Костянтин
ФЛІССАК

ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ

Навчальний посібник

Тернопіль - 2013

ФЛІССАК К.А.

ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ

Навчальний посібник

Рекомендовано
Міністерством освіти і науки,
молоді та спорту України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів

Тернопіль - 2013

УДК 339.9
ББК 65.58
Ф-72

Гриф надано
Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України
(Лист № 1/11-4291 від 25.02.2013 р.)

Рецензенти:
Вергун В.А. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету ім. Тараса Шевченка
Шаров О.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач сектору досліджень глобальної економіки Національного інституту стратегічних досліджень
Янків М.Д. – доктор економічних наук, професор, Генеральний консул України у м. Гданську (Республіка Польща), Надзвичайний і Повноважний радник першого класу

Фліссак К.А.
Економічна дипломатія. Навч. посіб. – Тернопіль: «Новий колір», 2013. – 440 с.

ISBN 978-966-2061-27-7

У навчальному посібнику «Економічна дипломатія» розглядаються питання місця економічної дипломатії в сучасній міжнародній економіці та міжнародних економічних відносинах. Ґрунтовно висвітлені засади її нормативного забезпечення, основні напрями реалізації економічної дипломатії Україною. Значну увагу приділено організації дипломатичних переговорів, технології їх проведення та протокольній складовій. Розглянуто питання економічної безпеки нашої держави та організацію діяльності економічних підрозділів дипломатичних представництв.

В кожній темі подані питання і тести для перевірки знань, список рекомендованої літератури.

Навчальний посібник відповідає структурі та змісту програми курсу «Економічна дипломатія» та призначений для студентів вищих навчальних закладів III – IV рівнів акредитації, а також для аспірантів, науковців та практиків, які в своїй діяльності стикаються з питаннями міжнародних відносин.

УДК 339.9
ББК 65.58
Ф-72

ISBN 978-966-2061-27-7

© Фліссак К.А., 2013
© «Новий колір», 2013

ЗМІСТ

ВСТУП..... 13

Розділ 1. ІСТОРІЯ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ..... 17

1.1. Міждержавні відносини та формування дипломатичних контактів між їх суб'єктами..... 17

1.2. Дипломатія античного світу..... 20

1.3. Розвиток європейської дипломатії..... 27

1.4. Передумови зародження економічної дипломатії..... 33

1.5. Україна в системі дипломатичних відносин..... 35

Запитання для самоконтролю..... 42

Тестові завдання..... 43

Рекомендована література..... 45

Розділ 2. ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ..... 46

2.1. Стандарти економічної дипломатії..... 46

2.2. Політичні цілі та засоби економічної дипломатії..... 54

2.3. Економічні цілі та засоби економічної дипломатії... 60

2.4. Сутність і функції економічної дипломатії..... 65

Запитання для самоконтролю..... 75

Тестові завдання..... 77

Рекомендована література..... 80

Розділ 3. НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ..... 83

3.1. Принципи зовнішньоекономічної діяльності і їх взаємозв'язок з правовими аспектами економічної дипломатії..... 83

3.2. Правове регламентування експортно-імпортної діяльності підприємств..... 93

3.3. Правові норми в системі тарифного та нетарифного регулювання..... 99

3.4. Правовий режим інвестиційного співробітництва з іноземними партнерами..... 108
Запитання для самоконтролю..... 113
Тестові завдання..... 114
Рекомендована література..... 119

Розділ 4. ОБ'ЄКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ УКРАЇНИ..... 121
4.1. Основні напрями економічної дипломатії України і її об'єкти..... 121
4.2. Взаємодія України з зовнішньоторговельними партнерами в системі Світової Організації Торгівлі 136
4.3. Економічна дипломатія в сфері енергопостачання..... 143
4.4. Зовнішня заборгованість України та шляхи її врегулювання..... 150
4.5. Забезпечення економічною дипломатією військово-технічного співробітництва України..... 159
4.6. Міжнародні торговельні суперечки і роль економічної дипломатії у їх врегулюванні..... 170
Запитання для самоконтролю..... 181
Тестові завдання..... 183
Рекомендована література..... 187

Розділ 5. ДИПЛОМАТИЧНИЙ ПРОТОКОЛ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ..... 189
5.1. Дипломатичний протокол, джерела його правил і норм..... 189
5.2. Дипломатичний корпус, його привілеї та імунітети. 193
5.3. Дипломатичні візити як елемент дипломатичного протоколу в економічній дипломатії..... 203
5.4. Протокольні підрозділи органів державної виконавчої влади в Україні..... 211
Запитання для самоконтролю..... 218
Тестові завдання..... 219
Рекомендована література..... 224

Розділ 6. ТЕХНІКА ВЕДЕННЯ ДИПЛОМАТИЧНИХ ПЕРЕГОВОРІВ..... 226
6.1. Міжнародні переговори як інструмент економічної дипломатії, їх зміст та класифікація..... 226
6.2. Планування та підготовка до переговорів і їх інформаційне забезпечення..... 230
6.3. Збір та джерела інформації і робота з інформаційним матеріалами..... 240
6.4. Технологія переговорів в економічній дипломатії.... 248
6.5. Документування переговорів та оформлення їх результатів..... 255
Запитання для самоконтролю..... 260
Тестові завдання..... 261
Рекомендована література..... 264

Розділ 7. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА І ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ..... 265
7.1. Національні інтереси держави..... 265
7.2. Національна безпека і її складові..... 269
7.3. Економічна безпека і економічна дипломатія..... 280
7.4. Експорт товарів і експорт капіталу в системі економічної безпеки..... 288
7.5. Енергетична безпека і її дипломатичний супровід.. 296
7.6. Продовольча безпека та її забезпечення інструментами економічної дипломатії..... 301
Запитання для самоконтролю..... 306
Тестові завдання..... 308
Рекомендована література..... 311

Розділ 8. МЕХАНІЗМИ КООРДИНАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ В УКРАЇНІ..... 312
8.1. Взаємодія органів законодавчої та виконавчої влади, міністерств та центральних відомств України у сфері економічної дипломатії..... 312
8.2. Координація економічної дипломатії в Україні..... 317

8.3. Сегмент економічної дипломатії у функціональних обов'язках Міністерства закордонних справ України..... 323
8.4. Функціональні обов'язки Міністерства економічного розвитку та торгівлі України у проведенні ефективної економічної дипломатії..... 327
Запитання для самоконтролю..... 338
Тестові завдання..... 339
Рекомендована література..... 341

Розділ 9. ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ПІДРОЗДІЛІВ ДИПЛОМАТИЧНИХ ПРЕДСТАВНИЦТВ 343
9.1. Економічні підрозділи в складі дипломатичних представництв України за кордоном, їх завдання і функції..... 343
9.2. Права, обов'язки та відповідальність персоналу економічних відділів Посольств..... 352
9.3. Аналітична робота економічних відділів Посольств та дипломатичних місій..... 356
9.4. Оперативне забезпечення інформаційного обміну з економічних питань між дипломатичними представництвами та центральними органами виконавчої влади в Україні..... 364
9.5. Форми та методи роботи Посольств і їх економічних відділів у сфері торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва.... 367
9.6. Організаційне забезпечення інформаційно-презентаційних заходів в країнах перебування..... 378
9.7. Планування роботи, звітність та організація діловодства економічних відділів Посольств..... 382
Запитання для самоконтролю..... 390
Тестові завдання..... 392
Рекомендована література..... 394

Розділ 10. ІНОЗЕМНІ ПРЕДСТАВНИЦТВА ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ В УКРАЇНІ..... 396

10.1. Правове регламентування та регулювання перебування і діяльності іноземних дипломатичних представництв в Україні..... 396
10.2. Іноземний дипломатичний корпус в Україні, складові його структури та діяльності..... 399
10.3. Привілеї та імунітети іноземних дипломатів в Україні..... 405
10.4. Порядок зносин іноземних дипломатичних представництв з органами законодавчої та виконавчої влади і офіційними особами України... 409
Запитання для самоконтролю..... 413
Тестові завдання..... 415
Рекомендована література..... 416

ДОДАТКИ..... 417

ВСТУПНЕ СЛОВО

Зовнішня політика держави завжди має економічну складову, а значимість останньої зростає по мірі активізації глобалізаційних процесів та інтеграції національних економік до системи світового господарства. Відстоювання національних економічних інтересів, формування сфер впливу за межами країни, укладення взаємовигідних зовнішньо-торговельних та економічних угод, активна підтримка національному бізнесу на зовнішніх ринках, врегулювання зовнішньоторговельних спорів та суперечок, вжиття превентивних заходів щодо попередження виникнення проблемних ситуацій у зовнішньоекономічних відносинах України з її зарубіжними партнерами щодо гарантування економічної безпеки, – все це сфера професійних інтересів і питання діяльності та прикладення зусиль для економічної дипломатії.

Особливого значення економічна дипломатія набуває в умовах загострення конкуренції (незважаючи на членство у Світовій організації торгівлі і участі у численних міжнародних організаціях) та посилення світових кризових явищ. Останні демонструють тенденції щодо затягування в часі та циклічності повторення. Як свідчить практика останніх років, втручання міжнародних інститутів у внутрішні справи держав стало фактом, який суттєво, і не завжди безболісно, впливає на трансформацію національних економічних систем. В таких умовах забезпечення ефективного функціонування економіки своєї країни в системі світового господарства стає одним з першочергових завдань економічної дипломатії.

Сьогодні економічна дипломатія повинна займатись і питаннями та проблемами щодо організації стійкого економічного зростання. Особлива роль відводиться економічній дипломатії також у сфері економічної безпеки країни.

Все це разом взяте заставляє на державному рівні знаходити нові форми і методи взаємодії Уряду і бізнесу, спільно формувати і відстоювати кращі конкурентні умови для

представників вітчизняної економіки за межами країни. Слід підкреслити, що в сучасних умовах економічна дипломатія стає предметом заняття не тільки професійних дипломатів. Крім державних структур (МЗС, Міністерства економічного розвитку і торгівлі, галузевих міністерств і відомств) в цьому процесі задіяні також місцеві органи виконавчої влади, регіональні об'єднання, неурядові організації, промислові, торговельні та інші галузеві об'єднання, компанії, фірми, інші суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності.

Необхідно підкреслити, що сучасна практика економічної дипломатії вимагає глибоких спеціальних знань. Ефективна економічна дипломатія забезпечується насамперед відповідними фахівцями і є неможливою без засвоєння її інструментарію, форм, методів, нормативного забезпечення, технічних та методичних прийомів роботи, специфіки і особливостей інформаційного і аналітичного забезпечення, механізмів координації економічної дипломатії та основ діяльності економічних підрозділів закордонних дипломатичних представництв.

Зазначене, як і повсякденна практика функціонування зовнішньоекономічних представництв України за кордоном та зовнішньоекономічна діяльність вітчизняного бізнесу, свідчить про необхідність вивчення у вищій школі в межах спеціальності «Міжнародна економіка» дисципліни «Економічна дипломатія». Цим підтверджується актуальність, необхідність та своєчасність виходу в світ даного навчального посібника з курсу «Економічна дипломатія».

Слід відзначити, що з таким змістовним наповненням посібник з економічної дипломатії в Україні підготовлено вперше. Основний акцент автор зробив на висвітленні економічної дипломатії як інструменту в руках держави для забезпечення досягнення намічених стратегічних цілей та виконання визначених завдань у сфері зовнішньоекономічної політики та зовнішньоекономічної діяльності, тобто показується як необхідно поступати і як діяти у відповідних ситуаціях.

Теоретичною основою для даного навчального посібника послужили міжнародні нормативно-правові акти і вітчизняне законодавство, яке формує стандарти економічної дипломатії, а також фахові видання українських та зарубіжних авторів з питань міжнародного економічного співробітництва, експортно-імпортної діяльності, інвестиційного партнерства, торговельних протиріч, дипломатичного супроводу зовнішньо-економічної діяльності.

Особливе місце в посібнику посідає розділ «Економічна дипломатія в системі міжнародного регулювання світової економіки», в якому послідовно висвітлюються стандарти економічної дипломатії, її політичні і економічні цілі та засоби. На основі висвітлення принципів, функцій, методів, об'єктів і суб'єктів економічної дипломатії розкрито її сутність. Тут же аргументовано наводяться критеріальні ознаки економічної дипломатії та відзначаються критерії для оцінки рівня її ефективності.

В посібнику послідовно розкрито об'єкти економічної дипломатії, зміст та особливості дипломатичного протоколу, акцентовано увагу на питаннях методики і техніки ведення дипломатичних переговорів, в т.ч. щодо їх планування, інформаційного забезпечення, проведення системного аналізу до початку переговорів, документування та оформлення результатів. В посібнику даються рекомендації щодо врахування факторів впливу та обставин, які можуть бути використані в процесі переговорів в інтересах відповідних сторін.

Окремим розділом в навчальному посібнику розглянуто взаємозв'язок економічної дипломатії і економічної безпеки, пов'язано їх з національними економічними інтересами. Достатньо ґрунтовно розглянуто можливості дипломатичного супроводу та дипломатичного впливу у таких складових економічної безпеки як енергетична та продовольча безпека, класифіковано об'єкти, суб'єкти, індикатори, загрози та критерії економічної безпеки, а також згруповано фактори впливу на стан зовнішньоекономічної безпеки.

