

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ В ПРОЦЕСІ СТАНОВЛЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВА

Побудова механізму господарювання з використанням зовнішньоекономічних зв'язків заснована на принципі лібералізації торгівлі в багатоскладовій системі правил та регламентів відносин продавців і покупців. Привабливим у даному процесі залишається те, що участь у світовій торгівлі здійснюється на основі відносно вигідних переваг. Не останнє місце в розвитку цивілізації займають умови захисту експортерів на світовому ринку, розвиток міжнародних відносин, захист авторських прав на світовій арені. Однак вступ у середовище світового ринку супроводжується і негативними явищами. Сприятливе середовище для розвитку виробництва в будь-якому випадку залежить від поведінки зовнішніх структур і, у першу чергу, від Уряду України, який повинен створити умови, необхідні для розвитку великого, малого і середнього бізнесу, розширити мережу пільгового кредитування, удосконалити податкову базу, створити сприятливі умови для розвитку підприємництва у всіх сферах суспільної діяльності. Тобто вивчення умов розвитку і сприйняття зовнішнього середовища в Україні залишається актуальною науковою задачею.

Вивченню загального розвитку зовнішньоекономічних зв'язків як держави, так і окремих підприємств присвячена велика кількість публікацій і досліджень вчених і фахівців: Амітана В.Н., Амоші О.І., Бузько І.Р., Долішнього М.І., Ландика В.І., Макогона Ю.В., Савельєва Є.В., Садекова А.А., Скударя Г.М., Стрільця О.І. та ін. Однак ними ще на сучасному етапі не досягнута систематизація загальних і приватних підходів до стабілізації виробництва й обміну у межах господарського механізму, а недооцінка багатьох відомих положень звужує коло розвитку вітчизняних виробників. Зокрема, об'єкт дослідження ЗАТ «Луганський завод колінчатих валів», у 1990 р. забезпечував продукцією більш 400 споживачів, майже 70% з яких були розташовані за межами України. Заводом вироблялося товарної продукції більш, ніж на 70,0 млн. крб. щорічно. Потім, протягом наступних шести років, зовнішньоекономічні зв'язки були припинені. Становленню підприємства і поновленню його активності на зовнішньому ринку сприяла організована у березні 2001 р. Луганською торгово-промисловою палатою міжнародна виставка.

І, як наслідок, з 2002 р. завод здійснював зовнішньоекономічну діяльність з Угорщиною, Гібралтаром, Єгиптом, Казахстаном, Молдовою, Росією, Естонією, а в 2003 р. до них приєдналися Беліз і США. Усього було поставлено товарів на суму в 5,2 млн. грн., у тому числі в Росію – на 4,3 млн. грн., Єгипет – на 425 тис. грн., Угорщину – на 169,9 тис. грн., Молдову – на 111,7 тис. грн., Гібралтар – на 98,8 тис. грн., Казахстан – на 30,7 тис. грн.

Завдання дослідження полягає у розгляді умов розвитку господарського механізму підприємства на основі використання переваг, наданих йому зовнішньоекономічними державними зв'язками і контактами у межах існуючого правового поля.

Протягом останніх чотирнадцяти років підприємство «Завод колінчатих валів імені ХХ річниці Жовтня» вело роботу, використовуючи можливості з поліпшення виробництва і праці, які були надані йому зовнішнім середовищем.

