

механизмов управления международным сотрудничеством, во-вторых, разработки механизма поддержки и использования преимуществ экономической глобализации для формирования нового качества управленческой составляющей национального хозяйства; в-третьих, организации инвестиционных процессов для инновационного развития посредством привлечения как отечественных, так и иностранных инвестиций.

Перспективным направлением дальнейших научных поисков может быть исследование влияния основных функций международной торговли на социально-экономическое развитие Украины, в частности, комплиментарной, субституциональной, функции сознания дополнительного спроса, когда совокупный спрос национального производства и потребления возрастает на величину спроса экспортера и уменьшается на величину спроса импортера.

### Литература

1. Руднева А. О. Международная торговля и мировые товарные рынки / А. О. Руднева. – М.: Восток-Запад, 2009. – 288 с.
2. Борисова Л. П. Участие Украины в развитии мировой торговли в современных условиях Л.П. Борисова / Украина и глобальная экономика: теория и практика хозяйствования. Материалы шестой международной научно-практической конференции. – Симферополь, ДИАЙПИ, 2010. – С. 84-85.
3. В Шанхае открылась выставка ЭКСПО-2010: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.itv.ru/news/world/153402>
4. Страчкова Н.В. Международная экономика Н.В. Страчкова. – Симферополь, Таврия, 2005. – 196 с.
5. Международные экономические отношения / Под ред. Н.Н. Ливенцева. – М. Финансы и статистика, 1996. – 160 с.
6. Маркс К. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Т. 25 (Ч. I) – 750 с.
7. История экономических учений / М.Н. Рындин, Е.Г. Василевский, В.В. Голосов. – М: Высшая школа, 1983. – 559 с.
8. Сурин А. И. История экономики и экономических учений / А.И. Сурин. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 200 с.
9. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения / Е.Ф. Авдокушин. – М: Юрист, 1999. – 368 с.
10. Сельцовский В.Л. Концептуальные основы теорий международной торговли / В.Л. Сельцовский // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. – № 12. – С. 3-13.

339.1:005

*Цопа Н.В., д.э.н., профессор,  
Национальная академия природоохранного и курортного строительства*

### ОСОБЕННОСТИ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

Внешнеэкономическая деятельность оказывает существенное влияние на эффективное функционирование и развитие предприятий, регионов, государства. Причем инструменты управления этой деятельностью на уровне предприятий, регионов и государства не всегда одинаковы. В современных условиях демополизации ВЭД основным звеном внешнеэкономического комплекса страны является предприятие. Данные субъекты хозяйствования в настоящее время имеют возможность самостоятельно осуществлять внешнеэкономические операции и несут ответственность за управление своей внешнеэкономической деятельностью. Управление этой деятельностью подразумевает под собой выполнение основных функций менеджмента. В тоже время методы управления внешнеэкономической деятельностью предприятий со стороны государства чаще всего являются либо административными, либо организационно-правовыми.

Различные аспекты теоретических основ управления внешнеэкономической деятельностью предприятий нашли отображение в исследованиях Н.А. Кизима [1], А.А. Кириченко [2], А.И. Кредисова [3], Ю.В. Макогона [4], Л.Е. Стровского [6] и др. Эти работы и сегодня составляют методологическую основу для разработки современных стратегий, механизмов и систем управления ВЭД.

Тем не менее, несмотря на достаточно большое число исследований, посвященных проблемам управления ВЭД предприятий, их научную разработанность, в целом, еще нельзя признать исчерпывающей. Кроме того, развитие глобализации и рыночных отношений постоянно выдвигает новые проблемы, требующие научного исследования.

Целью исследования является совершенствование инструментов управления внешнеэкономической

деятельностью предприятий Украины.

Управление ВЭД предприятий осуществляется со стороны: государства в лице ее руководящих органов (макроуровень); самих субъектов внешнеэкономической деятельности (микроуровень).

