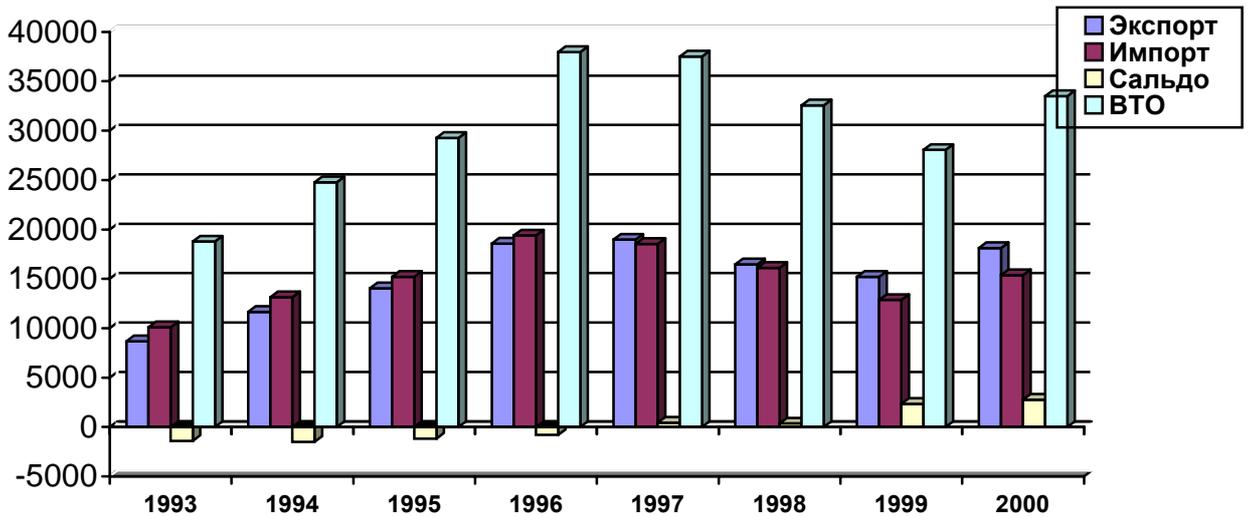


Рис. 1.10. Диаграмма баланса внешней торговли Украины товарами и услугами

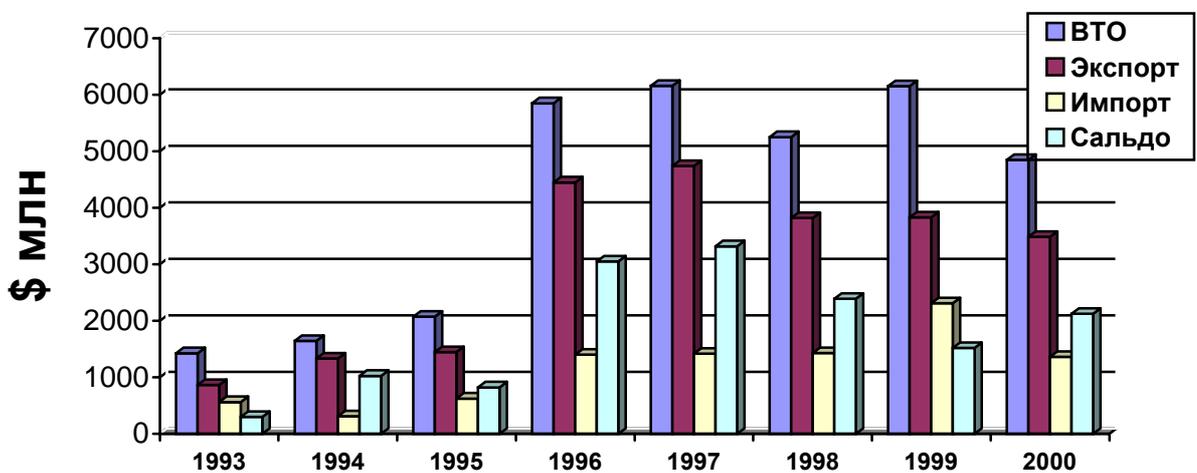


Рис. 1.11 Диаграмма баланса внешней торговли Украины услугами

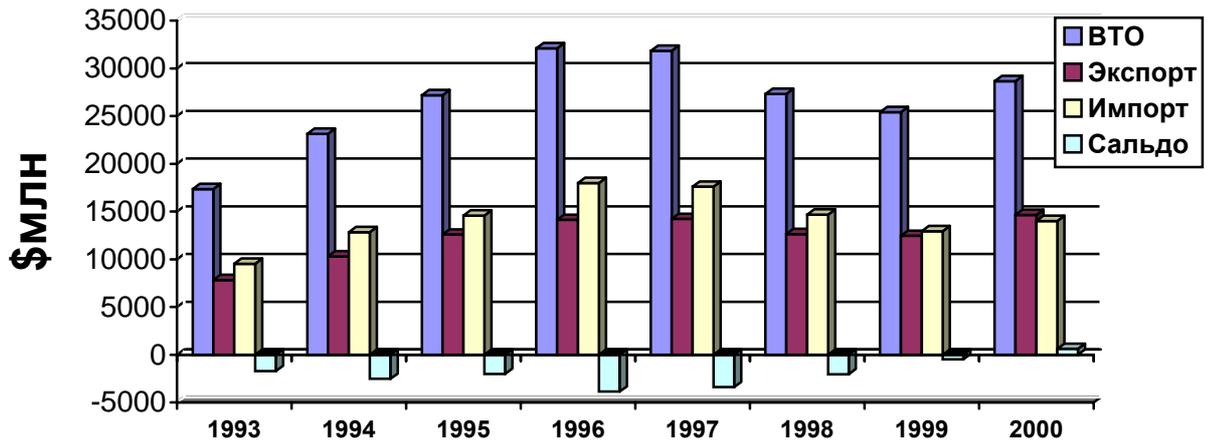


Рис. 1.12. Диаграмма баланса внешней торговли Украины товарами

Подобные изменения в географии внешнеэкономической деятельности, очевидно, связаны с финансовым состоянием стран – торговых партнеров *Украины*. Торговля развивается с теми государствами, которые более платежеспособны. А именно с этим у государств *СНГ* и *Прибалтики* существуют серьезные проблемы.

Несбалансированность внешнеэкономического обмена проявляется в большой доле импорта энергоносителей и зависимости от поставок высокотехнологической продукции из передовых стран мира. В то же время в товарной структуре внешней торговли Украины каких-то глобальных изменений в 2000 году не произошло. Как и прежде, в общем объеме внешней торговли высок удельный вес сырья и материалов и незначительна доля товаров высокого уровня переработки.

В товарной структуре внешнеторгового оборота Украины в 2000 году по сравнению с уровнем 1999 года значительно увеличилась лишь доля минерального топлива (с 19,4% до 23,4%). Увеличился также удельный вес машин и оборудования (с 7% до 11,8%) и средств наземного транспорта, кроме железнодорожного.

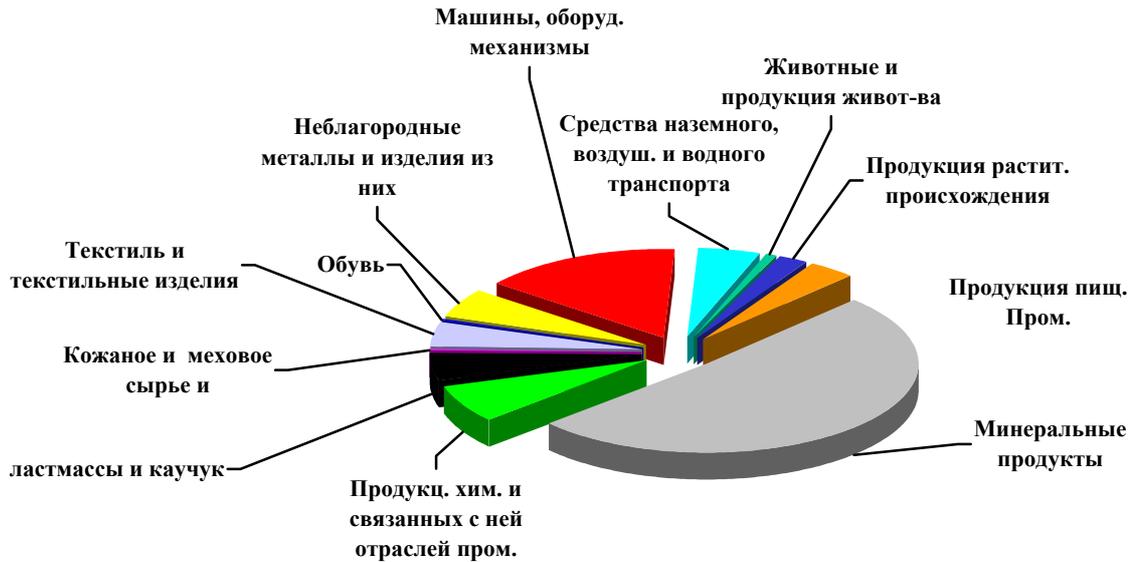


Рис. 1.13. Товарная структура импорта внешней торговли Украины товарами в 2000 г.



Рис. 1.14. Товарная структура экспорта внешней торговли Украины товарами в 2000 г.

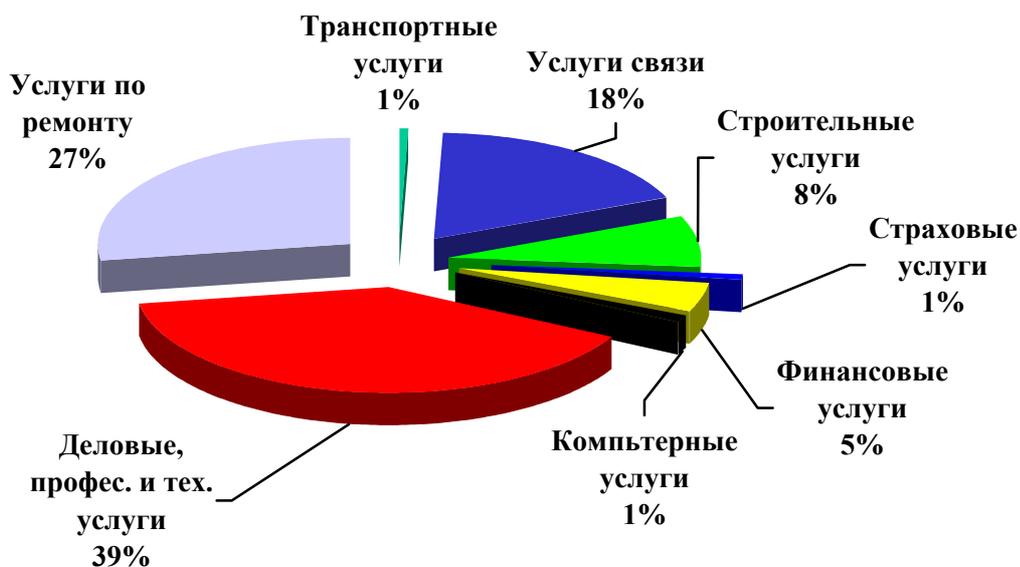


Рис. 1.15. Структура экспорта услуг Украины в 2000 г.



Рис. 1.16 Структура импорта услуг в 2000 г.

В общем объеме экспорта в 2000 г. по сравнению с 1999 г. увеличился удельный вес черных металлов, машин и оборудования, продуктов неорганической химии.

Уменьшилась доля зерновых культур, минерального топлива, транспортных средств, текстиля и одежды.

В общем объеме импорта возрос удельный вес машин и оборудования, продуктов растительного происхождения, рудных материалов.

Уменьшилась доля продукции химической и связанных с ней отраслей, пищевой промышленности, транспортных средств.

За 2000 год произошло дальнейшее укрепление позиций стран б. СССР в качестве важнейших торговых партнеров Украины. Экспорт в эти страны возрос на 40 %, а импорт их них на 19%.

Экспорт в европейские страны уменьшился на 35%, а импорт их них сохранился практически на уровне 1999 г. (прирост – 2 %).

Наибольший удельный вес в общем объеме украинского экспорта продолжают занимать транспортные услуги (83,7%), импорта – государственные услуги (49,3%), услуги транспорта (18,6%), различные деловые, профессиональные и технические услуги (8,2%), услуги связи (7,2%).

Общий объем внешней торговли услугами Украины возрос на 2,5% по сравнению с 1999 годом и составил \$4847,6 млн., в том числе экспорт - \$3486,8 млн. (сокращение на 3,5%), импорт - \$1360,8 млн. (рост на 22,2%).

Таблица 1.4. *Сводный баланс внешней торговли услугами в 2000г. (\$, млн):*

Регионы	Экспорт	Импорт	Сальдо (+,-)
Всего	3,486.8	1360.8	2,126.0
Страны СНГ	2,141.4	220.6	1,920.8
Другие страны	1,321.2	1,123.5	197.7

Украина осуществляла внешнеторговые операции услугами со 196 странами мира.

Одновременно обеспечен рост экспорта услуг по ремонту на \$12,8 млн. (на 10,5%), разных деловых, профессиональных и технических услуг на \$9,4 млн. (на 2,9%), по путешествиям – на \$8,8 млн. (на 17%), финансовых – на \$6,6 млн. (в 1,4 раза), строительных – на \$2,6 млн. (на 7,4%), компьютерных услуг – на \$2,0 млн. (в 1,5 раза). Традиционно почти две трети экспорта услуг приходится на страны СНГ и Балтии, среди них 94,6% - на РФ как основного торгового партнера Украины. Объемы предоставленных услуг этим

странам сократился на 4,8%, в том числе РФ – на 5,5% другим странам мира – на 1,3%. Обеспечен рост экспорта услуг таким торговым партнерам Украины, как *Бельгия, Греция, Испания, Канада, США (в 1,2 раза), Болгария (в 1,3 раза), Румыния (в 1,7 раза)*.

Ситуация, сложившаяся на химическом экспортном рынке, аналогична ситуации сложившейся на металлургическом экспортном рынке: в денежном выражении экспорт некоторых химических продуктов снизился, а в физическом выражении - вырос.

Все товары, которые были импортированы Украиной в 2000 году, за редким исключением, можно отнести к категории критического импорта: различные виды энергоносителей, химическая продукция, машины, механизмы и даже бумага.

То есть все то, чего в Украине нет и, в принципе, или пока не может быть произведено. Ввоз машинотехнической продукции сократился в полтора раза, с 3172,0 млн.\$ до 2078,7 млн.\$, что свидетельствует о резком свертывании инвестиционной активности в Украине.

Причем падение ввоза машин, механизмов и приборов шло опережающими темпами: снизился его удельный вес в суммарном объеме импорта с 13,62% до 11,49%.

Снизился импорт химической продукции с 1669,8 мил. \$ до 1299,0 млн. \$, доля химической продукции в общем объеме импорта повысилась с 10,97% до 11%.

Последствия этих тенденции отразятся на углублении технологического отставания Украины и потерей внешних рынков.

СТРАНЫ ПРОИЗВОДИТЕЛИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Украина по итогам 2000 года сохраняет за собой 7 место в мировом рейтинге стран-производителей стали.

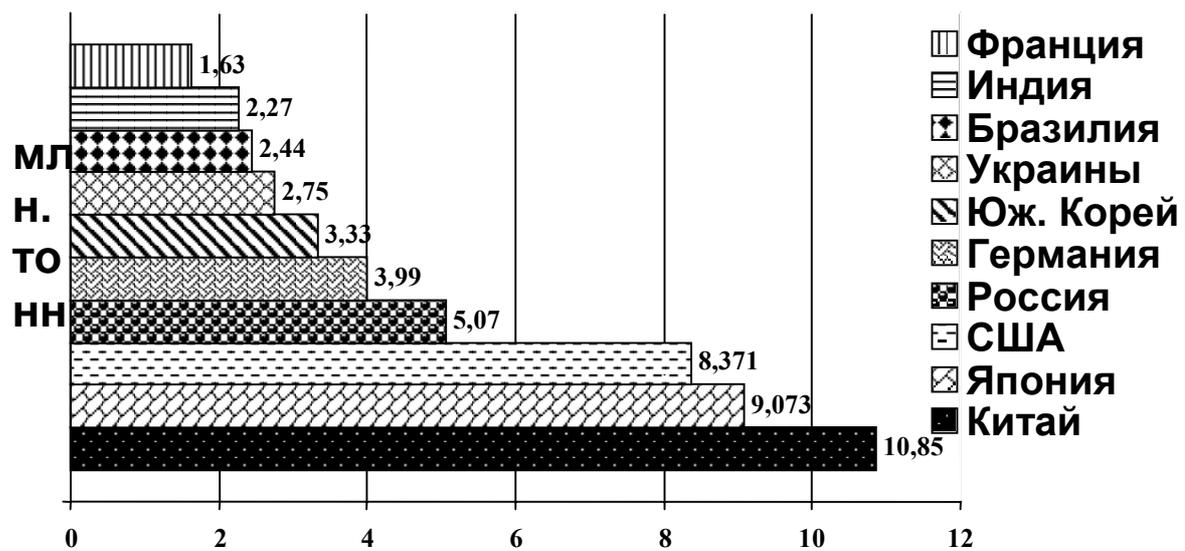


Рис. 1.17 Первая десятка стран-производителей стали

Внешняя торговля товарами и услугами Донецкой области

Внешнеторговый оборот товаров и услуг в 2000 г. составил 4299,4 млн. долларов США, в том числе экспорт – 3013,0 млн. долларов США, импорт – 1286,4 млн. долларов США. Положительное сальдо – 1726,6 млн. долларов США.

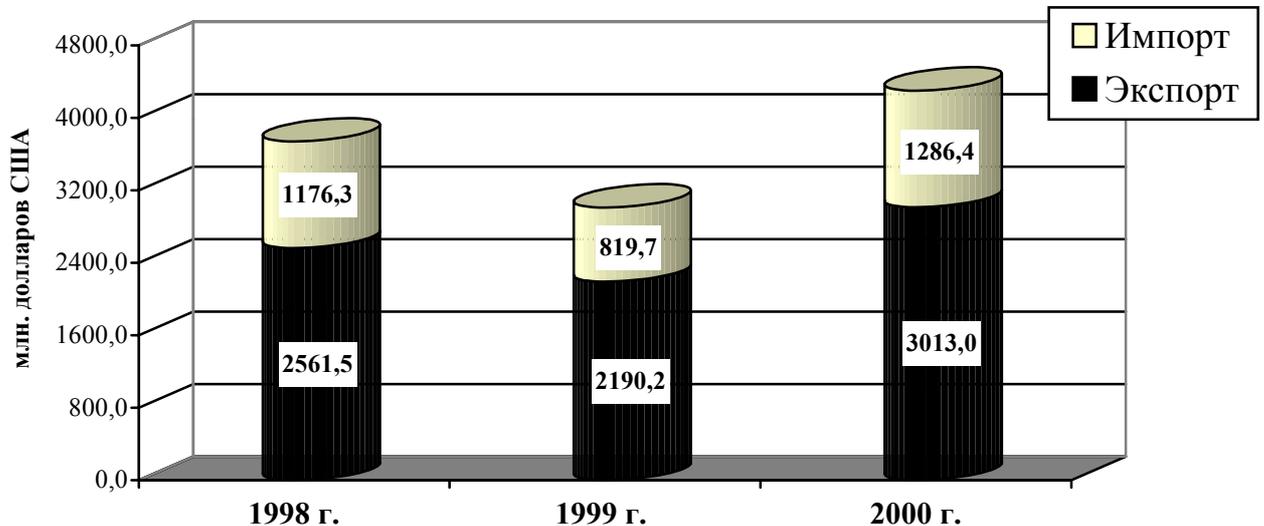


Рис. 1.18 Динамика внешнеторгового оборота товаров и услуг

Таблица 1.5 Основные показатели внешней торговли товарами и услугами (млн. долларов США)

	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2000 г. в % к 1999 г.
Внешняя торговля товарами				
Внешнеторговый оборот	3554,1	2921,4	4204,5	143,9
уд. вес бартера, %	4,0	1,8	0,7	X
Экспорт	2442,9	2136,2	2957,0	138,4
уд. вес бартера, %	2,9	1,2	0,6	X
Импорт	1111,2	785,2	1247,5	158,9
уд. вес бартера, %	6,3	3,4	1,1	X
Сальдо	+1331,7	+1351,0	+1709,5	126,2
Внешняя торговля услугами				
Внешнеторговый оборот	183,7	88,5	94,9	107,2
Экспорт	118,6	54,0	56,0	103,7
Импорт	65,1	34,5	38,9	112,6
Сальдо	+53,5	+19,5	+17,1	87,7

Основу внешней торговли – около 98% – составляет **торговля товарами**. Ее оборот в отчетном периоде возрос по сравнению с прошлым годом на 43,9% и составил 4204,5 млн. долларов США. При этом экспорт увеличился на 38,4%, составив 2957,0 млн. долларов США, импорт – на 58,9%, составив

1247,5 млн. долларов США. Положительное сальдо равнялось 1709,5 млн. долларов США.

Экспорт товаров осуществляли 1006 предприятий и организаций, импорт – 1387. Крупнейшими экспортерами остаются ОАО «Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича», ОАО «Металлургический комбинат «Азовсталь», ОАО «Енакиевский металлургический завод», ОАО «Концерн «Стирол», Корпорация «Индустриальный Союз Донбасса» и ее дочернее предприятие «Донецкий Индустриальный Союз», ОАО «Харцызский трубный завод», ОАО «Макеевский металлургический комбинат». Ими обеспечено более 70% экспорта области.

Около 55% импортных закупок приходится на долю 7 предприятий области: Корпорации «Индустриальный Союз Донбасса», ОАО «Концерн «Стирол», ОАО «Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича», ОАО «Харцызский трубный завод», ОАО «Енакиевский металлургический завод», ООО «Истил-ДМЗ», ГАК «Донбассэнерго».

В экспорте по-прежнему основное место занимают сырье и материалы (91%). В структуре сырья основная доля приходится на продукцию черной металлургии (72% общего объема экспорта). Машины и оборудование составляют 7% экспорта области. В товарной структуре импорта также преобладают сырье и материалы – 74%. Ввозимое сырье представлено, главным образом, топливом (36%) и минералами (14%). Машины и оборудование составляют 17% импорта.

