

ставки в зовнішньоекономічній діяльності, які будуть сприяти зменшенню конфліктних ситуацій та суперечок між сторонами, а при їх виникненні – більш швидкому їх врегулюванню.

Список використаних джерел

1. Балабанов И.Т. Внешнеэкономические связи: Уч. пос. / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 512 с.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для вузов. – М.: Международные отношения, 2001. – 544 с.
3. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навч. посіб. / Г.М. Дроздова. – К.: ЦУЛ, 2002. – 172 с.

4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Вид. 2-е: перероб. і допов. [за ред. Ю.Г. Козака]. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.

5. Коломацька С.П. Зовнішньоекономічна діяльність в Україні: правове регулювання і гарантії здійснення. Навч. посіб. / С.П. Коломацька. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 288 с.

6. Мамутов В.К. Господарське право зарубіжних країн. Підручник для студентів юридичних спеціальностей вищих навчальних закладів / В.К. Мамутов, О.О. Чувпило. – К.: Ділова Україна, 1996. – 357 с.

7. Ніколенко Л. Особливості господарського договору як підстави виникнення господарських зобов'язань / Л. Ніколенко, Г. Лагуткіна // Підприємство, господарство і право. – 2009. – №6. – С. 36–39.

Л.І. МІХОВ,
к.е.н., доцент, Бердянський університет менеджменту і бізнесу

Експортна стратегія і вимоги до укладання договорів поставки

У статті розглянуті питання вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності при додержанні загальнодержавних інтересів та пріоритетів експортної стратегії. Показана роль підвищення вимог до якості укладання договорів поставки у зовнішньоекономічній діяльності.

Ключові слова: експортна стратегія, зовнішньоекономічна діяльність, договірні відносини, договір поставки.

В статье рассматриваются вопросы усовершенствования внешнеэкономической деятельности при соблюдении общегосударственных интересов и приоритетов экспортной стратегии. Показана роль повышения требований к качеству заключения договоров поставки во внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: экспортная стратегия, внешнеэкономическая деятельность, договорные отношения, договор поставки.

In the article the questions of improvement of foreign economic activity are examined at the observance of national interests and priorities of export strategy. Rotined role of povisheniya requirements to quality of entering into the contracts of delivery in foreign economic activity.

Keywords: export strategy, foreign economic activity, contractual relations, agreement of delivery.

Постановка проблеми. З огляду на сучасний рівень розвитку світової економіки, зовнішньоекономічна стратегія набуває дедалі більшого значення. У зв'язку з цим питання про її вдосконалення стає більш актуальним. У свою чергу, підвищуються вимоги до договору (контракту) поставки для правильного розуміння процесу його укладання та виконання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання експортної стратегії та процесу здійснення поставок продукції в

зовнішньоекономічній діяльності досліджувало досить багато вчених, серед яких можна виділити наступних науковців: В.М. Геєць, Л.І. Антошкіна, І.Г. Манцуров, В. Сиденко, М. І. Дінківський, В.К. Мамутов, Б.А. Обритько та інші. Але питання вдосконалення експортної стратегії та самого процесу поставки у зовнішньоекономічній діяльності досліджено в недостатній мірі.

Мета статті: аналіз експортної стратегії, розгляд її основних елементів та питань укладання договорів поставки в зовнішньоекономічній діяльності.

Виклад основного матеріалу. Специфіка народного господарства України визначає тактику поступової лібералізації економіки, послідовного демонтажу державної монополії. Через слабкість та невідповідність до жорстокої конкурентної боротьби на світовому ринку українським товаровиробникам необхідна реальна підтримка з боку держави.

Аналіз експортної стратегії розвинених країн свідчить, що вона спрямована на структурну перебудову економіки, вдосконалення галузевої та територіальної структури виробництва, збільшення питомої ваги і обсягів продукції з високим ступенем обробки, особливо наукомісткої, скорочення вивозу сировини, екологічно шкідливих і ресурсомістких виробництв, що обумовлюють сильну залежність від поставок енергоносіїв, сировини та напівфабрикатів, створення умов для поступового, поетапного послаблення режиму жорстокої залежності від імпортерів-монополістів стратегічних сировинних ресурсів.