Для осуществления управления, в том числе ВЭД, необходимо применение соответствующих инструментов. Согласно толковому словарю Ожегова инструменты – это орудия или технические приспособления для выполнения специализированных задач [7]. В экономическом понимании, данный термин подразумевает под собой способы и средства управления экономикой, регулирования экономических процессов и отношений, которые в своей совокупности образуют экономические институты. К собственно экономическим инструментам относят объемы и структуру производства, инвестиции, структуру и формы собственности, денежную массу и параметры денежного обращения, доходы и расходы бюджета, трансферты, налоги и налоговые ставки, налоговые льготы, тарифы оплаты труда, цены, кредиты, банковские ставки кредитного и депозитного процента, ставку рефинансирования центрального банка, внутренние и внешние займы, государственные закупки, конкурсы, аукционы, санкции, штрафы, экономические стимулы, льготы, преференции.

Понятие «инструменты управления ВЭД» является более узким термином по отношению к вышеописанному, и включает в себя те же экономические способы и средства управления экономикой со стороны государства или на уровне предприятий, однако применительно к осуществлению контактов с субъектами иностранных государств.

Управление ВЭД предприятий со стороны государства принимает форму регулирования. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляют Верховная Рада Украины, Кабинет Министров Украины, Национальный банк Украины, Министерство экономического развития и торговли Украины, Государственная таможенная служба Украины, Антимонопольный комитет Украины, Межведомственная комиссия по международной торговле Украины и органы местного управления в пределах полномочий, определенных законодательством (ст. 7-23 Закона «О ВЭД»)

ВЭД в Украине регулируется с помощью законов Украины, актов тарифного и нетарифного регулирования, которые выдаются государственными органами в пределах их компетенции, экономических средств оперативного регулирования в пределах действующего законодательства.

К государственному регулированию внешнеэкономической деятельности относят:

1) таможенное регулирование (ст. 13 Закона «о ВЭД», Таможенный кодекс Украины, Закон Украины №2098 - XII от 05.02.1992 года «О едином таможенном тарифе» и др.);

2) валютное регулирование (Декрет Кабинета Министров Украины от 19.02.1993 года №15-93 «О системе валютного регулирования и валютного контроля», Закон Украины «О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте» и др.);

3) лицензирование и квотирование внешнеэкономических операций (ст. 16 Закона «О ВЭД», Указ Президента Украины с 10.02.1996 года №124/96 «О мероприятиях по усовершенствованию конъюнктурно-ценовой политики в сфере внешнеэкономической деятельности»);

4) введение специальных экономических зон (ст. 24 Закона «О ВЭД», Приказ Президента Украины с 17.11.1995 года № 1062/95 «О мероприятиях по проведению эксперимента в Северокрымской экономической зоне «Сиваш» и др.);

5) применение специальных санкций за нарушение внешнеэкономической деятельности (ст. 32-37 Закона «О ВЭД», ст. 119-120 Таможенного кодекса, ст. 4 Закона Украины «О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте» и др.) [2, с. 42-43].

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности осуществляется с помощью широкого круга инструментов, количество которых постоянно возрастает. Одной из наиболее распространенных выступает классификация методов регулирования внешнеэкономической деятельности согласно Генеральному соглашению относительно тарифов и торговли (ГАТТ) и ее правопреемника - Всемирной торговой организации (ВТО). Учитывая это, методы регулирования внешнеэкономической деятельности целесообразно будет классифицировать по следующим направлениям:

– по направленности действий на экономические процессы подразделяются на протекционистские и либерализационные инструменты;

– по характеру влияния на экономические процессы – на организационно-правовые, административные и экономические меры (рис. 1).

Протекционистские меры направлены на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции, а инструменты либерализации – на устранение ограничений во внешней торговле, что приводит к росту конкуренции со стороны иностранных компаний.