В отчетном периоде продукция предприятий и организаций области экспортировалась в 120 стран мира. Крупнейшими торговыми партнерами были: Россия (17,9% всего экспорта), Китай (10,7%), США (7,0%), Турция (6,7%), Италия (5,8%), Тайвань (3,9%), Болгария (3,5%), Германия (3,2%), Филиппины (2,2%).

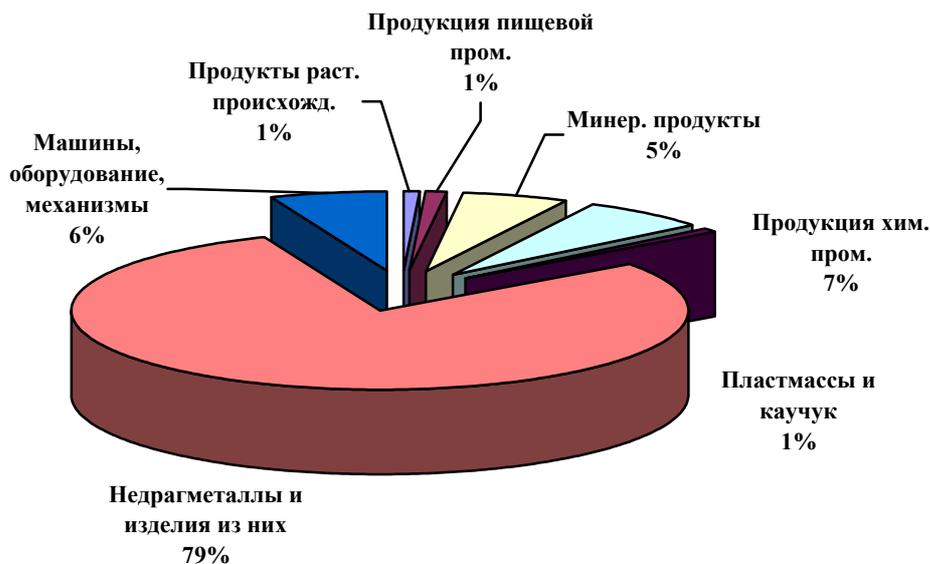


Рис.1.19. Товарная структура экспорта Донецкой области

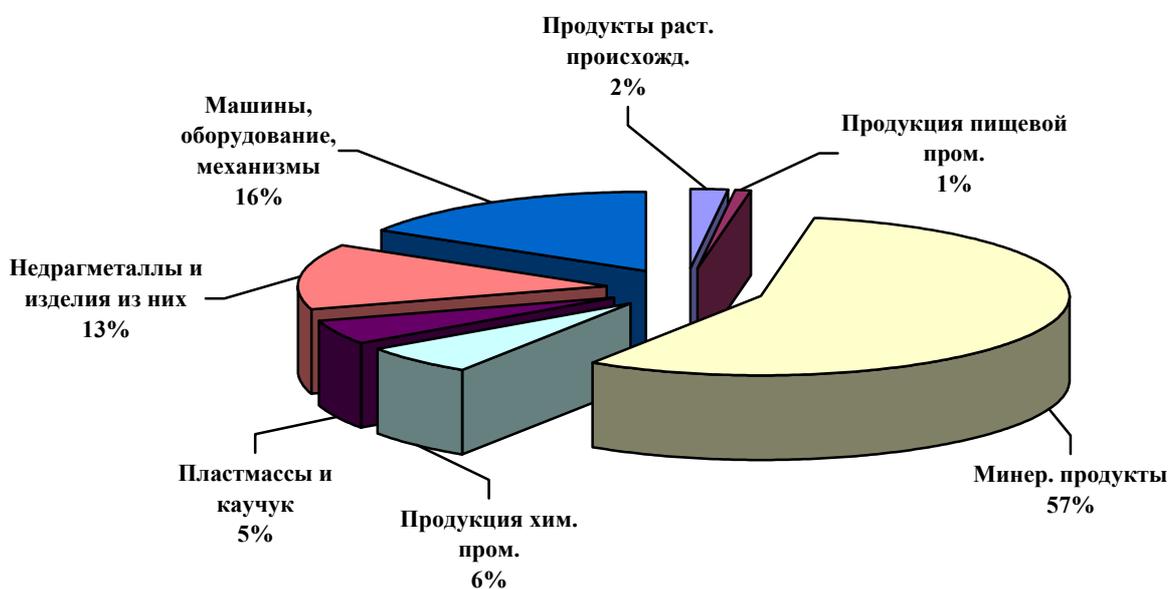


Рис. 1.20 Товарная структура экспорта Донецкой области

Импортные операции совершались с 83 странами мира. Наиболее интенсивно торговые связи развивались с фирмами России (43,3% импорта области), Узбекистана (10,0%), Германии (8,3%), Туркменистана (5,6%), Италии (4,2%), США (3,5%), Австрии (3,2%), Словакии (2,1%).

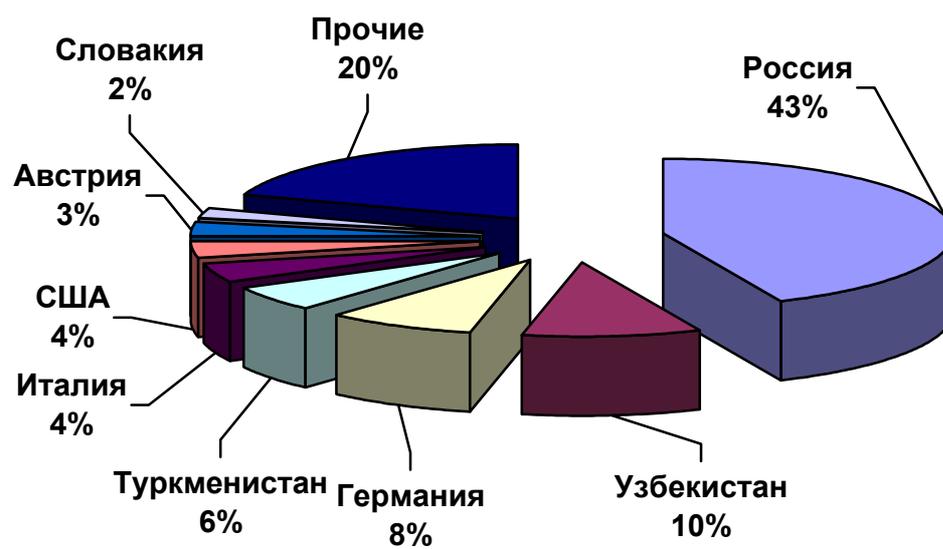


Рис. 1.21 Экспортно-импортные операции Донецкой области по странам

Внешний долг Украины в 1999 году

Снижение долга обусловлено тем, что в нем не учитывается реструктуризированный долг Украины перед Российской Федерацией, который погашается без использования денежных выплат в рамках вступившего в силу соглашения от 28 мая 1997 года о взаимных расчетах между Украиной и РФ, связанных с разделом Черноморского Флота России и его пребыванием на территории Украины.

«Соглашение означает долгосрочную – минимум на 20 лет – реструктуризацию внешнего долга Украины перед Россией. При этом погашение долга не предусматривает каких-либо денежных выплат. Поэтому он не отражается в объемах долга».

«Дефицит бюджета перестал быть дестабилизирующим фактором развития экономики, и это является определяющим в снижении государственного долга».

С учетом ожидаемого сокращения госдолга по ОВГЗ по итогам 1999 года с \$4529 млн. до \$2559 млн. государственный долг Украины в долларовом выражении в текущем году в целом сократился на 22% и к концу 1999 года составит \$12548 млн. (на начало года - \$16001 млн.).

В то же время Минфин ожидает, что по отношению к валовому внутреннему продукту госдолг Украины в 1999 году возрастет с 37,7% до 40,0% ВВП. При этом внешний долг увеличится с 27,1% до 31,8% ВВП.

В 2000 году Украине предстоит выплатить в счет внешнего долга около \$3 млрд.

В настоящее время валютные резервы Национального банка Украины составляют около \$1,6 млрд.

Благодаря проведению в это время реструктуризации Министерству финансов удалось уменьшить платежи по обслуживанию и погашению внутреннего государственного долга на 1,5 млрд. грн. в 1998 году и на 1 млрд. грн. – в 1999 году. Правительству удалось существенно сократить темпы

роста госдолга во многом благодаря снижению дефицита госбюджета – 1999 до 1,24 млрд. грн. Сегодня динамика долга определяется двумя основными факторами: рефинансированием ранее накопленного долга и изменением обменного курса гривни.

Таблица 1.6. Государственный долг Украины – динамика и прогноз

Наименование долга по типу кредитора	01/01/1998	01/01/1999	01/01/2000	01/01/2001
<i>Внутренний долг (тыс. грн.)</i>	<i>10191804</i>	<i>13442598</i>	<i>20260950</i>	<i>25710517</i>
<i>1.Задолженность перед юридическими лицами</i>	<i>8761575</i>	<i>11097122</i>	<i>17222692</i>	<i>22393561</i>
Сумма задолженности по внутренним займам	8761575	11097122	17222692	22393561
<i>2.Задолженность перед банковскими учреждениями</i>	<i>1429274</i>	<i>2344521</i>	<i>3037303</i>	<i>3316001</i>
Задолженность перед Национальным банком Украины***	149274	2344521	3037303	3316001
<i>3.Внутренняя задолженность, не отнесенная у другим категориям</i>	<i>955</i>	<i>955</i>	<i>955</i>	<i>955</i>
<i>Внешний долг (\$ тыс.)</i>	<i>9550762</i>	<i>11481397</i>	<i>12060820</i>	<i>12361749</i>
<i>1.Задолженность по займам, предоставленным зарубежными организациями экономического развития</i>	<i>4024380</i>	<i>4831450</i>	<i>5668495</i>	<i>6707594</i>
Всемирный банк	1214109	1598874	2150055	2839806
Европейское сообщество	352120	332524	4433324	602124
Европейский банк реконструкции и развития	66271	110309	115309	259446
Международный валютный фонд	2391880	2789744	2959808	3006219
<i>2.Задолженность по займам, предоставленным зарубежными органами управления</i>	<i>3758894</i>	<i>3530198</i>	<i>3404469</i>	<i>2953538</i>
Россия	2000357	1896190	2072000	1974250
Туркменистан	598643	457786	316929	176071
Япония	186731	176182	201246	221273
ФРГ	463531	492282	384170	262436
США	447875	395808	314861	234411
Франция	32040	37402	36547	27535
Италия	28586	65463	51422	36576
Испания	1132	4868	15098	11622
Швейцария	-	4217	3445	2612
Чехия	-	-	8752	6552
<i>3.Задолженность по займам, предоставленным иностранными коммерческими банками</i>	<i>627833</i>	<i>1964749</i>	<i>1970857</i>	<i>1825617</i>
Chase Manhattan Bank Luxembourg S.A.	109000	679479	960608	886858
Bankers Trust Luxembourg S.A.	450000	583375	583375	-
E/M/Sovereight Investment B.V.	-	503738	258415	-
Баварский объединенный банк	-	129301	112236	95170
Westdeutsche Landesbank (Europa) AG	68833	68857	56223	43588
Облігції державної зовнішньої позики 2000 року	-	-	-	800000

<i>4. Внешняя задолженность, не отнесенная к другим категориям</i>	<i>1120000</i>	<i>1155000</i>	<i>1017000</i>	<i>875000</i>
Облигации государственного внешнего займа 1995 года	1120000	1155000	1015000	875000
Nisscho Iwai (Пивденмаш)	-	-	2000	-

Выход в свет указа президента и подготовка законопроекта о легализации укрываемых от налогов доходов вызвал заметное оживление в среде предпринимателей. Однако, по мнению большинства опрошенных нами экспертов, меры, предусмотренные этими документами, вряд ли приведут к возвращению «теневиков» в официальную украинскую экономику. Без изменения характера отношений бизнеса и государства, улучшения инвестиционного климата в стране ни теневые деньги, ни какие-либо другие сюда не придут.

Проблемы иностранных инвестиций тесно переплетаются с вопросами образования свободных экономических зон. Важным направлением развития предпринимательского сектора Донецкого региона в условиях СЭЗ является наращивание экспортного потенциала путем создания благоприятных экономических условий для увеличения выпуска отечественной продукции и оказания услуг за счет совершенствования производства на качественно новом уровне использования современных технологий переработки, хранения, упаковке, транспортировки и реализации продукции машиностроения, пищевой и легкой промышленности, сельского хозяйства, закрепления на традиционных рынках сбыта и выхода на новые. Необходимо давать государственные гарантии по кредитам для участия в международных тендерах, стимулировать отечественный машиностроительный экспорт.

Исследования, которые ведутся нами в Институтах НАН Украины Институт экономики промышленности и Институт экономико-правовых исследований, Донецком национальном университете позволяют предложить несколько направлений ускорения интеграции в мировую систему хозяйствования, прежде всего в ЕС. Прогноз позволяет сделать вывод, что привлечение иностранного капитала в Донецкий регион сможем не только усилить

предпринимательскую активность, но и обеспечить создание новых рабочих мест, что очень актуально в современных условиях, стимулировать ускорение внедрение новых технологий и разработку конкурентоспособной продукции. Выгодное геополитическое положение Донецкой области, значительные природные ресурсы и наличие высококвалифицированных кадров являются важными факторами привлечения иностранных капиталов.

Контрольные вопросы:

1. Система управления ВЭД.
2. Субъекты управления.
3. Объекты управления.
4. Контролирующие и обслуживающие организации в сфере ВЭД.
5. Уровни управления ВЭД в Украине: общегосударственный, функциональный, территориальный, отраслевой, хозяйственный.
6. Конституционные положения и полномочия субъектов управления.
7. Полномочия в сфере управления ВЭД Верховного Совета, Президента Украины, Кабинета Министров Украины.
8. Роль и значение Министерства экономики, Министерства финансов и Национального банка Украины в системе управления ВЭД.
9. Основные задачи Управлений ВЭС.
10. Функции Управлений ВЭС в областях. Их полномочия.
11. Структура государственной таможенной службы Украины.
12. Задачи, функции Государственной таможенной службы Украины.
13. Торгово-промышленная палата Украины как одна из ведущих организаций, оказывающих содействие развитию ВЭС в Украине.
14. Порядок образования региональных торгово-промышленных палат.
15. Основные задачи торгово-промышленной палаты. Функции ТПП.

ГЛАВА 2. РЕФОРМЫ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

2.1. Либерализация внешнеэкономической деятельности в Украине

При определении принципиальных подходов к формированию основных направлений государственного регулирования внешнеэкономической деятельности Украины необходимо исходить из того, что ВЭД представляющая собой все виды хозяйственной деятельности, связанные с участием страны в международном разделении труда, является неотъемлемой частью всей хозяйственной деятельности государства.

В новых условиях, когда экономика Украины переводится на рыночные условия, когда в стране разрушены структуры государственного регулирования ВЭД, характерные для командно-административной системы управления, а новые находятся в процессе становления, цели и задачи государственного регулирования ВЭД существенно изменились.

В современных условиях, которые характеризуются падением производства, дестабилизацией финансовой системы страны, широкой либерализацией внешнеэкономической деятельности, означающей по сути ликвидацию государственной монополии на внешнюю торговлю и др. виды ВЭД, необходимо определить те формы и методы воздействия на хозяйствующие субъекты - участников ВЭС, которые были бы способны обеспечивать защиту государственных интересов.

Однако если иметь ввиду действительно защиту государственных интересов, необходимо понимать это таким образом, что госрегулирование ВЭД должно отвечать интересам как госсектора, так и коммерческих структур, принадлежащих различным формам собственности, а также интересам крупных финансово-промышленных групп, которые могут стать основными участниками или исполнителями государственных инвестиционных и экспортных программ как в Украине, так и за рубежом.

Опыт проводимого в Украине (в т.ч. в составе бывшего СССР), начиная с 1987 года, курса на либерализацию внешнеэкономической деятельности

в условиях общей нестабильности, серьезного социально-экономического кризиса, нарушения хозяйственных связей между производителями практически во всех сферах экономики, наличия значительных ценовых диспропорций, экономически совершенно необоснованного несоответствия между ценами на сельскохозяйственную и промышленную продукцию в пользу последней, дезорганизации хозяйственной инфраструктуры на большом экономическом пространстве, показал, что политика поспешной либерализации ВЭД привела к достаточно крупным издержкам в экономике.

Отсутствие должного порядка во внешнеэкономической сфере деятельности, необоснованное ослабление государственного контроля в этой области оказывает негативное влияние на развитие национальной экономики, приводит к значительному оттоку капитала из страны, поскольку нестабильное политико-экономическое положение в Украине не может стимулировать производственные капиталовложения.

И в этих условиях либерализация ВЭД, неэффективность государственного валютного контроля привели к “утечке” капиталов из Украины.

К тому же “обесценивается” и сам курс на либерализацию ВЭД: бессмысленно стимулировать экспорт, если валютные доходы оседают за рубежом и не вкладываются в украинскую экономику.

В таких условиях сложившаяся в стране ситуация требует, с одной стороны, усиления контроля за репатриацией украинских капиталов, и с другой - создания условий для надежного и выгодного помещения иностранной валюты в национальные банки, но для этого необходимо скорректировать политику либерализации ВЭД в сторону более четкой и рациональной организации государственного контроля ВЭД, который, с одной стороны, должен обеспечить защиту государственных интересов, а с другой стороны, не нарушать действия субъектов хозяйственной деятельности как с экономической, так и с правовой точек зрения.

На современном этапе складывающиеся направления развития внешнеэкономических связей Украины создают реальную угрозу национальному

производству, которое уже сейчас серьезно страдает от конкуренции многих товаров, поступающих по импорту.

К такой свободной, не защищенной государством конкуренции украинская промышленность еще не готова. Здесь необходим весьма взвешенный подход при определении приоритетов во внешнеэкономической политике Украины и выборе тех или иных средств такой политики, способных защитить от разрушения ряд отраслей украинской промышленности, и прежде всего, наукоемких производств.

По некоторым оценкам, если положение не изменится, через 2-3 года может сложиться ситуация, при которой многие отрасли национальной промышленности, включая электронику и некоторые другие наукоемкие и трудоемкие прогрессивные виды производства, окажутся окончательно разрушенными.

Чтобы изменить крайне неблагоприятное развитие событий, сулящих многие беды Украине, необходимо, наконец, покончить с заблуждением, что государство лишь должно создавать правила рыночного поведения, а уж экономика, если ей не мешать, сама пойдет рыночным путем саморазвития и саморегулирования. Как свидетельствует мировой опыт, государство нигде и никогда не играло роль стороннего наблюдателя. Оно нередко и весьма активно вмешивалось в экономические процессы, и особенно это относится к кризисным состояниям в экономике.

Ни в одной стране мира выход из кризиса не происходил (да и не мог происходить) без существенного воздействия государства на экономику. И лишь затем становится реальным все большее воздействие рыночных стимулов и методов. А уж внешнеэкономической деятельности вышесказанное касается в первую очередь.

В целях существенного повышения эффективности участия Украины в международном разделении труда, в мировых связях, изменения положения во внешнеэкономической сфере, видимо основной упор следует сделать на государственную поддержку, например, отраслей-локомотивов с сильным

госсектором, включая оборонные отрасли и мощным научно-техническим потенциалом, способных к интервенции в мировую экономику, а также к налаживанию высокоэффективного производства, чтобы на этой основе стимулировать развитие других отраслей промышленности, и прежде всего тех, которые позволят добиться значительного внутреннего роста производства и потребления.

На первых порах в качестве первоочередных мер целесообразно предпринять попытки в поисках соответствующих “ниш” на мировых рынках для той продукции, доведение которой до уровня мировых требований возможно в короткие сроки за счет сравнительно ограниченных средств.

Для реализации такой внешнеэкономической политики необходимы конкретные государственные программы, подкрепленные соответствующим финансированием, и система хорошо организованного государственного контроля за их реализацией. Следует также наладить эффективную поддержку экспорта путем увеличения государственного кредитования экспортеров и производителей, достаточно широкое предоставление государственных гарантий под экспортные операции.

На смену многим мелким организациям, выходящим в настоящее время на внешний рынок, должны прийти сравнительно немногочисленные внешнеторговые организации, объединяющие вокруг себя производителей, выпускающих значительные объемы экспортной продукции, крупные внешнеэкономические специализированные акционерные общества, предоставляющие на возмездной основе на высоком профессиональном уровне внешнеторговые, транспортно-экспедиторские, финансовые, валютно-кредитные и др. услуги, внешнеэкономические ассоциации, холдинги и т.д.

Одной из важных сфер ВЭД является привлечение иностранных капиталов в украинскую экономику. Но при этом крайне необходимо определить приоритетные отрасли и виды производств, куда в первую очередь следует эти инвестиции привлекать, а также создать для этого соответствующие эко-

номические условия и правовое обеспечение гарантий этих капиталовложений.

И если иметь в виду привлечение иностранных инвестиций, то в этом плане приоритетными отраслями скорее должны быть такие, которые имеют экспортную структуру и направленность и могут достичь необходимой конкурентоспособности в процессе участия в мировых хозяйственных связях.

В то же время крайне важно разработать и последовательно осуществлять активную политику защиты украинского внутреннего рынка. Необходима рациональная политика избирательного протекционизма наиболее важных для украинской экономики отраслей, связанных в первую очередь с авиокосмической индустрией, с некоторыми отраслями ВПК и др.

Таким образом, государство призвано не только задавать общие ориентиры реформы ВЭД, но и последовательно прокладывать им дорогу.

При этом в первую очередь нужна жесткая и в то же время взвешенная политика государства, направленная на преодоление кризисных ситуаций, с тем, чтобы превратить ее в эффективный сектор украинской экономики.

Переходный характер процессов, идущих сейчас в экономике и внешнеэкономических связях Украины, довольно четко очерчивает главную задачу, которая должна решаться в ходе разработки новой системы управления и торгово-политического регулирования ВЭД страны - создание системы, способной сочетать в себе двухуровневый подход:

1 уровень - система экстренных мер, направленных на преодоление кризисных процессов во внешнеэкономической сфере деятельности и способных работать в тех чрезвычайных условиях, в которых в настоящее время находится экономика страны;

2 уровень - система мер, эффективных в условиях стабильной экономики (очевидно, что существенная часть этих мер должна вводиться уже во временных рамках реализации мер 1 уровня).