Відповідно для умов України експортна стратегія повинна передбачати:

- рівні умови для всіх учасників зовнішньоекономічної діяльності;
- запровадження ефективної системи експортного контролю виходячи з економічної безпеки України;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- використання прогресивних форм міжнародної економічної взаємодії;
 - розвиток традиційних напрямків інвестиційної діяльності України за кордоном (експорт капіталу);
 - стабільність законодавства, передбаченість дій державних органів;
 - активізацію діяльності України в міжнародних економічних та валютно-фінансових організаціях;
 - визначення пріоритетів та підвищення ефективності використання зарубіжних кредитів та інвестицій;
 - проведення зваженої політики валютного курсу, не допускаючи як надмірної девальвації, так і ревальвації національної грошової одиниці;
 - прийняття комплексних заходів по радикальному поліпшенню інвестиційного клімату в Україні;
 - активізацію діяльності спілки підприємств України по розвитку багатосторонніх зв'язків із закордонними партнерами;
 - широке використання тендерів при залученні зарубіжних капіталів у пріоритетні галузі народного господарства.
 - активну участь України в міжнародних тендерах по будівництву, постачанні устаткування і послуг за кордон, включаючи проекти «під ключ», як самостійно, так і з залученням закордонних партнерів;
 - створення національних промислово-фінансових груп та консорціумів на пріоритетних експортних напрямках із залученням при необхідності закордонних партнерів;
 - запровадження механізму зустрічного товарного кредитування Україною інших держав за рахунок внутрішніх ресурсів.
- Послідовне вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності при додержанні загальнодержавних інтересів та пріоритетів експортної стратегії перетворить зовнішньоекономічні зв'язки в активний фактор поглиблення ринкових реформ та включення України в міжнародний поділ праці та світогосподарські інтеграційні процеси.
- Експортна стратегія кожного потенціалу враховує конкурентні переваги та слабкості експорту, які склалися на цей час. До конкурентних переваг України відносяться:
- високий рівень кваліфікації ряду професійних категорій;
 - наявність технологічно передових секторів промисловості, здатних до швидкого освоєння нових видів продукції (в основному ВПК);
 - наявність окремих значних сировинних ресурсів;
 - наявність традиційних ринків машинобудівної продукції (країни СНД, Східної Європи, ряд країн, що розвиваються).
- Разом із тим реалізація цих переваг ускладнена низькою ефективністю виробництва, високою енерго- та матеріаломісткістю, високим ступенем старіння основних виробничих фондів, відсталістю технологічної бази більшості галузей народного господарства, залежністю від імпорту енергоносіїв, багатьох споживчих товарів, проміжної продукції, машин і устаткування, відсутністю фінансової, організаційної та інформаційної структури підтримки експорту, слабким експортним та валютним контролем.

У цих умовах пріоритетними напрямками нарощування експортного потенціалу повинні бути:

- експортна спеціалізація в аерокосмічній галузі, автобудуванні, суднобудуванні, загальному і точному машинобудуванні, виробництві електрозварювальної техніки, продукції порошкової металургії та виробництві надтвердих матеріалів на світовому або близькому до нього науково-технічному рівні;
 - нарощування науково-технічних розробок, патентно-ліцензійної торгівлі, «ноу-хау», інжинірингу, послуг по підготовці та забезпеченню процесів виробництва і реалізації продукції по обслуговуванню продукції, що експортується, послуг по підготовці спеціалістів;
 - збільшення випуску виробів легкої і харчової промисловості, сільського господарства на основі сучасних технологій переробки, зберігання, пакування, транспортування та реалізації продукції;
 - розвиток видобувних та металургійних галузей з їх переорієнтацією на виробництво висококондиційної продукції за сучасними енерго- та екологічнобезпечними ефективними технологіями;
 - міжнародні транспортно-експедиторські послуги та транзитні перевезення (автомобільним, авіаційним, водним, залізничним та трубопровідним транспортом) з урахуванням геополітичних факторів, створення відповідних транспортних коридорів;
 - конверсія оборонної промисловості, а також експорт (під державним контролем) військової техніки і майна з урахуванням відповідних міжнародних угод і норм міжнародного права;
 - створення матеріальної бази для прийому іноземних туристів та інфраструктури туристичної галузі на рівні сучасних світових вимог.
 - експортна спеціалізація в складному енергетичному машинобудуванні (турбіни гідравлічні, парові, генератори, парогазові установки, потужні трансформатори та інше електроустаткування);
 - реалізація комплексних енергетичних проектів за кордоном за рахунок кооперації підприємств і організацій енергомашино-будівельного комплексу і створення інституту національного експортера;
 - створення умов щодо використання потенціалу енергетичної системи для збільшення експорту електричної енергії;
 - експорт насіння сортів і гібридів сільськогосподарських культур, збільшення виробництва виноробної, лікеро-горілчаної, плодово-виноградної і овочевої продукції та переробної промисловості;
 - розвиток медичної та мікробіологічної промисловості, збільшення випуску медичного обладнання, лікарських засобів, продуктів лікувально-профілактичного харчування.
- Особливого значення у теперішній час набуває збільшення глибини переробки та поліпшення якості сировинних товарів та напівфабрикатів, що вивозяться з країни, оптимізація цінових та інших умов контрактів, гнучке маневрування

сукупним експортним потенціалом сировинних галузей у залежності від кон'юнктури на зовнішніх ринках.