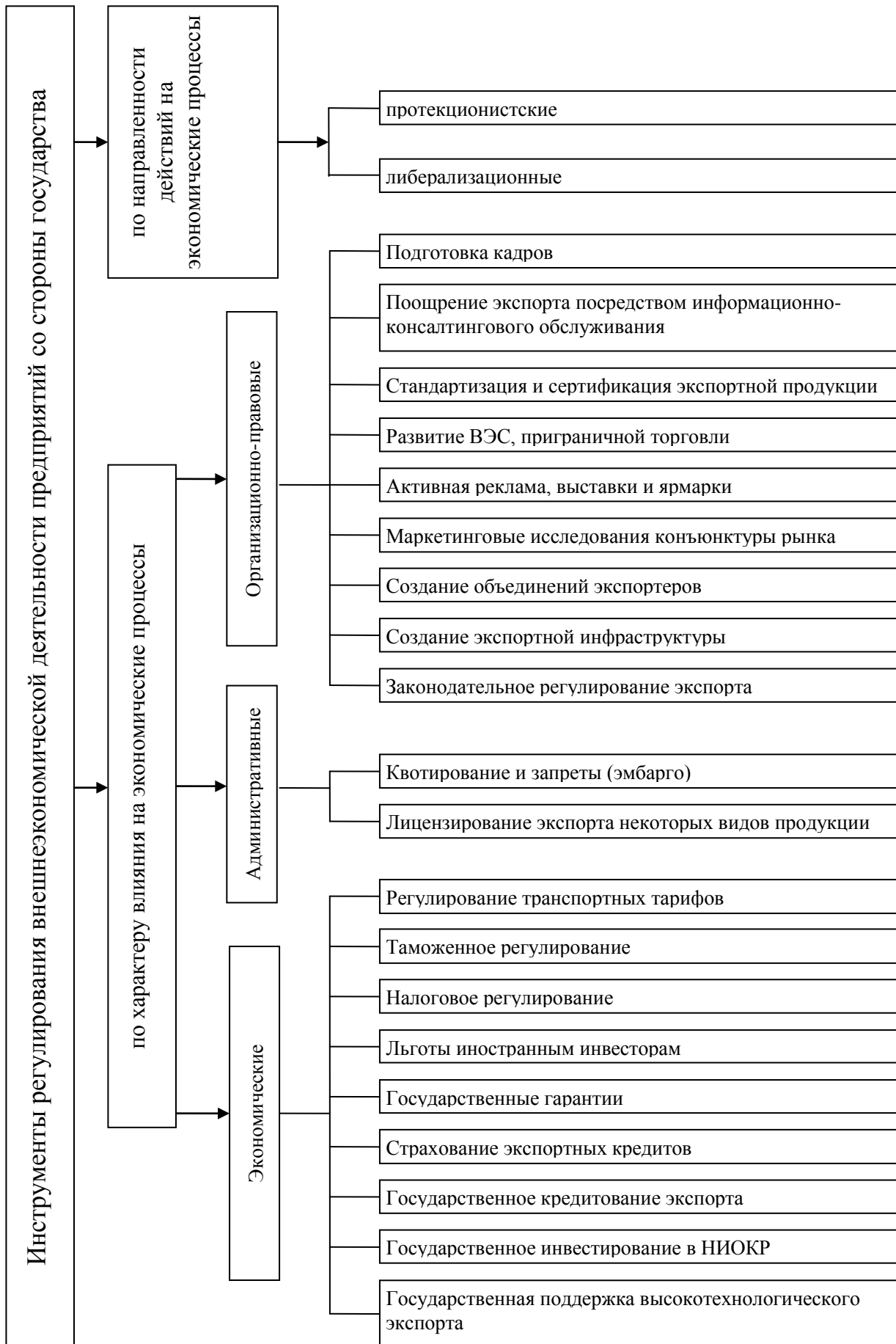


Рис. 1. Обобщенные инструменты управления ВЭД предприятий на макроуровне

Более детально, по сравнению с приведенной выше классификацией, инструменты, которые относятся к государственному регулированию внешнеэкономической деятельности, разделяют на таможенно-тарифные и нетарифные. Таможенно-тарифное регулирование – это важнейший механизм государственного регулирования ВЭД (внешней торговли), который является примером экономического регулирования и отвечает требованиям рыночной экономики в отличие от нетарифных ограничений, которые носят характер государственного силового регулирования внешней торговли.