Досліджуваний об'єкт пройшов всі етапи розвитку, що надала підприємствам такого роду держава. Уже на першому етапі встановлення зв'язків із зовнішнім світом був врахований елемент зовнішньоторговельної політики держави, який розвивав середовище в умовах поглиблення системної трансформаційної кризи на основі об'єднання переважно адміністративних форм прямого контролю над вивозом продукції і надмірною лібералізацією імпорту. На другому етапі – етапі лібералізації зовнішньоторговельних зв'язків - були зареєстровані властивості спрощення умов експорту товарів за одночасного зміцнення захисних бар'єрів від імпорту товарів за допомогою посилення рівня тарифного захисту внутрішнього ринку, введення специфічного і комбінованого регулювання відносин на основі мита, акцизних зборів, запровадження ПДВ і т.п. Лібералізація експорту товарів, звільнення його від податку на додану вартість, об'єднання властивостей середовища торгівлі й обміну з твердою грошово-кредитною і фіскальною політикою держави прискорили «витиснення» за кордон частини продукції, що за природнього скорочення внутрішнього споживання не знаходила збуту на внутрішньому ринку. Третій етап розвитку характеризується можливостями екстенсивного розвитку зовнішньої торгівлі, що вичерпалися, і настанням природнього зменшення обсягів торгівлі товарами та послугами.

Спостерігалось зростання цін на продукцію критичного імпорту і реєструвалося стійке зниження ефективності виробництва за рахунок зростання вартості енергоносіїв, а слідом за цим і іншої покупної сировини. У названих умовах формування зовнішньоекономічних відносин можливо було за визначеної

збалансованості в торгівлі товарами і за рахунок поліпшення структури товарообміну у внутрішньодержавному економічному оточенні підприємства.

Таким чином, суспільство отримало ще один факт для аналізу, а саме: розвиток зовнішньої торгівлі України і становлення механізму її регулювання підтверджує справедливості висновку тих дослідників [1, с. 137], які вважають, що в кризових умовах швидка лібералізація зовнішньоторговельних зв'язків не тільки не сприяє позитивним структурним змінам у виробництві й експорті, але може й загальмувати їх, оскільки подальша спеціалізація на експорті сировини і напівфабрикатів на світові ринки, яким властиве зниження темпів розвитку і нестабільність кон'юнктури, є вкрай ненадійною основою для економічного росту. Про це свідчить висока енергоємність економіки, заборгованість споживачів за постачання енергоносіїв, сировинний характер виробництва й експорту, залежність від економічної політики основних торговельних партнерів, деградація економіки під впливом зовнішніх показників високотехнологічних галузей і виробництв.

Несприятливі тенденції розвитку зовнішньої торгівлі, що визначилися, вимагають з'ясування причин їхнього виникнення і критичної оцінки загальної зовнішньоекономічної політики і законодавчої бази її реалізації, щоб привести механізм зовнішньоторговельного регулювання у відповідність із завданнями економічного розвитку, досягти позитивних структурних змін у виробництві й експорті, а також зменшити залежність від імпорту.

Істотний вплив на формування зовнішньоторговельної політики України, особливо на її початковому етапі, зробили емоційні фактори: надмірні надії на те, що ринкові регулятори автоматично спрацюють унаслідок вибору моделі ортодоксальної монетарної стабілізації з властивим їй обмеженням впливу держави. Однак, вільне трактування концептуальних підходів до ринкового реформування, розвитку економіки, зовнішньої торгівлі призвели систему не до розвитку, а до перерозподілу відносин [2, с. 225]. При цьому фахівцями ігнорувалася і та очевидна обставина, що необхідні напрямки і масштаби втручання держави в цю сферу залежать від багатьох факторів: від структури, динаміки і збалансованості зовнішньоторговельних відносин за умови взаємодії національної економіки зі світовим господарством. Такий є міжнародний досвід і ігнорувати його товаровиробниками однієї країни неможливо. Тому зміни в кон'юктурі світових товарних ринків і в зовнішньоторговельних режимах інших країн, що позначаються на розвитку зовнішньої торгівлі, вимагають обов'язкового і своєчасного коригування зовнішньоторговельного законодавства за критерієм відповідності його національним інтересам, а дане середовище знаходилося ще на стадії становлення.