Первая задача должна решаться таким образом, чтобы используемые методы и инструменты носили общепринятый в мире характер, строились на основе технических решений, уже применявшихся другими странами в похожих обстоятельствах, и смогли бы войти, в качестве составных элементов в регулировании второго периода.

Очевидно, что система мер первого уровня должна включать инструменты, эффективные в реальных условиях 1996-1997 годов (высокие темпы инфляции, экономически необоснованный курс национальной денежной единицы, товарный дефицит на внутреннем рынке, слабая инфраструктура, прежде всего финансовая, правовая, управленческая и др.)

В этой системе мер центр тяжести должен лежать на инструментах жестких, допускающих быстрое и четкое реагирование.

Это, прежде всего, инструменты административного контроля и регулирования (квотирование, лицензионная система, система регистрации контрактов, валютное регулирование и др.), при разумном их сочетании со стоимостными регуляторами (пошлинами, налогами, воздействием на валютный курс и движение цен) и взаимозаменяемости этих мер.

Вторая задача - разработки, принятие и подготовка к введению общепринятых инструментов внешнеэкономического регулирования, которые станут главными в период стабилизации экономики и займут центральное место в торгово-политическом механизме (прежде всего таможенно - тарифное регулирование, налоги, валютное регулирование).

При этом необходимо помнить, что решение второй задачи начинается почти одновременно с началом решения первой.

Подобная двухуровневая или двухэтапная организация системы торгово-политического регулирования позволит решить немедленные задачи, создав переходную систему регулирования, адекватную тому состоянию, в котором находятся ВЭС в настоящее время и заложить здоровую основу для ее постепенного развития в стабильный внешнеэкономический механизм ближайшего будущего, тщательно отработав его составные части и введя в

действие в виде комплексной системы, подготовив и кадры для ее реализации.

Рыночной системе хозяйства в принципе больше соответствуют экономические инструменты регулирования ВЭД, действующие через механизм цен и др. экономические регуляторы, но эффективность их использования имеет определенные рамки.

Поэтому в периоды резкого ухудшения состояния экономики правительства в интересах мобилизации и оптимального использования ресурсов временно, до ее восстановления, прибегают главным образом, к административным инструментам регулирования внешней торговли.

Регулирование ВЭД Украины преимущественно экономическими инструментами не может быть действительным, т.к. в стране еще не оформились нормальные рыночные отношения, когда фактически отсутствуют важнейшие их компоненты, такие, например, как конкуренция предпринимателей и свобода выбора у потребителей, когда хозяйство находится в состоянии глубочайшего кризиса, превзошедшего по своим масштабам мировой экономической кризис 1929-1933 гг., и страна в целом в “долговой яме” у иностранных кредиторов.

Представляется, что в течение ближайших нескольких лет, до тех пор, пока не будет остановлен спад в экономике и пока возобновившийся рост производства не компенсирует сокращение выпуска продукции до ранее достигнутого уровня и тем самым не будет восстановлен или близок к восстановлению баланс на внутреннем рынке, регулирование ВЭД требует в первую очередь административных инструментов, поскольку эффект от их применения может быть более высоким и более быстрым, чем от экономических инструментов.

Приоритетность административного регулирования для развития внешней торговли в ближайшие годы не следует сводить к использованию нескольких наиболее жестких соответствующих инструментов репрессивного характера.

Важно задействовать весь разработанный мировой практический арсенал таких средств (в зарубежных странах лишь в области квотирования и лицензирования можно насчитать десятки их видов) и создать с их помощью комплексную систему управления ВЭД.

Ее целью должно стать не столько ограничение торговли, сколько контроль за развитием, не создавая препятствий (в т.ч. и чисто бюрократических), а стимулируя во всех случаях, за исключением тех, когда ущерб национальному хозяйству от коммерческих операций с границей превышает выгоду, и это поддается количественному определению.

Использование административных инструментов, учитывая нарастающий процесс интеграции экономики Украины в систему мирового хозяйства, включая сближение с ГАТТ/ВТО, необходимо сочетать с общепризнанными в мире правилами регулирования внешней торговли, в частности, декларировать установление таких инструментов в качестве временных (с установлением причин), предусматривать распространение положений соответствующих документов на всех торговых партнеров (исключения возможны лишь в отношении развивающихся стран) и изменять процедуру регулирования только на основе публикуемых законодательных актов.

При всем значении экономических инструментов регулирования ВЭД в долгосрочном плане и высоком авторитете в международном сообществе эти инструменты в настоящее время и в ближайшие годы, даже квалифицированно разработанные по лучшим мировым образцам и оперативно - корректируемые, могут не дать ожидаемых результатов в обстановке экономической нестабильности, дефицита и инфляции.

Разработка экономических инструментов, за некоторым исключением, могла бы быть полезной в расчете на более отдаленную перспективу.

2.2. Внешнеэкономическая политика государств с рыночной экономикой

Отличительной особенностью нескольких последних десятилетий является постоянно возрастающая роль и значение внешнеэкономической политики среди многих других направлений общей экономической деятельности государства.

Конечно, государство и раньше довольно активно вмешивалось в сферу международных экономических отношений, используя таможенную, протекционистскую политику, стимулируя экспорт, осуществляя выравнивание торговых и платежных балансов.

Но в настоящее время, когда в результате стремительной интернационализации хозяйственной жизни многие важные характеристики экономического развития стран складываются во все большей мере под воздействием внешних факторов, внимание к вопросам внешнеэкономической политики заметно усилилось.

В современных условиях государство воздействует, хотя и в неодинаковой мере и с разной интенсивностью, практически на все области мирохозяйственных связей.

Государство ощутимо влияет на состояние валютных и кредитных отношений, на масштабы и направления международного движения капиталов, технологии, рабочей силы, на товарную и географическую структуру международных товарных потоков.

Причем оказывается это воздействие на разных уровнях: национальном - с помощью органов государственной власти; региональном - с помощью интеграционных группировок; международном - используя различные международные организации, двусторонние и многосторонние соглашения с другими странами.

Необходимо отметить, что конкретное направление внешнеэкономической политики, характер ее воздействия на внутреннюю экономическую

политику государства меняются в зависимости от внутренних и внешних условий развития национальной экономики.

При этом для достижения желаемых результатов используется тот или иной набор средств.

В настоящее время в странах с рыночной экономикой используется достаточно большой арсенал форм, методов и инструментов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Среди применяемых методов следует выделить две большие группы: прямые методы и косвенные. К прямым относят административные методы, в числе которых контингентирование, лицензирование, таможенные тарифы. Косвенные методы опираются на использование таких инструментов, как кредитование, страхование, субсидирование, налогообложение агентов внешнеэкономического обмена.

Они способны оказывать стимулирующее или ограничительное влияние на объемы и направления внешнеэкономических сделок не непосредственно, а путем регулирования размеров издержек производства и прибыли.

Весь арсенал инструментов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности так же может быть подразделен на две группы.

Одну составляют инструменты, принцип действия которых состоит в изменении, корректировке стоимостных факторов и пропорций внешнеэкономического обмена. Сюда входят различного рода налоги, тарифы, сборы и другие поступления в казну, субсидии, финансовые гарантии, кредиты, государственные закупки и другие стоимостные рычаги.

Вторая группа инструментов - организационно-распорядительные средства воздействия государства на внешнеэкономические связи, значение которых состоит в обеспечении общих политических и организационно-технических условий внешнеэкономического обмена.

Среди них межправительственные договоры, национальное внешнеэкономическое законодательство, различные нормы, правила, предписания,

устанавливаемые государством для регламентации тех или иных сторон внешнеэкономической деятельности.

Итак, спектр используемых методов и инструментов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности достаточно широк. И в зависимости от того, каких приоритетов придерживается страна в области мирохозяйственных связей, т.е. какому типу внешнеэкономической политики отдается предпочтение на данном этапе, используется тот или иной набор средств.

Каковы же основные типы внешнеэкономической политики государств с рыночной экономикой? В самом общем виде можно говорить о двух типах: “протекционизм” и “свободная торговля”, хотя в реальной жизни ни тот, ни другой тип в чистом виде не выступает. Остановимся на каждом из указанных типов подробнее.

Свободная торговля представляет собой систему рычагов, направленных на отмену или снижение барьеров на пути международных товаропотоков. В основе концепции “свободной торговли” лежит принцип сравнительных преимуществ, который был сформулирован еще Адамом Смитом. Этот принцип состоит в том, что совокупный объем выпуска продукции будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производится той страной, в которой ниже издержки.

Отмечают следующие доводы в пользу “свободной торговли”. Так как структура и уровень технологических знаний каждой страны различны, то каждая страна может производить определенные товары с разными реальными издержками.

Каждая страна должна производить те товары, издержки производства которых относительно ниже издержек в других странах, и обменивать товары, на которых она специализируется на продукты, издержки производства которых в стране выше относительно других стран. Если каждая страна будет поступать, таким образом, мир может в полной степени использовать преимущества географической и человеческой специализации. То есть мир –

и каждая свободно торгующая страна – может получить большой реальный доход от использования того объема ресурсов, которыми они располагают. Если же страны не могут свободно торговать, они должны перебросить ресурсы с эффективного (с низкими издержками) их использования на неэффективное в целях удовлетворения своих разнообразных потребностей.

Учеными отмечается также и возможность достижения побочной выгоды от свободной торговли, которая заключается в том, что последняя стимулирует конкуренцию и ограничивает монополию. Возросшая конкуренция иностранных фирм заставляет местные фирмы переходить к производственным технологиям с наиболее низкими издержками.

Это также вынуждает их вводить новшества, повышать качество продукции, используя новые методы производства, и таким образом содействовать экономическому росту.

Свободная торговля, ко всему же, предоставляет потребителям возможность выбора из более широкого ассортимента продукции.

Таким образом, благодаря политике свободной торговли, базирующейся на принципе сравнительных издержек, мировая экономика может достигнуть более эффективного размещения ресурсов и более высокого уровня материального благосостояния.

Необходимо отметить, что политика либерализации мирохозяйственных связей осуществлялась практически всеми развитыми индустриальными странами в первые послевоенные десятилетия.

В этот период произошло значительное ослабление многочисленных национальных барьеров, которые были воздвигнуты в 30-40-х годах.

В рамках курса на либерализацию внешнеэкономической деятельности осуществилось существенное снижение таможенных пошлин и количественных ограничений во внешней торговле, была произведена унификация “правил” ведения внешнеторговых и других операций, были выработаны международные нормы и стандарты.

Несмотря на признание на международном уровне внешнеэкономической политики, основанной на принципах свободной торговли, как наиболее приемлемой, ряд стран в регулировании внешнеэкономических связей придерживаются политики протекционизма.

Необходимо так же отметить и тот факт, что практически во всех странах, провозгласивших курс на либерализацию внешнеэкономического обмена, довольно широко используется и набор средств ограничивающих его.

Особенно ярко тяготение к протекционизму стало проявляться с 70-х годов.

Это было своеобразной реакцией на кризисные потрясения, которые имели место в середине 70-х годов. Таможенные пошлины, количественные и другие торговые ограничения, которые снижались, либо отменялись правительствами в предыдущие годы, сменились многочисленными нетарифными барьерами в виде все более изощренных методов налогообложения, технических, экологических и других норм, стандартов, предписаний.

Таким образом, если теоретически предпочтение отдается принципам свободной торговли, то на практике под давлением конкретных наиболее актуальных на данный момент проблем часто верх берет политика протекционизма и экономического национализма.

В чем же сущность протекционизма, как внешнеэкономической политики и какие доводы выдвигаются в его пользу?

Протекционизм представляет собой внешнеэкономическую политику, опирающуюся на набор инструментов способных обеспечить защиту национального рынка от иностранной конкуренции.

Среди таких инструментов можно выделить следующие. Это прежде всего протекционистские пошлины, которые ставят иностранного производителя в невыгодное конкурентное (при торговле на внутреннем рынке) положение. Далее следует отметить импортные квоты, с помощью которых ус-

танавливаются максимальные объемы товаров, которые могут быть импортированы за определенный период времени.

Существуют также разнообразные нетарифные барьеры, ограничивающие импорт.

Это, прежде всего лицензирование, неоправданные стандарты качества и ряд других мер.

Следует также отметить и такую относительно новую форму торговых барьеров, как добровольные экспортные ограничения, которые состоят в том, что экспортеры дают согласие на добровольные экспортные ограничения в надежде избежать более жестких барьеров.

Проиллюстрировать масштабы использования странами Запада протекционистских мер могут следующие цифры.

По оценкам лондонского Института социальных и экономических исследований в этом десятилетии под теми или иными видами государственного контроля находилось: в Японии - 59,4% всего импорта, в США - 45,8%, в ЕЭС - 44,8% (в том числе в Италии - 52%, в Великобритании - 47,9%, в Германии - 47,3%, во Франции - 42,7%).

В пользу политики протекционизма выдвигается ряд доводов. Среди них необходимость обеспечения обороны, увеличения внутренней занятости, защита молодых отраслей и диверсификация ради стабильности.

Аргумент необходимости обеспечения обороны состоит в следующем. Утверждается, что в нестабильном мире военно-политические цели (самообеспеченность) должны брать верх над экономическими (эффективность размещения мировых ресурсов).

Но достижение самообеспеченности с помощью пошлин порождает издержки в форме более высоких внутренних цен на продукцию защищенных отраслей.

Учитывая это, практически все экономисты соглашаются с тем, что прямые субсидии стратегических отраслей, финансируемые из общих нало-

говых поступлений повлекли за собой более равномерное распределение этих издержек.

Еще более уязвим такой довод в пользу протекционизма, как увеличение внутренней занятости. Считается, что в результате увеличения чистого экспорта за счет сокращения импорта произведет резкий рост доходов и занятости.

Таблица 2.1. **Характер инструментов торговой политики**

Средневзвешенный тариф (%)		Запретительный	Ограничительный		Умеренный		Открытый		Свободный
		<40-100	<25		10-15		>10		0
Количественные ограничения	Покрытая доля торговли (%)	<40	>25	>10	0-10	10-25	0-25	0-10	0
	Степень интенсивности	Высокая	Любая	Высокая	Высокая	Средняя	Низкая	Средняя	0

Таблица 2.2. **Характер торговой политики в целом**

		<i>Режим количественных ограничений</i>		
		Открытый	Умеренный	Ограниченный
Режим тарифов	Открытый	Свобода торговли	Умеренный	Протекционизм
	Умеренный	Умеренный	Умеренный	Протекционизм
	Ограниченный	Протекционизм	Протекционизм	Протекционизм

Действительно, увеличение импорта приводит к сокращению некоторого количества рабочих мест, но ведь в то же время создаются и другие рабочие места в более эффективных отраслях, а также появляются новые рабочие места, связанные с реализацией импортной продукции, ее сервисным и другим обслуживанием.

Таким образом, хотя импортные ограничения и изменяют структуру занятости, влиять на уровень занятости они могут лишь незначительно, либо вообще не могут. Необходимо также помнить и о том, что экспорт одной страны является импортом для другой, а значит, введение пошлин и импортных квот для увеличения внутренней занятости будет решением своих проблем за счет разорения торговых партнеров.

И, наконец, поднятие пошлин и установление квот одной страной подтолкнет к ответным действиям ее партнеров, в результате чего ухудшатся в целом условия международной торговли, сократится ее объем и снизится уровень доходов и занятости во всех странах (примером могут быть последствия закона о пошлинах Смита - Хаули, принятого в США в 1930 году).

Внимания заслуживает и такой аргумент для оправдания пошлин, как необходимость диверсификации ради стабильности.

Предполагается, что защита пошлинами и квотами необходима странам с высокоспециализированной экономикой для стимулирования промышленной диверсификации и, как следствие, уменьшение зависимости от конъюнктуры на мировых рынках одного или двух видов продукции.

Очевидно, что такой аргумент может быть использован только слабо развитыми странами и при определенных обстоятельствах. Здесь уместно вспомнить, что даже в положениях ГАТТ допускается временное использование протекционистских пошлин странами, переживающими особые трудности.

И, наконец, несколько слов о таком доводе в пользу протекционизма, как защита молодых отраслей. Этот аргумент можно назвать справедливым исключением, имеющим экономическое оправдание. Действительно, временная защита молодых национальных фирм от жесткой конкуренции более зрелых и поэтому на текущий момент более эффективных иностранных фирм нарождающимся отраслям окрепнуть и стать эффективными производителями. Но в этой связи необходимо помнить о следующем.

Во-первых, в слаборазвитых странах очень сложно определить, какая из отраслей является тем новорожденным, который способен достичь экономической зрелости и поэтому заслуживает защиты.

Во-вторых, в высокоразвитых странах, когда в условиях жесткой иностранной конкуренции национальные производители обращаются к правительству с просьбой защитить их, дав возможность провести модернизацию и повысить конкурентоспособность, возможен совершенно обратный эффект. Протекционизм, увеличивая прибыли и предоставляя средства для модернизации, в то же время снимает остроту вопроса о необходимости изменений.

Итак, критический обзор основных положений, на которых базируется политика протекционизма показывает, что во многом они несостоятельны, а в тех случаях, когда они в принципе обоснованы (необходимость обеспечения обороны, защита молодых отраслей, диверсификация ради стабильности) игнорируется возможность использования для достижения тех же целей альтернативных средств.

Следует также отметить, что аргументы в пользу протекционизма, как правило, подчеркивают немедленный эффект, который возможен в результате введения торговых барьеров, и игнорируют долгосрочные последствия.

Что касается последствий политики протекционизма, то прежде всего следует отметить повышение цен и снижение объема товаров, на которые распространяются защитные пошлины.

От этого, конечно же, в первую очередь страдают национальные потребители. Существуют также косвенные последствия протекционизма.

Последние заключаются в том, что пошлины прямо способствуют экспансии относительно неэффективных отраслей, которые не обладают сравнительными преимуществами, и косвенным образом вызывают свертывание относительно эффективных отраслей, имеющих сравнительные преимущества. Это означает, что пошлины служат причиной менее эффективного использования мировых ресурсов и приводят к сокращению реального объема мирового производства.

Учитывая все вышесказанное, нельзя не согласиться с целым рядом авторитетных исследователей, которые считают, что выгоды, которые приносит политика протекционизма, достигаются ценой гораздо больших потерь для экономики в целом.

Итак, в международной практике получили развитие два типа внешнеэкономической политики: свободная торговля и протекционизм. Причем опыт показывает, что, как правило, тенденции к свободной торговле и тенденции к протекционизму перемежаются друг друга. Развитые страны рассматривают свободу торговли, как единственный режим, к которому могут стремиться правительства.

Ограничения же торговли рассматриваются, как нежелательный, но неизбежный компромисс, вызванный необходимостью решать актуальные на данный момент проблемы национальной экономики.

Современную внешнеэкономическую политику государств с рыночной экономикой можно назвать неопротекционизмом, опирающимся на целую систему скрытых средств защиты внутреннего рынка.

Но необходимо отметить, что сегодня гораздо больший акцент делается не на ограничение импорта и установление изолированных барьеров (хотя и это имеет место), а на стимулирование экспорта и повышение конкурентоспособности экономики.

Понятие и сущность внешнеторговой политики.

Внешнеторговая политика неразрывно связана с внутренней экономической политикой государства. Поэтому ее содержание обусловлено теми задачами расширенного воспроизводства, которые страна решает в рамках своего национального хозяйства. В самой общей форме можно сказать, что главной задачей внешнеторговой политики является создание благоприятных внешнеторговых условий для расширенного воспроизводства внутри страны.

Указанная задача является общей для внешнеторговой политики большинства государств мира. Наряду с ней во внешнеторговой политике существуют и другие общие черты, обусловленные общностью объективных

процессов, происходящих в мировой экономике и международных экономических отношениях, прежде всего быстрой интернационализацией производства и капитала, развивающейся под влиянием научно-технической революции и на основе углубления международного разделения труда (МРТ).

Таблица 2.3. **Классификация инструментов торговой политики**

Методы		Инструмент торговой политики	Регулирует преимущественно	
Тарифные		Таможенные пошлины Тарифная квота		импорт импорт
Нетарифные	количественные	Квотирование Лицензирование «Добровольные ограничения»	экспорт экспорт	импорт импорт
	скрытые	Государственные закупки Требование о содержании местных компонентов Технические барьеры Налоги и сборы		импорт импорт импорт импорт
	финансовые	Субсидии Кредитование Демпинг	экспорт экспорт экспорт	

Эти процессы находят отражение в дальнейшем расширении торгово-экономических связей между государствами, развитии многонационального предпринимательства, в частности, в росте числа и резком увеличении сферы деятельности транснациональных компаний, в повышении роли ВЭС в воспроизводстве и в конечном итоге в усилении экономической взаимозависимости государств.

Наряду с этим на формировании внешнеторговой политики различных государств не могли не сказаться такие явления, как обострение конкурентной борьбы на мировом рынке, возросшее неравновесие платежных балансов и т. д. Эти причины порождают постоянное взаимодействие в современной внешнеторговой политике двух тенденций: протекционизма и либерализации.

Государственное регулирование внешней торговли осуществляется с помощью широкого круга мер, число которых постоянно растет.



Рисунок 2.1. Механизм государственного регулирования внешней торговли

Объясняется это прежде всего тем, что по мере расширения ВЭС то или иной страны требуются все новые инструменты оптимизации ее участия в международной специализации, ограждения национально экономики от негативного влияния внешних факторов (циклически спадов, чрезмерных колебаний валютных курсов, недобросовестно конкуренции и т. д.), содействия укреплению позиций национальны производителей на мировом рынке. Меры по регулированию внешней торговли делятся на следующие 8 категорий.

1.Тарифные меры

Импортный таможенный тариф – включает в себя систематизированный перечень (номенклатуру) ввозимых товаров, методы определения их таможенной стоимости и взимания пошлин, механизм введения, изменения или отмены пошлин, правила определения страны происхождения товара.

Активная часть импортного таможенного тарифа-ставки таможенных пошлин, являющиеся по своему экономическому значению налогом на ввоз иностранных товаров.