Нетарифное регулирование представляет собой применение установленных законодательно ограничительных мер, которые препятствуют проникновению импортных товаров на внутренний рынок страны с целью защиты интересов отечественного производителя и потребителя. По сравнению с тарифными методами, нетарифные инструменты являются более распространенными средствами регулирования внешнеторговой деятельности и также представляют угрозу либерализации торговли.

Нетарифные методы группируются по следующим направлениям: денежно-кредитные, финансовые, валютные, налоговые, инфраструктурные, информационно-маркетинговые и методы промышленной политики. Каждый метод управления рассматривается с точки зрения набора инструментов его реализации. Наряду с вышеупомянутым подходом к изложению сущности нетарифных методов, группой ученых-экономистов, в составе Багровой И.В., Рединой Н.И. и прочих авторов [5, с. 170] предложено разделять нетарифные мероприятия на 3 категории: мероприятия непосредственного ограничения, направленные на защиту интересов национальной экономики (лицензирование и квотирование); мероприятия, связанные с выполнением таможенных или административных формальностей (импортные налоги и депозиты, сертификация); валютные ограничения и валютный контроль.

Приведенные выше методы регулирования внешнеэкономической деятельности предприятий со стороны государства носят административный или организационно-правовой характер. Путем их применения компетентными органами государства фактически определяется товарная структура рынка страны. Как следствие – потребитель лишается полноценного права выбора того или другого товара, так как административные средства имеют императивный характер: они обязательны для импортера и отечественного потребителя.

Следует отметить, что использование тех или других инструментов управления ВЭД предприятий на уровне государства, прежде всего, зависит от конкретной экономической ситуации, направлений и цели внешнеэкономической политики. Однако достичь желаемого результата можно лишь при использовании соответствующего инструментария. Поэтому концептуальный подход к определению методов, инструментов и рычагов развития ВЭД имеет важное значение и дает возможность наиболее эффективно регулировать данную деятельность. Вышеперечисленные экономические методы и, соответственно, инструменты регулирования должны реализоваться системно и сформировать определенный механизм развития ВЭД предприятий Украины.

Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия осуществляется посредством применения стратегических, финансовых, организационных, инфраструктурно-логистических, информационно-маркетинговых и производственных инструментов.

К стратегическим инструментам относят: выбор стратегического профиля ВЭД; стратегическое планирование ВЭД; разработку базовой стратегии; разработку стратегии ВЭД (в т.ч. стратегии импорта и экспорта); стратегический контроль и др.

К финансовым инструментам относятся: использование способов осуществления международных расчетов (в т.ч. банковские переводы, чеки во внешней торговле, векселя и др.); использование способов финансирования внешней торговли (в т.ч. форфейтинг, лизинг и др.); использование способов управления рисками в международных расчетах (в т.ч. хеджирование, выбор валютной цены и др.); финансовый контроль и др. В роли организационных инструментов выступают: изменение организационных структур управления ВЭД; делегирование полномочий, ответственности сотрудникам; распределение сотрудников на участки работ; систему менеджмента качества (СМК) и др. В качестве инфраструктурно-логистических инструментом применяют: использование сбытовых фирм; использование дилерской сети; создание сервисных центров; работу на фондовых и валютных биржах; совершенствование инфраструктуры; создание систем автоматизированного управления складом. К информационно-маркетинговым инструментам относят: международную сегментацию; ценовую, рекламную политику предприятия; участие в выставках и ярмарках; использование средств Интернет, автоматизацию ВЭД и др.

К производственным инструментам относятся: осуществление НИОКР; инвестиционно-инновационное обеспечение; воспроизводство основных фондов, систему менеджмента качества (СМК).