Але позиції українського машинобудівного експорту останнім часом значно погіршилися. При загальносвітовій тенденції до зростання питомої ваги продукції машинобудування у структурі міжнародної торгівлі, що досягає 1/3 та більше експорту, їх частка в загальній вартості українського експорту щорічно зменшується.

Динаміка експорту машин та устаткування свідчить не тільки про певну втрату традиційних ринків, а й про тяжкий стан вітчизняного машинобудування у порівнянні з іншими галузями. Ті конкурентні переваги, що існували раніше у виробництві капіталомісткої та енергомісткої продукції, втрачаються через випереджаюче зростання цін на первинні ресурси, звуження серійності, погіршення економічного стану виробників.

В умовах відносно вузьких ринків збуту для української машинобудівної продукції основним засобом стабілізації її експорту буде залишатися вивезення обладнання, устаткування та машин, технологій, конструкцій, матеріалів разом з послугами, ліцензіями та «ноу-хау» у складі комплексного поста для об'єктів технічного сприяння.

Традиційним напрямком інвестиційного співробітництва із зарубіжними країнами є будівництво об'єктів енергетики, металургії, об'єктів транспортування газу, реконструкція та модернізація побудованих за кордоном підприємств. Інвестиції в ці проекти забезпечать вихід на ринки українським технологіям та машинам.

Роль поставок у країни СНД буде забезпечена на базі розширення виробничої кооперації, прямих господарських зв'язків. У взаєминах з країнами, що розвиваються, важливу роль відіграє збільшення їх частки у світовому споживанні енергії, металів та інших сировинних товарів та матеріалів.

Експортна стратегія передбачає суттєве підвищення ролі договірних відносин у зовнішньоекономічній діяльності.

Процес здійснення поставки у зовнішньоекономічній діяльності (ЗЕД) включає підготовку до укладання та виконання договору поставки. Вибір контрагента та встановлення з ним зв'язку є підготовчим етапом до укладання договору поставки в ЗЕД та має дуже важливе значення для забезпечення ефективності ЗЕД. Тут необхідно проаналізувати ринок, обрати потенційного контрагента, встановити з ним зв'язок та отримати від нього документи, що посвідчують можливість укладання з ним договору поставки в ЗЕД.

При виборі контрагента потрібно враховувати такі фактори: предмет угоди, країну укладання та виконання контракту, місткість ринку та його кон'юнктуру, ступінь монополізації ринку великими фірмами, можливість проникнення на ри-

нок, тривалість торгових відносин з тією чи іншою фірмою, характер діяльності фірми (виробник чи посередник), зв'язки та рекомендації [6, с. 317–318].

Безпосередньо ж укладання договору (контракту) поставки в ЗЕД полягає в зустрічних договірних процедурних дій двох або більше суб'єктів господарювання щодо вироблення умов договору, які відповідають їх реальним намірам та економічним інтересам, а також юридичне оформлення договору.

Договір поставки повинен містити максимальну кількість умов. Це полегшує його виконання та мінімізує конфлікти між сторонами договору поставки у ЗЕД.

Висновки

1. Найважливішим принципом зовнішньоекономічної стратегії України в розвитку регіональних зв'язків буде підхід до проблеми включення у світове господарство та світовий ринок не з точки зору існуючої у неї економіки та її структури, а з точки зору кінцевих потреб та тенденцій розвитку світових товарних ринків і забезпечення національної безпеки.

2. Правильно укладений договір поставки, що відображає інтереси як постачальника, так і покупця, є основою ефективної діяльності сторін у зовнішньоекономічній діяльності. Наслідками неповного або неточного врегулювання умов договору (контракту) можуть стати суперечки й спори між сторонами, а також невиконання або неналежне виконання самого договору (контракту) поставки у ЗЕД.

Список використаних джерел

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
2. Беликов О. Договір поставки / О. Беликов // Отдел маркетинга. – 2007. – № 10. – С. 61–63.
3. Беседіна Т.І. Проблема визначення сторін в договорі (контракті) поставки в зовнішньоекономічній діяльності / Т.І. Беседіна // Збірник наукових праць «Держава і право» (юридичні і політичні науки). – 2010. – № 47. – 748 с. – С. 383–388.
4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Видання 2-е: перероб. і допов. [за ред. Ю.Г. Козака]. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.
5. Мамутов В.К. Господарське право зарубіжних країн. Підручник для студентів юридичних спеціальностей вищих навчальних закладів / В.К. Мамутов, О.О. Чувпило. – К.: Ділова Україна, 1996. – 357 с.
6. Обритько Б.А. Менеджмент посередницької та біржової діяльності [навч. посіб.] / Б.А. Обритько. – К.: МАУП, 2003. – 264 с.