2.Паратарифные меры

К их числу относятся прочие платежи, взимаемые при ввозе иностранных товаров: различные таможенные сборы, внутренние налоги, специальные целевые сборы. Эти меры порой оказывают существенное влияние на внешнюю торговлю.

3.Меры контроля за ценами

Эти меры призваны обеспечить защиту национальных интересов производителей. К ним относятся антидемпинговые и компенсационные меры, направленные против экспортных субсидий. Кроме того, для защиты некоторых уязвимых секторов экономики (прежде всего аграрного) могут применяться скользящие импортные сборы, цель которых – довести внутреннюю цену товара до определенного уровня.

4.Финансовые меры

Для регулирования внешней торговли могут вводиться особые правила совершения валютных операций.

5. Количественный контроль

На ввоз и вывоз товаров устанавливаются количественные ограничения (квоты).

6. Автоматическое лицензирование

Для ввоза (вывоза) определенных товаров требуется получить установленный документ. Таким образом осуществляется наблюдение (мониторинг) за торговлей этими товарами. Такое наблюдение не является ограничительной мерой, но облегчает введение подобных мер в случае необходимости.

7. Монополия государства

Государство устанавливает свою монополию на торговлю определенными товарами вообще или на внешнюю торговлю ими.

8. Технические барьеры

Включают в себя контроль за импортом на предмет его соответствия национальным стандартам безопасности и качества.

Немалую роль в развитии тенденции либерализации торговли сыграло Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), которое было подписано в 1947 году 23 странами, и которое превратилось в форум для ведения переговоров по тарифным барьерам на многосторонней основе.

Благодаря ГАТТ, в основу регулирования экономических связей были положены три фундаментальных принципа: равный недискриминационный режим для всех стран-участниц ГАТТ; снижение пошлин путем проведения многосторонних переговоров, устранение импортных квот.

Секретариат ВТО расположен в Женеве и по сравнению с другими международными организациями его штат небольшой (всего около 400). Бюджет организации в один год превышает 100 млн. швейцарских франков (79 млн. долл. США).

В ближайшем будущем деятельность ВТО будет направлена на осуществление решений Уругвайского раунда и окончание переговоров по либерализации торговли услугами. В дальнейшем возможно будут рассмотрены

также острые и политически сложные вопросы как принципы иностранного инвестирования, торговля и окружающая Среда, а также конкурентная политика.

В соответствии с требованиями Всемирной торговой организации (ВТО) таможенный тариф должен стать основным инструментом регулирования внешней торговли. Применение для этих целей других средств регламентируется рядом положений Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ).

Основными принципами ВТО являются принцип режима наибольшего благоприятства (РНБ) и принцип национального режима.

Принцип РНБ означает, что товар, ввозимый в данное государство из страны, которой предоставлен этот режим, должен во всех отношениях (таможенные пошлины и иные сборы, количественные ограничения и затраты, контроль за качеством, безопасностью и т.д.) пользоваться условиями не менее благоприятными, чем товар из любой другой страны. Принцип РНБ применяется и к мерам нетарифного регулирования.

Принцип национального режима требует равного отношения к отечественным и иностранным товарам, услугам, капиталам. В товарной торговле он вступает в силу, когда уплачены таможенные пошлины и соблюдены административные ограничения на импорт.

Во всех остальных отношениях (налогообложение, погрузка, разгрузка, транспортировка, условия хранения, реализации и потребления) иностранный товар должен пользоваться условиями не менее благоприятными, чем национальный товар.

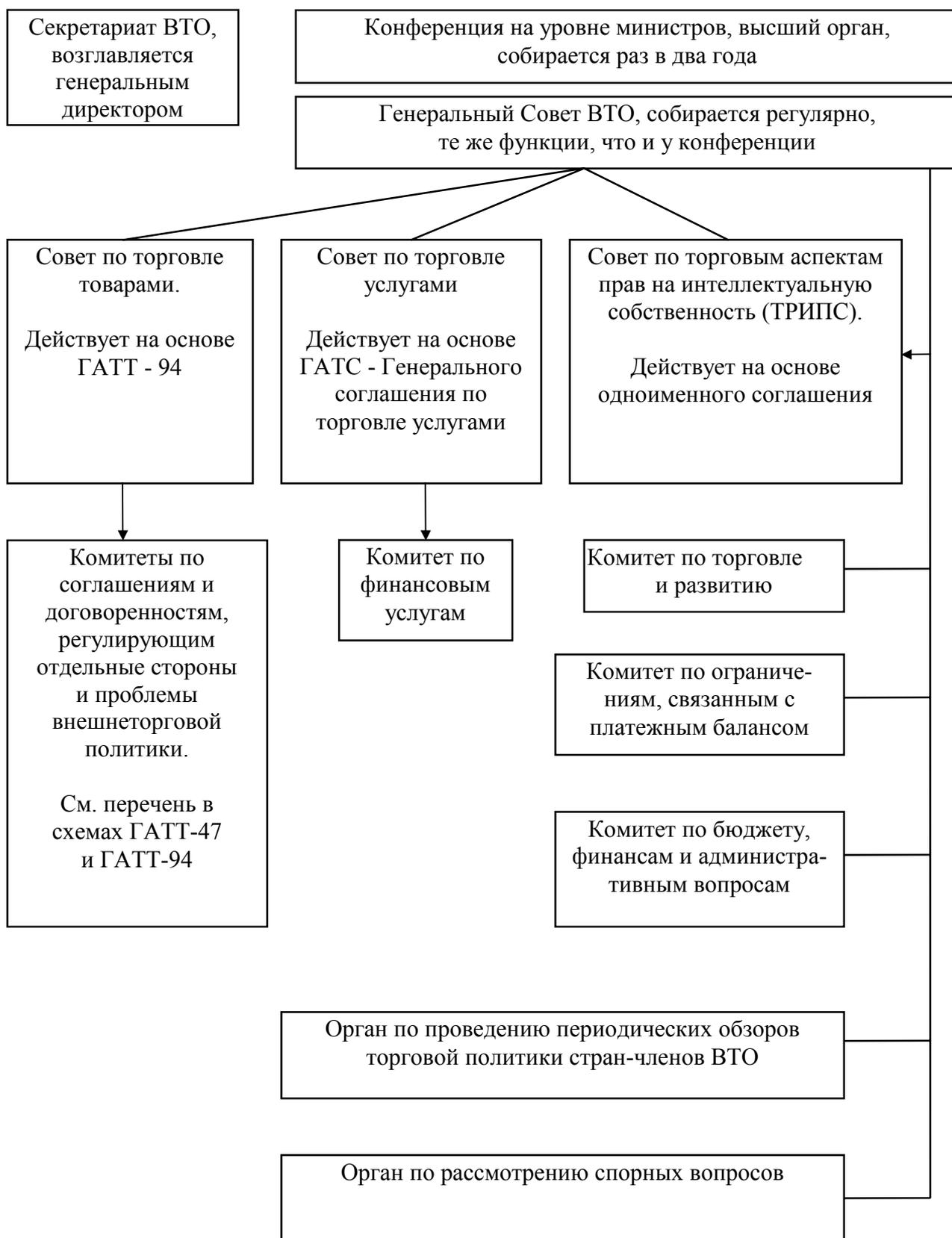


Рисунок 2.2. Всемирная торговая организация ВТО

В виду того, что до настоящего времени Украина не является членом ВТО, украинские экспортеры не пользуются всеми преимуществами, которые дает членство в ГАТТ/ВТО. Вместе с тем Украина имеет с подавляющим большинством государств соглашения о взаимном предоставлении РНБ в торговле.

Серьезным препятствием для международной торговли являются различия национальных систем внешнеэкономического регулирования. В ряде случаев меры, формально вводимые по неэкономическим соображениям, сознательно используются в протекционистских целях.

Поэтому ГАТТ требуют применения таких мер технического и санитарного контроля, которые не создавали бы дополнительных препятствий для импорта иностранных товаров. Установлены принципы определения таможенной стоимости товара, согласно которым в основе ее должна лежать цена контракта.

Унификацией таможенных процедур занимается еще одна международная организация *Совет таможенного сотрудничества* (Всемирная таможенная организация), членом которого с 1992 г. является Украина.

В рамках этой организации разработан ряд конвенций, устанавливающих единые правила внешнеэкономического регулирования.

В частности, создана Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС), которая с 1988 г. положена в основу классификации товаров в национальных таможенных тарифах. Украина присоединилась к этой Конвенции с 1 января 1997 г.

В развитых странах таможенными пошлинами облагается только импорт. В США экспортные пошлины запрещены законодательно. В остальных развитых странах они также не применяются.

Структура таможенного тарифа, при всех межстрановых различиях, содержит:

Автономные (максимальные) ставки, применяемые лишь в виде исключения к товарам тех стран, которым по каким-либо причинам не предоставлен РНБ (или к товарам неизвестного происхождения);

Ставки РНБ (конвенциональные), как правило, согласованные в рамках ГАТТ и применяемые к товарам большинства государств;

Преференциальные ставки, применяемые к товарам развивающихся стран в соответствии с Общей системой преференций.

Вместе с тем в практике стран-членов ГАТТ/ВТО используется:

Административные ограничения внешней торговли по неэкономическим соображениям;

Административные ограничения внешней торговли в целях выхода из тяжелого экономического положения;

Меры против недобросовестной конкуренции поставщиков иностранных товаров;

Добровольные ограничения экспорта и импорта по взаимному согласию стран-экспортеров и импортеров.

Достигнутые в последние годы договоренности существенно ограничили возможность произвольного применения и трактовки правил регулирования внешней торговли. В частности, к 2000 г. должны быть отменены добровольные ограничения импорта и экспорта. Срок действия мер против недобросовестной конкуренции ограничивается 5 годами. Правильность применения подобных мер контролируется органами ВТО.

К 2005 г. принципы ВТО должны быть распространены на международную торговлю текстилем и одеждой, которая пока регулируется Международным соглашением по текстилю. Соответственно предусматривается отмена экспортно-импортных квот, установленных этим соглашением.

Многие действовавшие ранее количественные ограничения импорта заменяются тарифными квотами, когда ввоз товара сверх установленного количества формально разрешается, но облагается пошлиной по крайне высо-

кой ставке. В дальнейшем эти ставки предполагается постепенно понижать (такая мера чаще всего применяется к сельскохозяйственным продуктам).

ГАТТ позволяет вводить ограничения на экспорт природных ресурсов, чтобы предотвратить их истощение, если при этом ограничивается и внутреннее потребление. Разрешается также количественное ограничение импорта в случае резкого нарушения равновесия платежного баланса.

На практике большую роль играют ограничения, вводимые по неэкономическим соображениям – в целях национальной безопасности, охраны окружающей среды и т.д.

Системы и инструменты внешнеторгового регулирования развитых стран – крупнейших участников международной торговли – принципиально не различаются. Что же касается различий в этой области между развитыми и развивающимися странами, то они, как правило, носят количественный характер.

Чем ниже уровень экономического развития страны, тем большее число инструментов регулирования применяется в данной стране и тем выше интенсивность их использования. Если, например, средний уровень импортных таможенных пошлин в развитых странах – 5-6%, то в Аргентине – 30%, в Бразилии – 25%, в Колумбии – 22%, в Чили – 15%. Тарифы на ввоз некоторых товаров отличаются особой подвижностью (так, размер пошлины на ввоз сахара в Мексику устанавливается ежемесячно).

В ряде развивающихся стран применяется таможенное обложение экспорта. Впрочем, в большинстве таких государств (Китай, Гонконг, Бангладеш, Египет, Колумбия и др.) оно распространяется лишь на отдельные виды товаров.

Только в Аргентине практикуется таможенное обложение обширного списка товаров (который, впрочем, ограничивается традиционными видами национальной экспортной продукции). Долгое время экспортный таможенный тариф на многие товары действовал в Индии, однако, в 1989 г. его применение было приостановлено.

<input type="checkbox"/> Снижение тарифных и иных барьеров во взаимной торговле <input type="checkbox"/> Сохранение национальных тарифов в отношении третьих стран <input type="checkbox"/> Межгосударственные органы управления не создаются	<p>I. Преференциальное торговое соглашение (preferential trade agreement)</p> <hr/> <p>Отмена тарифных и нетарифных барьеров во взаимной торговле</p> <input type="checkbox"/> Свобода межстранового движения товаров и услуг <input type="checkbox"/> Небольшой межгосударственный секретариат	<p>II. Зона свободной торговли (free trade zone)</p> <hr/> <input type="checkbox"/> Единое тарифное и нетарифное регулирование в отношении третьих стран <input type="checkbox"/> Межгосударственный совет на уровне министров и секретариат	<p>III. Таможенный союз (customs union)</p> <hr/> <input type="checkbox"/> Свобода движения факторов производства <input type="checkbox"/> Встречи глав государств, совет министров, секретариат	<p>IV. Общий рынок (common market)</p> <hr/> <input type="checkbox"/> Гармонизация экономической политики <input type="checkbox"/> Межгосударственный орган с функцией наднационально-го регулирования	<p>V. Экономический союз (economic union)</p>
---	---	--	--	--	--

Таблица 2.4. Этапы интеграционного процесса

Таблица 2.5. Уровень развития интеграционных объединений

Уровень интеграции (поставленные цели)	<u>Название, год создания</u>	<u>Страны-члены и организации</u>
Соглашения об экономическом и торговом сотрудничестве	Соглашение о сотрудничестве и партнерстве между ЕС и странами бывшего СССР – EU – FSU (Cooperation and Partnership Agreements), 1994	ЕС, Беларусь, Казахстан, Россия, Украина
	Соглашения об ассоциации с ЕС (EU Association Agreements), 1991-1995	Болгария, Чехия, Венгрия, Польша, Румыния, Словакия, Эстония, Латвия, Литва, Словения
	Инициатива «Предприятие для всей Америки» (Enterprise for the American Initiative – EAI), 1990	США, большинство латиноамериканских и центральноамериканских государств
Зоны свободной торговли (ЗСТ)	Европейская ассоциация свободной торговли – ЕАСТ (European Free Trade Association – EFTA), 1960	Австрия, Финляндия, Исландия, Лихтенштейн, Норвегия, Швеция
	Европейская экономическая зона (European Economic Area – EEA), 1994	Страны Европейского союза, Исландия, Лихтенштейн
	Балтийская ЗСТ (Baltic FTA), 1993	Эстония, Латвия, Литва
	Центральноевропейская ЗСТ (Central European FTA), 1992	Чехия, Венгрия, Польша, Словакия
	Североамериканская ЗСТ (North American Free Trade Agreement – NAFTA), 1994	Канада, Мексика, США
	Соглашение о свободе торговли стран АСЕАН (ASEAN Free Trade Agreement – AFTA), 1992	Бруней, Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Таиланд
	Австралийско - новозеландское торговое соглашение об углублении экономических связей (Australia – New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement – ANZCERTA), 1983	Австралия, Новая Зеландия
	Бангкокское соглашение (Bangkok Agreement), 1993	Бангладеш, Индия, Республика Корея, Лаос, Шри-Ланка
Таможенные союзы (ТС)	Ассоциация ЕС с Турцией (Turkey Association Agreement – EU), 1963	ЕС, Турция
	Арабский общий рынок (Arab Common Market – ACM), 1964	Египет, Ирак, Иордания, Ливия, Мавритания, Сирия, Йемен
	Центральноамериканский общий рынок (Central American Common Market – SACM), 1961	Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Никарагуа
	ЗСТ между Колумбией, Эквадором и Венесуэлой (Columbia, Ecuador, Venezuela – FTA), 1992	Колумбия, Эквадор, Венесуэла
	Организация восточно – карибских государств (Organization of East Caribbean States), 1991	Антигуа и Барбуда, Доминика, Гренада, Монтсеррат, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины

Общий рынок (ОР)	Совет сотрудничества арабских стран Персидского залива (The Gulf Cooperation Council), 1981	Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудовская Аравия, ОАЭ
	Андский общий рынок (Andean Common Market, Andean Pact), 1990	Боливия, Колумбия, Эквадор, Перу, Венесуэла
	Латиноамериканская интеграционная ассоциация – ЛАИА (Latin American Integration Association – LAIA), 1960	Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Эквадор, Мексика, Перу, Уругвай, Венесуэла
	Общий рынок южного конуса – МЕРКОСУР (Southern Cone Common Market – MERCOSUR), 1991	Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай
	Карибское сообщество и Карибский общий рынок – КАРИКОМ (Caribbean Community and Common Market – CARICOM), 1973	Антигуа и Барбуда, Багамские Острова, Барбадос, Белиз, Доминика, Гренада, Гайана, Ямайка, Монтсеррат, Сент-Ките и Невис, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Тринидад и Тобаго
Экономические союзы (ЭС)	Европейские сообщества (Euro-pean Communities – EC), 1957, позже Европейский союз – ЕС (European Union – EU), 1993	Австрия, Бельгия, Великобритания, Дания, Германия, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция, Швеция
	Экономический союз – Бенилюкс (Belgium, Netherlands, Luxemburg Economic Union – BENILUX), 1948	Бельгия, Нидерланды, Люксембург
	Содружество независимых государств (Commonwealth of Independent States), 1992	Армения, Азербайджан, Беларусь, Грузия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан, Туркмения, Украина, Узбекистан
	Союз Арабского Магриба (Arab Maghreb Union), 1989	Алжир, Ливия, Мавритания, Марокко, Тунис
	Межстрановая инициатива (Cross-Border Initiative), 1993	Бурунди, Коморские Острова, Кения, Мадагаскар, Малави, Мавритания, Намибия, Руанда, Сейшельские Острова, Танзания, Уганда, Замбия, Зимбабве
	Лагосский план действий (Lagos Plan of Action), 1973	Все страны Африки к югу от Сахары
	Союз реки Ману (Manu River Union), 1973	Гвинея, Либерия, Сьерра-Леоне
	Западноафриканский экономический и валютный союз (West African Economic and Monetary Union), 1994	Бенин, Буркина-Фасо, Котд'Ивуар, Мали, Нигер, Сенегал, Того

Соответственно развивающиеся государства применяют гораздо больше административных запретов и ограничений.

В Индии, например, действует государственная монополия на экспорт и импорт некоторых важнейших видов продукции.

В Аргентину запрещается ввозить ряд видов промышленных товаров в целях поддержки национального производства. Помимо импортных пошлин, налогов и сборов за таможенное оформление взимаются иные парата-

рифные платежи, как, например, сбор в фонд развития экспорта, налог на импорт и даже (как в Перу) налог с пошлины.

ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ

Европейский Союз представляет собой интеграционное объединение 15 стран Европы: Австрии, Бельгии, Великобритании, Германии, Греции, Дании, Ирландии, Испании, Италии, Люксембурга, Нидерландов, Португалии, Финляндии, Франции, Швеции.

История Европейского Союза – это история постепенного формирования единого рынка, когда различные сферы экономического регулирования выводятся из компетенции национальных государств и передаются руководящими органами “малой Европы”. В то же время отдельные инструменты регулирования остаются в распоряжении национальных властей. Унифицированные процедуры утверждаются Советом ЕС, Комиссией Европейского Союза и другими европейскими органами, а проводит их в жизнь административный аппарат государств – членов Союза.

Имея отношения с различными учреждениями стран ЕС, важно различать, когда они выступают от имени своей страны, а когда от имени всего Союза.

Исходным пунктом европейской интеграции было создание в 1951 г. Европейского объединения угля и стали (ЕОУС). В 1957 г. основаны Европейское Экономическое Сообщество (ЕЭС) и Европейское сообщество по атомной энергии (Евратом). В 1967 г. произошло объединение руководящих органов этих сообществ, и возникла единая организация – Европейское Сообщество (ЕС), исполнительным органом которого стала Комиссия Европейских Сообществ (КЕС). Маастрихтский договор от 7 февраля 1992 г. закрепил новую программу интеграции, ориентированную на превращение Сообщества в объединение федеративного типа. Со вступлением договора в силу с 1 ноября 1993 г.

Таблица 2.6. Развитие интеграции в рамках Европейского союза

Годы	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	
Количество членов	В составе 6 стран (Бельгия, Германия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция)																В составе 9 стран. Вступление Великобритании, Дании, Ирландии (1 января 1973г.)								
Название	Европейское экономическое сообщество																								
Стадия интеграции	Зона свободной торговли												Таможенный союз (с 1 июля 1968г.)												
Валютная интеграция																	Европейская "валютная змея" (с 24 апреля 1972г.)						Европейская валютная система (с 13 марта 1979г.)		
ЕС - развивающиеся страны							Яундское соглашение об ассоциации с ЕЭС 18 стран Африки (20 июля 1963г.)								Первая Ломейская конвенция между ЕЭС и 46 развивающимися странами (28 февраля 1975г.)				Вторая Ломейская конвенция между ЕЭС и 59 развивающимися странами (31 октября 1979г.)						
ЕС - ЕАСТ						Соглашение о зоне свободной торговли с ЕАСТ (1 июля 1977г.)																			
Единая отраслевая политика	Единая сельскохозяйственная политика (с 30 июля 1962г.)												Единая политика в области охраны окружающей среды												
													Единая политика в области исследований и технологического развития												
Европейский парламент																								Первые выборы в Европейский парламент, 7-19 июня 1979г.	
Ключевые соглашения	Римский договор (подписан 25 марта 1957г., вступил в силу 1 января 1958г.)																								
													Договор о слиянии исполнительных органов ЕЭС, ЕОУС и Евратома (подписан 8 апреля 1965г., вступил в силу 1 июля 1967г.)												
Годы	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000					
Количество	10 стран-членов.						В составе 13 стран. Вступление Испании и Португалии									В составе 15 стран. Вступление									

членов	Вступление Греции (28 мая 1979г.)	(1 января 1986г.)								Австрии, Финляндии, Швеции (1 января 1995г.)	
Название	Европейское экономическое сообщество								Европейский союз		
Стадия интеграции	Таможенный союз				Общий рынок				Экономический союз		
Валютная интеграция	Европейская валютная система								Европейский валютный институт		Единая валюта
ЕС - развивающиеся страны	Вторая Ломейская конвенция		Третья Ломейская конвенция между ЕЭС и 66 развивающимися странами (8 декабря 1984г.)			Четвертая Ломейская конвенция между ЕЭС и 69 развивающимися странами (15 декабря 1989г.)					
ЕС - ЕАСТ	Соглашение о зоне свободной торговли с ЕАСТ										
										Соглашение о Европейском экономическом пространстве между ЕС и ЕАСТ (подписано 21 октября 1991г., вступило в силу 1 января 1994г.)	
Единая отраслевая политика	Единая сельскохозяйственная политика										
	Единая политика в области охраны окружающей среды										
	Единая политика в области исследований и технологического развития										
								Единая политика в области энергетики			
								Единая политика в области транспорта			
							Единая структурная, социальная и региональная политика				
Европейский парламент	Первые прямые выборы в Европейский парламент		Вторые прямые выборы в Европейский парламент (14 июня 1984г.)			Третьи прямые выборы в Европейский парламент (18 июня 1989г.)			Четвертые прямые выборы в Европейский парламент (1994г.)		
Ключевые соглашения	Римский договор										
	Договор о слиянии										
							Единый европейский акт (подписан 8 февраля 1986г., вступил в силу 1 июля 1987г.)				
									Договор о Европейском союзе (подписан 7 февраля 1992г., вступил в силу 1 ноября 1993г.)		