Важливе практичне значення як для студентів, що вивчають дану дисципліну, так і для фахівців державних установ зі сфери економічної дипломатії та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності має матеріал, який викладено у розділах «Механізми координації економічної дипломатії і Україні» та «Організація діяльності економічних підрозділів дипломатичних представництв». В цій частині посібника послідовно розкрито зміст взаємодії органів законодавчої та виконавчої влади, міністерств і центральних відомств України у сегменті економічної дипломатії, її координацію в Україні, висвітлено зміст діяльності МЗС України у зовнішньоекономічних відносинах та сфери впливу і відповідальності Міністерства економічного розвитку і торгівлі України у розглядуваній діяльності.

Досить ґрунтовно висвітлено основні складові організації діяльності економічних підрозділів дипломатичних представництв України за кордоном. Зокрема, систематизовано їх завдання, функції, права, обов'язки та відповідальність; розглянуто зміст аналітичної роботи економічних відділів Посольств та інших дипломатичних місій, організацію оперативного забезпечення інформаційного обміну з економічних питань з центральними органами виконавчої влади в Україні; розкрито сутність форм та методів роботи економічних підрозділів Посольств у сфері торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва; показано особливості роботи з організаційного забезпечення інформаційно – презентаційних заходів в країнах перебування; детально розкрито порядок планування роботи, звітність та організацію діловодства економічних відділів Посольств.

Для вивчаючих основи економічної дипломатії корисним буде список рекомендованих літературних джерел, список яких подається до кожного розділу, а для самоконтролю - сформовані питання та розроблені тести.

Високий теоретичний, методологічний та професійний рівень пропонованого читачам навчального посібника, його новизна дають підстави відзначити його практичне значення

як для використання у вищій школі при підготовці фахівців з міжнародної економіки, так і в роботі економічних відділів Посольств та інших дипломатичних місій. Даний посібник також буде корисним для працівників зовнішньоекономічних підрозділів підприємницьких структур, так як він вдало відображає нові підходи до дипломатичного супроводу питань торговельно-економічного партнерства України в умовах її інтеграції до системи світового господарства.

Надзвичайний і Повноважний Посол України
у Латвійській Республіці (2003-2006),
Радник-посланник Посольства України у
Республіці Польща (2008 – 2010),
Керівник Торговельно-економічної місії в складі
Посольства України у Республіці Польща (2000-2002),
Генеральний консул України
у м. Гданську (Республіка Польща),
Надзвичайний і Повноважний радник першого класу,
доктор економічних наук, професор

ЯНКІВ М.Д.

ВСТУП

Економізація зовнішньої політики, обумовленої глобалізаційними процесами, впродовж останніх років заставляє вносити зміни у систему дипломатичного супроводу економічних процесів, у просуванні вітчизняних товарів на зовнішні ринки, у розвитку ефективного інвестиційного партнерства, у відстоюванні національних економічних інтересів. Інтеграція української економіки до системи світового господарства і вступ до Світової організації торгівлі не означає усунення або ослаблення позицій фактора конкуренції. Кризові явища лише посилюють конкурентну боротьбу за утримання старих та завоювання нових ринків. Під впливом періодично виникаючих конфліктів інтересів у сферах енергетичного постачання та продовольчого забезпечення не ліквідовані проблеми загроз національній економічній безпеці.

Зовнішньоекономічна діяльність держави, уповноважених нею установ і організацій, а також бізнесова експортно-імпортна діяльність та інвестиційне співробітництво на рівні суб'єктів підприємницької діяльності вимагають відповідного дипломатичного супроводу. Практика міжнародних відносин засвідчує, що за всіма ознаками в світі нині вже не існує дипломатії без економіки.

Питанням економічної дипломатії в Україні все більше приділяється увага на рівні вищих органів державної законодавчої та виконавчої влади, новий розвиток отримують засади зовнішньоекономічної політики, заходи щодо оптимізмції структур зовнішньоекономічної діяльності, координації органів виконавчої влади і закордонних представництв України у сфері зовнішньоекономічних відносин. Такий розвиток подій передбачає створення системи координації дій не тільки з державними відомствами і регіональними (обласними) рівнями виконавчої влади, а також з підприємницькими структурами – суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Надзвичайно важливим питанням у проведенні ефективної економічної дипломатії є кадрове забезпечення. Спектр

представників даної сфери діяльності досить широкий: від найвищих державних службовців до працівників дипломатичних представництв. Професійними вимогами до економічних дипломатів є, насамперед, необхідність володіння інструментарієм інформаційно-аналітичної роботи, організації і супроводу офіційних та ділових візитів, пошуку потенційних партнерів, знання структури ринків країни перебування, економічного законодавства, особливостей податкового і митного регулювання.

В контексті зазначеного певної зміни акцентів вимагає система підготовки фахівців з міжнародної економіки. Стосується це як майбутніх економічних дипломатів, так і майбутніх працівників зовнішньоекономічних підрозділів компаній та інших суб'єктів підприємницької діяльності, оскільки в просуванні інтересів на зовнішніх ринках і перші, і другі повинні розмовляти однією професійною мовою, повинні більш-менш однаково володіти основними формами та методами економічної дипломатії. Цим обумовлено написання даного навчального посібника з економічної дипломатії для вищих навчальних закладів, які готують фахівців з між народної економіки та міжнародних економічних відносин.

Основна мета навчального посібника – ознайомити читача із змістом економічної дипломатії передусім як інструментом (засобом) для реалізації поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей. Відповідно до цього побудована структура навчального посібника, в якому послідовно розглядаються теми:

- Історія формування економічної дипломатії;
- Економічна дипломатія в системі міжнародного регулювання світової економіки;
- Нормативне забезпечення економічної дипломатії;
- Об'єкти економічної дипломатії в Україні;
- Дипломатичний протокол як інструмент економічної дипломатії;
- Техніка ведення дипломатичних переговорів;
- Економічна дипломатія і економічна безпека;
- Механізми координації економічної дипломатії в Україні;

- Організація діяльності економічних підрозділів дипломатичних представництв;
- Іноземні представництва економічної дипломатії в Україні.

У процесі підготовки посібника опрацьовано широке коло літературних джерел та електронних ресурсів, серед яких нормативні документи ООН; міжнародні нормативно-правові акти з питань міжнародних економічних відносин та дипломатичної діяльності; закони України і Укази Президента України щодо регламентування, регулювання і координації зовнішньоекономічної діяльності та зовнішньоекономічних зносин; опубліковані праці вітчизняних та зарубіжних фахівців з економічної дипломатії та міжнародних економічних відносин. Методологічну основу навчального посібника склали фундаментальні положення міжнародних економічних відносин та основ дипломатії.

Найбільш значимими у навчальному посібнику є висвітлення та розкриття змісту:

– стандартів економічної дипломатії, політичних та економічних цілей і засобів економічної дипломатії;

– сутності економічної дипломатії як інструменту (засобу) для реалізації державою поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей у сфері зовнішньоекономічної політики та зовнішньоекономічної діяльності;

– місця і ролі економічної дипломатії у збереженні, відстоюванні і просуванні національних економічних інтересів, у діяльності щодо гарантування національної безпеки і її складових (економічної, енергетичної та продовольчої безпеки);

– механізмів координації економічної дипломатії в Україні, в тому числі взаємодії органів законодавчої та виконавчої влади, міністерств та центральних відомств, сегменту економічної дипломатії у функціональних обов'язках МЗС України та Міністерств економічного розвитку і торгівлі України;

– організації діяльності економічних підрозділів дипломатичних представництв України за кордоном, їх прав, обов'язків та відповідальності, аналітичної роботи, оперативного забезпечення інформаційного обміну з економічних питань між дипломатичними представництвами та центральними органами виконавчої влади в Україні, форм і методів роботи економічних підрозділів Посольств України, організаційного забезпечення інформаційно-презентаційних заходів в країнах перебування, планування, звітності та організації діловодства економічних відділів Посольств;

– діяльності іноземних представництв економічної дипломатії в Україні, складових структури та діяльності іноземного дипломатичного корпусу в Україні, порядку зносин іноземних дипломатичних представництв з органами законодавчої та виконавчої влади і офіційними особами України.

В навчальному посібнику систематизовано і сформовано принципи економічної дипломатії, її функції в залежності від трактування та практичного застосування, методи, об'єкти і суб'єкти, приведено критеріальні ознаки економічної дипломатії, а також складові визначення її ефективності.

До методично-технологічної складової економічної дипломатії відносяться розділи навчального посібника, в яких висвітлено основи дипломатичного протоколу як інструменту економічної дипломатії, а також особливості та порядок ведення дипломатичних переговорів (планування, інформаційне забезпечення, системний аналіз перед початком, техніка проведення самих переговорів, їх документальне оформлення).

До кожного розділу дається список рекомендованої до опрацювання літератури, а також питання для тестового контролю засвоєння відповідних тем.

Зазначений навчальний посібник може бути використаний у навчальному процесі при підготовці фахівців з міжнародної економіки для роботи у зовнішньоекономічних підрозділах фірм і компаній, а також для підготовки працівників дипломатичних представництв України за кордоном.

Розділ 1

ІСТОРІЯ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ

1.1. Міждержавні відносини та формування дипломатичних контактів між їх суб'єктами

Дипломатія як діяльність у налагоджуванні міжнародних контактів та веденні переговорів зародилась ще в доісторичні часи. Задовго до виникнення держави прадавні родоплемінні групи вели переговори щодо визначення меж території для полювання, безперешкодного проходу армій, маршрутів слідування торговельних караванів, припинення воєн тощо. З утворенням держав та державної влади формуються, змінюються та удосконалюються інструменти, прийоми організації міждержавних відносин та методи ведення переговорів, шукаються нові способи вирішення гострих проблем, що постають перед країнами, розробляються інституційні системи між державного співробітництва.

Історія дипломатії демонструє різноманітні інструменти організації відносин між державами: засади та установи, які їх регулюють, методи налагодження міждержавних відносин і укладання союзів між ними. В такому широкому розумінні дипломатія та її історія є близькою до всієї історії міжнародних відносин. Однак їй притаманний і власний зміст: вивчення процесу розвитку форм, засобів та установ дипломатичних відносин, таких як посольства, переговори, міжнародні конференції, дослідження міжнародних правових засад дипломатичної діяльності. Важливою її складовою є висвітлення розвитку норм дипломатичного протоколу та загальних вимог до специфічної документації.

Для того, щоб зрозуміти сутність та місце дипломатії в сучасному світі, необхідно згадати про її роль у міжнародних

економічних відносинах. Під останніми тут розуміється сукупність економічних, політичних, правових, ідеологічних, дипломатичних, військових, культурних та інших зв'язків і взаємовідносин між суб'єктами, що діють на міжнародній арені.

Головною особливістю сучасних міжнародних відносин є відсутність в них єдиного, центрального ядра влади і управління. Вони будуються на принципах поліцентризму та поліієрархії. Тому в міжнародних відносинах значну роль відіграють стихійні процеси і суб'єктивні чинники. В результаті дана категорія виступає в ролі того простору, де на різних рівнях (глобальному, регіональному, багатосторонньому і двосторонньому) пересікаються і взаємодіють різноманітні сили (державні, військові, економічні, політичні, суспільні, інтелектуальні, тощо).

Як показує практика, усі міжнародні відносини за характером дії, протидії і взаємодії можна поділити на два основних типи: конкуренція (протистояння) і співпраця (партнерство). Ядром міжнародних відносин виступає міжнародна або ж світова політика, головний зміст якої наповнюють процеси розробки, прийняття та реалізації рішень, що стосуються світової спільноти.

Сьогодні у міжнародній політиці бере участь значна кількість гравців, але основними її суб'єктами є держави та міждержавні об'єднання. Крім того, на початку XXI століття яскраво проявилась тенденція до розширення їх чисельності. Так все більш важливого значення почали набувати міжнародні організації.

Сутність міждержавних міжурядових організацій визначається офіційною участю держав та урядів у їх роботі, важливістю завдань, поставлених перед організацією. Держави беруть участь в міжнародних організаціях з метою раціонального вирішення практичних проблем, що не можуть бути вирішені силами однієї країни. Необхідно відзначити, що в ряді випадків міжнародні організації витупають не тільки інструментом співробітництва, а і засобом вирішення конфліктних питань.

На сьогоднішній день членство в міждержавних організаціях розглядається як один з головних засобів здійснення зовнішньої політики держави. Про це свідчать наступні факти:

- ✓ структура міністерств закордонних справ багатьох країн світу передбачають наявність відділів, відповідальних за співробітництво з міждержавними організаціями;
- ✓ суми членських внесків становлять значну статтю витрат серед коштів на фінансування зовнішньої політики держав;
- ✓ наявність постійних представництв держав при міждержавних організаціях.

Рівнями міжнародного співробітництва є наступні:

- глобальний;
- міждержавний (двостороннє, трьохстороннє і багатостороннє співробітництво, в тому числі і міждержавна кооперація);
- між державами та регіональними формуваннями (прикладом може бути співпраця ЄС з країнами, які не є членами цієї регіональної міжнародної організації);
- між країнами та адміністративно-територіальними формуваннями (наприклад, тривалий період здійснюється така співпраця між Україною та Землею Баварія Федеративної Республіки Німеччина);
- між адміністративно-територіальними утвореннями (наприклад, між областями України, з одної сторони, та федеральними землями ФРН, кантонами Швейцарії, воєводствами Польщі, з іншої сторони);
- між адміністративними одиницями (між містами чи іншими населеними пунктами різних країн);
- між суб'єктами підприємницької діяльності (між підприємствами) країн;

Як показує практика, кожному з названих рівнів поряд з спільними рисами, притаманні і свої особливості організації

співпраці та взаємодії. Існує і своя специфіка пошуку взаємоприйнятних рішень, компромісів, досягнення погоджених рішень, недопущення виникнення і розв'язання вже існуючих протиріч та гострих питань. Тобто існують відповідні рівні дипломатії у міждержавних економічних відносинах.

