

чаще призывают теперь к принятию новых кодексов социальной этики для деловых предприятий, поскольку новая глобальная экономика предъявляет им новые требования.

Господствующей тенденцией в корпоративной политике становится решение таких проблем как налаживание обратных связей с инвесторами и потребителями, рассмотрение их жалоб и предложений, учет экологических рисков, ориентация на социально ответственные инвестиции.

Компании, которые приобрели хорошую репутацию у потребителей благодаря своей активности в социальной и экологической сфере, получают многочисленные преимущества. Среди них более широкие возможности по привлечению квалифицированных кадров, желающих работать в социально ответственных компаниях, доверие и лояльность потребителей, сокращение расходов на судебные разбирательства и ликвидацию ущерба для окружающей среды.

#### Источники и литература

1. Кричевский Н.А., Гончаров С.Ф. Корпоративная социальная ответственность.- К.: Освіта, 2006.
2. Йеспер Кунде. Корпоративная религия.- М.: Наука, 2005.
3. [www.covalence.ch](http://www.covalence.ch)
4. [www.evrasia.msk.ru](http://www.evrasia.msk.ru)
5. [www.civicus.org](http://www.civicus.org)
6. [www.societyandbusiness.gov.uk](http://www.societyandbusiness.gov.uk)
7. [www.bitk.org.uk/docs](http://www.bitk.org.uk/docs)

#### Приз Е.И.

### ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ УКРАИНЫ СО СТРАНАМИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

**Введение.** После обретения независимости Украина стала самостоятельным субъектом международных политических и экономических отношений, что обусловило необходимость определения приоритетов внешнеэкономического курса страны. В числе приоритетных векторов внешнеэкономической политики, правительством Украины выбран курс на европейскую интеграцию, который впервые был провозглашен 3 июля 1993 г. в «Основных направлениях внешней политики Украины». Практическим исполнением этого курса стало подписание 14 июля 1993 г. в Люксембурге Соглашения о партнерстве и сотрудничестве (СПС) между Украиной и ЕС.

Сотрудничество с Европейским Союзом является для Украины важным условием ее интеграции в мировое сообщество, одним из аспектов успеха демократических преобразований и перехода к полноценным рыночным отношениям, особенно теперь, когда ЕС стал крупнейшим центром экономического и политического развития Европы, примером совершенно новых отношений между государствами. К тому же, ЕС является вторым, после стран СНГ, крупнейшим торговым партнером Украины. Такая ситуация формирует актуальность проблемы определения места Украины в торгово-экономическом пространстве ЕС, прогнозирования развития ее дальнейшего сотрудничества с европейскими государствами.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проблема определения места Украины в торгово-экономическом пространстве ЕС нашла свое отражение в научных исследованиях таких ученых, как В.И. Власов, А. Гриценко, В. Сиденко, А. Барановский, В. Чужиков, В. Чужикова, С. Феофилов, А. Филиппенко, Г. Друзенко, А. Дергачев, Б. Губский, В. Апопий и др. Работы этих ученых, в которых определялись проблемы, перспективы и направления развития торговых отношений Украины со странами ЕС, возможные последствия присоединения Украины к ВТО, и расширения ЕС являются научно-теоретической основой для углубления исследований по проблемам развития внешнеторговых отношений Украины со странами ЕС. Однако остаются недостаточно изученными довольно важные практические аспекты дальнейшего развития внешнеторговых отношений Украины со странами ЕС как основы повышения эффективности функционирования экономики Украины. Следует отметить, что ряд принципиальных вопросов нуждается в более подробном изучении, а именно: легальность и прозрачность проводимых экспортно-импортных операций, разработка Национальной программы обеспечения конкурентоспособности отечественных производителей, разработка и имплементация таможенного законодательства, которое отвечает международным стандартам и стандартам ЕС, четкое определение приоритетов развития торгово-экономических отношений Украины и ЕС.

**Постановка задачи.** Целью данной статьи является выявление основных тенденций и особенностей современного состояния внешнеторговых отношений Украины со странами Европейского Союза, а также определение направлений дальнейшего торгово-экономического сотрудничества. В соответствии с поставленной целью, рассмотрена внешнеторговая политика Украины на современном этапе, изучена динамика внешней торговли Украины со странами ЕС, определены последствия расширения Европейского Союза для Украины, выделены проблемы деятельности украинских экспортеров на европейских рынках, намечены приоритеты в развитии торгово-экономических отношений Украины со странами ЕС.