Вышеизложенные инструменты управления ВЭД предприятий на микроуровне, представлены на рис. 2.

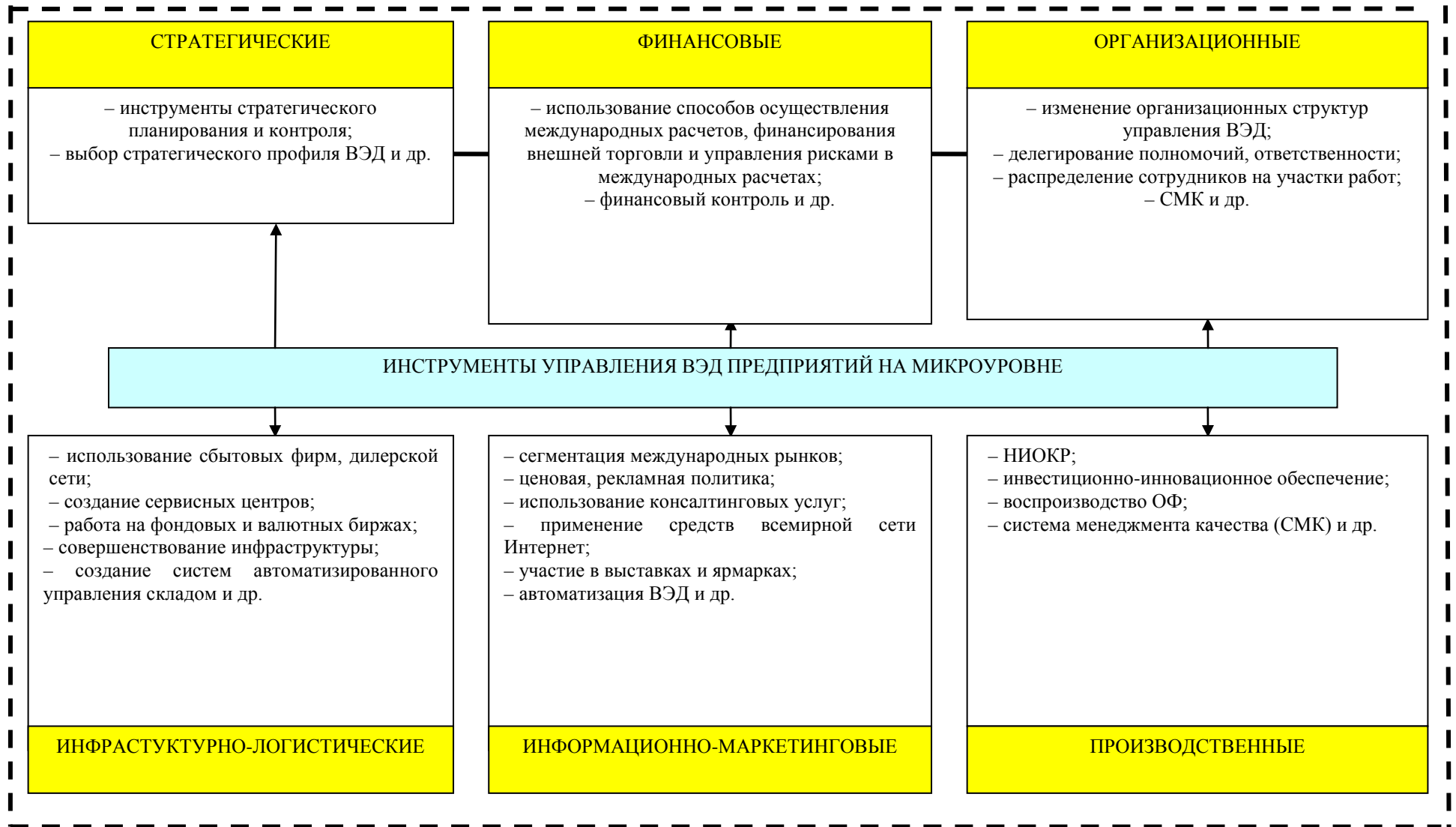


Рис. 2. Рекомендуемая структурно-логическая схема инструментов управления ВЭД предприятий на микроуровне