Сообщество стало называться Европейским Союзом. Маастрихтский договор предусматривает формирование в рамках ЕС экономического и валютного союза.

Он расширяет сферу его действия, повышает роль Европейского парламента, которому теперь подотчетна Комиссия Европейского Союза. Данные органы, а также Совет ЕС и Суд ЕС признаны общими органами Союза.

В то же время Маастрихтский договор закрепил принцип дополнителности: деятельность Сообщества осуществляется лишь в пределах его компетенции, предусмотренный договором. В остальном государства-члены сохраняют право действовать самостоятельно.

Сфера ответственности Сообщества постепенно расширилась по мере снятия барьеров между национальными хозяйствами стран-членов ЕС.

Одним из первых и важнейших направлений интеграции было создание таможенного союза.

Сначала шесть стран - первоначальных членов ЕЭС (Бельгия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция, ФРГ) упразднили количественные ограничения во взаимной торговле, а с 1 июля 1968 г. отменили друг для друга таможенные пошлины.

Одновременно был введен Единый таможенный тариф в торговле с третьими государствами. С 1 января 1993 г. полностью отменен таможенный контроль во взаимной торговле стран ЕС.

Соответственно товар, оформляемый таможенной любой из стран ЕС, выпускается ею не конкретно в эту страну, а на таможенную территорию всего Союза. Все требования к оформлению едины.

Точно так же действует и единая система контроля за импортом. Запреты или ограничения на ввоз определенных товаров устанавливаются для всего рынка ЕС. Унифицированы требования контроля качества и безопасности ввозимых товаров.

В то же время полная унификация рынка ЕС все же не достигнута. В рамках Союза действует единый принцип налогообложения – взимание налога на добавленную стоимость (НДС).

Однако ставки НДС в разных странах различны. С 1003 г. разрыв между ними уменьшен, но не ликвидирован. В связи с упразднением таможенного контроля внутри ЕС косвенные налоги, включая НДС, взимаются теперь с поставщика в стране-производителе.

Однако товар, ввозимый в ЕС из третьих стран, по-прежнему облагается ими в соответствии с требованиями страны-импортера. В результате при ввозе, например, текстильной одежды в Германию ставка НДС составляет 15%, в Данию – 25%, а в Ирландию – 12,5%. Различны национальные списки подакцизных товаров и ставки акцизов.

В ЕС действует единая система лицензирования импорта. Разрешения на ввоз контролируемого товара на всю территорию ЕС выдаются соответствующими ведомствами национальных государств. Однако одновременно страны-члены ЕС сохраняют национальные системы лицензирования системы ввоза отдельных товаров как по соображениям качества (масличные семена во Францию), так и в порядке наблюдения за импортом из отдельных стран некоторых товаров (товары из Японии и Гонконга в Италию и страны Бенилюкса).

Распределяются по отдельным государствам и квоты на ввоз в ЕС определенных товаров, установленные в целях борьбы с демпингом или как добровольные экспортные ограничения.

Так, Россия согласилась ограничить в 1994 г. экспорт нитрата аммония в Великобританию пределом в 110 тыс. т.

Сохраняющаяся в некоторых странах государственная монополия на ввоз отдельных товаров также нарушает единство рынка.

По правилам ГАТТ в настоящее время работает практически все мировое сообщество, что обеспечивает до 98% мировых товаропотоков. Задача

WTO - обеспечить минимальные обязательства по степени открытости экономики со стороны всех партнеров Мировой организации торговли.

Понятно, что такая крупная европейская держава как Украина не может оставаться вне системы ГАТТ/WTO. В настоящий период вопрос о вступлении Украины в WTO приобрел политическое значение.

2.3. Виды внешнеэкономической деятельности. Внешняя торговля, как основная форма внешнеэкономической деятельности.

Сущность и классификация внешнеэкономических связей

Развитие цивилизации вызывает постоянное вовлечение отдельных государств в международные хозяйственные связи, что ведет к созданию единой мировой экономики. Все страны мира развиваются по общим экономическим законам, что обуславливает приоритет экономического характера международных отношений.

Постоянно усложняющаяся структура потребностей, редкость и удаленность ресурсов требуют все более эффективных средств обмена не только между регионами внутри отдельного государства, но и между самими государствами и мировыми регионами.

Экономическое развитие и прирост населения в разных регионах мира происходят неравномерно, что также вызывает необходимость расширять международные обмены, которые содействуют развитию новых рынков (товаров, услуг, труда, информационных, финансовых и др.), импорту сырья, технологическому и информационному обмену, научным, научно-техническим, производственным, культурным и прочим внешнеэкономическим связям.

Внеэкономические связи - это комплексная система разнообразных форм международного сотрудничества государств и их субъектов во всех отраслях экономики. К субъектам государства относятся носители прав и обязанностей, возложенных на них государством.

Это регионы, находящиеся на самоуправлении, хозяйствующие субъекты (хозяйственные товарищества и общества, унитарные предприятия и др.) и индивидуальные предприниматели.

Переход от натурального хозяйства к товарно-денежным отношениям вызвал резкий скачок в развитии национальных рынков отдельных государств и в обмене товарами этих национальных рынков, что привело к расширению и углублению интернациональных связей и международного обмена в экономической сфере государственных отношений.

Как экономическая категория внешнеэкономические связи представляют собой систему экономических отношений, возникающих при движении ресурсов всех видов между государствами и экономическими субъектами разных государств.

Эти двухсторонние отношения охватывают все сферы экономической жизни государства и прежде всего его производственную, торговую, инвестиционную и финансовую деятельность.

Сущность внешнеэкономических связей как экономической категории проявляется в их функциях. Такими функциями являются:

1. Организация и обслуживание международного обмена природными ресурсами и результатами труда в их вещественной и стоимостной форме.
2. Международное признание потребительной стоимости продуктов международного разделения труда;
3. Организация международного денежного обращения.

Содержание первой функции заключается в доведении продуктов, добываемых в качестве природных ресурсов и продуктов, получаемых в процессе международного разделения труда, до конкретных потребителей через обмен продуктов и результатов труда в их вещественной и стоимостной форме. Организация обмена одновременно предусматривает и обслуживание этого обмена.

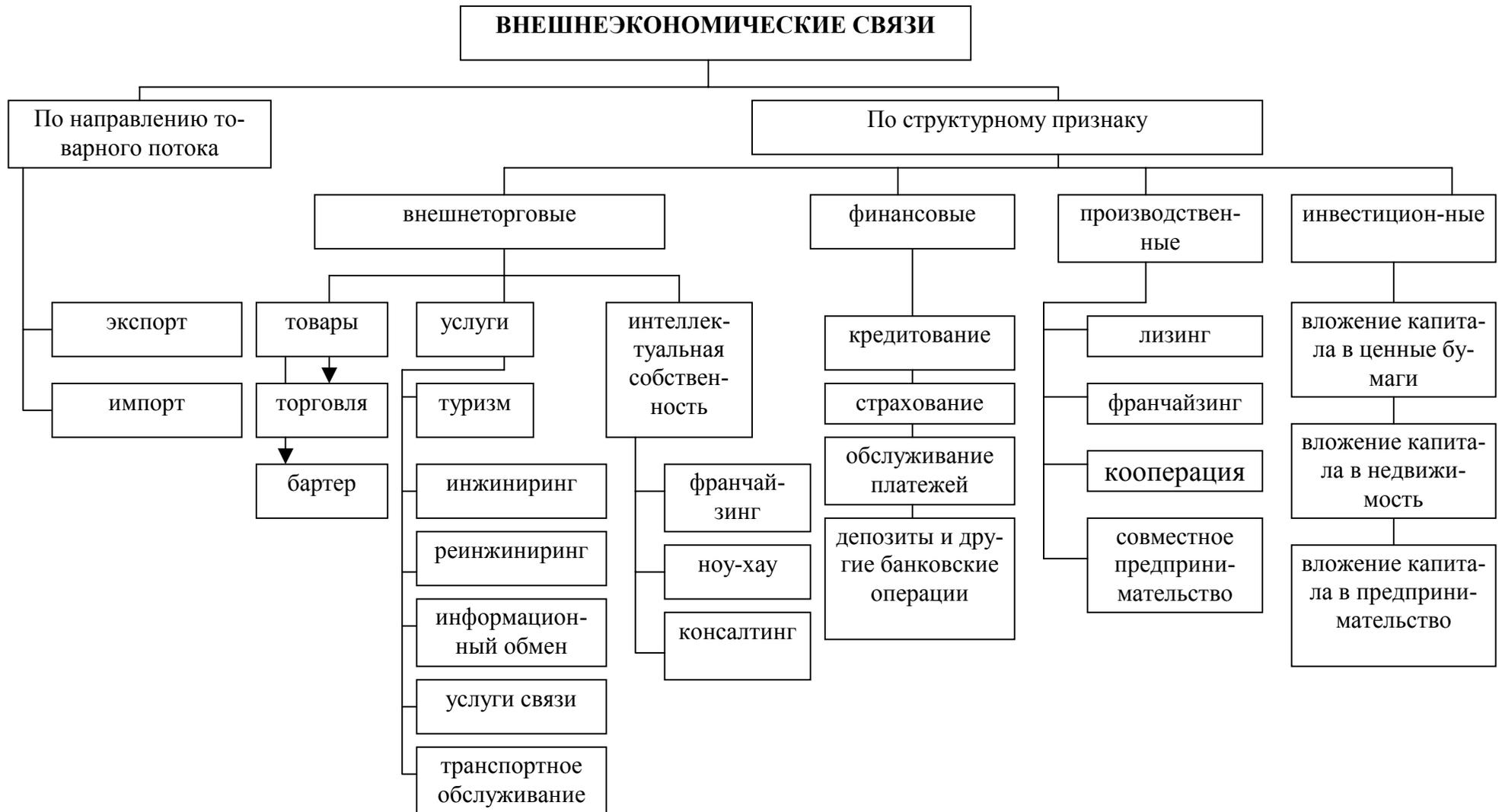


Рисунок 2.3. Классификация внешнеэкономических связей

В процессе выполнения второй функции происходит завершение акта товарно-денежных отношений и окончания обмена денег на продукт международного разделения труда, в результате чего потребительная стоимость (ее практическая значимость), заключенная в этом продукте, получает международное признание.

Содержанием третьей функции является создание с помощью механизма этих связей условий для непрерывного движения денег в процессе совершения различных международных расчетов.

Одновременно внешнеэкономические связи выступают инструментом воздействия на экономическую систему государства, которое осуществляется через механизм внешнеэкономической деятельности.

В современном мировом хозяйстве внешнеэкономические связи выступают как факторы роста национального дохода государства, экономики народнохозяйственных затрат и ускорения научно-технического прогресса.

Осуществление этих связей позволяет перенести межгосударственное сотрудничество с обычного обмена товарами на торговлю услугами, совместное решение технико-экономических задач, развитие научной и производственной кооперации и других форм совместной хозяйственной деятельности, в том числе создание совместных предприятий.

Через механизм внешнеэкономических связей спрос на товары и услуги мирового рынка переносится на внутренний рынок того или иного государства. Это вызывает потребность в развитии производительных сил, что, в свою очередь, способствует развитию промышленности, сельского хозяйства, торговли, сферы услуг и финансовых учреждений.

Развитие внутреннего рынка страны ведет к опережению объема предложения над объемом спроса внутри государства, что вызывает расширение внешнеторговых операций, удешевление стоимости капитала и снижение издержек производства и обращения.

Эффективность организации внешнеэкономических связей и механизма управления ими во многом определяется классификацией связей.

Под классификацией внешнеэкономических связей следует понимать распределение этих связей на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленных целей. Классификационная система внешнеэкономических связей состоит из видов и форм связей.

Вид внешнеэкономических связей - это совокупность связей, объединенная одним общим признаком, например направлением товарного потока и структурным признаком.

Классификационный признак, связанный с направлением товарного потока, определяет движение товара (услуги, работы) из одной страны в другую, т.е. отражает вывоз товара из страны или ввоз товара в данную страну. По этому признаку внешнеэкономические связи делятся на экспортные, связанные с продажей и вывозом товара, и импортные, связанные с покупкой и ввозом товара.

Структурный признак классификации внешнеэкономических связей определяет групповой состав связей. Он связан со сферой экономических интересов и с основной целью внешнеэкономической деятельности государства. По структурному признаку внешнеэкономические связи подразделяются на внешнеторговые, финансовые, производственные, инвестиционные.

Форма связи - это способ существования данного вида связи, внешнее проявление (очертание, оформление) сущности какой-либо конкретной связи.

К формам внешнеэкономических связей относят торговлю, бартер, туризм, франчайзинг, лизинг и др. (см. рис. выше).

Экспорт - это вывоз товара, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, с таможенной территории за границу без обязательства об обратном ввозе. Факт экспорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы, предоставления услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности.

К экспорту товаров приравниваются отдельные коммерческие операции без вывоза товаров с таможенной территории за границу.

Объем международной торговли, т.е. мировой-товарооборот, подсчитывается путем суммирования только объемов экспорта, обычно в долларах США или в ценах ФОБ (англ. *free on board*). Цена ФОБ означает, что продавец несет лишь часть расходов по транспортировке и страхованию, только до момента доставки товара на борт судна. ФОБ является базисным условием поставки, согласно которому продавец оплачивает доставку товара на борт судна в порту отгрузки (обычно в стране экспортера) и экспортные таможенные пошлины.

Размещение и штивку (т.е. рациональное размещение груза в трюме с целью заполнения пустот) на судне оплачивает, как правило, покупатель. Дальнейшие расходы, связанные с перевозкой товара, его страхованием и уплатой импортных таможенных пошлин и сборов несет покупатель.

Импорт - ввоз товара, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, на таможенную территорию из-за границы без обязательства об обратном вывозе. Факт импорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы, получения услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности.

Импорт подсчитывается в ценах СИФ, в результате чего он превышает стоимость экспорта примерно на 1/10.

СИФ (англ. *CIF* – cost, insurance and freight) - стоимость, страхование, фрахт - это условие поставки, по которому продавец оплачивает перевозку товара до пункта назначения (обычно это порт в стране импорта) и расходы по страхованию товара на время перевозки. Поэтому цена СИФ включает в себя расходы по стоимости товара, его фрахту и страховке.

Внешнеторговая деятельность представляет собой предпринимательскую деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность).

При этом под товаром понимается любое движимое имущество (включая все виды энергии) и отнесенные к недвижимому имуществу воз-

душные, морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты, являющиеся предметом внешнеторговой деятельности. Транспортные средства, используемые при договоре о международной перевозке, товарами не являются.

Международная торговля услугами называется также невидимым экспортом.

Услуги - это предпринимательская деятельность, направленная на удовлетворение потребностей других лиц за исключением деятельности, осуществляемой на основе трудовых правоотношений.

Франчайзинг

Франчайзинг (англ. *franchise* - привилегия, право) - система передачи или продажи лицензий на технологию и товарный знак.

Международная ассоциация франчайзинга IFA (International Franchise Association) определяет франчайзинг как продолжающиеся отношения, при которых франчайзер передает исключительные права, основанные на лицензионном соглашении, заниматься предпринимательской деятельностью, плюс помощь в обучении, маркетинге, управлении в обмен на финансовую компенсацию от франчайзиата.

В нашей отечественной литературе франчайзинг обозначают еще терминами: фрэнчайзинг, франшизинг, френчайзинг.

Сущность франчайзинга заключена в том, что фирма (франчайзер), имеющая высокий имидж на рынке, передает на определенных условиях не известной потребителям фирме (франчайзиату) право, т.е. лицензию (франчайз) на деятельность по своей технологии и под своим товарным знаком и получает на это определенную компенсацию (доход).

Франчайзер - это лицензиар франчайза, который как бы представляет собой головную фирму (т.е. материальную компанию) системы франчайзинга.

Франчайзиат - это лицензиат франчайза. В отечественной литературе франчайзиат фигурирует еще и под термином “франчайзи”. Автор считает

данный термин искусственным, неправильным переводом (т.е. без учета сущности лицензиата франчайза).

По договору франчайза право деятельности обычно предоставляется для определенной территории и на определенное время.

Таким образом, происходит предоставление крупной “материнской” компанией какой-либо фирме лицензии на производство товаров и другие виды, деятельности под фирменной маркой этой компании, на определенной территории и на определенное время.

Основной принцип франчайзинга: сочетание ноу-хау франчайзера с капиталом франчайзиата.

Франчайзиат выполняет две функции:

-поставка капитала для создания торгового предприятия;

-руководство собственным торговым предприятием.

Таким образом, наиболее важным элементом франчайзинга является роль франчайзиата как источника капитала.

Франчайзинг - это парный бизнес. С одной его стороны стоит хорошо развитая фирма, а с другой - гражданин, мелкий предприниматель, маленькая фирма. Обе стороны связаны договором франчайза.

Франчайз - это договор, в котором выражены условия бизнеса. В отечественной литературе данный договор (контракт) обозначают также термином “франшиза”, что в корне неправильно. Термин “франшиза” французского происхождения. Он применяется в страховании и имеет совершенно другое экономическое содержание.

Инжиниринг

Инжиниринг (англ. engineering - изобретательность, знание) представляет собой инженерно-консультационные услуги по созданию предприятий и объектов. Инжиниринг является важным методом повышения эффективности вложенного в объект капитала. Он рассматривается как определенная форма экспорта услуг (передачи знаний, технологии и опыта) из страны производителя в страну заказчика.

Инжиниринг охватывает комплекс работ: по проведению предварительных исследований, подготовке технико-экономического обоснования, комплекта проектных документов, а также разработке рекомендаций по организации производства и управления, эксплуатации оборудования и реализации готовой продукции.

Контракт на покупку инжиниринговых услуг включает ряд специфических обязательств и условий: перечень обязательств и работ со сроками их выполнения; сроки и графики выполнения работ; количество персонала инжиниринговой фирмы, участвующего в выполнении работ на месте, и условия его проживания; степень ответственности сторон за нарушение обязательств; условия переуступки части контрактных услуг другой фирме на принципах субподряда; оплата обучения персонала.

Задачей инжиниринга является получение заказчиками наилучшего результата от вложения капитала за счет:

- ◆ системного, междисциплинарного подхода к осуществлению проектов;
- ◆ многовариантности технических и экономических проработок, их финансовой оценки с выбором оптимального варианта для заказчика;
- ◆ разработки проектов с учетом возможности применения прогрессивных строительных и производственных технологий, оборудования, конструкций и материалов из различных альтернативных источников, наилучшим образом отвечающих конкретным условиям и особым требованиям заказчиков;
- ◆ использования современных методов организации и управления всеми стадиями осуществления проектов.

Инжиниринг как особый вид предпринимательства имеет специфические особенности:

1. Он является одной из форм услуг производственного назначения, которая воплощается не в вещественной форме продукта, а в его полезном эффекте. Этот полезный эффект может иметь материальный носитель (про-

ектная и техническая документация, графики, чертежи и т.п.) или не иметь его (обучение, управление и т.п.);

2. Он связан в конечном итоге с подготовкой и обеспечением процесса производства и реализации рассчитанных на промежуточное и конечное потребление материальных благ и услуг;

3. Он является объектом купли-продажи, т.е. имеет коммерческую характеристику;

4. Он, в отличие от франчайзинга и ноу-хау, имеет дело с воспроизводимыми услугами, т.е. с услугами, стоимость которых определяется общественно необходимыми затратами времени на их производство и поэтому имеющими множество продавцов для их реализации. - Франчайзинг же и ноу-хау связаны с реализацией новых в данный момент не воспроизводимых знаний производственного назначения, которые имеют ограниченное число продавцов.

На практике оказание инжиниринговых услуг зачастую сочетается с продажей ноу-хау. Это ведет к смещению понятий "инжиниринговые услуги" и "обмен технологией". В действительности инжиниринговые услуги - это способ передачи новых технологических и других знаний, но сами услуги представляют собой товар, отличный от технологии.

Всю совокупность услуг инжиниринга можно разделить на две группы:

- 1) услуги, связанные с подготовкой производственного процесса;
- 2) услуги по обеспечению нормального хода процесса производства и реализации продукции.

В состав первой группы входят предпроектные услуги, проектные, послепроектные специальные услуги. Предпроектные услуги включают изучение рынка, осуществление полевых исследований, разведку ископаемых, застройку регионов и т.п.

Проектные услуги включают базисный и детальный инжиниринг. Базисный инжиниринг - это подготовка предварительных исследований и про-

ектов, генерального плана, оценка стоимости проекта и т.п. Детальный инжиниринг - это представление предложений по окончательному проекту, подготовка рабочих чертежей, технической документации и т.п.

Послепроектные услуги включают в себя услуги по подготовке контракта, организации торгов, ведению проекта, надзору и инспекции за осуществлением работ, проведению приемных испытаний, подготовке персонала и условий для сбыта продукции.

Специальные услуги - это услуги, обусловленные конкретными проблемами создания данного объекта (экономические исследования, юридические процедуры и т.п.).

Реинжиниринг

В последнее время на международном рынке услуг появился новый вид т-услуги реинжиниринга, которые оказывают зарубежные реинжиниговые фирмы.