**Результаты исследований.** На сегодняшний день рынок ЕС-27 для Украины – второй по значению после СНГ. Его доля в общем объеме внешней торговли Украины составляет 32%. В то время как доля Украины во внешнеторговом обороте ЕС отличается на порядки и составляет менее 1 %, что свидетельствует

о непропорциональности торгово-экономических отношений с европейскими странами.

Анализ динамики торговли Украины со странами ЕС показал, что по состоянию на 2006 г. внешнеторговый оборот Украины и ЕС составил 30,569 млрд. долл., что в 3,75 раза больше аналогичного показателя в 1996 г. (см. Рис.1). Однако рост объемов торговли был достигнут без существенных сдвигов в товарной структуре экспорта, так как она продолжает оставаться монотоварной, сырьевой и полуфабрикатной, и на фоне значительного увеличения пассивного сальдо, достигнувшего в 2006 г. максимального уровня - 4,7 млрд. долл. США.

Столь стремительный рост импорта, который составил в 2005 г. - 26,6% (к 2004 г.) и в 2006 г. - 31,5% (к 2005 г.) происходил, во-первых, из-за политики понижения таможенных сборов на импорт по соглашениям с членами Всемирной организации торговли в связи с подготовкой к вступлению Украины в ВТО (95% тарифов уже соответствуют нормам ВТО [2]), а во-вторых, из-за ненасыщенности внутреннего рынка Украины высококачественной продукцией. Об этом свидетельствует и структура импорта Украины из стран ЕС, в которой доминируют поставки машин, оборудования и механизмов, средств транспорта, продукция химической и фармацевтической промышленности, текстильные изделия и прочие товары широкого потребления.

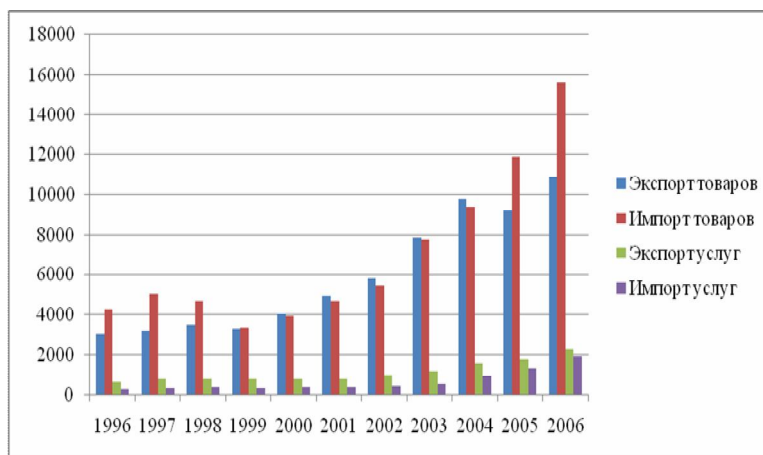


Рис.1. Динамика объемов экспорта и импорта Украины и ЕС-25, млн. долл. США

Источник: рассчитано автором по данным [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

Для торговли Украины с ЕС характерной является концентрация на ограниченном количестве торговых партнеров. Так, в 2006 г. доля Германии, Италии, Великобритании и Франции в общем объеме внешней торговли Украины со странами ЕС составила около 44%. Крупнейшими торговыми партнерами Украины среди новых стран членов в 2006 г. были Польша, Венгрия и Чехия, на которые приходилось почти 65% от общего объема внешней торговли товарами со странами-кандидатами.

Экспертами предполагалось, что в результате расширения в 2004 г., ЕС станет главным торговым партнером Украины, но значительного увеличения доли европейских стран во внешнеторговом обороте Украины не произошло, наоборот, наблюдалось сужение товарных рынков сбыта стран-кандидатов для Украины, в первую очередь, стран Балтии из-за сокращения экспорта машиностроительной (результат стремительного падения конкурентоспособности национальной продукции на рынках ЕС), металлургической (из-за ряда антидемпинговых расследований, импортных квот) промышленности.