## **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Для эффективного управления ВЭД предприятий данным субъектам хозяйствования необходима организационная структура управления, адекватная условиям этой деятельности. Организационная структура управления формируется в результате организационного проектирования и определяется в общей теории управления как общая система структурных элементов предприятия и связей между ними, которые используют для управления субъектом экономической деятельности и координируются путем делегирования и распределения полномочий.

В ст. 64 Хозяйственного кодекса Украины от 16 января 2003 г. указано, что «предприятие самостоятельно определяет свою организационную структуру, устанавливает численность работников и штатное расписание». Любая организационная структура управления предприятием связывает его управляющую (структура управления) и управляемую (организационно-производственная структура) подсистемы. Организационная структура управления ВЭД предприятия зависит, прежде всего, от целей и стратегии его деятельности, масштабов и методов выхода на внешние рынки, сложности продукции, специфики зарубежных рынков и т.п. Рассмотрев инструменты управления ВЭД предприятий, как на уровне государства, так и непосредственно самих субъектов хозяйствования, можно прийти к выводу об их определенной схожести. На обоих уровнях применяются информационно-маркетинговые и инфраструктурные методы, содержание которых является практически одинаковым.

Вышеуказанные несовпадения инструментов управления ВЭД предприятий вызваны различными целевыми установками на двух рассматриваемых уровнях управления. Управление ВЭД предприятий на макроуровне носит регулирующий характер, главное внимание уделяется продвижению и соблюдению интересов страны, в то время как на микроуровне наиболее важны результаты и оценка эффективности внешнеэкономической деятельности самого хозяйствующего субъекта. В первом случае рассматриваемая деятельность может быть менее эффективной в экономическом плане, что может быть связано со стремлением государства укрепиться на мировой политической арене, повысить свой имидж, социальную защищенность населения и прочими причинами.

Следовательно, было бы некорректным определение инструментов того или иного уровня более или менее широкими по отношению к другому. Каждая управляющая система обладает собственными уникальными особенностями в инструментах управления ВЭД предприятий.

### **Литература**

1. Кизим Н.А. Качество жизни населения и внешнеэкономическая деятельность предприятий: монография/ Н.А. Кизим, В.А. Зинченко; Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2009. – 184 с.
2. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб./ О.А. Кириченко. – К.: Знання-Прес, 2002. – 384 с.
3. Кредисов А.И. Управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие/ А.И. Кредисов и др., общ. ред. А.И. Кредисов. – К.: ВИРА-Р, 2001. – 640 с.
4. Макогон Ю.В. Внешнеэкономическая деятельность: организация, управление, прогнозирование: учебник для студ. экон. спец. вузов/ Ю. В. Макогон. – Донецк: Альфа-пресс, 2004. – 343 с.
5. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства / І.В. Багорова, Н.І. Редіна, В.Є. Власюк, О.О. Гетьман. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.
6. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для вузов / Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, Е.А. Паршина; под ред. проф. Л.Е. Стровского. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 799 с.
7. Толковый словарь Ожегова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ozhegov.ru/slovo/16172.html>

338.48 (477)

*Чкан А.С., к.э.н., ст. преподаватель,  
Запорожский национальный университет*

## **СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ**

Особенностью последнего десятилетия является декларирование необходимости эффективного интегрирования Украины в систему международного туристского обмена как средства достижения устойчивого активного внешнеторгового баланса. Вместе с тем, макроэкономические результаты участия Украины в международном туризме нельзя считать успешными. Так, Украина опережает Россию по числу прибытий (21,2 млн. чел. против 20,3 млн. чел. соответственно в 2010 г.), однако существенно