Реинжиниринг (англ. re-engineering) - это инженерно-консультационные пути по перестройке систем организации и управления производственно-готовым и инвестиционным процессами хозяйствующего субъекта в целях повышения его конкурентоспособности и финансовой устойчивости. Реинжиниринг бывает двух видов: кризисный реинжиниринг и реинжиниринг развития.

Кризисный реинжиниринг направлен на решение кризисных проблем хозяйствующего субъекта. Он применяется в тех случаях, когда результативность финансово-коммерческой и производственно-торговой деятельности хозяйствующего субъекта постоянно снижается, конкурентоспособность его резко падает, наметилась тенденция банкротства и нужен комплекс мер по ликвидации этого кризиса.

Сегодня в кризисном реинжиниринге нуждаются многие производственно-хозяйствующие субъекты

Это обусловлено следующими причинами:

1) в современной структуре организации и управления производственных фирм и предприятий имеется еще много недостатков, оставшихся от старого режима, что ведет к лишним расходам трудовых, финансовых и материальных ресурсов;

2) новые элементы бизнес-процесса еще находятся в зачатке и слабо развиваются.

Реинжиниринг развития применяется в тех случаях, когда динамика развития снижается и действующая структура организации и управления производственно-торговым и инвестиционным процессами уже достигла предельного уровня по получению прибыли.

Ноу-хау

Важной частью внешнеэкономических связей является обмен в виде знаний, опыта и научно-технической информации. Этот обмен в чистом виде представляет собой ноу-хау.

Ноу-хау (англ. know-how - знаю, как) - комплекс технических знаний и коммерческих секретов.

Ноу-хау технического характера включает:

- опытные незарегистрированные образцы изделий, машины и аппараты, отдельные детали, инструменты, приспособления для обработки и пр.;

- техническую документацию - формулы, расчеты, планы, чертежи, результаты опытов, перечень и содержание проведенных научно-исследовательских работ и их результаты; расчеты применительно к данному производству или технологии; данные о качестве материалов; учебные планы для подготовки персонала;

- инструкции, содержащие данные о конструкции, изготовлении или использовании продукта; производственный опыт, описание технологий; практические указания по дизайну; технические рецепты, данные по планированию и управлению производством;

- знания и навыки в области бухгалтерской, статистической и финансовой отчетности, правовой и экономической работы;

- знание таможенных и торговых правил и др.

К ноу-хау коммерческого характера относятся:

-адресные банки данных;

-картотеки клиентов;

-картотеки поставщиков;

-данные об организации и эффективности производства, объеме выпуска продукции;

- данные по организации сбыта и распространения продукции;

- методы и формы рекламы;

- данные об обучении персонала и др.

В отличие от секретов производства ноу-хау не патентуется, поскольку в значительной части состоит из определенных приемов, навыков и т.п. Ноу-хау определенного производственного процесса является собственностью того или иного юридического или физического лица и соответственно становится предметом купли-продажи. Как правило, ноу-хау в качестве товара сопутствует продаже патентов и лицензий, являясь как бы продолжением к ним, но может реализовываться и самостоятельно.

Приобретение ноу-хау совместно с покупкой лицензии облегчает и удешевляет налаживание производства, обеспечивает более полную передачу секретов производства.

Лизинг

Лизинг (англ. lease - аренда) - форма долгосрочной аренды, связанная с передачей в пользование оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества, кроме земельных участков и других природных объектов.

Фактически лизинг представляет собой форму материально-технического снабжения с одновременным кредитованием и арендой.

Лизинг - это вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель обя-

жется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

Предметом (объектом) лизинга могут быть любые не потребляемые вещи, используемые для предпринимательской деятельности, кроме земельных участков и других природных объектов.

Лизингодатель - это хозяйствующий субъект или индивидуальный предприниматель, осуществляющий лизинговую деятельность, т.е. передачу в лизинг по договору специально приобретенного для этого имущества.

Лизингополучатель - это хозяйствующий субъект или индивидуальный предприниматель, получающий имущество в пользование по договору лизинга.

Продавец лизингового имущества - это хозяйствующий субъект-изготовитель машин и оборудования, или другой хозяйствующий субъект, или гражданин, продающий имущество, являющееся предметом (объектом) лизинга.

Лизингодатель по договору лизинга обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное пользование для предпринимательских целей. При этом лизингодатель не несет ответственности за выбор предмета лизинга и продавца.

Лизингодатель, приобретая имущество для лизингополучателя, должен уведомить продавца о том, что имущество предназначено для передачи его в финансовую аренду определенному лицу.

Риск случайной гибели или случайной порчи арендованного имущества переходит к лизингополучателю в момент передачи ему арендованного имущества, если иное не предусмотрено договором лизинга.

Лизингополучатель вправе предъявить непосредственно продавцу имущества, являющегося предметом договора лизинга, требования, выте-

кающие из договора купли-продажи, заключенного между продавцом и лизингодателем, в частности в отношении качества и комплектности имущества, сроков его поставки, и в других случаях ненадлежащего исполнения договора продавцом.

Как уже отмечалось ранее, одним из важнейших факторов, определяющих современное состояние мирового хозяйства, является стремительная интернационализация хозяйственной жизни. Этот процесс, с одной стороны, отражается в увеличении масштабов внешнеэкономических связей. С другой стороны, он приводит к развитию форм внешнеэкономической деятельности. При этом развиваются традиционные формы осуществления внешнеэкономических связей и появляются совершенно новые.

Виды внешнеэкономической деятельности, осуществляемые на Украине, определены Законом “О внешнеэкономической деятельности”. К ним, в частности, относятся:

экспорт и импорт товаров, то есть любой продукции, услуг, работ, прав интеллектуальной собственности и иных неимущественных прав, предназначенных для продажи, а также капиталов и рабочей силы;

оказание субъектами внешнеэкономической деятельности Украины услуг иностранным субъектам хозяйственной деятельности, в том числе: производственных, транспортно-экспедиционных, страховых, консультационных, маркетинговых, экспортных, посреднических, брокерских, агентских, консигнационных, управленческих, учетных, аудиторских, юридических и иных, прямо и исключительно не запрещенных законами Украины;

оказание вышеуказанных услуг иностранными субъектами хозяйственной деятельности субъектам внешнеэкономической деятельности Украины;

научная, научно-техническая, научно-производственная, производственная, учебная и иная кооперация с иностранными субъектами хозяйственной деятельности, обучение и подготовка специалистов на коммерческой основе;

международные финансовые операции и операции с ценными бумагами в случаях, предусмотренных законами Украины;

кредитные и расчетные операции между субъектами внешнеэкономической деятельности и иностранными субъектами хозяйственной деятельности, создание субъектами внешнеэкономической деятельности банковских, кредитных и страховых учреждений за пределами Украины, создание иностранными субъектами хозяйственной деятельности указанных учреждений на территории Украины в предусмотренных законом случаях;

совместная предпринимательская деятельность между субъектами хозяйственной деятельности, включающая создание совместных предприятий различных видов и форм, проведение совместных хозяйственных операций и совместное владение имуществом на территории Украины и за ее пределами;

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;

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;

организация и осуществление оптовой, консигнационной и розничной торговли на территории Украины за иностранную валюту в предусмотренных законом случаях;

товарообменные (бартерные) операции и иная деятельность, построенная на формах встречной торговли;

арендные, в том числе лизинговые операции;

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

работы на контрактной основе физических лиц Украины с иностранными субъектами хозяйственной деятельности, а также работы иностранцев на контрактной возмездной основе с субъектами внешнеэкономической деятельности в Украине и за ее пределами;

другие виды внешнеэкономической деятельности, не запрещенные прямо и в исключительной форме законами Украины.

Приведенный в Законе “О внешнеэкономической деятельности” перечень видов и форм внешнеэкономической деятельности является весьма полным и охватывает практически все известные в мировой практике виды внешнеэкономических связей.

Поэтому, рассматривая его, можно сделать общий вывод о том, что современный этап развития международных экономических отношений характеризуется достаточно большим числом возможных видов и форм внешнеэкономической деятельности, среди которых как традиционные виды, известные не одну сотню лет, так и достаточно новые, появившиеся в последние десятилетия под воздействием НТП и постоянно возрастающей интернационализации мирового хозяйства.

Но несмотря на такую эволюцию видов внешнеэкономической деятельности, ведущую роль среди них по-прежнему играет старейшая форма внешнеэкономических связей - международная торговля, с помощью которой страны могут развивать специализацию, повышать производительность своих ресурсов, увеличивать общий объем производства, а также обеспечивать удовлетворение потребности в тех продуктах, производство которых внутри страны крайне неэффективно или невозможно вообще.

В странах с развитой рыночной экономикой постоянно на протяжении нескольких последних десятилетий имеют место достаточно высокие и устойчивые темпы роста внешней торговли, и более того, постоянно наблюдается опережающий ее рост по сравнению с темпами роста Валового национального продукта этих стран.

Например, в последние годы среднегодовые темпы роста ВВП и внешнеторгового оборота составили: в США - соответственно 3,2% и 5,6%, в Японии - 6,8% и 9,8%, в Великобритании - 2,3% и 4,5%, во Франции - 3,9% и 7,0%, в Италии - 3,7% и 7,5%.

Яркой иллюстрацией того, насколько важна внешняя торговля для любой национальной экономики, могут послужить и следующие цифры. Доля товарного экспорта в Валовом национальном продукте в 1986 г. составляла: в США - 10,7%, в Нидерландах - 45%, в Канаде - 28%, во Франции - 17% и в Японии - 11%.

Учитывая все вышесказанное, далее в работе центральное место займут именно вопросы государственного регулирования внешней торговли, как одного из наиболее важнейших видов внешнеэкономической деятельности.

Поскольку внешняя торговля занимает центральное место в системе внешнеэкономических отношений, то вполне закономерно, что эффективное регулирование экспорта и импорта – одна из важнейших задач государственного регулирования внешнеэкономических связей. На сегодняшний день странами Запада накоплен существенный опыт государственного регулирования в этой сфере.

Таким образом, можно говорить о том, что в современных условиях в результате углубления международного разделения труда, быстрой интернационализации производства, капитала и всей хозяйственной жизни стран с развитой рыночной экономикой влияние внешней торговли не уменьшается, а, наоборот, происходит существенное увеличение ее роли, как вида внешнеэкономической деятельности.

Необходимо отметить, что для Украины еще в большей степени характерно доминирование внешней торговли.

И это объясняется прежде всего недостаточным развитием всех остальных видов внешнеэкономической деятельности, что вполне оправдано, ведь Украина делает только первые шаги в приобщении к мировому опыту в сфере международных экономических контрактов.

2.4. Активизация внешнеэкономической деятельности

Участие в мировых и региональных интеграционных экономических процессах.

Полноценная интеграция Украины в мировую экономическую систему, выход на глобальные торговые рынки как полноправного партнера невозможно без членства во Всемирной торговой организации (ВТО).

Кроме того, для всех стран мира, влиятельных международных организаций и группировок членство в ВТО является своеобразным “маяком”, который свидетельствует о предсказуемости и стабильности торгово-экономического режима в соответствующей стране. Вступление в эту международную организацию обеспечит Украине гарантированный доступ на мировые товарные рынки, реальную возможность для диверсификации внешней торговли, наращивание объемов экспорта, а также признание ее равноправным торговым и экономическим партнером во всем мире. Это создаст достаточные условия для увеличения общих объемов украинского экспорта до 2010 минимум в 1,8 – 2 раза.

Украина будет пользоваться режимом наибольшего благоприятствования в торговле со странами ВТО, а также иметь дополнительные возможности для участия в европейском интеграционном процессе и развитии отношений с Европейским Союзом (ЕС).

Целью является обеспечение в 2007-2010 гг. интеграции экономически Украины в общеевропейское пространство в соответствии с положениями Соглашений о партнерстве и сотрудничестве между ЕС и Украиной, обретение членства в ЕС. Первым шагом на этом пути должно стать создание в ближайшие годы свободной торговли между Украиной и ЕС.

Торговые отношения со странами мира- членами ВТО будут строиться на принципах предсказуемости и стабильности, и с учетом возможностей справедливого разрешения торговых споров с помощью специальных меха-

низмов ВТО, использующих цивилизованные способы защиты внутреннего рынка.

С учетом усиления в Центральной Европе процесса преодоления ненужных препятствий в установлении двухсторонней торговли, Украина осуществляет мероприятия нацеленные на завершение к 2001 году переговорного процесса по подписанию соглашений о свободной торговле со странами региона.

Это позволит полной мерой использовать зоны свободной торговли между Украиной и странами Балтии с выходом через центральную европейскую зону свободной торговли и ЕФТА на рынки западноевропейских стран и ускорить подписание соглашений о зоне свободной торговли с ЕС.

Исходя из перспектив сотрудничества со странами СЕФТА и ЕФТА и реальных возможностей присутствия украинской продукции на этих рынках, необходимо обеспечить увеличение товарооборота с европейским регионом до 2010 года в 2,1 – 2,3 раза в сравнении с 1998 годом.

Другим важнейшим направлением в деле углубления торгово-экономических связей является создание зоны свободной торговли между странами СНГ на принципах ГАТТ/ВТО.

Формирование этой зоны на обозначенных принципах в рамках таможенных территорий стран СНГ создать цивилизованные предсказуемые условия для внешнеэкономического сотрудничества всех ее участников.

Создание зоны свободной торговли на принципах ГАТТ/ВТО и на основе форм, которые действуют в практике мировой торговли, узаконить механизм применения возможных ограничений в торговле на основе переговоров и консультаций сторон, что приведет административные решения национальных правительств в сфере внешней торговли в сугубо экономическую плоскость.

Украина будет выступать за устранение каких-либо исключений из режима свободной торговли, полный учет требований, связанных с вступлением государств-участниц СНГ в ВТО.

Страны СНГ остаются важнейшими торговыми партнерами Украины. На этом рынке планируется увеличение товарооборота в 1,5 – 1,6 раза, в первую очередь за счет продукции машиностроения и химической промышленности, металлургической продукции, товаров АПК и т.д.

Торгово-экономические отношения с экономическим блоком НАФТА (особенно после создания в 2005 году зоны свободной торговли Северной и Южной Америки) способные выйти на уровень, который будет свидетельствовать о фактическом признании Украины не только как важнейшего европейского, а как и глобального партнера.

Неотъемлемой составляющей этих отношений является сотрудничество Украины с региональными экономическими группировками стран Латинской Америки. поддержки непосредственных и постоянных контактов деловых кругов Украины стран общего рынка Южного конуса (МЕРКОСУР) как на двухсторонней основе, так и в рамках конференций деловых кругов Организации Черноморского экономического сотрудничества и МЕРКОСУР. Будет обеспечено постоянное участие в экономических структурах Организации американских государств, где Украина уже имеет статус наблюдателя, обретение Украиной статуса наблюдателя и (или) ассоциативного члена в Межамериканском банке развития и Карибского сообществе и общем рынке с целью использования этих организационных структур для выхода украинской продукции на рынки региона в 2002-2010 гг.

Оптимизация структуры двусторонних торгово-экономических связей с партнерами вне рамок ЕС.

Отношения со странами СНГ

Правовой базой дальнейшего развития торгово-экономического сотрудничества между Украиной и Российской Федерацией является межправительственное Соглашение о свободной торговле и Договор и Программа экономического сотрудничества Украины с Российской Федерацией на 1998-2007 гг.

Этими документами зафиксирована рыночная направленность экономики обоих государств на дальнейшее укрепление и развитие равноправных и взаимовыгодных торгово-экономических и производственных отношений, придания им долгосрочного и стабильного характера, эффективное использование экономического и научно-технического потенциала обеих стран и, соответственно, повышения благосостояния народов.

Для этого будет осуществлено:

унификация на основе принципов ГАТТ/ВТО нормативно-правовой базы в области регулирования внешнеэкономической деятельности и налоговой системы, реализация мероприятий по взаимной защите национального товаропроизводителя, дальнейшее развитие межрегионального сотрудничества;

формирование отдельных межгосударственных проектов и программ экономического сотрудничества, создание совместных предприятий различных видов и форм, развитие производственной корпорации, активизация совместной деятельности национальных и иностранных инвесторов на территории обеих стран;

развитие и эффективное использование транспортных коммуникаций и связи;

Совершенствование платежно-расчетных и кредитно-финансовых отношений.

Главные направления торгово-экономического сотрудничества с Республикой Беларусь и Республикой Молдова определены в договорах об экономическом сотрудничестве между Украиной и Республикой Беларусь на 1999-2008 годы, а также между Украиной и Молдовой на 1998-2007 годы. Составной частью этих договоров являются существующие программы сотрудничества.

Реализация положений указанных документов даст возможность наладить сотрудничество в различных областях экономики, расширить поставки в указанные страны оборудования, строительных машин и товаров мест-

ной промышленности; реализовать проекты по созданию совместных предприятий; обеспечить развитие транспортных коридоров на территориях; выполнять совместные научно-технические разработки и внедрять новейшие технологии; реализовывать межгосударственные экономические программы и т.д.

Ключевым направлением развития двусторонних отношений Украины со странами Центральной Азии и Закавказья должно стать партнерство в рамках межгосударственных долгосрочных (на 10 лет) программ экономического сотрудничества.

Стратегия экономического сотрудничества со странами Центральной Азии и Закавказья направлена на диверсификацию источников нефти и газа, обеспечения непосредственного участия Украины в реализации проекта транспортировки энергоносителей с каспийского региона в Центральную и Западную Европу, использование существующих потенциальных возможностей Украины для увеличения объемов экспорта товаров и услуг для этого региона.

Одним из важнейших направлений диверсификации внешнеэкономической деятельности как на ближайшую перспективу, так и до 2010 года является участие Украины в реализации проекта транспортировки каспийской и казахстанской нефти через транскавказский нефтепровод Баку-Поти (Супса) (“Западный вариант”) до нефтетерминала “Южный” (г. Одесса) и далее через соединительный нефтепровод до г. Бороды, что строится и нефтепровод “Дружба”, а также к границе с Польшей с дальнейшим направлением до Западной Европы.

Учитывая важность задачи по расширению торгово-экономических связей не только со странами Закавказья, а и со странами Европы и Азии, Украина будет активизировать свое экономическое присутствие в создании транскавказского транспортного коридора.

В условиях полноценного функционирования транспортных коридоров ожидается значительный прирост товарооборота не только с Азербай-

жанской Республики, но и с другим странами Центральной Азии и Закавказья.

Страны НАФТА и государств Латинской Америки

Развитию отношений с США и другими странами экономической группировки НАФТА уделяется значительное внимание, поскольку именно они являются важнейшими поставщиками новых технологий и высокотехнологичных изделий, а также мощным источником инвестиций.

Углубление связей с США и Канадой будет направлено, прежде всего на реализацию и развитие тех соглашений и договоренностей, которые были достигнуты на протяжении 1994-1998 годов.

Для этого необходимо обеспечить:

трансформацию политических признаний Украины государством с рыночной экономикой в юридический статус с получением всех видов преференций, которые исходят из этого;

получение безусловного и полномасштабного благоприятствования с целью избежания установления дискриминационных ограничений в торговле;

урегулирование вопросов по ограничению доступа отдельных товаров украинского происхождения на южноамериканский рынок (металлы, феросплавы, ядерные материалы, текстиль и др.);

расширения действия Генерализованной системы преференций США на усовершенствование товаров украинского происхождения.

Сотрудничество Украины как с региональными экономическими группировками стран Латинской Америки, так и с отдельными странами (Бразилия, Аргентина, Мексика, Чили, Куба и др.) будет ориентироваться на наращивание экспортного потенциала Украины и освоение отечественными производителями новых рынков.

С учетом того, что на протяжении большинства лет между Украиной и странами латиноамериканского континента существовали определенные экономические связи (поставки энерготурбин, тракторов, экскаваторов автопогрузчиков, кранов; украинские специалисты принимали участие в строительстве различных объектов), в первую очередь будут обновляться связи, которые существовали ранее, для продвижения этих товаров и услуг на латиноамериканские рынки.

Страны Азиатско-Тихоокеанского региона, Ближнего Востока и Африки

Страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) чрезвычайно перспективны для Украины с точки зрения возможностей развития внешнеторговых отношений, в первую очередь за счет увеличения объемов экспорта машиностроительной продукции, оказания научно-технических услуг, привлечения иностранных инвестиций.

Среди перспективных партнеров в развитии торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества находятся Китай, Индия, Республика Корея, Япония, Пакистан, Вьетнам, Индонезия и другие страны АТР.

Дальнейшее увеличение масштабов торговых операций должны дополняться развитием производственной кооперации с эффективным соединением финансово-экономических возможностей относительно дешевого сырья для легкой, пищевой и химической промышленности стран региона и научно-технического потенциала Украины, а также поиском резервов для значительного увеличения объемов экспорта украинской продукции машиностроения и передовых технологий на взаимовыгодной основе, прежде всего, для реконструкции объектов, построенных во времени бывшего Союза ССР.

Качественно новый этап развития экономического сотрудничества будет строиться на установлении прямых связей между регионами и субъектами хозяйственной деятельности Украины и стран АТР, поставках украин-

ской продукции на условиях CIF и CAF, создание совместных транспортных торговых компаний, финансово-промышленных групп и т.п.

Рынки стран этого региона могут стать выгодными для Украины по оказанию ее инженерно-технических услуг, подготовки кадров и т.п. Украина будет принимать участие в реализации значительного инвестиционного капитала, что будет направляться на строительство крупных объектов энергетического и промышленного назначения.

Активизация экономических связей с Ливаном, Кувейтом, Турцией, Египтом, Сирией, Саудовской Аравией, Объединенными Арабскими Эмиратами, другими странами региона имеет большое значение для обеспечения экономики Украины диверсифицированными источниками поступления энергоносителей и инвестициями. Кроме этого, дальние страны могут рассматриваться как потенциальные потребители инженерно-технических услуг Украины в сооружении промышленных и гражданских объектов, создания транспортной и коммуникативной инфраструктуры, как партнеры по развитию трансконтинентальной системы транспорта и связи.