В целом рынок ЕС имеет довольно либеральный торговый режим, характеризующийся невысоким уровнем среднего импортного тарифа (4,4% в 2002 году и 4,1% в 2004-м) и немалой долей (около 1/4) импорта без взъясания таможенной пошлины, что усиливается действием Генеральной системы преференций (ГСП), которой может (хоть и ограниченно) пользоваться Украина» [4].

В то же время в отдельных «чувствительных» секторах, представляющих интерес для украинских экспортеров (сельское хозяйство, рыболовство, металлургическая промышленность), применяются протекционистские меры. В частности, в отрасли сельского хозяйства наблюдается значительная доля так называемых пиковых (то есть выше 15%) тарифов, иногда достигающих 75-процентной отметки. Относительно Украины (как России и Казахстана) действуют количественные ограничения импорта некоторых сталелитейных изделий.

Более динамичному и эффективному развитию торговли Украины на рынке ЕС препятствует сложный комплекс проблем. Ключевую роль среди которых играет отсутствие положительных сдвигов в отраслевой структуре украинской экономики. Сегодня товарный обмен между Украиной и ЕС происходит преимущественно на межотраслевой основе, что в значительной степени ограничивает реальную экономическую интеграцию, которая, как свидетельствует мировой опыт, развивается преимущественно на основе внутриотраслевых экономических связей.

Серьезным препятствием на пути к рынку ЕС стали антидемпинговые меры. За период с 1995-2003гг. на ЕС приходилось восемь из 48 (17%) инициированных против Украины антидемпинговых расследований и девять из 43 (21%) принятых против нее антидемпинговых мер. В целом на Украину приходится 3% инициированных ЕС против других стран антидемпинговых расследований и 5% реализованных ЕС антидемпинговых мероприятий, что при доле в торговле ЕС в 0,4% является чрезвычайно высоким показателем [4].

Отсутствие у Украины статуса страны с рыночной экономикой приводит к проведению антидемпинго-

вых расследований против отечественных производителей по дискриминационным процедурам, не учитывающим реальные затраты на производство продукции. При этом стоимость продукции рассчитывается по методу аналогий с так называемой «суррогатной» страной. В результате украинский производитель получает заградительную таможенную пошлину в 100–200%. Ставки антидемпинговой таможенной пошлины для Украины, как правило, являются самыми высокими, что влечет за собой закрытие рынка ЕС для украинских экспортеров.

Оценка потенциальных возможностей отдельных отраслей экономики Украины касательно повышения конкурентоспособности позволяет определить опорные отрасли и производства, которые должны взять на себя ведущую роль в развитии экономики, а со временем и занять ключевые места в ее структуре. Для Украины это, прежде всего, перерабатывающие отрасли материалопроизводственного комплекса (металлургическая, химическая, строительные материалы), наукоемкие и высокотехнологические отрасли машиностроения и оборонной техники, а также легкой и пищевой промышленности. Многие предприятия этих отраслей уже зарекомендовали себя конкурентоспособными субъектами внешнего рынка, но их позиции там пока что не очень прочные из-за внутренних политических и экономических проблем и колебаний конъюнктуры на мировом рынке.

Необходима разработка Национальной программы обеспечения конкурентоспособности отечественных производителей, предусматривающей приоритетность высокотехнологических, наукоемких секторов, в частности, увеличение государственного финансирования и поддержки НИОКР, разработки новых технологий; повышение уровня государственной финансовой поддержки и создание условий для увеличения негосударственных инвестиций в образование для обеспечения приоритетного развития специальностей, которые будут определять научно-технологический прогресс; создание вертикально интегрированных научно-образовательных корпораций. Эффективная государственная поддержка развития наиболее приоритетных экспорториентированных отраслей экономики приведет к усилению их конкурентных позиций, как на внутреннем, так и на европейском рынке, за счет качественного обновления человеческого капитала, а также за счет формирования развитого рынка научно-технической и инновационной продукции Украины, которые возможны лишь тогда, когда социально – экономической основой устойчивого и стабильного развития всего национального хозяйства являются товарно-денежные отношения рыночного типа. Однако, как свидетельствует опыт Украины и некоторых других стран с переходной экономикой, процесс становления такого рынка требует не только продолжительного времени, но и четко взвешенных, обоснованных мер со стороны государства, а также надлежащего инвестиционного обеспечения.