Історія економічної дипломатії надзвичайно тісно переплетена з загальною історією, історією міжнародних відносин, міжнародним правом.

1.2. Дипломатія античного світу

Перші згадки про дипломатичні відносини можна знайти ще в античних авторів. Зокрема, Геродот в своїй «Історії» наводить приклади про дипломатичні контакти в стародавньому світі. Так, в розповіді про похід на Єгипетську державу перського царя Камбіза згадується про спеціальну місію, спрямовану до царя арабів з проханням на безперешкодний дозвіл проходу армії їх територіями[1]. Схожі епізоди можна знайти і в опису відносин між іншими правителями та державами.

Міждержавні відносини на стародавньому Сході

На території Єгипту централізована держава була сформована вже орієнтовно в третьому тисячолітті до н.е. Писемних документів із зазначеного періоду збереглась мінімальна кількість, проте навіть з тих обмежених даних можна зробити висновки про наявність перших дипломатичних контактів: відрядження гінців, що виконували функції посланців, до територій, що не належали єгипетським фараонам.

[1] Геродот. История / Геродот – М.: АСТ. – 2006. – С.183

Історія зберегла дані про формування торговельних контактів між Єгиптом та державними утвореннями Сирії, Палестини, Аравійського півострова. Так, існує задокументований факт, що на початку правління V династії з цих країн до Єгипту було привезено понад 8000 мір пахучої смоли, понад 6000 мір золота. Згодом з'являються дані про надходження слонової кістки, шкір цінних тварин, фіміаму, олії тощо. Очевидно, що це була не тільки військова здобич, але і результат торгів та обмінів, які були б неможливими без проведення попередніх переговорів та встановлення контактів з іншими народами.

Після виходу Єгипетської держави на територію Палестини та Сирії, фараонам довелось зіткнутись з іншими могутніми країнами того часу – і перед усім з Вавилоном. Для пошуку перспектив мирного співіснування з'явилась потреба у дипломатичних засобах, серед яких були: переговори, посольства, доставка листів, взаємні подарунки між правителями, встановлення міждинастійних шлюбних зв'язків. Перехід міждержавних відносин зумовив потребу у створенні спеціальних «канцелярій» для систематизації листування, підготовки писців, які могли б його здійснювати, навчання перекладачів.

У написах, які були розташовані на гробниці єгипетського чиновника Хархуфа (датуються приблизно XXV ст. до н.е.) згадується про життєвий шлях цієї людини. Серед іншого, наводяться дані про його посаду «начальника перекладачів» та виконання ним місій у сусідніх державах, що дуже часто завершувались доставкою до своєї столиці багатих дарів та запевнень у мирі та дружбі.

У наступному джерелі (близько XVI ст. до н.е.) наведено епізод, який можна трактувати як застосування принципу дипломатичної недоторканності: папірус згадує про перехоплення посла ворожої Єгипту держави гіксосів, що прямував до правителя третьої держави з намірами встановлення військового союзу («Я захопив його [повідомлення] на шляху і не дав я, щоб воно дійшло. Тоді

звелів я, щоб відібрали [послання] і відправили його [посланця] назад» [2]).

Задокументованим папірусами є акт підписання міждержавної угоди між Єгиптом та Хеттською державою у 1296 р. до н.е. Згідно даного договору, між правителями держав встановлювались мир, дружба та братерство «на вічні часи», укладався військово-політичний союз, передбачалась підтримка у боротьбі із зовнішніми ворогами та внутрішніми повстаннями і заколотами, досягалась домовленість про повернення політичних втікачів разом з усім їх майном. Через 13 років підписання угода була підтверджена та скріплена шлюбним союзом.

Для дипломатії античного Єгипту характерними рисами були: повне ототожнення держави з особою носія верховної влади і сакральний характер досягнутих домовленостей.

Дипломатичні відносини давньої Індії

В стародавній Індії формування традицій дипломатії згідно існуючих джерел датується першим тисячоліттям до н.е. Саме у той період були укладені так звані закони Ману. Для підсилення впливу їм надавалось сакральне значення як текстам божественного походження. В законах Ману окреслено роль та функції дипломатів у міждержавних відносинах, а мистецтво дипломатії трактується як уміння відвертати війну та зміцнювати мир. В цих же законах зазначається яким критеріям повинен відповідати дипломат. Така людина повинна була бути поважного віку, представницькою, сміливою, красномовною, чесною, відданою обов'язку, винахідливою проникливою, всебічно освіченою, з хорошою пам'яттю, уважною, здатною привертати інших на свою сторону, вміти з'ясовувати плани чужих правителів не тільки за словами і діями, але і засобами невербального

[2] Межгосударственные отношения и дипломатия на Древнем Востоке. / [ответственный редактор И.А.Стучевский]. – М.: Наука. Главная редакция восточной литературы., 1987. –С.36

характеру. За цими вимогами рекомендувалось призначати послів.

У інших давньоіндійських творах, серед яких найвідомішими є «Артхашастра», «Артхасутра», «Нітисара», йдеться про здобуття максимальної вигоди («артха») для держави та її правителя. Дана мета полягає у забезпеченні добробуту, миру і процвітання держави. Одним із інструментів її осягнення є активна участь у зовнішніх зносинах. Реалізувати дану мету пропонувалось за допомогою шести методів: миру, війни, руху (військових сил), вичікування, пошуку допомоги, двоїстої політики.

В ролі важливого засобу у названих методах розглядались посольські місії в чужі країни та порядок прийому послів інших держав. Аналогічно до давнього Єгипту, в Індії діяла недоторканність посланців. Так, у «Артхашастрі» з цього приводу говориться, що навіть представники найнижчих каст, на яких покладено дипломатичні функції, не можуть зазнавати утисків чи бути вбитими.

Дипломатія давнього Китаю

Практично вся історія дипломатичних відносин державних утворень на території сучасного Китаю переплетена з веденням військових дій із сусідами. Тому методичні рекомендації по організації переговорного процесу, укладанню союзів, принципах ведення розвідки та збору інформації, інших аспектах дипломатії наводяться у всесвітньовідомих військових трактатах Сунь Цзи («Мистецтво Війни», датується кінцем VI – початком V ст. до н.е.), «У Цзи», «Тридцять шість стратегем».

Представляє інтерес для досліджень система міждержавних відносин Китаю під час воєн. Так, задокументованими в літописах та книгах були недоторканність посланців (хоча жодних взаємних зобов'язань в цьому питанні ніхто не ніс), правила пошани під час обміну посольствами, формули, що використовувались для укладання договорів, статус нейтральних держав.

Після того, як в кінці IV – на початку III ст. до н.е. з'явилась реальна загроза перманентної війни «всіх зі всіма», світ побачив реальні можливості створення сприятливих умов для розвитку міждержавних союзів. Саме в цей час свої послуги правителям та чиновникам почали пропонувати люди, чия професія передбачала володіння мистецтвом риторики та ведення переговорів, знання порядку укладення угод та союзів.

Незважаючи на прогресивні наукові праці, що розглядали питання взаємин з сусідами, на практиці для Китаю (втім як і для багатьох потужних держав стародавнього світу) була притаманна концепція свого особливого цивілізаційного значення відносно інших країн та народів. Результатом цього були додаткові непорозуміння і протистояння, які заважали ефективному розвитку економіки та міжнародних відносин.

Дипломатія античної Греції

Дипломатія на півдні античних Балкан розвивалась у двох напрямках: *по-перше*, підтримувались контакти між грецькими містами-державами, *по-друге,* налагоджувались взаємовідносини з іншими народами та територіями їх проживання. Інструментами міжнародних зв'язків при цьому виступали переговори, посольські місії, військові союзи, релігійно-політичні об'єднання.

Саме одна з перших форм міжнародно-правових відносин древньої Греції, що відома під назвою «проксенія» *(з грецької – «гостинність»)*, є прототипом сучасних консульських служб. Так, орієнтовно в VI ст. до н.е. мешканців чужих міст у разі потреби почали брати під опіку громадяни, які ставали їх захистом та гарантом у питаннях права або торгівлі. Згодом на особу-проксена почали поширюватись функції і спеціального дипломатичного представника інтересів чужої держави перед народними зборами свого міста. За виконання таких функцій громадянин, як правило, отримував в місті, для якого був проксеном, переваги в сфері торгівлі,

оподаткування, імунітети в суді, а також право на додаткові почесті.

З античної Греції бере свій початок інститут міжнародних організацій, значення якого в повній мірі було оцінене лише у XX-XXI столітті. Перші такі об'єднання відомі під назвами *сіммахії* та *амфіктіонії*. *Амфіктіоніями* називали релігійні союзи, які формувались навколо спільних вірувань у певних богів. Проте дуже швидко вони перетворились на інструмент активної міжнародної політики: під час зустрічей на святах або жертвоприношеннях представники різних міст отримували можливість до переговорів з проблемних питань, до неформального спілкування, яке сприяло встановленню та зміцненню стратегічних зв'язків. Найбільш відомою амфіктіонією вважається Дельфійсько-Фермопільська, яка об'єднувала до 12 полісів (міст-держав).

Більш тісним союзом були *сіммахії* – (давньогрецьке Συμμαχια від sýn – разом и máchornai – воюю) військово-політичні об'єднання, що переслідували не тільки економічні чи релігійні цілі, але і служили об'єднанню розрізнених полісів у потужніші державні структури (найвідомішими були Афінська, Беотійська, Корінфська та Пелопоннеська сіммахії). Свого часу такий союз послужив підставою для появи на політичній карті античного світу впливової Афінської держави. Ті, що укладали угоду, брали на себе зобов'язання надавати один одному посильну допомогу на випадок нападу зовнішніх ворогів; учасники сіммахії зобов'язувались мати тих самих союзників та ворогів. Такі союзи передбачали проведення спільних нарад та прийняття рішень у військових питаннях; в цих союзах слабші часто були вимушені відмовлятись від самостійної зовнішньої політики. Практична сторона тогочасних міжнародних відносин мала значний вплив на використання спільних положень та умов, на яких укладались такі союзи. Так, окремі договори однієї з союзних держав з спільним ворогом заборонялись, при наступальних діях, що були розпочаті самостійно одним з членів союзу, інші не були зобов'язані надавати йому допомогу. Недотримання умов союзу тягнуло за собою грошовий штраф на користь

одного з шанованих в Греції храмів, а в подальшому виключення винного з числа союзників.

Для реалізації усіх названих дипломатичних функції в елліністичній культурі міжнародних відносин склалась своя традиція відбору людей, які б виконували посольські функції. В Греції часів Гомера їх називали «вісниками» («керюкс», «ангелос»), згодом почав використовуватись термін «старійшина» («пресбейс»). Посол обирався Народними зборами з числа вільних громадян віком старше 50 років, які були достатньо заможними та відзначались своєю розсудливістю, красномовністю, авторитетом. При направленні посольства їх очільникам надавались листи-рекомендації та інструкції, якими визначалась мета їх діяльності та завдання, хоча певна свобода та ініціатива не обмежувались. Саме останній документ носив назву «díplōma», від якого і бере початок термін «дипломатія», хоча його вперше було використано значно пізніше.

Іншими рисами традицій міждержавних відносин Греції були священність укладених договорів (в свідки закликались боги з Олімпу, копії текстів передавались на зберігання оракулам, що мали сакральний статус), гласність процесу переговорів, наявність інституту арбітражу, визнання нейтралітету.

Розвиток дипломатії в Древньому Римі

Міжнародні відносини в Римській державі мають таку ж древню історію, як і в Греції та на Сході. Рим також визнавав проксенію (jus hospitii). Для вирішення суперечок та непорозумінь існувала спеціальна колегія феціалів (20 чоловік, що мали статус аналогічний до того, що мали жерці). До кола їх повноважень входили контроль за дотриманням міжнародних угод, оголошення війни, укладання миру.

Центральне розташування Риму в Середземноморському басейні сприяло розвитку міжнародних економічних зв'язків. Даною обставиною можна пояснити той факт, що «право народів» (jus gentium) отримало найбільш повного розвитку

саме в римській державі. Про «право народів» досить часто згадували римські автори часів пізньої Республіки – початку Імперії. Особливо часто згадку про дане поняття можна зустріти в трактатах Ціцерона «Про державу» та «Про обов'язки». До сфери дипломатії належало також право «святості посольства та договорів» (jus et sacra legationis).

Організація і структура дипломатичних органів античного Риму відображає особливості його політичного устрою – спочатку управління відносинами з іншими державами здійснював Сенат, потім це право перейшло до імператорів. Посольства у Римі носили назву легації (legationes), посли, залежно від функцій, – легати (legati), оратори (oratores), жезлоносці (caduceatores).

Посли Риму обирались у Сенаті і в більшості випадків відповідали за вирішення наступних питань: оголошення війни і укладення миру, підписання різноманітних договорів, формування органів влади в завойованих провінціях, третейське вирішення міжнародних конфліктів та врегулювання релігійних суперечок. По завершенні своєї місії дипломати були зобов'язані дати звіт Сенату про свої дії. Після переходу від Республіки до Імперії, функції фахівців із зовнішніх відносин почали виконувати призначені імператором особи, які обирались за фаховим критерієм.