Среди приоритетов развития торгово-экономического сотрудничества со странами Ближнего и Среднего Востока необходимо выделить активизацию инвестиционного сотрудничества в таких перспективных отраслях экономики, как машиностроение (модернизация воздушных летательных аппаратов, совместное производство электронных изделий и разработку программ и программного обеспечения, а также другой продукции на основе кооперации для выхода на рынки других стран), в отрасли химической промышленности и медицины (производство минеральных удобрений, гербицидов и пестицидов, медпрепаратов и медикаментов, создание совместных диагностических медикаментов центров), создание транспортной инфраструктуры в странах региона (строительство мостов, путепроводов, метрополитенов, морского порта), производственная кооперация привлечения инвестиций, совместная торговля в третьих странах.

Одним из перспективных направлений сотрудничества возможной участие Украины в реализации проекта комплексного строительства в Иорданской долине.

К обязательным условиям, которые будут определять приоритеты, торгово-экономического сотрудничества со странами Африки, необходимо отнести следующие: высокий потребительский уровень дешевых товаров среднего качества, производство которых могут обеспечить украинские предприятия; значительные объемы закупки африканскими странами военной техники и вооружения, а также острой потребности в замене устаревших частей и механизмов этой продукции, которая поставлялась из стран бывшего Союза ССР; состояние рынка капитального строительства в странах Африки; ведущее место в африканском экспорте продукции, дефицит которой наблюдается в Украине; потребность некоторых стран Африканского континента в дополнительных исследованиях морских ресурсов, а также обучение национальных кадров.

Дальнейшее развитие торгово-экономического сотрудничества со странами Африки обеспечивается с помощью государственной координации двухсторонних торгово-экономических отношений путем создания соответствующей договорно-правовой базы и межгосударственных комиссий по торгово-экономическому сотрудничеству со странами континента. ведущими перспективными партнерами Украины; обеспечение прямых связей предприятий и организаций Украины и африканских стран, а также освоение новых рынков континента для экспорта товаров и услуг.

С этой целью будет создан координирующий центр – Палата торгово-экономического и научно-технического сотрудничества между Украиной и странами Африки; проведена широкая информационно-рекламная кампания в странах Африки относительно возможности украинских предприятий.

Свободные экономические зоны

Осматривая общеэкономические интересы Украины на ближайшие десятилетия в области международной торговли и, в целом, внешнеэкономической деятельности, следует уделить особое внимание изучению свободных экономических зон (СЭЗ), как наиболее эффективному способу модернизации производственного потенциала и закрепления в системе международных связей в качестве самостоятельной индустриально развитой составляющей. Мировая практика последнего времени убедительно доказала выгоду для экономики создания зон со специальным налоговым режимом. Это особенно актуально для Украины, поскольку высокие налоги и значительный риск препятствуют развитию инвестиционного процесса.

Основными предпосылками для создания СЭЗ являются:

- близость к государственной границе;
- благоприятные транспортно-географическое расположение;
- наличие природных и трудовых ресурсов;
- выгодное геополитическое расположение.

В Украине такими качествами обладают регионы, которые граничат с Россией, Молдавией, Румынией, курортные города Крыма, Черноморское и Азовское побережье.

Закарпатская область, к примеру, осуществляет внешнеэкономическую деятельность с 72 странами мира, Винницкая область с 73, Волынская область с 50, Николаевская область с 90 странами мира.

Государственная политика Украины на региональном уровне должна быть направлена на эффективное использование выгодного расположения приграничных территорий как дополнительного ресурса экономического развития. Известно, что инфраструктура страны отстает от европейских стандартов.

Ее создание — процесс длительный, требующий отвлечения колоссальных ресурсов, которыми Украина в настоящее время не располагает.

В этом аспекте приграничное расположение региона частично облегчает задачу, так как, с одной стороны, приграничная торговля не так требовательна к качеству инфраструктуры, а с другой - можно использовать имеющуюся базу сопредельного государства.

На решение этой важной проблемы нацелена “Программа создания в Украине специальных (свободных) экономических зон на 1999-2001 год”, проект которой рассматривается Верховной Радой. В ней рассматриваются вопросы организации и регулирования на государственном уровне процесса создания СЭЗ.

Целью программы является определение государственной стратегии в сфере создания СЭЗ, согласованной с программами социально-экономического развития и структурной перестройки экономики Украины.

Стратегический характер трансграничных отношений будет определять будущее Украины в Европе. Поэтому в перспективах развития Украины до 2010 года планируется осуществить ряд соответствующих мер, включая принятие Закона Украины о развитии приграничных областей, разработку государственной программы создания СЭЗ.

Фактически свободным экономическим зонам отводится роль своеобразного плацдарма для принятия зарубежных и отечественных инвестиций. Есть надежда и на приход сюда украинских капиталов, вывезенных за границу. Можно спорить об этической стороне проблемы возврата капиталов, однако ясно, что с точки зрения экономического расчета этот вариант устроил бы все стороны.

Участие Украины в проектах транспортировки каспийской нефти

Важнейшей стратегической проблемой для Украины на ближайшую и среднесрочную перспективу является участие в формировании транспортно-коммуникационной инфраструктуры для экономичной и эффективной доставки каспийских энергоресурсов (нефти и газа), как в Украину так и на европейский рынок.

Наличие значительных нефтяных ресурсе быстрые темпы разработки месторождений привлекли внимание таких стран как США Великобритания, Франция, Норвегия, что превратило регион в один из наиболее важных геостратегических центров мира.

По официальным источникам в азербайджанском секторе Каспийского моря обнаружено 10 нефтяных месторождений, которые по расчетам составляют 10-12 млрд. тонн.

Экспортный потенциал Азербайджана оценивается в 25 млн. тонн, а максимальная годовая добыча - 34-40 млн. тонн нефти в год. Казахстан планирует добычу нефти в 1999 году на уровне 60 млн. тонн.

Исходя из перспективы развития этого региона потребности Восточной и Центральной Европы стран СНГ, рассматриваются такие маршруты транспортировки нефти из Каспийского моря.

Расширение существующего нефтепровода Атирау-Самара;

Казахско-Китайский нефтепровод;

Центрально-Азиатский нефтепровод к Пакестану;

Казахстан-Туркменистан-Иран к Персидскому заливу;

Транскаспийский нефтепровод к порту Джейхан;

Каспийский трубопроводный консорциум к порту Новороссийск.

Украина более всего заинтересована в проекте маршрута “Транспортный нефтепровод к порту Супса”, так как при его строительстве будет задействован нефтепровод Одесса-Броды.

Общая стоимость проекта Баку-Супса оценивается в 500 млн. долл.

Украина принимает участие в турецком проекте Джейхан-Самсун, в рамках которого проектируется строительство реверсионного трубопровода от Средиземноморского порта Джейхан к черноморскому порту Самсун и дальнейшая транспортировка буксерами к терминалу вблизи города Одесса. Эта схема также может быть использована для экспортных поставок нефти из стран СНГ к Средиземному морю.

Исследования, проведенные Институтом транспортировки нефти, показали, что максимальная мощность нефтепровода Баку-Джейхан будет работать не более 10-15 лет, что ставит под вопрос целесообразность его строительства. Поэтому украинская сторона предложила увеличить функциональность возможностей трубопровода, путем транспортировки не только каспийской нефти, но и нефти из Персидского залива в Европу или российской нефти к Средиземному морю, используя при этом Одесский терминал.

И все же основное внимание уделяется маршруту Баку-Супса-Одесса-Броды-Европа, так как он имеет ряд преимуществ перед другими проектами: это, во-первых, его экономичность; во-вторых, сохранение качества каспийской нефти; а также стабильная политическая обстановка. Реализуя свой проект, Украина приступила к строительству нефтеперевалочного терминала возле города Одесса и нефтепровода, который соединяет этот терминал с нефтепроводом “Дружба” и предоставляет выход нефти в Европу. Для завершения строительства этого нефтепровода требуется 400 млн. долл., но Украина не может повлиять на потребление нефти и гарантировать заполненность нефтью своих трубопроводов, поэтому вложение денег в объект маршрута Баку-Супса-Одесса-Броды-Гнанск должно быть подкреплено заинтересованностью экспортеров и потребителей нефти.

С этой целью Правительством Украины принято решение про создание международного консорциума по вопросам транспортировки нефти через территорию Украины.

Существование путей поставки нефти из Азии дает возможность уйти от довольно сильной зависимости Украины от России, которая подобрала под себя почти весь рынок нефти и газа стран СНГ.

Наконец, участие Украины в транспортировке нефти в Европу открывает путь к интеграции нашей страны в европейские международные структуры.

Проблема внешней задолженности и развитиевнешнеэкономических связей.

Проблема развития внешнеэкономической деятельности тесно увязана с реализацией стратегии рыночных преобразований в Украине.

Основные денежные средства, предназначенные для реструктуризации экономики и проведения рыночных реформ, предоставляют международные финансовые организации в форме кредитов правительству или кредитов негосударственным предприятиям под правительственные гарантии. Эти займы рано или поздно придется отдавать.

Объемы внешних заимствований вплотную подошли к рубежу, когда откладывать поиск путей расчета по ним уже нельзя.

Теоретически видятся три основных источника средств для возврата: во-первых, новые зарубежные заимствования, во-вторых, продажа невосполнимых ресурсов и в-третьих, положительное сальдо внешней торговли.

Первый вариант - это путь в никуда, что, кажется уже усвоено руководством страны. Новые заимствования будут сопровождаться еще более жесткими условиями, среди которых дальнейшая либерализация внешней торговли. О “защите отечественного товаропроизводителя” придется надолго забыть.

Второй путь едва ли не опаснее первого и он уже находится в активной разработке. Речь идет о магистральных газовых и нефтепроводах. Сейчас ведется поиск формы их продажи.

Если это произойдет, то “удобное географическое положение Украины” перестанет быть ее достоянием. По последним сообщениям предполагается передать управление газопроводной системой консорциуму украинских и иностранных компаний путем проведения открытого тендера. “Открытость” тендера фактически предопределяет лучшие шансы для западных транснациональных корпораций.

Наконец, третий, единственно верный, путь. Его выбор означает кропотливую работу по развитию экспортного потенциала страны, наращиванию объемов экспорта, оптимизации структуры импорта — т.е. по существенному повышению качества и эффективности внешнеэкономической деятельности.

В принципе, шаг в этом направлении уже сделан: разработана и принята “Государственная программа развития экспортного потенциала Украины”. В Программе выписаны основные направления совершенствования структуры экспорта и импорта, способы повышения эффективности участия Украины в международном разделении труда.

В целом позитивно оценивая этот документ, мы вынуждены отметить, что из поля внимания создателей Программы выпали, по крайней мере, два существенных аспекта - человеческий и информационный.

Известно, что в постиндустриальном обществе на первое место выходят два важнейших ресурса: информация и связанные с ней технологии, а также человек с его образованием, умениями и способностями. Без активного возвращения этих факторов мы не сможем уйти от исторической оценки “отстали навсегда”. Улучшение качества внешнеэкономических связей невозможно без совершенствования внешнеэкономического менеджмента, как на микро-, так и на макроуровне (т.е. на уровне государственной политики). Правительственные программы должны опираться на всеобъемлющие маркетинговые разработки, включающие:

- оценку потенциалов различных региональных рынков;
- возможности продвижения отечественной продукции в тех или иных странах с учетом их специфики (традиции, нормативное регулирование, государственная экономическая стратегия);
- определение перспективных потребностей и товаров;
- возможности отечественных предприятий;
- методы проникновения на новые рынки и расширения уже занятых сегментов;
- изучение стратегий конкурентов.

Сделка с самым высокотехнологичным товаром может оказаться невыгодной при плохом маркетинговом сопровождении. Умение продавать имеет не меньшую ценность, чем наличие качественного товара. Таким образом, вопросы информационной поддержки внешнеэкономической деятель-

ности, развития соответствующей информационной инфраструктуры, а также подготовки высококлассных менеджеров должны решаться на самом высоком уровне.

Футурологическая модель внешней торговли Украины 2010 года

Попытаемся наметить контуры модели внешней торговли Украины, которую реально можно было бы достичь к концу первого десятилетия наступающего века:

Украина — страна с социально-ориентированной рыночной экономикой;

достигнуто полноправное членство во Всемирной торговой организации;

экономическое законодательство Украины в основных позициях согласовано с общепринятыми европейскими нормами;

подготовлены все основные позиции по вступлению Украины в ЕС;

развиваются торговые и кооперационные связи в рамках системы свободной торговли со странами СНГ и Балтии, а также странами Черноморского экономического сотрудничества (ЧЭС);

на базе членства в Центрально-Европейской ассоциации свободной торговли развивается экономическое сотрудничество с восточноевропейскими странами - бывшими членами Совета экономической взаимопомощи;

ЧЭС трансформируется в отдельную экономическую ассоциацию;

активизируется экономическое присутствие Украины в странах, прилегающих к транскавказскому транспортному коридору;

в свободных экономических зонах Украины осуществляется несколько крупномасштабных инвестиционных проектов;

внешняя торговля регулируется по преимуществу законодательными мерами;

в структуре экспорта существенная доля приходится на продукцию высокой степени обработки, технологии, основанные на современных достижениях науки;

в структуре экспортируемой продукции черной металлургии преобладают высококачественные стали и профильные изделия;

диверсифицированы источники поступления энергоносителей и стратегических видов сырья;

объем экспорта возрастет до 40 млрд. долл. США;

до 60%-70% экспорта приходится на страны дальнего зарубежья;

крупные украинские экспортеры имеют собственные представительства в различных регионах мира.

В третье тысячелетие Украина входит с большим, хотя и не работающим в настоящее время экономическим потенциалом. Проблемы его задействования в большой мере являются проблемами управленческими. Определившись с адекватной моделью управления, можно в короткие сроки провести реструктуризацию экономики и включить еще неистраченные ресурсы в созидательную деятельность.

2.5. Основы национальной безопасности Украины в переходный период

Для всестороннего рассмотрения проблем национальной безопасности Украины на переходном этапе следует с самого начала четко представлять некоторые особенности переходного периода, цель реформ и пути достижения этой цели. Тогда действия в пределах внутренней и внешней политики, угрожающие существованию государства, политической и экономической его независимости, направленные против достижения цели, следует считать создающими угрозу безопасности государства.

Для Украины с начала реформ было характерно тоталитарное отлучение государства от вмешательства в экономику, а также во внешнеэкономическую деятельность.

В результате бессистемного проведения реформ по чужим советам, реформ без цели Украина оказалась, примерно, в такой же ситуации как и США в 1929-1933 гг. Так же за пять лет спад производства в Украине достиг 55%, безработица, в том числе и скрытая, - около 40% и мировой рекорд по гиперинфляции в 1993 году - 10252 %. Перед Украиной возникает два пути:

1. Либо возврат к классическому капитализму согласно монетарной экономической политике;

2. Либо по пути стран со смешанной экономикой развитых стран.

По нашему мнению, не претендующему на окончательный вывод, первым путем Украину вынуждают идти международные финансовые организации Международный валютный фонд, Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития, предоставляя кредиты не своих условиях.

В июне 1992 года был ратифицирован документ о вступлении Украины в Международный валютный фонд (МВФ). Тогда же был получен первый кредит - 400 миллионов долларов.

Естественно, что условия также диктует МВФ. Они, по мнению экспертов, направлены на сворачивание и фактический развал сферы производства, науки, культуры, собственной экономики внешней торговли, подчинение финансовой системы государства правилам долларовой обращения и многое другое.

Американский институт Шиллера проанализировал результаты соблюдения рекомендаций МВФ, и всюду вывод один - разрушение собственной экономики государств-должников, со всеми катастрофическими последствиями для народов этих стран.

Во всех странах мира, имевших неосторожность принять программы МВФ, разрушение производственной сферы получило необратимый характер. Примером может стать Мексика, в которой 50% трудоспособного населения стали безработными.

Пагубное влияние МВФ ощущает и высокоразвитая Европа. Так, в Германии лавиной нарастает безработица, которая по своим масштабам достигла уровня 1932 года.

Исследователи приводят и другие примеры: так, стабильно развивается экономика Китая; в свое время, опираясь на собственные силы, преодолела кризисные явления Индия, Чехия. Отказавшись от ссуд МВФ Чехия взяла кредиты у третьих стран под значительно меньшие проценты и без обременительных условий.

Второй путь задекларирован Конституцией Украины. К тому же, необходимо учитывать, что в XX столетии в развитых странах исчерпали себя и классический капитализм и государственный социализм, поэтому движение к этим утопическим обществам - потеря исторической перспективы.

Исходя из положения о том, что государство может существовать, имея свою экономическую систему, которую можно рассмотреть как взаимодействие пяти сфер: собственное производство, денежно-финансовая система, система управления, социальная и экономическая сфера, можно дать определение национальной безопасности.

Национальная безопасность государства и особенно безопасность ВЭД - это такое состояние и уровень развития всех сфер экономической системы общества (собственного производства, денежно-финансовой системы, сферы управления, социальной сферы и экономической), при которых государство в состоянии направить свои ресурсы и свой интеллектуальный потенциал на достижение экономической, научно-технической, технологической и духовной мощи, обеспечить согласие в обществе, достаточный уровень экономической и политической зависимости, производственной самодостаточности, опираясь на свои силы, на стратегию технологического лидерства или, по крайней мере, технологической независимости, на патриотизм своих граждан, независимость в мышлении и принятии решений лидерами государства, что дает возможность достичь политической, экономической, военно-стратегической и социальной жизни широких слоев населения,

их материального благополучия, духовного и морального единства, развития и величия народа Украины.

Поскольку фундаментом, основой экономической системы и ВЭД является ее собственное производство, то важнейшая составляющая национальной безопасности ее экономическая безопасность. И поэтому, если, например, поставить вопрос, который должен быть первоочередным, важнейшим в проблеме национальной безопасности - финансовая стабильность или стабилизация производства, то очевидно, что с точки зрения национальной безопасности приоритет необходимо отдавать именно собственному производству.

Причем, важно отметить, что с точки зрения национальной безопасности и безопасности ВЭД приоритетным должно быть не просто собственное производство, а обеспечивающее технологическое лидерство, т.е. высокие наукоемкие технологии.

Следовательно, исходя из требований национальной безопасности государства, исполнительная власть должна отказаться от трехфазной последовательной стратегии экономического развития Джеффри Сакса, которой придерживаются Международные финансовые организации, финансовая стабилизация (3-5 лет), далее- развитие рыночных структур (5-10 лет), затем структурное изменение экономики (10-20 лет) а переориентироваться на трехфазную параллельную стратегию экономического развития.

В связи с определяющим значением решения проблем экономической безопасности, проанализируем подробнее внутренние и внешние аспекты экономической безопасности Украины на переходном этапе.

Внутренние аспекты экономической безопасности Украины.

Вопрос безопасности государства тесно связан со взаимодействием в пределах государства - государственного регулирования и рыночной саморегуляции, взаимодействием гражданского общества и государства.

Если какие-нибудь проблемы поднимаются до уровня вопросов национальной безопасности, то их решением должно заниматься именно государство, и полагаться в таких ситуациях на рыночные механизмы недопустимо. Чем большее значение имеет та или иная экономическая проблема, тем меньшими должны быть роль и место рыночных механизмов в ее решении.

Необходимо изменить некоторые взгляды и делать ставку не только на предпринимателя-собственника, но и на рабочих высокой квалификации, а также творческих работников, ученых, юристов, инженеров, артистов и т.д.

Необходима также целостная экономическая система (интеграция науки, собственного производства и денежно-финансовой и банковской системы), позволяющая эффективно действовать механизму рыночной саморегуляции.

Следует также отметить, что банковская система Украины не работает на развитие украинского производства и создает угрозу экономической безопасности Украины.

Внешние аспекты экономической безопасности Украины.

Внешние аспекты экономической безопасности - это те факторы, которые возникают в процессе внешнеэкономической деятельности и которые могут отрицательно влиять или влияют на состояние экономической безопасности Украины.

Одним из факторов являются жесткие условия международных финансовых организаций (МВФ, ВБ, ЕБРР) на которых они предоставляют кредиты Украине, несут угрозу национальной, и, прежде всего, экономической безопасности Украины. Эти кредиты не создают источники их возмещения, а ведут только к росту внешнеэкономического долга, содействуют спаду производства в Украине, и, следовательно, смещению образования, здравоохранения, культуры, духовных ценностей на обочину развития общества.

Таким образом, с точки зрения экономической безопасности Украины в общем надо выработать свои условия сотрудничества с международными финансовыми организациями или отказаться от него вообще.

Безоговорочная либерализация внешнеэкономической деятельности при отсутствии у правительства стратегии защиты своего рынка и своего производителя является главным фактором упадка почти всех отраслей производства, а следовательно, и науки, культуры, духовности. Она - одна из главных причин инфляции, способствует тому, что украинская банковская система становится антирыночной по своей сущности.

С другой стороны, либерализация ВЭД способствует интеграции Украины в мировую экономику, но из-за того, что в государстве нет внутренней интеграции науки, образования с производством Украины и банковской системой, то каждое из этих звеньев, самостоятельно интегрируясь в мировую экономику, не имея финансовой поддержки, не выдерживает конкуренции.

Следовательно, с точки зрения национальной безопасности государства либерализация ВЭД должна быть взвешенной и сбалансированной стратегией защиты своего рынка и своего производителя в интересах промышленной политики Украины.

К сожалению, сегодня в Украине нет ни стратегии защиты своего рынка и своего производителя, ни промышленной политики государства.

2.6. Правовой аспект экономической безопасности

Внешнеэкономическая деятельность составляет в настоящее время одну из самых прибыльных статей бюджета Украины. Но для эффективного развития этого вида деятельности необходима устойчивая законодательная база, которой в Украине пока что нет, хотя ее основы уже заложены.

Прежде всего, нужно назвать Закон Украины “*О внешнеэкономической деятельности*” от 16 апреля 1991 года, хотя сама дата его принятия свидетельствует о том, что закон устарел, т. е. он уже не в состоянии регулировать новые экономические отношения, но в нем впервые законодательно

было закреплено определение ВЭД как “деятельность субъектов хозяйственной деятельности Украины и иностранных субъектов хозяйственной деятельности, построенная на взаимоотношениях между ними, имеющая место как на территории Украины, так и за ее пределами” (ст. Закона).