Особенностью современных внешнеторговых соглашений Украины со странами ЕС является их кратко- и среднесрочный характер. Ликвидация государственной монополии на осуществление внешнеэкономических операций и чрезмерная либерализация внешней торговли привели к дисбалансу между общегосударственными интересами и целями отдельных субъектов хозяйствования [3]. Все это привело к процветанию теневого бизнеса, незаинтересованности частных предпринимателей в долгосрочных торговых контрактах (хотя именно они необходимы для завоевания устойчивых ниш на европейском рынке), экспорту стратегического сырья, демпингу, в результате чего, страна несла финансовые потери.

Эффективному регулированию торговли украинских компаний на рынках ЕС мешает теневой характер некоторой ее части, о чем свидетельствуют расхождения в данных торговой статистики Украины и Евростата. Глава миссии Украины при ЕС Роман Шпек сообщил о занижении украинской статистикой показателей импорта товаров из ЕС на 4,5 млрд. евро с целью "избежания их налогообложения". В Госкомстате и Минэкономики отвергают эти обвинения, объясняя несовпадение информации различием методик расчета Украины и Европы. Эксперты же считают вероятной причиной несоответствия сведений недостаточный таможенный контроль в Украине [5].

Так, отечественные статистические показатели объемов украинского экспорта и импорта постоянно занижаются: экспорт, как правило, на 10–22, импорт – на 15–30% [4]. Это свидетельствует о тенденции нелегального экспорта капитала путем манипулирования экспортными ценами и о масштабном использовании импортных операций для нелегального вывоза капитала и уклонения их от налогообложения посредством преднамеренного занижения таможенной стоимости товаров.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что современная внешнеторговая политика Украины со странами ЕС требует значительных изменений, в плане ее приведения в соответствие со стратегическим приоритетом Украины, которым является инновационный тип развития. Это предусматривает, в первую очередь, ограничение сырьевого экспорта до критически необходимого уровня, обусловленного долгосрочными договоренностями с иностранными партнерами, постепенное сокращение экспорта товаров частичной промышленной обработки, развертывание новых производственных мощностей и освоение новейших технологий. Нельзя не согласиться с мнением президента всеукраинского объединения «Новая формация» В.Кредисова о том, что украинский бизнес пока слишком слаб, чтобы эффективно играть на рынке ЕС [4].

На сегодняшний день основным направлением внешнеэкономической политики Украины является вступление в ВТО, членство в которой является важной предпосылкой либерализации торговли со странами ЕС. Однако необходимо помнить о двойственном характере последствий вступления. Такие экспорториентированные отрасли экономики Украины, как металлургическая, текстильная, химическая и др., со значительной долей иностранного капитала получают, по мнению экспертов, дополнительные стимулы в виде доступа на мировые рынки и снижения тарифных и нетарифных ограничений торговли, что приведет к количественным увеличениям объемов экспорта, а также изменениям его структуры, обеспечения справедли-

вого решения торговых споров и уменьшения дискриминации. Однако, с другой стороны, это может привести к укреплению позиций иностранного капитала и неспособности отечественных субъектов хозяйствования выдерживать жесткую конкуренцию со стороны иностранных компаний, отечественная продукция может оказаться более дорогой или менее качественной. Также, по нашему мнению, вступление Украины в ВТО не сможет радикально повлиять на макроэкономическую ситуацию в стране, а наоборот усложнит государственное регулирование экономики, в том числе и во внешнеэкономической сфере.

В январе 2006 г. Кабинет Министров Украины издал распоряжение «Об утверждении плана мероприятий по нейтрализации возможных отрицательных последствий в связи со вступлением Украины в ВТО и обеспечению повышения конкурентоспособности национальной экономики»[6]. В документе предусмотрены меры государственной поддержки отдельных отраслей экономики по улучшению доступа на внешние рынки, в том числе и на европейские (предоставление субсидий, пользование кредитами, дифференциация ввозной пошлины и др.). Однако проблема вступления заключается в том, что Украина вступает в ВТО с серьезными недостатками и проблемами в структуре внешнеэкономических связей. Также отсутствует стабильная государственная внешнеэкономическая политика в этом вопросе.