1.3. Розвиток європейської дипломатії

Дипломатія у Середньовіччя відображала в своїй діяльності послідовні етапи у розвитку феодальної держави. Спершу вона служила інтересам феодалізованих варварських держав, які утворювались на руїнах Римської імперії та у інших частинах Європи. Після розпаду цих держав діяльність середньовічної дипломатії визначається взаєминами відособлених політичних утворень, що виникли внаслідок подальшого поділу Європи. Нарешті, в зв'язку з утворенням

великих феодально-абсолютистських монархій дипломатія перетворюється на потужний інструмент об'єднувальної політики.

Глибокий вплив на дипломатію раннього Середньовіччя справила традиція Візантії, яка, в свою чергу, використовувала надбання своїх попередників з Римської імперії. Високорозвинена організація цієї східної дипломатії, її урочистий церемоніал, її підступність, вміння винаходити різного роду комбінації, мистецтво роз'єднувати ворогів, використовувати в своїх цілях культурні, релігійні та торговельно-економічні зв'язки – справила надзвичайно сильний вплив на дипломатію Середніх віків у Європі.

Значною силою, що впливала на всі сторони тогочасного життя в цей час стала також і церква – католицька в західній Європі та православна у східній. Так, папська дипломатія активно впливала на міжнародні відносини, в тому числі і економічні, за допомогою як класичних переговорних засобів, так і шляхом відлучень від церкви, інтердиктів (заборони на здійснення церковних таїнств), звільнень підданих від присяг, підкупу, шпіонажу, замовних вбивств, організації хрестових походів. Саме під час останніх почали практикуватись перші міжнародні конгреси і зустрічі правителів.

Система папських представників включала в себе розгалужену мережу посланців-легатів: legati nati (легати, народжені в країні виконання своїх обов'язків) та legati missi (посланники). Перші виконували роль постійного посла, в той час як інші мали вирішувати термінові питання, іменовані в світській дипломатії ad hoc. Повноваження легатів описувались у bolla di nomina – повних аналогах вірчих грамот. Згодом в систему представників Св. Престолу були додані нунції та оратори як особи нижчих дипломатичних рангів.

В цілому інструментарій дипломатії розглядуваного періоду у Європі мало чим відрізнявся від раніше сформованих традицій міждержавних відносин. Однак були і відмінності, притаманні лише середньовічній Європі, які включали в себе право «приватних війн» – сеньйори нижчого

рівня встановлювали стосунки зі своїм сюзереном та з рівними їм по статусу васалами, а також з іншими державами. Саме в даний час були розроблені формальні правила оголошення війни і укладення миру через спеціальних посланців-герольдів.

Серед економічних складових дипломатичних контактів необхідно звернути увагу на представництва італійських купецьких об'єднань, що створювались спочатку в державах хрестоносців, а згодом і в інших країнах з метою захисту інтересів торговців. Регламентувались обов'язки та завдання до посланців «Правилами для послів», які були прийняті у Флоренції у 1421 році. Згодом схожі документи з'явились у більшості міст, що намагались оптимізувати свою міжнародну активність.

В період пізнього середньовіччя на території Європи постійно велись військові дії, які спустошували казну держав-учасниць, руйнували їх економіку, деформували структуру міжнародних відносин. З метою розв'язання цих конфліктів, а також для зменшення їх чисельності в майбутньому, у XV ст. були зроблені спроби щодо проведення заходів, які в сучасній дипломатії носять назву міжнародних конгресів. Одним з найвідоміших з них став з'їзд правителів практично усіх європейських держав у Аррасі (1435 р.).

Специфічною формою економічної дипломатії в Європі стало формування Ганзейського союзу, який мав свої юридичні засади діяльності, що стосувались порядку членства, сплати внесків, регулювання відносин між членами об'єднання тощо. Ганзейський союз (Ганза[3]) сформувався в середині XII ст., а через 300 років вже був розвиненою та потужною торговою і політичною силою, в яку входили понад 160 міст північної і частини центральної Німеччини, а також ряд лівонських і західнослов'янських міст. Ганзейський союз був ефективною формою купецьких об'єднань, створених на умовах взаємної згоди та зацікавленості, які переслідували мету забезпечити своїм учасникам максимальне сприяння в

[3] З XII ст. термін «ганза» застосовувався до тих, хто здійснював торгівлю в чужих країнах.

комерційній діяльності. Основою таких об'єднань були спільні договори. За майже півтисячолітній період існування найвищої активності Ганза набула з часу наприкінці XVI ст. і до кінця XV ст. Характерними рисами цього союзу було застосування нових підходів до торговельних стосунків в чужих країнах, налагодження ефективної співпраці і відстоювання інтересів членів Ганзи, передова митна практика, раціональні способи вирішення торговельних суперечок, формування нових ментальних підходів та цивілізаційної системи цінностей. Говорячи сьогоднішньою мовою – Ганзейський союз був яскравим прикладом практичного використання тогочасної комерційної та економічної дипломатії. В проміжку від середини XIV до середини XVI ст. зафіксовано 53 загальних з'їзди представників Ганзи, які вирішували проблемні питання та формували нові засади діяльності.

Дипломатія доби Відродження протягом свого розвитку несла відбиток зміни територій держав, об'єднання дрібних володінь у більші. Неможливо не згадати і вплив великих географічних відкриттів, боротьби за морські торгові шляхи, перерозподіл сфер впливу у колоніях.

Серед інструментів міжнародних відносин активно використовувалась так звана «шлюбна дипломатія». Династична політика сприяла формуванню єдиних національних держав, що знайшло своє відображення у розвитку в XVI ст. Англії, Франції, Іспанії.

Яскравим прикладом дипломатії економічного спрямування стали переговори в Алькасовасі у 1479 р. між Португалією та Кастилією з приводу права володіння Канарськими островами та Гвінеєю, а також про виняткове право плавання в атлантичних водах біля берегів Африки. Згідно угоди, яка була підписана за результатом цієї зустрічі, Португалія визнавала права Кастилії на Канарські острови, а Кастилія зобов'язувалась не вести торгівлю на шляхах до Гвінеї, ні на островах і землях Гвінеї, як уже відкритих, так і тих, що будуть відкриті.

Важливим кроком в еволюції дипломатії став перехід до практики заснування постійних місій, очолюваних послами, які мешкали в столицях держав, де були акредитовані. Першим прикладом таких посольств були Папські представники («апокрисарії») при Візантійській імперії. В XIII ст., коли дипломатична служба не носила сталого характеру, тривалість посольських місій складала 2-4 місяці.

У сучасній літературі родоначальником постійної дипломатії називається Італія XIII-XV ст., а першою з численних італійських держав, яка почала захищати свої інтереси за кордоном, була Венеціанська республіка. Для повноцінного функціонування посольських місій тут було розроблено спеціальне зведення правил для регламентації їх діяльності. Проте сам термін «посол» став вживатись в чітко визначеному значенні тільки з середини XVI ст., коли імператором Карлом V було прийнято рішення, що це звання можуть носити лише представники коронованих осіб та Венеціанської республіки, і воно не може поширюватись на представників інших республік чи вільних міст.

Приблизно в цей же час почали формуватись вимоги, яким повинен був відповідати посол. Так, у 1459 р. Папа Римський Пій II відмовився прийняти вірчі грамоти у новоприбулого посла, зіславшись на те, що «він був занадто темним, щоб бути удостоєним ролі посла». Класичними вимогами до дипломата тої епохи були:

- відмінне володіння латинською мовою, як мовою міжнародного спілкування;
- висока ерудованість для формування знайомств з вченими і митцями;
- витримка для неквапливого ведення переговорів;
- незворушність, повний контроль над своїми емоціями, щоб навіть на найнеприємніше повідомлення не виказати істинних думок;
- усвідомлення правила, що іноземці викликають підозру, а тому справжні наміри необхідно завжди приховувати;

- з міркувань безпеки та репутації треба було мати власного відмінного кухаря.

Підсумком роботи послів ставали зустрічі правителів, які часто завершувались укладанням угод. Нерідко для надання їм більшої ваги, договори затверджувались папськими представниками (такі документи розглядались як найбільш обов'язкові до виконання). У Франції папери, що пройшли описану процедуру, називали acte authentique, від чого і походить сучасний термін – встановлення автентичності документа. Ратифікація угод обставлялась великими урочистостями і передбачала участь монархів.

Крім політичних договорів в той час почали укладатись і різні види торгових угод, які докладно описували порядок здійснення торгівлі та підприємницької діяльності.

До кінця XVI ст. інститут дипломатичних представництв був чітко сформований, завершений вигляд мала структура ієрархії посольських місій, в більшості країн встановлено дипломатичний протокол. Одночасно з'явився поділ послів на постійних та надзвичайних. Останні надсилались зі спеціальними повноваженнями, але оскільки їх статус був вищим за перших, найбільш впливові держави, щоб не завдавати шкоди своєму престижу, почали переводити всіх своїх представників у ранг надзвичайних (у XVII ст. це вже була звична практика).

В теоретичному плані важливим було визнання дипломатії як окремої науки. Прийнято вважати, що вперше термін «дипломатія» був використаний у 1716 р. в книзі Франсуа Кальєра «Способи ведення переговорів з правителями», у якій тогочасний посол короля Франції Людовика XIV робив спробу поділитись із сучасниками досвідом у сфері організації та здійснення міжнародних контактів.

1.4. Передумови зародження економічної дипломатії

У XVIII-XIX ст. на європейську дипломатію серйозний вплив мали зміцнення Російської імперії, поява в Північній Америці нової держави – США, революції та зміни форм правління у Франції та Англії. Зросло значення, яке відігравали політичні партії в міжнародних процесах. Одним з інструментів дипломатії стала преса. Становлення та розвиток зовнішньої політики стали залежати від удосконалення засобів зв'язку та транспорту, які пожвавлювали обмін і інформацією, і представниками та послами, спрощували контакти на вищому рівні між керівниками держав.

XIX ст. вже не знало обмінів дрібними територіями між династіями, питання «шлюбної дипломатії» та відповідної спадщини вже не відігравали істотної ролі в міжнародних відносинах. На перші місця виходять питання економічні:

- митна політика держав;
- торговельні угоди;
- сприяння своїм підприємцями в боротьбі за ринки збуту товарів.

Так, в середині XIX ст. Великобританія висунула гасло свободи торгівлі – фритредерства. Це стало можливим завдяки зміцненню позицій Англії на міжнародній арені. Кінець XIX ст. приніс світу зміну моделі міжнародних відносин: на зміну економіко-політичній конкуренції держав приходить протистояння імперій (Британської, Австро-Угорської, Російської), а також держав, що сповідували аналогічні цінності (Німеччини, Японії, Франції). В боротьбі цих країн і формувались нові моделі міжнародних відносин та дипломатії.

На початку XX ст. провідну роль в міждержавних стосунках почав відігравати фінансовий капітал. Дипломатія цього періоду відображає у своїй діяльності вплив монополістичних об'єднань, банків, бірж. Так звані кар'єрні дипломати означають для держав не менше, ніж фінансові посередники, торгові представники та агенти, спекулянти на товарних та фондових біржах, економічні та політичні

розвідники. Звичайними для політичної дипломатії стають економічні інструменти: концесії, позики, фінансовий контроль, економічна розвідка, призначення радників, консультантів, надання так званої «безкоштовної допомоги» з метою подальшого впливу та контролю.

XX та XXI ст. в повній мірі можна вважати періодом розквіту дипломатії. Так, навіть в період Першої та Другої світових воєн кількість контактів між державами не скорочувалась. З більшим або меншим успіхом саме дипломатами вирішувались питання війни та миру, безпеки та співробітництва, формування стратегічних альянсів та союзів, проведення міжнародних конференцій та укладання угод, створення міжнародних організацій тощо.

В сучасній науці існує чимало визначень дипломатії. Одним з найбільш поширених в Україні її трактувань є наступне: **дипломатія** – це діяльність уряду, спеціальних органів зовнішніх зносин або представників держави щодо здійснення міжнародної політики держави. У французькому Великому енциклопедичному словнику Ларюсса дипломатія визначається як наука про договори, що регулюють міжнародні відносини. “Encyclopedia Americana” відзначає, що до дипломатії належать процедури і втілення результатів переговорів між державами.

Офіційні відносини і переговори на міждержавному рівні здійснюються під час міжособових контактів дипломатів. Такі контакти мають усталену процедуру і форму, але водночас залежать і від вмінь, знань, таланту і такту представників держав. Тому справедливим буде сказати, що дипломатія значною мірою є не тільки наукою, але і мистецтвом.

Сучасні засади дипломатії, підпорядковані вирішенню політичних і економічних проблем стратегічного характеру, були сформовані ще у XV-XVII століть. «Економізація» дипломатії почала яскраво проявлятись у другій половині XIX ст. (у 1850 р. в складі зовнішньополітичного відомства королівства Сардинії з’явилось управління комерції; у 1865 р. комерційний департамент був сформований у МЗС

Великобританії; на межі XIX-XX ст. до аналогічних кроків вдались служби Німеччини і Франції).