Підйому експорту в нестабільній економіці можна досягти за допомогою введення штучних мір регулювання, серед яких найбільш доступною є девальвація національної валюти. Оскільки підтримка валютного курсу в рамках оголошеного коридору на той час була однією з основних вимог МВФ при наданні Україні західних кредитів, то макроекономічні індикатори автоматично перетворювалися на самоціль, а розвиток виробництва відходив на другий план. У цих умовах потрібна була стабільна гривня для підтримки інтересів закордонних кредиторів і, водночас, для стимулювання імпорту товарів в Україну. Крім цього, на зниження експорту товарів вплинув цілий ряд інших факторів, у числі яких були загальне уповільнення темпу приросту обсягів експорту у світі, погіршення ситуації на російському ринку, у тому числі обмежувальні міри, що застосовувалися до українських товарів, жорсткість режиму повернення (неповернення) ПДВ і т.і. [3, с. 131].

По декількох напрямках регуляторами був теж заблокований ріст імпорту товарів. По-перше, на державному рівні обмежувався доступ імпортерів до валюти і скорочувався перелік товарів так званого «критичного імпорту». По-друге, внаслідок «обвалу» національної грошової одиниці істотно знизилася купівельна активність населення. Уряд вирішив підтримати національного товаровиробника і його експортний потенціал шляхом введення додаткових обмежень і бар'єрів на шляху імпорту, але основний удар був нанесений по тим товарам, що виробляються або можуть вироблятися в Україні. З цією метою за незначний проміжок часу було прийнято більше десяти постанов, якими введені додаткові бар'єри для надходження в Україну товарів. Внаслідок такої політики темпи падіння імпорту значно перевищили темпи падіння експорту товарів, а по таких товарних групах, як продукція сільського господарства і продовольчі товари, зниження імпорту було катастрофічним. Якби ці міри були підтримані державою з використанням такого інструменту, яким є для вітчизняних товаровиробників податкові послаблення, то таку політику держави можна було б вважати правильною [4, с. 86].

Зниження імпорту, на жаль, в умовах 1997-1998 рр. не приводило автоматично до насичення внутрішнього ринку товарами власного виробництва. Здатність українських підприємств, що втратили грошові кошти і були задавлені податками і неплатажами, зібраними протягом декількох років, виробити та продати свої товари була значно ослаблена. Наприкінці літа 1999 р. швидкоплинна бензинова криза нагадала про «критичність» для України імпорту енергоносіїв. Липнева криза змусила

Уряд України в терміновому порядку «диверсифікувати» постачання нафтопродуктів (перша реакція – це контракт на постачання світлих нафтопродуктів із Греції). Наступним кроком Кабінет Міністрів України своїм розпорядженням від 6.09.1999 р. дозволив продаж Азербайджану зерна (50 тис. т.) і борошна (70 тис. т.) з державного резерву з оплатою постачань світлими нафтопродуктами. Такого роду кроки мали свої переваги і недоліки: вони сприяли розвитку зовнішньоторгівельних відносин, але при цьому знижувалося внутрішнє споживання.

Таке скорочення імпорту товарів у значній мірі було обумовлене сервісною складовою і, як правило, зниженням тарифів на конкретну продукцію (у даному випадку, на перекачування газу). Як відомо, за угодою з Росією Україна одержала компенсацію у вигляді зниження цін на газ, що вплинуло на зниження імпорту в грошовому значенні. Свою роль у зниженні експорту відіграло зниження світових цін на товари традиційного українського експорту: чорні метали, хімічну продукцію, деякі види сільськогосподарської сировини. Сформовані тенденції розвитку світових ринків не дозволили розраховувати на підвищення попиту – країни, що розвиваються, ще не відновилися після азіатської кризи 1998 р., а військово-політичний конфлікт на Балканах не сприяв прогнозуванню з належним ступенем точності потенційного попиту європейських покупців українських товарів. Тому потрібно було вирішувати проблему переорієнтації українського експорту в регіони, не займані кризою. Разом з тим, нестабільне законодавство відносно права власності та прав на оперативне управління підприємствами (за зразком передачі держпакетів у тимчасове управління і т.п.) не дозволило більшості виробництв сформувати не тільки закордонні трейдерські структури, але і власну маркетингову політику як таку [5, с. 271, 272]. У результаті валюта діставалася, приміром, російським і китайським конкурентам, а не Україні.