**Выводы.** По нашему мнению, целесообразно выделить следующие направления дальнейшего торгово-экономического сотрудничества Украины со странами ЕС:

- Поддержка высокотехнологического экспорта путем содействия продвижению украинской продукции на внешние рынки и разработки механизмов обеспечения гибкого сочетания рыночных принципов с государственным регулированием, упрощение и ускорение процедур экспортного контроля. В Украине отсутствует развитая система стимулирования экспорта, финансирования экспортных поставок, страхования и гарантирования международных рисков, что сказывается на объемах экспорта из Украины. К тому же структура экспорта в основном состоит из готовых промышленных изделий и полуфабрикатов. А эти группы товаров встречают особенно жесткую конкуренцию со стороны производителей на рынках стран-членов ЕС. Это, в свою очередь, приводит к многочисленным антидемпинговым процессам.
- Внедрение общего с ЕС правового поля и единых стандартов в сфере конкуренции и государственной поддержки производителей, для чего необходимо осуществлять гармонизацию национальных стандартов качества и безопасности отечественной продукции в соответствии со стандартами ЕС. Результатом данного процесса станет уменьшение количества барьеров во взаимной торговле, приток иностранных инвестиций и экономический рост.
- Разработка совместных с соответствующими службами ЕС мероприятий по предотвращению манипулирования оценками таможенной стоимости товаров при таможенном оформлении, в частности, путем введения регулярного обмена соответствующей таможенной информацией.
- Перевод внешнеэкономических связей на долгосрочную основу, а именно: активизация иностранной предпринимательской деятельности посредством создания совместных предприятий, пограничного сотрудничества и использования преимуществ участия в деятельности еврорегионов.
- Проведение переговоров об отмене со стороны ЕС дискриминационных инструментов торгового режима относительно Украины, а также об ее участии в экономических и научно-технологических программах ЕС.
- Четкое определение приоритетов развития торгово-экономических отношений, основанных на развитии научно-технической и производственной кооперации, что предусматривает переориентацию отечественного металлургического комплекса на экспорт высококачественного проката, металлоемкой продукции; развитие системы конкурентоспособных производств отечественного АПК, по отдельным видам сельхозпродукции (зерно, семена подсолнечника), укрепление позиций перерабатывающей и пищевой промышленности; расширение внешней экспансии комплекса производства ракетокосмической и авиационной техники (прежде всего, строительство транспортных самолетов и носителей); модернизацию транспортной инфраструктуры Украины для реализации транзитных функций в направлениях Восток–Запад и Север–Юг.

Осуществление вышеуказанных направлений развития торгово-экономических отношений Украины и ЕС должно базироваться на разработке и имплементации таможенного законодательства, которое отвечает международным стандартам и стандартам ЕС, усовершенствовании функционирования таможни, упрощении и модернизации таможенных процедур на границах и внутри государства. В частности, - разработать подход “одно окно” для всей документации, связанной с внешнеторговыми сделками и контролем, в первую очередь, путем активизации сотрудничества между всеми службами, которые работают на границе, начало функционирования механизма постоянного информирования и предоставление консультаций субъектам ВЭД относительно законодательства и процедур осуществления экспортных и импортных операций.

Значительно ускорит этот процесс подготовка и проведение консультаций, касающихся заключения нового Соглашения между Украиной и ЕС, которое должно заменить существующее Соглашение о партнерстве и сотрудничестве 1998 г.

В целом, особенности внешней торговли Украины, отражающие конкурентные возможности отечественной экономики, стратегически проигрышны для страны. Такая структура торговли является неблагоприятной для вхождения Украины в экономическое пространство ЕС и требует существенных изменений, а именно, - построение рыночной инфраструктуры, проведение структурной перестройки экономики, осуществление радикальной модернизации имеющихся производственных мощностей.

Таким образом, мы считаем, что Украине необходимо направить все свои усилия на внутреннюю трансформацию экономики и создание рыночного механизма. Именно он, рынок, и определит положение Украины в торгово-экономическом пространстве ЕС.