У XX-XXI ст. система світової економічної дипломатії вийшла на новий рівень, особливістю якого стало активне використання діяльності міжнародних економічних організацій – Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), Світової організації торгівлі (СОТ), Міжнародного валютного фонду (МВФ), Європейського банку реконструкції і розвитку (ЄБРР), Міжнародних організацій із стандартизації та сертифікації, Міждержавних економічних організацій регіонального і наднаціонального типу тощо. Переважна більшість з них належить до специфічних інститутів економічної дипломатії, які покликані відстежувати ситуацію в економічному стані різних країн і розробляти відповідну стратегію, націлену на виконання завдань, непосильних дипломатичним структурам державного (національного) рівня.

1.5. Україна в системі дипломатичних відносин

У IX ст. в Придніпров'ї та навколишніх землях сформувалась потужна слов'янська держава Київська Русь, яка була активним учасником в міжнародних політичних, культурних та економічних контактах.

Так, ряд слов'янських та інших племен Східної Європи обкладались Києвом даниною, а в більш віддалені землі – на Волгу, узбережжя Каспію, в Причорномор'я, в землі Візантії – відбувались спустошувальні походи, які супроводжувались захопленням здобичі. В результаті вже в кінці IX ст. держава Рюриковичів досягнула такого розвитку, що сусідні народи не могли не рахуватись з нею. Саме ж географічне становище Київської держави на шляхах, що поєднували Балтійське море Дніпром з Чорним морем, Волгою з Каспійським морем, визначило формування зв'язків з Візантією, Хазарським каганатом, Скандинавією та іншими країнами. Поглибленню

міждержавних зв'язків сприяло і використання вже згадуваної «шлюбної дипломатії»: з кінця X та до кінця XIII століть налічується понад сто міждинастійних шлюбів за участю князів та княгинь Київської Русі.

Міжнародні відносини Київської держави знаходили своє відображення в угодах, що укладались з сусідніми державами. Зокрема збереглись три угоди з греками князів Олега (911 р.), Ігоря (945 р.), Святослава (971 р.).

Економічні аспекти дипломатії почали проявлятись у відносинах з Візантією, але особливо яскраво – з розвиненими торговими німецькими містами у Прибалтиці. Для забезпечення довготривалої торгівлі та гарантії її безпеки були укладені угоди Новгорода 1195, 1257, 1270 років та Смоленська 1229 року з німецькими містами. Згідно них купець, що перебував у чужій країні, повинен був дипломатичним шляхом встановлювати свої відносини з місцевим населенням як в сфері цивільних правовідносин, так і в питаннях кримінального права та політичних контактів. Тому в названих договорах значна частина відводилась порядку розв'язання можливих протиріч та позовів, надавались гарантії особистої безпеки торговців в чужих державах. Чимала роль належала суто торговельним питанням: порядку сплати заборгованостей, врегулюванню відмінностей в системі мір та ваг, розмірам митних зборів тощо.

В період розпаду Київської Русі на окремі князівства зросло значення дипломатії у відносинах між окремими складовими єдиної колись держави. В той час в ролі дипломатів-посередників дуже часто використовувались служителі церкви – єпископи та настоятелі монастирів. У XI-XIII ст. кількість міжнародних контактів зростала, що обумовлювалось як внутрішньою необхідністю, так і об'єктивними обставинами зовнішнього характеру.

Починаючи з XIV ст. українські землі постійно входили до складу інших держав: Польщі, Князівства Литовського, Князівства Московського, а потім Російської держави. В Польщі зовнішньополітична діяльність здійснювалась під

керівництвом короля. Зміни у внутрішній системі управління державою обумовили зміни і в міжнародних відносинах – їх все більше контролювали сейм, міністри, канцлер, гетьмани. Разом з тим таке втручання носило частковий характер, так як королі приймали рішення з міжнародних питань особисто, а сенат висловлював свої побажання на засіданнях в присутності правителя. Канцлер, серед інших завдань, відповідав за зовнішні зносини, під його керівництвом велось листування, готувались до підписання договори. Серед міністрів дипломатичні функції виконував великий коронний маршалок, який відав питаннями церемоніалу (керував протокольною службою). Гетьман відповідав за військову складову державної влади, а тому мав істотний вплив на її зовнішню політику.

У Великому князівстві Литовському питаннями міжнародних відносин займались великий князь, згодом сюди долучилась Рада панів. Адміністративні завдання в даній сфері виконували канцелярія Великого князівства Литовського на чолі з канцлером, писарі, секретарі, асистенти-дяки. Документи, що відсилались за кордон, скріплювались підписом великого князя.

В Князівстві Московському до процесу державного управління, окрім великого князя (згодом царя), була залучена Боярська дума, що виконувала дорадчі функції. У її повноваження входив прийом послів, проведення переговорів, підготовка документів, що стосувались міжнародних справ. Для прийняття стратегічних рішень іноді залучався Земський собор (для прикладу, так було при прийнятті рішення щодо приєднання чи відхилення прохання про приєднання українських земель у 1653 р.).

У 1549 р. в Російській державі було утворено спеціальний орган, що відав зовнішніми справами – Посольський приказ. До відання даної установи входили дипломатичні зносини та питання, пов’язані з іноземцями. Вже на той час дана держава мала контакти з імперією Габсбургів, Пруссією, Великим князівством Литовським, Кримом, Ногайською

ордою, Англією, Польщею, Швецією, Голландією, країнами ісламського світу.

За часів Запорізької Січі попри тісні та інтенсивні контакти з сусідніми державами система зовнішніх зносин так і не була чітко сформована. У випадку необхідності функції посланців виконували представники козацької старшини, яким видавались належні документи, матеріальне забезпечення, супровід. Підґрунтям цього була часта зміна гетьманів у запорожців, відповідно часті зміни в зовнішньополітичному курсі (відсутність стабільності) правителів козацької держави.

Оскільки впродовж XVII-XIX ст. на політичній карті світу не існувало держави Україна, говорити про власну дипломатію даного періоду не доводиться. Спроби змінити ситуацію робились у 1918-1920 роках в часи Української Народної Республіки. Було створено власну дипломатичну службу, встановлено контакти із рядом держав світу, досягнуто визнання УНР як незалежної держави рядом країн світу. Проте подальші події із переходом території УНР під владу уряду більшовиків де-факто поклали край створенню нової української дипломатії.

В Українській Радянській Соціалістичній Республіці (УРСР) становлення дипломатичної служби розпочалось 1 лютого 1944 року, коли сесія Верховної Ради СРСР прийняла Закон «Про надання Союзним Республікам повноважень у галузі зовнішніх зносин та про перетворення у зв'язку з цим Народного Комісаріату Закордонних Справ із загальносоюзного в союзно-республіканський народний комісаріат». Цим актом після двадцятирічної перерви по суті поновлювалися права союзних республік у сфері зовнішньополітичної діяльності. Вже 5 лютого 1944 року приймаються постанови Політбюро ЦК КП(б) України і Укази Президії Верховної Ради УРСР про утворення українського Народного Комісаріату Закордонних Справ (НКЗС).

Міжнародна діяльність України в період 1944-1990 рр. була в основному зорієнтована на участь в ООН, а також в роботі в інших міжнародних організаціях, що надавало

можливість інформувати світову громадськість про життя України, бути залученим до обговорення світових та регіональних міжнародних проблем, вносити свої пропозиції.

Як держава-засновниця ООН Україна брала участь у розробці Статуту цієї організації, формуванні її структури, органів та установ. Делегація УРСР взяла найактивнішу участь у роботі ООН вже в перші роки її існування. Представники України виступали за зміцнення миру і розвиток міжнародного співробітництва. Ними було зроблено чимало пропозицій до Статуту, інших документів ООН, серед них такі, що стосувалися текстів власне Статуту, тимчасових правил (правило 73) процедури Генеральної Асамблеї ООН, проекту резолюції про створення Комісії з розслідування становища, що склалося в Індонезії (11 лютого 1946 р.), щодо біженців і переселенців, переміщених осіб, представництва неурядових організацій в Економічній і Соціальній Раді ООН, роботи Дунайської конференції тощо.

Україна з 1945 р. є членом Міжнародного Суду, в 1946 р. стала членом Всесвітньої організації охорони здоров'я, Всесвітнього поштового союзу (1947 р.), Всесвітньої метеорологічної організації (1948 р.), Міжнародної організації праці (1954 р.), ЮНЕСКО (1954 р.), Європейської Економічної Комісії (1956 р.), МАГАТЕ (1957 р.).

Двічі (у 1948-1949 рр. та 1984-1985 рр.) Українська РСР обиралася непостійним членом Ради Безпеки ООН, чотири рази ставала членом Економічної і Соціальної Ради ООН, неодноразово – членом Адміністративної Ради МОП (Міжнародної організації праці), Ради керуючих Програми ООН з навколишнього середовища, Ради керуючих МАГАТЕ, Комітету боротьби з апартеїдом і з здійснення невід'ємних прав палестинського народу.

Українська РСР, посівши відповідне місце в багатьох міжнародних організаціях, проводила активну, наполегливу політику по захисту прав людини, роззброєнню, збереженню миру. Так, лише у 50-і роки нею було зроблено 22 пропозиції, у 1960-1961 рр. – 18 пропозицій, а з 1962 до 1970 р. – 202 пропозиції до документів, що були предметом обговорення у

міжнародних організаціях та на конференціях. Не менше пропозицій внесено у 1971-1990 рр. Заслуговують згадки, зокрема, проголошення за ініціативами України Міжнародного року медичних досліджень, боротьба з неписьменністю у світі, допомога у підготовці кадрів для прискорення індустріалізації країн, що розвиваються.

Серед проблем, що вирішувались ООН за участю України до здобуття нею незалежності, були проблеми роззброєння, зокрема, заборона хімічної зброї, незастосування сили, немілітаризації космосу, ліквідації залишків колоніалізму, заборони найманства. На 45-й сесії Генеральної Асамблеї ООН (1990 р.) 126 країн прийняли резолюцію про міжнародне співробітництво з подолання наслідків Чорнобильської аварії.

Впродовж 1945-1990 рр. участь УРСР, як і БРСР, в міжнародних організаціях, в першу чергу ООН, здійснювалась під керівництвом з Москви. В той же час працівники української зовнішньополітичної служби, будучи невід'ємною частиною радянської дипломатії, отримували підготовку з урахуванням кращих традицій світової дипломатії. Підтвердженням високої їх кваліфікації є те, що представники України займали високі керівні посади в ООН та інших міжнародних організаціях. Так, наприклад, Д.З. Мануїльський обирався Головою Ради Безпеки ООН у 1948-1949 рр., П.О. Недбайло – першим віце-президентом 21-ї сесії Комісії ООН з прав людини в 1965 р., Г.П. Шевель – віце-президентом ГА ООН в 1970 р., В.Н.Мартиненко – віце-президентом Комітету з соціальних питань ЕКОСОР в 1977 р. та віце-президентом 36-ї сесії ГА ООН в 1981 р., В.О.Кравець – головуючим в Ради Безпеки ООН в 1984 р., Г.Й.Удовенко – головуючим в Ради Безпеки ООН в 1985 р., Ю.М.Кочубей – заступником Генерального директора ЮНЕСКО в 1987-1992 рр. Багато українських дипломатів працювало на різних посадах в Секретаріаті ООН, робочих органах інших міжнародних організацій.

Новий етап у розвитку вітчизняного зовнішньо-політичного відомства розпочався з 16 липня 1990 року, коли

Верховна Рада УРСР прийняла Декларацію про державний суверенітет України.

У Декларації зазначалося, що Україна «як суб'єкт міжнародного права здійснює безпосередні зносини з іншими державами, укладає з ними договори, обмінюється дипломатичними, консульськими, торговельними представництвами, бере участь у діяльності міжнародних організацій...»[4].

Україна «виступає рівноправним учасником міжнародного спілкування, активно сприяє зміцненню загального миру і міжнародної безпеки, безпосередньо бере участь у загальноєвропейському процесі та європейських структурах»[5].

Після прийняття історичного Акту про незалежність України 24 серпня 1991 року перед вітчизняним Міністерством закордонних справ постали нові відповідальні завдання, які вимагали нових професійних підходів, реформування структури МЗС, формування відповідної законодавчої бази.

Як зазначалось в «Основних напрямах зовнішньої політики України», ухвалених 2 липня 1993 року (були чинними до 1 липня 2010 р.), з огляду на своє геополітичне становище, історичний досвід, культурні традиції, багаті природні ресурси, потужний економічний, науково-технічний та інтелектуальний потенціал, Україна може і повинна стати впливовою світовою державою, здатною виконувати значну роль в забезпеченні політико-економічної стабільності в Європі.

Неодмінною умовою успішної реалізації Україною своїх можливостей є її активне і повномасштабне входження до світового співтовариства. Долаючи кризові явища в суспільстві і торуючи свій шлях у світ, Україна спирається на свої фундаментальні загальнонаціональні інтереси, відповідно

[4] Декларація про державний суверенітет України // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР). – 1990. – № 31. – С.429

[5] Там же.

до яких визначаються засади, напрями, пріоритети та функції її зовнішньої політики»[6].

Реалізуючи поставленні завдання, за неповні дев'ять років незалежності Україна здобула статус авторитетного, передбачуваного, послідовного і активного учасника міжнародних відносин.

На сьогодні Україна – учасник понад 100 міжнародних організацій, один з ініціаторів Організації Чорноморського економічного співробітництва. Україна, визнана стратегічним та особливим партнером ЄС та НАТО, бере активну участь в інтеграційних процесах у Європі, на Балто-Чорноморському просторі.

Україна встановила дипломатичні відносини із 166 державами світу, має розгалужену сітку дипломатичних та консульських установ (близько 130), уклала і виконує понад дві тисячі міжнародно-правових документів.