К тому же Украина активно пытается интегрироваться в мировую систему хозяйственных связей, в связи с чем наша страна подписала и ратифицировала целый ряд международных договоров: Конвенцию ООН о договорах международной купли-продажи товаров (*Украина присоединилась 3 января 1990 года*). Конвенцию об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Украина подписала 14 июня 1974 года, ратифицировала 13 сентября 1993 года). Конвенцию о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Украина подписала 29 декабря 1954 года). Европейскую конвенцию о внешнеторговом арбитраже (Украина подписала 21 апреля 1961 года).

Путь совершенствования законодательства Украины состоит в том, чтобы "законотворческие органы" сделали первым и основным пунктом своей законотворческой деятельности пристальное внимание к языку закона, т. е. к лексике, терминам. Именно неуважительное отношение к терминологии и приводит к тому, что законы Украины представляют собой концентрированное собрание умных (и не слишком умных) мыслей отдельных законодателей или их групп, но разногласие в лексике и юридических терминах не дает возможности заниматься правоприменительной деятельностью.

Закон остается “мертвым” до тех пор, пока какой-нибудь орган, например, Верховный Суд Украины, не даст разъяснения терминов, употребленных в законе.

Несовершенство действующего законодательства Украины приводит к парадоксальным ситуациям. Например, Закон Украины “*О внешнеэкономической деятельности*” предусматривает возможность создания представительств иностранных субъектов хозяйственной деятельности (нерезидентов), причем одним из документов, на основании которых осуществляется регист-

рация представительства, является доверенность на осуществление представительских функций, оформленная согласно закону страны, где официально зарегистрирована контора иностранного субъекта хозяйственной деятельности.

Если же учесть, что к Украине практически отсутствует система проверки (экономической, юридической и др.) иностранных контрагентов, то весьма сомнительной является и деятельность представительств нерезидентов.

Тем более что представительство, согласно законодательству Украины, юридическим лицом не является и не занимается самостоятельно коммерческой деятельностью, действуя от имени и по поручению иностранного субъекта хозяйственной деятельности.

Справедливости ради нужно отметить, что четыре года назад наше государство вступило в Организацию по борьбе с международной преступностью (Интерпол), благодаря чему Украина получила доступ к системе электронной почты, обеспечивающей доступ к информации и любой точке земного шара. В настоящее время эта система используется и для проверки платежеспособности иностранного контрагента.

В то же время представительство может открывать свой счет в валюте Украины (но запрещен перевод средств за границу и покупка валюты с этого счета на валютном рынке Украины), что, собственно, приравнивает его к юридическим лицам Украины.

Учитывая все вышесказанное, предприимчивые дельцы стали использовать организационную форму представительства в качестве прикрытия обоим махинациям во внешнеэкономической деятельности.

В частности, некоторые представительства иностранных субъектов хозяйственной деятельности не платят налогов, предусмотренных законодательством Украины, налоговая администрация не имеет возможности обратиться в арбитражный суд с требованием о взыскании неуплаченных налогов и штрафов, поскольку представительство не является юридическим лицом, а

арбитражные суды рассматривают споры только между юридическими лицами.

Правовое регулирование антидемпинговых процедур в Украине также вызывает много вопросов. Закон Украины *“О внешнеэкономической деятельности”* в ст. 1 определяет демпинг как *“продажу товаров по ценам ниже контрактных на международных товарных рынках при условии, что низкий уровень цены не обуславливается соответствующим уровнем издержек производства этого товара”*. Но существенный недостаток закона - это отсутствие правового регулирования антидемпинговых процедур на международных рынках, где все активнее торгуют украинские субъекты ВЭД.

Статья 31 Закона определяет процедуру установления факта осуществления демпинга, но из нее не ясно, применяется она только к отношениям, возникающим на территории Украины, или же судебные или арбитражные органы Украины по иску Министерства внешнеэкономических связей и торговли Украины могут устанавливать дефекты осуществления демпинга и на внешних (международных) рынках.

Кроме того, Украина *“обязана осуществлять защиту прав и за пределами Украины согласно нормам международного права”*, следовательно, она должна применять ответные меры в ответ на дискриминационные и недружественные действия иностранных государств.

Проблема состоит в том, что субъекты ВЭД Украины не представляют себе всех последствий осуществления демпинга на рынках других государств.

Подтверждением этого факта является антидемпинговое дело против украинских металлургов (комбинатов *“Азов-сталь”*, имени Ильича и Алчевского мечкомбината Луганской области), возбужденное по петиции двух металлопроизводящих фирм США в Международной комиссии по торговле (США).

Исходя из опыта, полученного в результате этого процесса, можно сделать вывод - нашим производителям для того, чтобы избежать антидемпин-

пинговых процедур, необходимо проследить путь своей продукции фактически до конечного потребителя, иначе, как в приведенном примере, без ведома продавца (производителя) посредник может продать продукцию на высоколиквидном и тщательно охраняемом от демпинга рынке, а негативные последствия наступят именно для производителя.

Необходимо указать еще на один немаловажный аспект антидемпинговых процедур. В деле с украинскими металлургическими предприятиями Международная комиссия США по торговле признала Украину государством с нерыночной экономикой, что повлекло за собой ответственность государства Украины за действия хозяйствующих субъектов, зарегистрированных на его территории.

А между тем, согласно ст. 32 Закона Украины *“О внешнеэкономической деятельности”*, *“государство не несет ответственности за действия субъектов ВЭД”*. Явно видны расхождения между внутренним правом Украины и нормами международного частного права, т. е. речь идет о коллизии этих норм.

Необходимо указать, что одна из основных причин возникновения коллизии — это тот факт, что Украина не является членом Всемирной организации торговли (ВТО), хотя и прикладывает все усилия к тому, чтобы приблизиться к требованиям ГАТТ и ВТО, созданной на основании соглашений Уругвайского раунда переговоров в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле.

Вступление Украины в ГАТТ (ВТО) это необходимый этап на пути интеграции нашего государства в мировую экономическую систему. в частности в ЕС.

Это выгодно для Украины и с той точки зрения, что каждое из государств - участников этой организации имеет право на создание гарантий национальной экономической безопасности, охраны жизни, здоровья и имущества граждан, защиту окружающей среды.

К тому же следует учесть, что участниками ГАТТ являются более 100 государств, причем по соглашению между ними всякая таможенно-тарифная льгота, предоставляемая одной из стран-участниц другой стране-участнице, в силу принципа наибольшего благоприятствования (наиболее благоприятствуемой нации) автоматически распространяется на нее другие государства-участницы ГАТТ.

Если говорить о недостатках действующего законодательства о ВЭД, то необходимо упомянуть и п. 1,3 ст. 1 Закона Украины *“О налогообложении прибыли предприятий”* от 28 декабря 1994 года, где датой реализации продукции (работ, услуг) считается *“дата передачи права собствен нести на продукцию согласно базисным условиям поставки, определенным сторонами, независимо от сроков осуществления оплаты”*, а базисные условия поставки определяются согласно Международным правилам по толкованию терминов *“Инкотермс”* (в редакции 1990 года), введенными Указом Президента Украины *“О применении международных правил интерпретации коммерческих терминов”* от 4 октября 1994 года.

Между тем, каждый, кто изучал *“Инкотермс”* знает, что эти правила не регулируют момент передачи права собственности, а это ставит субъектов ВЭД в тупиковую ситуацию.

В то же время Гражданский кодекс Украины (ст. 128) устанавливает, что *“право собственности у приобретателя имущества по договору возникает с момента приобретения вещи, если иное не предусмотрено законом или договором”*. Из вышесказанного возникает неразрешимый вопрос, как же понимать содержание указанной нормы Закона Украины *“О налогообложении прибыли предприятий”*.

Видимо, для решения вопроса об определении момента передачи права собственности во внешнеэкономических сделках необходимо обращаться к праву того государства, которое должно быть применено в данном случае в силу норм международного частного права, т. е. в силу коллизионных норм, содержащихся в Гражданском кодексе Украины.

Экономической безопасности Украины угрожает излишняя либерализация внешнеэкономической деятельности при полном отсутствии политики защиты отечественного рынка и отечественного товаропроизводителя.

Разработка такой программы является необходимым фактором подъема всех отраслей производства украинской экономики.

Следовательно, сточки зрения национальной безопасности государства либерализация ВЭД должна быть взвешенной и сбалансированной в интересах промышленной политики Украины.

2.7. Обеспечение экономической безопасности

Безопасность государства многогранная проблема, имеющая опасности Украин множество направлений (национальное, экономическое, финансовое, внешнеэкономическое, политическое, военное и т. д.).

Экономическая безопасность это состояние государства, при котором оно обеспечено возможностью создания, развития условий для нормальной жизни его населения, перспективного развития в будущем и в повышении уровня жизни людей.

Принципы международной безопасности государства заключаются в следующем:

- . стабильность (создание внешних условий для оптимального экономического развития каждой страны);
- . надежность (беспрекословное выполнение взаимных обязательств, соблюдение норм международного права, Статуса ООН и общепризнанных правил экономического взаимодействия (ГАТТ/ ВТО);
- . предвидение (возможность своевременно учесть в национальной экономической политике каждого государства тенденции и перспективы развития мировой экономики, используя ее в интересах собственного развития, но без ущерба для международного сообщества в целом);
- . равноправие (уважение законных интересов партнеров и обеспечение взаимовыгодных связей);

- . готовность к действительному партнерству и объединение усилий для решения глобальных и межгосударственных экономических проблем.

Концепция международной экономической безопасности основана на следующих положениях:

экономическая безопасность государства является неотъемлемой частью общей безопасности;

основные системы безопасности в экономической сфере содержат исключение из международной практики всех форм дискриминации, отказ от политики экономических блокад и санкций, если это не предусматривается рекомендациями мирового сообщества, совместный поиск путей решения проблем задолженностей, установление нового мирового экономического порядка, гарантирующего равную экономическую безопасность для всех государств.

ООН одобрила Декларацию и Программу действий, направленные на установление нового экономического порядка в мае 1974 года. Хартию экономических прав и обязанностей государств в декабре 1974 года, Резолюцию о развитии и международном экономическом сотрудничестве в сентябре 1975 года.

На нынешнем этапе исторического развития Украина определила и хочет реализовать национальные экономические интересы, к важнейшим из которых относятся:

. создание конкурентоспособной, социально направленной рыночной экономики и условий для опережающего развития НТО, прироста национального богатства;

. достижение уровня жизни и уровня социально-политической стабильности государства, которые будут отвечать экономически развитому цивилизованному государству;

. достижение эквивалентности и прибыльности во внешнеэкономическом обмене;

достижение Украиной места в мировом разделении труда, международной торговле и финансах, которое бы отвечало ее природным, трудовым и интеллектуальным ресурсам, а также географическому положению.

При этом следует отметить, что становление украинской государственности, реформирование экономики, установление новых социально-экономических отношений и государственного управления происходят в условиях нерешенности многих межгосударственных проблем экономической и политической направленности, отсутствия и несовершенства правовой базы, запаздывания с ее разработкой и придания ей полномочности, накопления ошибок и просчетов в прогнозировании последствий применения отдельных законодательных и других нормативных актов, повального обнищания населения, разрастания теневой экономики и организованной преступности.

Теневая экономика является частицей экономики: ее структура и масштабы определяются по ряду характеристик и типам поведения экономических субъектов социально-экономической системы, а именно:

размером фирм,

фискальным регулированием,

социальным контролем,

исторически сформированным поведением экономических субъектов и поведением новых экономических субъектов, а также субъектов ВЭД.

Теневую экономику в производстве можно определить в рамках, обозначенных Европейской системой интегрированных экономических счетов (SNA).

В Украине создано множество как государственных, так и негосударственных структур, деятельность которых направлена на борьбу с организованной преступностью и коррупцией в Украине. Однако их коэффициент полезного действия недостаточно высок, если не сказать, что близок к нулю.

По мнению председателя совета экспертов Украинского центра экономических и политических исследований Александра Разумкова в первом

полугодии 1996 года 60 процентов валового внутреннего продукта (ВВП) в Украине приходилось на теневой сектор. И наше государство все больше уходит “в тень”, т. к. в 1995 году эта доля равнялась 50%, а в 1994 году — 30—40%.

А между тем Всемирный банк предъявляет требование к Украине ликвидировать сертификацию иностранных товаров как обязательное условие получения второго транша займа на развитие предприятий.

В данном случае Украина не должна идти на односторонние уступки, выгодные определенным государствам и дающие им торговые преимущества. В подтверждение этой позиции можно привести положение главы II Концепции (основ государственной политики национальной безопасности Украины), которое указывает, что одним из приоритетных интересов Украины является налаживание равноправных и взаимовыгодных отношений со всеми государствами, интегрирование в европейское и мировое сообщество.

В целях совершенствования действующего законодательного регулирования ВЭД необходимо осуществить взаимосвязанную систему мер:

Выработать и зафиксировать в законе единую комплексную программу тарифного и нетарифного регулирования ВЭД, на основании которой Украине еще до присоединения к ГАТТ/ВТО необходимо установить с государствами членами этих структур режим взаимности в вопросах доступа на рынки и устранения ненужных препятствий в торговле.

Внести изменения в валютное законодательство, создав эффективную систему выявления нарушителей-резидентов, поскольку все предусмотренные нормативной базой санкции по вопросам валютного регулирования (например, штрафы за нарушение сроков расчетов в иностранной валюте) остаются бездейственными, не имея механизма реализации.

Создать единый нормативный акт, регулирующий вопросы валютных расчетов, поскольку большое количество действующих законов и подзаконных актов значительно осложняет деятельность субъектов ВЭД.

Восполнить пробел, допущенный в Указе Президента “Об учете отдельных видов внешнеэкономических договоров (контрактов) в Украине” от 7 ноября 1994 года, дополнив его нормами об урегулировании форм учета и контроля договоров по экспорту и импорту работ и услуг.

Определить в Законе Украины “О внешнеэкономической деятельности” понятие “критический импорт”, отсутствие которого привело к невозможности действия некоторых норм Указа Президента Украины “О регулировании бартерных (товарообменных) операций в сфере ВЭД” от 27.01.95.

Осуществлять контроль за проведением бартерных операций путем установления статистического наблюдения, сведения и анализа информации, касающейся одного конкретно взятого субъекта ВЭД.

Выработать стратегию защиты украинского рынка и национальных товаропроизводителей на основе разумного и рационального сочетания политики протекционизма и либерализации ВЭД.

Проводить политику диверсификации внешнеэкономических связей Украины с тем, чтобы исключить возможность полной зависимости нашего государства от одной или группы стран с совпадающими интересами.

Стабилизировать действующее законодательство по ВЭД, в первую очередь, с целью привлечения иностранных инвесторов.

При этом необходимо учитывать, что иностранный инвестор испытывает больше доверия к тем странам, где уверенно себя чувствуют отечественные товаропроизводители, надежно защищенные законом.

Поощрять вложения в Украину иностранного капитала путем установления действенных гарантий защиты таких вложений. Современное законодательство значительно снизило привлекательность украинской экономики для иностранных инвесторов, поскольку лишило их всех льгот.

Последний шаг в этом направлении сделала Верховная Рада Украины, когда внесла изменения в Закон Украины “О налогообложении прибыли предприятия” и “О режиме иностранного инвестирования”, отменив тем

самым льготный режим налогообложения для предприятий с иностранными инвестициями и нанеся ущерб экономике Украины.

В то же время постановлением Верховной Рады Украины правительству поручено в месячный срок со дня опубликования Закона о налогообложении представить проект законодательного акта, устанавливающего льготное налогообложение совместных предприятий, занимающихся производственной деятельностью.

Законодательно закрепить норму об обязательной доле иностранной инвестиции не менее 25% в уставном фонде СП, причем эта доля должна составлять в виде движимого или недвижимого имущества или же валютой не менее 100 тыс. дол. США.

Нынешнее положение, когда доля зарубежных инвестиций снижена до 10% без установления минимальной суммы, приводит иногда к парадоксальной ситуации, поскольку существуют субъекты хозяйствования, для которых не обусловлен минимальный размер уставного фонда.

Утвердить порядок регистрации инвестиционных договоров (контрактов), поскольку Закон “О режиме иностранного инвестирования” предусмотрел отдельную регистрацию инвестиций и инвестиционных договоров. Регистрацию инвестиций на территории нашего региона осуществляет управление ВЭС, а вопрос об указанных договорах (контрактах) до сих пор законодательно не решен.

Приостановить действие нормы Закона Украины “*О режиме иностранного инвестирования*” о возможности заключения концессионного договора на освоение невозобновляемых природных ресурсов Украины или разрешить заключение таких договоров при условии обязательного участия украинской стороны.

Создать действенную систему контроля за деятельностью представителей иностранных субъектов хозяйственной деятельности для чего либо признать их юридическими лицами, либо требовать от субъекта, создавшего представительство, выдачи доверенности на представление интересов ино-

странного субъекта предпринимательской деятельности в суде (арбитражном суде).

Предусмотреть в двусторонних договорах о взаимной правовой помощи меры по взаимодействию в вопросах получения информации о финансовом положении фирм-партнеров по внешнеторговым связям, находящимся на территории сторон.

Предусмотреть обязательное страхование экспортно-импортных операций, что позволило бы Украине приблизиться к мировым стандартам международной торговли.

Выработать реальный механизм признания и приведения в исполнение иностранных арбитражных решений, поскольку, ратифицировав Конвенцию о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений 10 октября 1960 года, Украина до сих пор не применяет ее на практике.

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ
ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**



**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ОРГАНИЗАЦИЯ,
УПРАВЛЕНИЕ, ПРОГНОЗИРОВАНИЕ**

Под общей редакцией проф. Макогона Ю.В.

Издание 3-е, переработанное и дополненное

Допущено Министерством образования Украины в качестве учебного пособия для студентов экономических специальностей высших учебных заведений

Донецк, 2001

ББК 65.9. (4 Упр) 8
УДК

Авторы:

Макогон Ю.В. (1-2, 3, 5)

Кравченко В.А.(2, 3, 7)

Кравцова В.В.(3, 4)

Марченко М.Ю.(1)

Внешнеэкономическая деятельность: организация, управление, прогнозирование. – Донецк: 2001. – С.

Настоящая книга посвящена вопросам организации, управления и прогнозирования внешнеэкономической деятельности в Украине на уровне предприятий, фирм региона и на макроуровне. Проведена систематизация форм и методов организации и управления ВЭД.

Издание будет полезно предпринимателям, преподавателям и студентам экономических вузов, коммерческих училищ и др. учебных заведений.

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

д.э.н., действительный член АЭН Украины **Кутыркин А.Н.**

д.э.н, проф., чл. Корр. НАН Украины **Амоша А. И.**

д.э.н., проф., действительный член АТН Украины **Лысенко Ю.Г.**

Компьютерный набор

Матвиенко Я.В., Черемисин Н.В., Рудова И.В., Милаева О., Яновская Н., Бондаренко А.В., Алесинков В.П,

ISBN 966-556-107-3

© Макогон Ю.В., Кравченко В.А.

ГЛАВА 1. ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В УКРАИНЕ

- 1.1. КОНСТИТУЦИОННЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ
- 1.2. РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ
- 1.3. МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ УКРАИНЫ
- 1.4. НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК УКРАИНЫ
- 1.5. ДЕПАРТАМЕНТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ
МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ
- 1.6. УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ В ОБЛАСТЯХ
УКРАИНЫ
- 1.7. ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МИССИИ УКРАИНЫ ЗА РУБЕЖОМ
- 1.8. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ТАМОЖЕННАЯ СЛУЖБА УКРАИНЫ
- 1.9. ОРГАНИЗАЦИИ, СОДЕЙСТВУЮЩИЕ РАЗВИТИЮ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ УКРАИНЫ
- 1.10. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ
УКРАИНЫ И ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ, ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ
ИНВЕСТИЦИЙ

ГЛАВА 2. РЕФОРМЫ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

- 2.1. ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В
УКРАИНЕ
- 2.2. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВ С
РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ
- 2.3. ВИДЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ВНЕШНЯЯ
ТОРГОВЛЯ, КАК ОСНОВНАЯ ФОРМА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.
- 2.4. АКТИВИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
- 2.5. ОСНОВЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ В
ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД
- 2.6. ПРАВОВОЙ АСПЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
- 2.7. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

ГЛАВА 3. УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

- 3.1. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ
- 3.2. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
НА ПРЕДПРИЯТИИ
- 3.3. ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
- 3.4. СОСТАВЛЕНИЕ И ОФОРМЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ
ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ КОНТРАКТОВ
- 3.5. ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ СУБЪЕКТОВ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СТАТИСТИЧЕСКАЯ
ОТЧЕТНОСТЬ ПО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИМ СВЯЗЯМ

ГЛАВА 4. ПРАКТИКА ЭКСПОРТНО- ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

- 4.1. ОПЕРАЦИЯ КАК ФОРМА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.
- 4.2. ЦЕНЫ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ТОВАРОВ.
- 4.3. ПРОБЛЕМЫ ЭКСПОРТНЫХ ПОСТАВОК УКРАИНЫ И
АНТИДЕМПИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ СТРАН-ПАРТНЕРОВ.

ГЛАВА 5. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 5.1. ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
- 5.2. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ.

ГЛАВА 6. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

- 6.1. ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА В ПОЛЬШЕ: СТРАХОВАНИЕ.
- 6.2. ВОСТОЧНАЯ ГРАНИЦА ПОЛЬШИ ПОСЛЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ЕВРОПЕЙСКОМУ СООБЩЕСТВУ
- 6.3. СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИМИ СВЯЗЯМИ В США
- 6.4. ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРАНАХ ЕС

ГЛАВА 7. АКТУАЛЬНОСТЬ ПОНЯТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ

- 7.1. КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
- 7.2. ПОНЯТИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ.
- 7.3. ЗАЩИТА ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА ИНФОРМАЦИЮ С ОГРАНИЧЕННЫМ ДОСТУПОМ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.
- 7.4. РАЗРАБОТКА НОРМАТИВНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ И МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЗАЩИТЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.
- 7.5. КАНАЛЫ УТЕЧКИ СВЕДЕНИЙ, СОСТАВЛЯЮЩИХ КОММЕРЧЕСКУЮ ТАЙНУ ПРЕДПРИЯТИЯ.
- 7.6. ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАЩИТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ.
- 7.7. МЕРОПРИЯТИЯ ПО ЗАЩИТЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ ПРЕДПРИЯТИЯ.