### Источники и литература

1. Власюк О.С., Базилюк Я.Б., Давиденко С.В. Забезпечення конкурентоспроможності економіки України на євразійському просторі // Економіка та держава.- 2004.- № 8.- С. 2-7.
2. Вступ до СОТ: чи скоро фініш? [www.google.com.ua](http://www.google.com.ua)
3. Масловская Л. Управленческие аспекты внешнеэкономической деятельности Украины в переходный период // Экономика Украины.-2006.-№ 6.-С. 67-72.
4. Сиденко В., Барановский А. Нелегкий путь к рынку Европейского Союза // Зеркало недели.- 2004.- № 10.
5. <http://www.kommersant.ua/doc.html?DocID=734328&IssueId=4122>
6. [http://www.rusnauka.com/ESPR\\_2006/Economics/2\\_kotljaroval.doc.htm](http://www.rusnauka.com/ESPR_2006/Economics/2_kotljaroval.doc.htm)
7. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

### Прытова М.Ю.

### ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ АР КРЫМ

Постановка проблемы. В настоящее время целесообразность привлечения иностранных инвестиций вызывает многочисленные дискуссии как среди специалистов и учёных, так и среди представителей органов государственной власти и местного самоуправления. С одной стороны, наблюдается мощная линия на «канонизацию» иностранных инвестиций [1]. С другой - существует основание для трактовки иностранных инвестиций как фактора поглощения внутреннего рынка западным капиталом своеобразной формой экспансии транснациональных корпораций на территории постсоциалистических стран[2].

Однако сегодня, инвестиционная способность предприятий, из-за хронической недостаточности оборотных средств близка к нулевой и надеяться на внутреннего инвестора не приходится. Экономический рост в Украине (за последние четыре года на 80% определяется увеличением загрузки уже существующих мощностей или восстановлением частично утраченных, а не вводом в эксплуатацию абсолютно новых. Степень использования мощностей в основных отраслях промышленности (металлургии, химии) уже равна 90% и более. Структура экономики сохраняет сырьевую направленность. По разным оценкам, для сохранения существующих темпов экономического роста, начиная уже с 2008 г, Украина должна будет привлекать ежегодно 5-7 миллиардов долларов при нынешних 1,3-1,5 миллиардов долларов США иностранных инвестиций [2].

Анализ последних исследований и публикаций по данной проблеме. Отдельные вопросы иностранного инвестирования рассматривались в трудах таких авторов, как Колтынюк Б.А.[2], Чечетов М.[3]. В своих статьях они заявили о необходимости привлечения иностранных инвестиций, указали методику оценки инвестиций, определили проблемы привлечения иностранного капитала.

Нерешённые части общей проблемы. В трудах названных ученых не рассматривались преимущества иностранного инвестирования в сравнении с использованием внешнего кредита, не были чётко и конкретно определены меры, направленные на стимулирование иностранных инвестиций в экономику Крыма.

Формулирование целей статьи.

1. Установить необходимость привлечения иностранных инвестиций в экономику Крыма.

2. Выявить тенденцию распределения иностранного капитала по отраслям и районам полуострова.

3. Разработать рекомендации по стимулированию притока иностранных инвестиций и указать перспективы их привлечения.

Основной материал по проблеме.

Необходимо отметить, что привлечение прямых иностранных инвестиций имеет определённые преимущества сравнительно с использованием внешних кредитных ресурсов, а именно:

- плата дивидендов с иностранных инвестиций зависит от полученной прибыли, т.е., в отличие от кредитов, они связаны с конечным результатом, с эффективностью капиталовложений. Риск неудачи несут корпорации, а не государство;
- репатриация иностранного капитала или доходов регулируется страной, которая принимает, в отличие от конкретных условий предоставления кредита и процентных ставок международного денежного рынка;
- большинство ТНК реинвестируют часть своей прибыли, в связи с чем нередко трансферт прибыли с инвестиций в количественном виде будет меньше, чем выплаты с обслуживания зарубежного кредита;
- в отличие от банковских кредитов, особенно краткосрочных, материально-имущественные инвестиции ТНК, как правило, не ведут со временем к внезапному извлечению иностранных активов, поскольку они вложены в строительство, оборудование, материалы, т.е. в активы, которые не имеют такой высокой ликвидности, как деньги;
- традиционным аргументом в пользу прямых иностранных инвестиций является то, что они не увеличивают задолженности страны, которая принимает, а наоборот, стимулируя экспортные доходы, создают условия для её уменьшения.

Одним из наиболее значительных недостатков привлечения иностранных инвестиций является то, что предприятие теряет самостоятельность в принятии решений, а так же в своей деятельности в целом.