Запитання для самоконтролю

1. Формування та розвиток міжнародних економічних відносин.
2. Економічні аспекти дипломатії стародавнього Сходу.
3. Міжнародні відносини в античному світі.
4. Проаналізуйте міжнародну діяльність античної Римської держави. Назвіть спільні та відмінні риси у Римської республіки та імперії.
5. Специфіка європейської середньовічної дипломатії.
6. Розвиток міждержавних відносин в добу Нового часу.
7. Передумови появи економічної дипломатії.
8. Дипломатія на Українських землях: політичний та економічний аспект.
9. Становлення дипломатії в Україні.

---

[6] Постанова Верховної Ради України «Про Основні напрями зовнішньої політики України» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1993. – № 37. – С.379

10. Як вплинуло на розвиток міжнародних відносин прийняття Києвом християнства східного обряду?
11. Участь України в сучасних процесах інституційного міждержавного співробітництва.

Тестові завдання

1. Як сфера людської діяльності економічна дипломатія виникла:
   а) в XX ст.
   б) в XXI ст.
   в) в XVII ст.
   г) в античні часи.
2. Однією з характерних рис дипломатії Стародавнього Єгипту було:
   а) демократичний характер прийнятих рішень;
   б) повне ототожнення держави з особою носія верховної влади;
   в) необов'язковість додержання прийнятих зобов'язань;
   г) відсутність будь-яких правил та принципів.
3. Античний трактат «Тридцять шість стратагем» використовувався дипломатами:
   а) Греції;
   б) Риму;
   в) Індії;
   г) Китаю.
4. Проксенія була прототипом сьогоднішніх:
   а) міжнародних організацій;
   б) консульських служб;
   в) міністерств закордонних справ;
   г) всі відповіді правильні.
5. Сіммахії – в античній Греції це:
   а) релігійні союзи, які формувались навколо спільних вірувань у певних богів;
   б) військово-політичні об'єднання;

в) міждержавні наради з економічних питань;

г) торговельні союзи.

6. Характерними рисами дипломатії Середньовічної Європи були:

а) значний вплив церкви;

б) наявність т.з. «шлюбної дипломатії»;

в) формування інституту дипломатичних представництв;

г) всі відповіді правильні.

7. Дипломатія – це:

а) сукупність уявлень про правильну організацію міжнародних відносин;

б) галузь знань, що поєднує міжнародні економічні відносини та правила протоколу;

в) наука про розв'язання суперечок різного роду;

г) діяльність уряду, спеціальних органів зовнішніх зносин або представників держави щодо здійснення міжнародної політики держави.

8. В процес розгляду історії дипломатії необхідно включити:

а) загальну історію;

б) історію міжнародних відносин;

в) міжнародне право;

г) всі перераховані відповіді вірні.

9. В XX-XXI ст. до системи світової економічної дипломатії увійшли:

а) фізичні особи;

б) суб'єкти підприємницької діяльності;

в) великі міжнародні економічні організації;

г) немає правильної відповіді.

10. Як галузь наукових знань економічна дипломатія сформувалась:

а) в XV ст.

б) в XVI ст.

в) в XVII ст.

г) в XX ст.

Рекомендована література

1. Всеобщая история дипломатии. – М.: Эксмо, 2009. – 672 с.

2. Зінченко А.Л. Історія дипломатії: від давнини до нового часу, навчальний посібник / А.Л.Зінченко. – Вид. 3. – К.: 2005. – 560 с.

3. История дипломатии. Том 1 / Под ред. В.П.Потемкина. – М.: 1941. – 566 с.

4. Подаляк Н. Могутня Ганза. Комерційний простір, міське життя і дипломатія XII – XVII століть. Наукове видання. / Н.Подаляк. – К.: Темпора, 2009. – 360 с.

5. Системная история международных отношений в двух томах / Под редакцией А.Д.Богатурова. Том второй. События 1945-2003 годов. М.: Культурная революция, 2007. – 720 с.

6. Системная история международных отношений в двух томах / Под редакцией А.Д.Богатурова. Том первый. События 1918-1945 годов. М.: Культурная революция, 2007. – 480 с.

7. Зенгер Х. фон. Стратагемы. О китайском искусстве жить и выживать. ТТ. 1, 2. – М: Изд-во Эксмо, 2004. — 512 с, 1024 с.

Розділ 2

ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

2.1. Стандарти економічної дипломатії

Економічна дипломатія як особлива і специфічна сфера діяльності у системі сучасних міжнародних відносин, в якій беруть участь держави, регіональні об'єднання, наднаціональні формування, потребує чітких і зрозумілих «правил гри» щодо принципів взаємовідносин, норм поведінки, регламентів, обмежень, санкцій, ініціативних дій, заохочень, рівня відповідальності, можливостей впливу та іншого. Все це ґрунтується на відповідних стандартах дипломатії в цілому і економічної дипломатії зокрема, які закріплені у відповідних міжнародних нормативних актах і документах.

Зазначені документи міжнародного і міждержавного рівня поділяються на документи *універсальної дії* та *галузевого* і *територіального* спрямування. До їх числа відносяться:

1) нормативні акти Організації Об'єднаних Націй, її Генеральної Асамблеї та структурних підрозділів (рад та комісій галузевого і територіального спрямування);

2) нормативні акти міжнародних міждержавних організацій;

3) угоди окремих держав з міжнародними організаціями;

4) міждержавні двох-, трьох та багатосторонні угоди;

5) національні державні нормативні акти, які визначають норми та регламент роботи вітчизняних дипломатичних представництв в країнах перебування;

6) національні державні нормативні акти країн перебування, які визначають норм та регламент роботи іноземних дипломатичних представництв на своїй території.

До першої групи нормативних документів, як основи стандартів дипломатії, в тому числі економічної, слід віднести насамперед Статут Організації Об'єднаних Націй, зокрема, наступні його розділи:

- Глава VI: Мирне вирішення спорів.
- Глава VIII: Регіональні угоди.
- Глава IX: Міжнародне економічне і соціальне співробітництво.
- Глава X: Економічна і Соціальна Рада.

В статті 55 Статуту ООН відзначається, що з метою створення умов стабільності і добробуту, необхідних для мирних і дружніх відносин між націями, заснованих на повазі принципу рівноправності і самовизначення народів, Організація Об'єднаних Націй сприяє:

а) підвищенню рівня життя, повній зайнятості населення і умовам економічного та соціального прогресу і розвитку;

б) вирішенню міжнародних проблем в сфері економічній, соціальній охорони здоров'я і подібних проблем; міжнародному співробітництву в сфері культури і освіти.

Стаття 57 регламентує створення на основі міжурядових угод спеціалізованих установ, які наділяються міжнародною відповідальністю в економічній, соціальній та інших сферах. При цьому відповідальність за виконання функцій Організації Об'єднаних Націй щодо врегулювання та вирішення економічних і соціальних питань покладається на Генеральну Асамблею і під її керівництвом на Економічну і Соціальну Раду, наділену відповідними повноваженнями (стаття 60 Статуту ООН). Крім того, Економічна і соціальна Рада може створювати комісії в сфері економіки (ст. 68).

Таким чином, висхідні положення формування економічної дипломатії, визнані всіма країнами – членами ООН, закладені в статуті цієї міжнародної організації.

Для повноцінного виконання дипломатичних функцій, в розвиток принципових засад міжнародного партнерства (в тому числі і у сфері економічної дипломатії) у низці прийнятих

міжнародних документів визначені основні правила, обов'язки та відповідальність сторін, а також особливі умови (імунітет, привілеї). В першу чергу, у своїй діяльності дипломатичні структури зобов'язані керуватись (крім зазначеного вище Статуту ООН) наступними міжнародними конвенціями:

1) Віденською конвенцією про дипломатичні зносини (1961 р.);
2) Віденською конвенцією про консульські зносини (1963 р.);
3) Віденською конвенцією про право міжнародних договорів (1969 р.);
4) Віденською конвенцією про спеціальні місії (1969 р.);
5) Віденською конвенцією про представництва держав в їх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру (1975 р.).

Віденська конвенція про дипломатичні зносини (прийнята 18 квітня 1961 р., Україною ратифікована у 1964 р.) надає правові основи для здійснення дипломатичної діяльності повноважними представниками держави. Зокрема роз'яснюються правовий статус дипломатичного представництва та дипломатичного представника, порядок надання акредитації, особливості дипломатичних імунітетів та винятки з них, тощо.

Так, згідно ст. 3 Віденської конвенції про дипломатичні зносини (1961 р.), функції дипломатичного представництва полягають в наступному:

1) представлення акредитуючої держави в країні перебування;

2) захист в державі перебування інтересів акредитуючої країни і її громадян в межах, що допускаються міжнародним правом;

3) ведення переговорів з урядом держави перебування;

4) з'ясування всіма законними засобами умов і подій в державі перебування і інформування про них уряду акредитуючої держави;

5) заохочення дружніх відносин між акредитуючою державою та державою перебування і у розвитку їх взаємовідносин в галузі економіки, культури, науки.

Даною конвенцією визначаються порядок акредитації голови представництва (ст. 4), членів представництва (ст. 5-9), механізм інформування про переміщення осіб, які мають статус дипломата, членів їх сімей, а також інших співробітників (ст. 10).

Стаття 14 даного документу поділяє керівників дипломатичних представництв на 3 класи:

1) клас послів та нунціїв, що акредитуються при главах держав;
2) клас посланників та інтернунціїв, що акредитуються при главах держав;
3) клас повірених у справах, що акредитуються при міністрах закордонних справ.

Серед важливих положень даної Конвенції необхідно відзначити:

- недоторканність приміщення дипломатичної місії, її співробітників, майна та документації (ст. 22-33);
- привілеї, якими наділяються дипломати та члени їх сімей (ст. 34-39).

Віденська конвенція про консульські зносини від 24 квітня 1963 р. (Україною конвенція підписана у 1963 р., а ратифікована – у 1989 р.) прийнята в доповнення до Віденської конвенції про дипломатичні зносини в частині забезпечення ефективного захисту інтересів як держав та їх представництв, так і окремих громадян. Даним документом визначено порядок функціонування консульств держав, їх права, обов'язки та привілеї.

Віденська конвенція про право міжнародних договорів від 23 травня 1969 р. (Україна приєдналась у 1986 р.) визначає порядок укладення та набрання чинності міжнародних договорів, особливості формулювання застережень, обумовлює умови додержання, застосування і тлумачення, норм договорів, а також їх поширення на треті країни.

Цією ж Конвенцією встановлений порядок визначення надійності, припинення і зупинення дії договорів. Зокрема, ст. 2 тлумачить значення термінів, які використовуються в міждержавних угодах. Розділ 1 частини II Конвенції окреслює порядок укладення договорів, який охоплює повноваження посадових осіб щодо підписання угод (ст. 6-8), механізм прийняття тексту та встановлення його автентичності (ст. 9-10), питання згоди держав на обов'язковість договору (ст. 11-15), питання ратифікації підписаних документів (ст. 16).

У 2 розділі частини II Конвенції приводиться механізм використання застережень в міждержавних договорах. Порядок набрання чинності договорами та їх тимчасове застосування описані в розділі 3 другої частини (ст. 24-25).

Частина III Конвенції присвячена умовам додержання, застосування та тлумачення договорів. Передбачена у Конвенції також можливість внесення поправок та змін до договорів (Частина IV). У п'ятій частині Конвенції передбачено всі необхідні умови щодо припинення дії угод з подальшим їх розірванням.

Віденська конвенція про спеціальні місії прийнята 8 грудня 1969 р. (Україна приєдналась до конвенції у 1993 р.) також як доповнення до позицій Віденської конвенції про дипломатичні зносини (1961 р.) та Віденської конвенції про консульські зносини (1963 р.). У даній Конвенції визначено сутність спеціальної місії, її функції, завдання направлення, особливості взаємодії з урядом приймаючої держави. Передбачено також положення, що стосуються таких вагомих моментів, як припинення функцій спеціальних місій (ст. 20), імунітети та привілеї (ст. 23-45) і статус персоналу (ст. 36-38).

Важливим інструментом економічної дипломатії є міжнародні організації, які виступають інституційною основою сучасного міждержавного співробітництва. *Віденська конвенція про представництва держав в їх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру* від 14 березня 1975 р. регламентує сучасні стандарти організації

системи дипломатичних місій. Зокрема, у ст. 6 даної Конвенції визначні основні функції закордонних представництв при міжнародних організаціях:

- забезпечення представництва держави при міжнародній організації;
- підтримання зв'язку між державою та організацією;
- проведення переговорів з організацією та в її межах;
- з'ясування діяльності, що здійснюється організацією та інформування про неї своєї держави;
- забезпечення участі держави в повноцінній роботі організації;
- захист інтересів держави перед організацією;
- сприяння здійсненню цілей і принципів організації шляхом співробітництва з її членами.