Самою могутньою негативною причиною в економічних передумовах скорочення експорту є проблема власності на експортоорієнтовані підприємства. Власникам не дано часу на отримання запасу потужності і стабільності. Слабкість українських бізнесструктур не дозволяла їм у той час використовувати політичні важелі з метою стимулювання конструктивного тиску на вітчизняну владу для того, щоб остання відстоювала інтереси експортерів. Як наслідок, саме по політичних мотивах Україна відмовилася від досить привабливих експортних замовлень на дорогу машинобудівну продукцію.

Існує ще один фактор, пов'язаний з рішенням проблеми повернення експортного виторгу. Відносно цієї проблеми була розроблена серія нормативних і законодавчих актів, якими посилювався режим зовнішньоекономічної діяльності в Україні, що і без того має один із самих жорстких режимів валютного контролю, яким вимагається від експортерів у термін 90 днів (у Росії – 150) повертати до країни експортний виторг або імпорتنу складову бартерного контракту, тобто без відстрочки платежу, що позбавляє, по суті, стимулів до покупки товару.

Звертає на себе увагу фахівців і та обставина, що конкуренція на зовнішніх ринках має підґрунтям не тільки змагання між рівнями технології або кваліфікації, але, насамперед, між ступенями ваги (точніше, легкості) податкового тягара. Умови повернення ПДВ із деяких пір служать прихованому кредитуванню бюджету за рахунок уповільнення обороту коштів експортерів.

Якщо оцінювати ситуацію в цілому, то на два роки, 1999 р. і 2000 р., прогнозувалися наступні результати, а саме:

- зниження експорту товарів на 10-14% щорічно;
- зниження імпорту товарів як через девальвацію гривні, так і в силу протекціоністських заходів українського уряду;
- жорсткість режиму валютного контролю і, як наслідок, відхід з ринку структур з товарами, експортованої продукції на рівні фактичної мінімальної рентабельності;
- витиснення з ринку невеликих за обсягом учасників у силу росту витрат на сертифікацію і рішення інших технічних питань, відволікання коштів через неповернення ПДВ і т.і.;
- звуження можливостей оплати імпорتنих контрактів і введення обмежень на ввезення наявної валюти [6, с. 86].

Під впливом того, що в сфері валютного регулювання і контролю за розрахунками резидентів по експортних, імпорتنих і лізингових угодах відбулися зміни, був встановлений новий порядок надання резидентам індивідуальних ліцензій Національного банку України на продовження передбачених законодавством термінів розрахунків по таких договорах (почалася перебудова господарчого механізму). У дію вступила інструкція «Про порядок здійснення контролю й одержання ліцензій по експортних, імпорتنих і лізингових операціях» (від 08.06.1999 р.), а інструкція «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті по експортно-імпорتنих операціях на умовах відстрочки платежів або постачань» (наказ НБУ України №85 від 14.06.1994 р.) втратила силу. Нова інструкція визначила

порядок виконання уповноваженими банками контролю за дотриманням резидентами встановлених законодавством термінів розрахунків за експортними, імпорнтними та лізинговими операціями, а також одержання резидентами індивідуальних ліцензій Національного банку України на перевищення цих термінів. Доцільно підкреслити наступні основні питання, що вирішують ситуацію на науковій основі:

1) здійснення платежу можна вирішувати двома шляхами – передбаченим в угоді, тобто, якщо за угодою валюта платежу відрізняється від валюти ціни, то банк з метою контролю повноти розрахунків цією операцією використовує визначені умови перерахунку ціни валюти у валюту платежу, або передбаченими інструктивними вказівками - способом для ситуації з неоднозначним тлумаченням методики - визначення курсу (кроста-курсу) валюти, за яким здійснюється перерахунок. У цьому випадку банк із метою контролю використовує один з наступних підходів: а) офіційний обмінний курс валюти Національного банку України на термін платежу, якщо однією з валют є гривня; б) курс валюти, що склався на Московській міжбанківській валютній біржі або встановлений центральним банком країн СНД чи Балтики на дату платежу, якщо одна з валют є валютою країн СНД або Балтії, а інша не є гривнею і, нарешті, в) курс валюти на останню дату публікації в “FINANCIAL TIMES” (у всіх випадках);

2) резидентам дозволяється перевищення встановлених законодавством термінів розрахунків за експортними, імпорнтними та лізинговими операціями винятково при наявності ліцензії. Обов'язковою умовою для одержання ліцензії є наявність конкретного рішення Кабінету Міністрів України про відповідність зовнішньоекономічної угоди резидента перелікові договорів, установлених статтею 6 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті». Якщо названа умова не виконується, то клопотання про одержання ліцензії банком не розглядається;

3) визначається порядок розрахунків по експортних, імпорнтних і лізингових операціях, що базується на 90 календарних днях;

4) встановлюється порядок одержання ліцензії, відповідно до якого ліцензії по експортних, імпорнтних і лізингових операціях надаються центральним апаратом Національного банку України;

5) регламентується процедура здійснення банками контролю за своєчасністю розрахунків по експортних, імпорнтних і лізингових операціях своїх клієнтів. Для цього банки зобов'язані при перерахуванні резидентом засобів на користь нерезидента, при надходженні від нерезидента засобів на користь резидента, або якщо резидент, зазначений у реєстрі вантажно-митних декларацій, жадає від останнього (у залежності від виду операцій) копії договору з нерезидентом, вантажно-митних декларацій, актів і інших документів, що підтверджують здійснення експорту (імпорту) продукції, виконання робіт (надання або одержання послуг), здійснення прав інтелектуальної власності й інших документів, що необхідні банкові.

З 01.07.1999 р. були створені максимально наближені до сприятливих умов для росту імпорту в Україну і за рахунок того, що з зазначеної дати набрала чинності Постанова НБУ №281 від 10.06.1999 р., яка внесла зміни й анулювала існуючий з вересня 1998 р. порядок обмеження на попередню авансову сплату по імпорнтних угодах резидентів.

У розглянутому середовищі постійно приділялася увага регулюванню розміру платежів і зборів. Так, Постанова Кабінету Міністрів України №1387 від 29.07.1999 р. «Про внесення змін у деякі постанови Кабінету Міністрів з питань установлення мінімальної митної вартості на товари легкої промисловості і сільськогосподарської продукції» значно скоротила перелік товарів, на які встановлена мінімальна митна вартість, спростила імпорнт визначених товарів в Україну, а це повинно було привести до зниження цін на ліквідні імпорнтні товари.

На цей процес вплинув і Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про операції з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічних зв'язках», що вступив у дію з 10.09.1999 р. Чим цей процес закінчився, фахівцям відомо.

Одним з важливих факторів, що впливають на зовнішню торгівлю, є недосконалість митного законодавства, тому звертається увага на затверджену наказом Державної митної служби України №346 від 09.06.1999 р. інструкцію «Про порядок контролю за митними органами під час митного оформлення товарів, завезених (пересланих) на митну територію України, і перерахуванням до бюджету податку на додану вартість», і введена у дію 10.07.1999 р. Вона була розроблена на виконання постанов Кабінету Міністрів України №417 від 02.04.1998 р. «Про затвердження порядку внесення податку на додану вартість до бюджету (пересилання) товарів на митну територію України», і №1104 від 01.10.1997 р., «Про затвердження порядку випуску, обороту і погашення векселів, що видаються на суму податку на додану вартість при ввезенні (пересиланні) товарів на митну територію України». В інструкції можна виділити декілька основних положень, що регулюють більш конкретно ряд деяких економічних відносин:

1) податок на додану вартість сплачується платниками податку, тобто особами, що ввозять (пересилають) товари на митну територію України, одночасно зі сплатою мита і митних зборів. Платники податку можуть за власним бажанням надавати митним органам простий вексель. Товари, за які не був сплачений податок на додану вартість, митному оформленню не підлягають, крім випадків, коли вони підлягають звільненню від обкладання цим податком;

2) сформульований об'єкт обкладання – це операції з ввезенням (пересиланням) товарів на митну територію України й одержання товарів (послуг), що надаються нерезидентами для їхнього використання (споживання) на митній території України, у тому числі операції з ввезенням (пересиланням) майна по договорах оренди (лізингу), застави й іпотеки;

3) визначене коло платників податку на додану вартість як осіб, що ввозять (пересилають) товари на митну територію України або одержують від нерезидента роботи (послуги) для їхнього використання або споживання на митній території України;

4) позначена база обкладання, що обчислюється відповідно до вимог пункту 4.3 статті 4 Закону України «Про податок на додану вартість» як договірна (контрактна) вартість ввезених товарів, але не нижче за митну вартість, визначену у вантажній митній декларації з урахуванням витрат на транспортування, завантаження-розвантаження, перезавантаження і страхування до пункту перетину митного кордону України, сплати брокерських, агентських, комісійних та інших видів винагороди, сплати акцизних зборів, мита, а також інших податкових зборів, за винятком ПДВ, що включається в ціну товарів (робіт, послуг);

5) виділені операції, що звільнені від сплати ПДВ, під які підпадають товари критичного імпорту для вітчизняного виробництва на момент перетину митного кордону до 01.01.2001 р., операції із ввезенням (пересиланням) на митну територію України товарів (враховуючи машинокомплекти), що використовуються для будівництва і виробничої діяльності підприємств з виробництва автомобілів і запчастин до них з інвестицією (у тім числі іноземною) тільки в грошовій формі, що складає суму, еквівалентну не менш, ніж 150 млн. дол. США, до 01.01.2008 р., операції з ввезенням (пересиланням) на митну територію України товарів (сировини, матеріалів й устаткування), виконувани за рахунок коштів міжнародної технічної допомоги, що надається на безкоштовній і безповоротній основі для подальшої експлуатації, підготовки до зняття енергоблоків Чорнобильської АЕС з експлуатації;

6) визначені умови нарахування і терміни оплати ПДВ, а також порядок відрахування і стягнення його, приведена методика розрахунку ПДВ.

Проведений аналіз і дослідження організації управління підприємством свідчать про те, що знання і повсякденний моніторинг діючого законодавства, у тому числі і регулюючий зовнішньоекономічну діяльність, дозволяють внести відповідні своєчасні корективи в дії менеджерів по досягненню ними результативного впливу на становлення господарського механізму, що веде до стабілізації економічних відносин.

Література:

1. Бураковський І. Міжнародна торгівля та економічний розвиток країн з перехідною економікою. Теоретико-методологічний аналіз механізму взаємозв'язку. К.: Національний університет "Києво-Могилянська Академія", 1998. – 200 с.

2. Ющенко Н.К., Чаусовский А.М. Внешнеэкономическая политика современной Украины: проблемы и перспективы. Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. II ч. ДонНУ, 2004. – С. 224-228.

3. Вишневский В.П. Налогообложение предприятий в Украине. – Донецк: ИЭПНАН Украины, 1998. – 328 с.

4. Мельник П.В. Развитие податковой системы в переходной экономике. -Ирпінь: Академія державної податкової служби України, 2001. – 362 с.

5. Пирець Н.М. Шляхи стимулювання експортного потенціалу України.- Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. Збірник наукових праць. – Донецьк: ДонНУ, 2003. – С. 271-273.

6. Управління міжнародною конкурентною спроможністю підприємства (організації) / Сіваченко І.Ю. та ін. - Київ: ЦУЛ, 2003. – 186 с.