Названим документом визначені також повноваження на укладання угод (ст. 12), склад представництва (ст. 13), чисельність персоналу (ст. 14), місцезнаходження представництва (ст. 18), статус недоторканності працівників та приміщень (ст. 22-31), інші обов'язки, права та привілеї (ст. 32-38), а також умови направлення делегацій в міжнародні організації

Зовнішньополітична та зовнішньоекономічна діяльність України, яка забезпечується засобами дипломатії, в тому числі і економічної, регулюється і регламентується цілою низкою основоположних національних нормативно-правових документів. Так, для вітчизняних установ і організацій, у функціональні обв'язки яких закладено питання економічної дипломатії, серед обов'язковими стандартами є законодавство України. Головними з них є:

- Конституція України;
- Закон України «Про правонаступництво України» від 12 вересня 1991 року №1543-XII;
- Розпорядження Президента України «Про Положення про дипломатичне представництво України за кордоном» від 22 жовтня 1992 року №166/92-рп;

- Указ Президента України «Про Консульський Статут України» від 2 квітня 1994 р. 127/94 (з наступними змінами і доповненнями, внесеними з 1996 р. по 2002 р.);
- Указ Президента від 18 вересня 1996 року № 841/96 «Про заходи щодо вдосконалення координації діяльності органів виконавчої влади у сфері зовнішніх зносин»;
- Закон України «Про дипломатичну службу» від 20 вересня 2001 р. №2728-III (із змінами і доповненнями, внесеними впродовж 2002 – 2011 рр.);
- Указ Президента України «Про Порядок здійснення зовнішніх зносин Радою міністрів Автономної Республіки Крим, місцевими державними адміністраціями» від 5 березня 2002 р. №217/2002;
- Закон України «Про міжнародні договори України» від 29 червня 2004 року № 1906-IV;
- Указ Президента України «Про Стратегію національної безпеки України» від 12 лютого 2007 р. №105/2007;
- Указ Президента України «Про деякі питання представництва економічних інтересів України за кордоном» від 8 квітня 2010 р. № 522/2010;
- Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 1 липня 2010 р. №2411-VI;
- Указ Президента України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» від 9 грудня 2010 р. № 1085/2010;
- Указ Президента України «Про Положення про Міністерство закордонних справ України» від 6 квітня 2011 року №381/2011;
- Указ Президента України «Про Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України» від 31 травня 2011 р. №634/2011.

Згідно статті 106 Конституції України керівництво зовнішньополітичною діяльністю держави здійснює *Президент України*, який представляє країну в міжнародних відносинах, веде переговори та укладає міжнародні договори

України, приймає рішення про визнання іноземних держав, призначає та звільняє глав дипломатичних представництв України в інших державах і при міжнародних організаціях, приймає вірчі грамоти дипломатичних представників іноземних держав.

Закон України «Про міжнародні договори України» від 29 червня 2004 року № 1906-IV визначає порядок укладання договорів від імені України та її центральних органів державної влади з урядами інших держав та з міжнародними організаціями. Так, в зазначеному документі класифіковано види міжнародних договорів (ст. 3), викладено зміст механізму внесення пропозицій щодо укладання договорів (ст. 4), приведено повноваження та вимоги щодо складу делегації, регламентовано порядок ратифікації підписаних документів, описано загальні вимоги щодо виконання укладених договорів та їх припинення.

Відповідно до Указу Президента України «Про Положення про Міністерство закордонних справ України» від 6 квітня 2011 року №381/2011, центральним органом виконавчої влади України, який забезпечує відповідно до наданих йому повноважень проведення зовнішньої політики держави і координацію діяльності у сфері зовнішніх зносин, є Міністерство закордонних справ України.

27 квітня 2011 року Кабінетом Міністрів України схвалено проект Указу Президента України «Про Положення про дипломатичне представництво України в іншій державі», розроблений Міністерством закордонних справ відповідно до статті 6 Закону України «Про дипломатичну службу» з врахуванням змін у нормативно-правовій базі, які відбулися після затвердження «Положення про дипломатичне представництво України» розпорядженням Президента України від 22 жовтня 1992 року №166.

Нове Положення передбачає, що дипломатичне представництво України, згідно із вимогами Віденської конвенції про

дипломатичні зносини, здійснює представництво України в державі перебування, підтримує у зазначеній державі офіційні міждержавні відносини, захищає інтереси України, права та інтереси її громадян і юридичних осіб за кордоном. Даним документом визначаються:

- завдання, функції, структура і склад дипломатичного представництва;
- повноваження Надзвичайного і Повноважного Посла України, як найвищого офіційного представника України в державі перебування;
- порядок призначення працівників на штатні посади дипломатичного представництва;
- порядок придбання або оренди приміщень для дипломатичного представництва,
- джерела фінансування дипломатичного представництва (фінансове забезпечення діяльності дипломатичного представництва в іншій державі повинно здійснюватись за рахунок коштів державного бюджету в межах кошторисних призначень, затверджених для функціонування закордонних дипломатичних установ України).

Прийняття в новій редакції «Положення про дипломатичне представництво України за кордоном» дасть можливість забезпечити цілісність зовнішньополітичного курсу держави та забезпечить відповідно до сучасних вимог узгодженість дій органів виконавчої влади України у сфері зовнішніх зносин.

2.2. Політичні цілі та засоби економічної дипломатії

В ході зовнішньоекономічної діяльності представникам державної влади та, частково, органів місцевого самоврядування доводиться вирішувати безліч завдань оперативного, тактичного та стратегічного масштабу, досягаючи при цьому різних цілей. Значна їх частина вирішується завдяки

використання інструментарію економічної дипломатії. Остання може переслідувати як економічні, так і політичні цілі.

Підґрунтя для політичних цілей економічної дипломатії формуються в зв'язку із багатосторонніми процесами глобалізації та випливаючими з них економічними наслідками. Поряд з позитивними результатами та економічними перевагами поглиблення міжнародного розподілу праці та оптимізації діяльності економічних структур в масштабах світового господарства, виникають нові економічні проблеми глобального характеру. Насамперед зростання обсягів виробництва вимагає додаткової кількості сировини, матеріалів, енергоресурсів. Крім того, розвиток глобалізації є нерівномірним в різних сегментах економіки, різною є динаміка матеріального виробництва, сфери обслуговування і фінансової сфери.

Швидкий розвиток фінансової діяльності в глобалізованій світогосподарській системі супроводжується не тільки значними фінансовими оборотами, але і великомасштабними спекулятивними операціями, а також періодичними акціями з «відмивання» коштів. Характерною особливістю цих явищ є те, що старі і нові фінансові проблеми не замикаються в національних кордонах, а схильні до поширення на інші країни та проявлення в ролі збудників кризових явищ в економічно успішних державах. Непідкріплені ресурсами операції на фондових ринках, а також прорахунки в банківському секторі та необґрунтовані перекоси в сторону іпотечного і споживчого кредитування, політично зорієнтована валютна та курсова політика додають негативу до глобальних економічних проблем сучасності у сфері міжнародної економічної діяльності. Особливу напругу викликає ріст зовнішньої заборгованості та часткова відмова ряду країн від виконання своїх боргових зобов'язань по зовнішніх запозиченнях.

Окрему позицію займають проблеми в сфері зовнішньої торгівлі, до яких слід віднести значну кількість захисних (антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних) заходів з

боку ряду країн. Для зовнішньої торгівлі властиві є періодично виникаючі певні порушення і зловживання, наприклад фальсифікація товарів та місць їх виробництва і походження (контрафактна продукція), фальсифікація товарних знаків, порушення міжнародних нормативних вимог щодо захисту інтелектуальної власності («піратська» продукція). Не відійшли в минуле питання збереження старих і завоювання нових ринків збуту продукції і послуг. Широко розвинена система міжнародної кооперації не відмінила гостроти міжнародної конкуренції, в тому числі як на рівні суб'єктів підприємницької діяльності, так і на рівні держав.

До проблем глобалізованого світу слід віднести також періодичне загострення протиріч між країнами та блоками країн чи регіональних формувань щодо міграції робочої сили, яка в останні роки в ряді країн набуває загрозливого характеру і веде до загострення економічної і соціальної напруги.

Самостійну групу проблем періодично формують суперечності та протиріччя, які виникають між транснаціональними корпораціями і національними урядами країн, де розміщені структурні підрозділи ТНК, оскільки йдеться про переважну розбіжність у векторах інтересів ТНК і національних інтересів відповідних країн.

Таким чином, глобалізація міжнародної економіки вивела головні сегменти у визначенні політичних цілей економічної дипломатії:

по-перше, це розвиток конкурентної ринкової економіки;

по-друге, стан і рівень ефективності внутрішньої економічної політики країн-партнерів;

по-третє, збалансування світової економіки.

Підґрунтям для формування пакету політичних цілей вітчизняної економічної дипломатії є Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 1 липня 2010 року №2411-VI, в якому у ст. 11 визначено засади зовнішньої політики. Серед них виділяються ті, що мають безпосереднє

відношення до визначення політичних цілей економічної дипломатії:

- забезпечення національних інтересів і безпеки України шляхом підтримання мирного і взаємовигідного співробітництва з членами міжнародного співтовариства за загальновизнаними принципами і нормами міжнародного права;
- забезпечення дипломатичними та іншими засобами і методами, передбаченими міжнародним правом, захисту суверенітету, територіальної цілісності та непорушності державних кордонів України, її політичних, економічних, енергетичних та інших інтересів;
- використання міжнародного потенціалу для утвердження і розвитку України як суверенної, незалежної, демократичної, соціальної та правової держави, її сталого економічного розвитку;
- утвердження провідного місця України у системі міжнародних відносин, зміцнення міжнародного авторитету держави;
- підтримка зміцнення ролі міжнародного права у міжнародних відносинах, забезпечення дотримання та виконання чинних, вироблення нових принципів і норм міжнародного права;
- запобігання конфліктам у регіонах, що межують з Україною, та врегулювання наявних конфліктів;
- забезпечення інтеграції України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в Європейському Союзі.

В зведеному виді до *політичних цілей* економічної дипломатії України можна віднести:

- мінімізацію втрат і максимальне отримання вигод та використання переваг від інтеграції в глобалізаційні процеси;

- активну участь у створенні світовим співтовариством ефективного і справедливого міжнародного торговельно-економічного режиму;
- встановлення та підтримання постійних контактів між країнами-партнерами;
- інформування та роз'яснення офіційної позиції свого уряду в країні перебування;
- підготовку та проведення переговорів від імені та за дорученням своєї держави з метою гармонізації інтересів сторін та досягнення взаємної згоди;
- діяльність щодо мінімізації ризиків та загроз, які можуть впливати на характер дво- та багатосторонніх міждержавних відносин.

При розгляді політичних цілей економічної дипломатії не можна випускати з поля зору *наявні та потенційні ризики*, які стосуються міждержавного економічного співробітництва. До них належать:

1) зовнішньополітичні ризики (створення штучної напруженості у відносинах із сусідніми державами; участь у військових операціях, що перетворюють державу на об'єкт уваги міжнародного тероризму);

2) внутрішньополітичні ризики (періодичне повторення ситуації політичної кризи; прояви політичної нестабільності і незбалансованості гілок законодавчої, виконавчої та судової гілок влади, а звідси невпевненість іноземних партнерів у гарантіях права власності та ефективності використання вкладених коштів; спроби та дії щодо перегляду права власності на вже приватизовані об'єкти, їх реприватизація на основі політичних мотивів; високий рівень корумпованості; постійна загроза сплеску політичної активності протестного характеру).

3) законодавчі та нормативні ризики (недостатнє забезпечення правової стабільності, зокрема у проведенні законодавчих змін у питаннях платежів до бюджетів всіх рівнів та централізованих фондів спеціального призначення; введення в дію законодавчих актів без належного

нормативно-правового супроводу; невідповідність, у ряді випадків, між законодавчими актами і підзаконними нормативними документами як позавідомчого, так і відомчого характеру; запровадження, в окремих випадках, нормативних актів «заднім числом»; неврегульованість законодавства про банкрутство);

4) правові ризики (відсутність дієвого механізму правового захисту інвесторів від боржників та недобросовісних партнерів, недостатній рівень інвестиційної і правової безпеки та фінансових гарантій для інвесторів; слабка дієздатність судової системи, негативна практика недотримання українськими боржниками своїх зобов'язань; невирішеність проблем, пов'язаних із стандартизацією та сертифікацією продукції і товарів, приведенням її до загальноєвропейських вимог; поширення в Україні практики зміни прав власності «рейдерським інструментарієм», де ключову роль відіграють ланки судової системи);

5) *адміністративні* ризики (нестабільність економічної політики, її залежність від організаційних змін на урядовому рівні).

В Україні досягнення політичних цілей економічної дипломатії здійснюється діяльністю наступних органів державної влади:

1) Президента України і його адміністрації;

2) Верховної Ради України (представленої Комітетом у закордонних справах);

3) Кабінету Міністрів України, якого представляють Міністерство закордонних справ та Міністерство економічного розвитку і торгівлі.

За межами України вся робота по захисту та реалізації державних інтересів покладається на дипломатичні представництва – Посольства України.

2.3. Економічні цілі та засоби економічної дипломатії

Основою для визначення економічних цілей економічної дипломатії нашої держави також є Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 1 липня 2010 року №2411-VI, в якому у ст. 11 серед засад зовнішньої політики вказані ті, що безпосередньо стосуються визначення економічних цілей економічної дипломатії, в тому числі це наступні:

- підтримка розвитку торговельно-економічного, науково-технічного та інвестиційного співробітництва України з іноземними державами на засадах взаємної вигоди;
- забезпечення з метою повноцінного економічного розвитку, підвищення добробуту народу інтеграції економіки України у світову економічну систему;
- розширення міжнародного співробітництва з метою залучення іноземних інвестицій, новітніх технологій та управлінського досвіду в національну економіку в інтересах її реформування, модернізації та інноваційного розвитку.

На цій підставі до економічних цілей дипломатії, над досягненням яких працюють дипломатичні представництва України за кордоном та фахівці у даній сфері, відносяться:

- забезпечення ефективного позиціонування держави в системі міжнародних економічних відносин;
- зміцнення позицій вітчизняних підприємців у перспективних галузях світової економіки;
- диверсифікація та поглиблення участі країни в системі міжнародного поділу праці;
- гармонійне застосування механізмів дво- та багатостороннього співробітництва з метою просування товарів, послуг, а також капіталів на світові ринки;

- захист та просування інтересів суб'єктів господарської діяльності своєї держави, а також сприяння стабільному розвитку стратегічних галузей економіки.

Коло зазначених питань визначає економічну сферу діяльності дипломатії. Зростанню ролі економічної дипломатії в сучасній системі міжнародних економічних відносин сприяють наступні фактори:

1) *процеси інтернаціоналізації* та *посилення взаємозалежностей* у світовій економічній системі, які відбуваються у двох площинах – в глобальній та регіональній інтеграції;

2) *стрімке розширення зони ринкового господарства*, лібералізація національних економік та їх взаємодія шляхом торгівлі та міжнародного інвестування; так, все більше число суб'єктів світової економіки (ТНК, банків, інвестиційних груп) справляють істотний вплив на світову політику, міжнародні відносини, а масштабна та наростаюча залежність економік нових незалежних держав від світових ринків, інвестицій, технологій примушує їх коригувати свої позиції з політичних та військових проблем міжнародного життя;

3) *глобалізація в світовому господарстві* підносить свою роль на новий кількісний та якісний рівень, поєднуючи процес поглиблення інтернаціоналізації виробничих сил та, одночасно, прагнення ТНК підпорядкувати цей процес своїм цілям підсилення домінуючих позицій на світових ринках; при цьому зростає роль економічної дипломатії, так як вона сприяє розвитку інтернаціоналізації в інтересах усіх країн і разом з тим запобігає прагненням тих, хто намагається монополізувати переваги глобалізації;

4) запровадження прогресивних методів управління, енергозберігаючих та інших нових технологій; іноземні інвестиції забезпечують розвиток співробітництва між державами і міжнародними організаціями, це зменшує тенденції до закритості та автаркії економік країн; зовнішня відкритість стає нормою;

5) просування інновацій в економіку держави і зовнішня відкритість сприяють формуванню позитивного іміджу держави, що тягне за собою залучення в країну іноземного туризму, який в свою чергу, сприяє економічному зростанню та залученню нових партнерів.

В умовах глобалізації проглядаються чіткі *тенденції розвитку економічної дипломатії.* Передусім слід констатувати, що глобалізаційні процеси не знижують конкуренції в міжнародних економічних відносинах, більше того, відбувається її посилення. Така ситуація об'єктивно вимагає активізації ролі держави у відстоюванні, захисті та просуванні національних інтересів на світових ринках. Світова практика свідчить, що підтримка держави у різних форматах є важливим елементом ефективної діяльності вітчизняного бізнесу на зовнішніх ринках. Йдеться не про усунення ринкових форм та методів діяльності або їх підміну, а про вчинення дій щодо підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у високо конкурентному середовищі. До таких дій держави належать:

- сприяння технологічному розвитку національних виробників;
- використання інноваційної моделі і новітніх технологій;
- просування експорту;
- створення кращих умов для полегшення доступу на зовнішні ринки;
- залучення іноземних інвестицій;
- збільшення інноваційної та технологічної складової при залученні зовнішніх інвестицій;
- зміщення акцентів на технологічну складову імпорту.

Успішна реалізація зазначених заходів є можливою з умови комплексних дій. Однією із особливо важливих складових зовнішньоекономічної діяльності в цьому відношенні є економічна дипломатія.

Одним із пріоритетних завдань економічної дипломатії розглядається *просування експорту* та *залучення прямих іноземних інвестицій*. При допомозі дипломатичного інструментарію створюється сприятливе середовище для організації прямих контактів експортерів з їх потенційними партнерами, представлення експортного потенціалу, демонстрування конкурентних переваг товарів, послуг та технологій. Особливу роль тут відіграє експортна стратегія держави, а її реалізація розглядається як один із пріоритетних напрямів у діяльності зовнішньоекономічних представництв.

Практично в усіх провідних країнах світу спостерігається посилення інституційної та організаційної бази, а також підвищення статусу економічної дипломатії в системі органів державної влади. Зростає число, розширяються функції та покращується якість роботи торговельно-економічних представництв у сфері підтримки ЗЕД держави, лобіювання інтересів вітчизняних компаній за кордоном, торговельно-політичного сприяння, ефективної мобілізації зовнішніх ресурсів.

Визначення пакету економічних цілей економічної дипломатії необхідно пов'язувати з *наявними та потенційними ризиками*, які можуть виникати у міждержавному економічному співробітництві України. До них відносяться наступні:

1) *бюджетно-фіскальні* (наявність диспропорцій в податковій системі України; дія спрощеної системи оподаткування, яка дає можливості до виведення доходів з-під справляння податків, а звідси і до неконкурентних умов ведення бізнесу; труднощі з відшкодуванням ПДВ експортерам; недотримання в повному обсязі угод по уникненню подвійного оподаткування українською стороною);

2) *адміністративні* (нестабільність економічної і податкової політики, її залежність від організаційних змін на урядовому рівні; значний адміністративний контроль та

бюрократичні перешкоди; бюрократичні перепони в сфері приватизації; наявність в Україні корупції);

3) *організаційні* (повільність реструктуризації підприємств; нечіткість визначення кола потенційних стратегічних інвесторів, в тому числі і закордонних, в процесі приватизації підприємств ключових галузей, від яких в подальшому залежить робота підприємств іншого галузевого спрямування);

4) *фінансово-кредитні* (складний фінансовий стан численних підприємств і як наслідок – їх низька привабливість для іноземних інвесторів; недостатня прозорість податкової політики, високий рівень оподаткування, який позбавляє державу конкурентних переваг; високі ставки ввізного мита при надходженні іноземних інвестицій в Україну, високі митні ставки на інвестиційний товар (обладнання, техніку, тощо); відсутність системи закладу землі під кредити в процесі інвестування; слабкість банківської системи, відсутність можливості кредитування та гарантування іноземних кредитів на місці);

5) *інфраструктурні* (значні недоліки у функціонуванні енергетичної інфраструктури; нерозвиненість транспортної та комунікаційної інфраструктури);

6) *соціальні* (низька купівельна спроможність значної частини населення зменшує можливості реалізації на внутрішньому ринку продукції підприємств, в т.ч. і з іноземним капіталом);

7) *ментально-психологічні* (особливості сприйняття населенням обов'язкових нормативних вимог, технічних і технологічних інструкцій, дотримання діючих стандартів, правил безпеки, надійності наданих гарантій, пунктуальності і чіткості у виконанні обумовлених умов тощо).

Реалізацію економічних цілей, поставлених перед економічною дипломатією в Україні забезпечує відповідний інституційний механізм, складовими якого є:

- нормативно-правові акти, які формують стандарти економічної дипломатії;

- установи державної законодавчої та виконавчої влади і їх структурні та регіональні підрозділи в Україні (Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Міністерство закордонних справ України, Міністерство економічного розвитку та торгівлі України, галузеві міністерства та відомства, обласні державні адміністрації з відповідними спеціалізованими підрозділами);
- дипломатичні представництва України в інших країнах та міжнародних організаціях;
- недержавні організації та об'єднання, які працюють в сфері зовнішньоекономічного співробітництва і сприяння українському бізнесу за кордоном (Український Національний комітет Міжнародної торгової палати, Торгово-промислові палати, галузеві об'єднання підприємців та підприємств тощо).

2.4. Сутність і функції економічної дипломатії

В практичній діяльності у сфері реалізації зовнішньо-економічної політики та здійснення зовнішньоекономічної діяльності вагомою складовою є економічна дипломатія. У колі дипломатів, економістів-міжнародників, представників вищих ешелонів державної виконавчої влади та науковців її розглядають як багатосторонню категорію. Під економічною дипломатією розуміють, *по-перше, цілеспрямовану діяльність* держави та відповідних інституцій у конкретному напрямі щодо реалізації поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей; *по-друге, інструмент* для реалізації поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей на певному напрямі; *по-третє, окрему сферу науки* в теорії міжнародних відносин та міжнародної діяльності. Тому визначення сутності економічної дипломатії охоплює ці три її грані з властивими їм принципами, функціями, завданнями, методами, об'єктами та суб'єктами. Взаємозв'язок між цими

елементами та складовими економічної дипломатії відображено на рис. 2.1.

Принципи економічної дипломатії є висхідною ланкою в обґрунтуванні її сутності. На підставі Законів України «Про дипломатичну службу» від 20 вересня 2001 року № 2728-III та «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 1 липня 2010 р. №2411-VI до них відносяться:

1) служіння Українському народові;

2) відстоювання національних інтересів України;

3) демократизм;

4) законність і пріоритет загальновизнаних норм та принципів міжнародного права перед нормами та принципами національного права;

5) повага до територіальної цілісності іноземних держав;

6) невтручання у внутрішні справи держав;

7) взаємовигідне співробітництво між державами;

8) відповідальність за виконання взятих на себе міжнародних зобов'язань.

Принципи економічної дипломатії впливають на визначення її функцій, обґрунтування використовуваних методів, взаємних відносин між об'єктами та суб'єктами. Справа в тому, що наповнення функцій та методів економічної дипломатії може змінюватись під впливом обставин, нової міжнародної ситуації, зміни векторів у зовнішньоекономічній політиці країни та перегляду її пріоритетів. При цьому принципи, які спираються насамперед на стандарти економічної дипломатії, залишаються незмінними тривалий час.

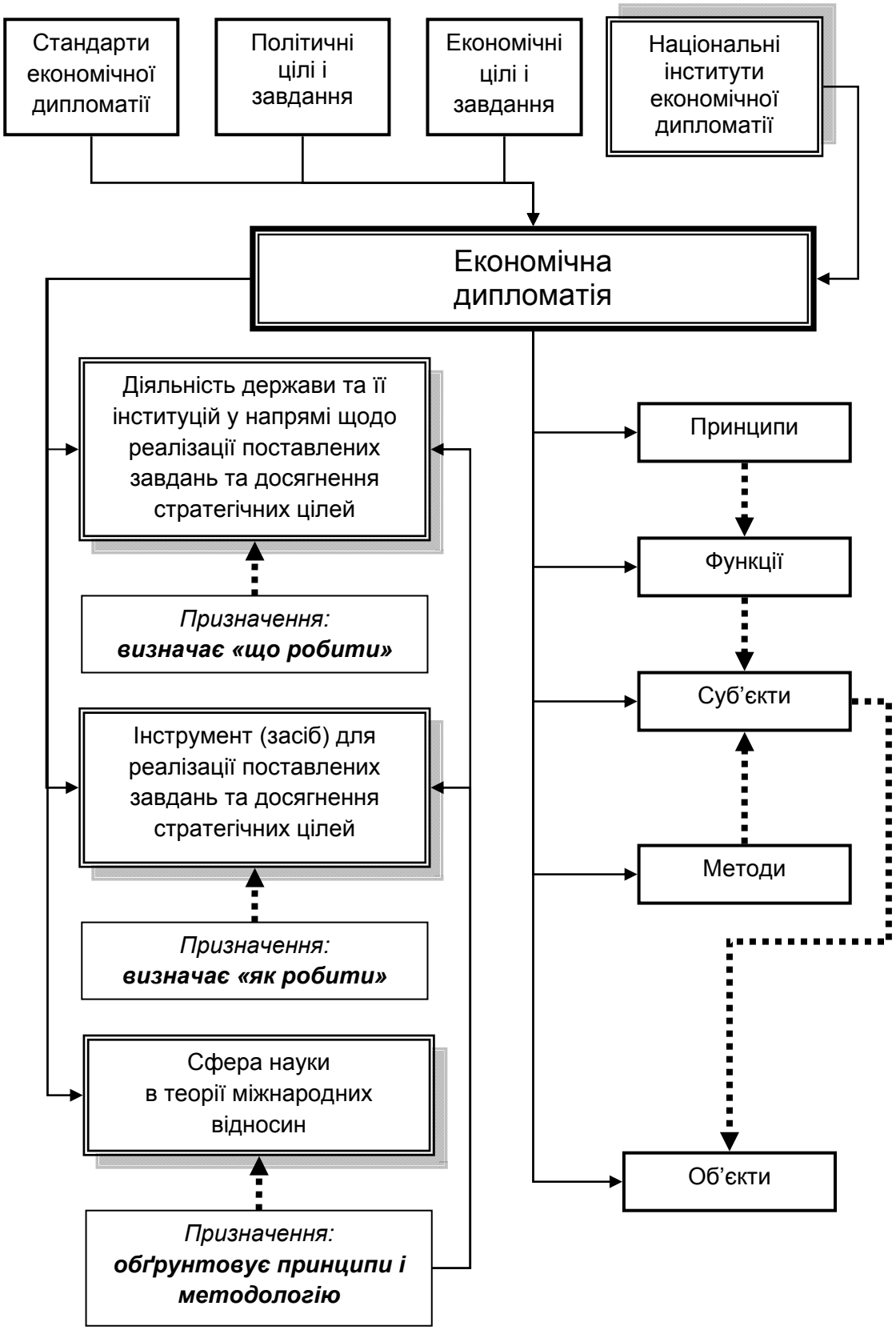

Рис. 2.1. Структурно-логічна схема складових та елементів економічної дипломатії

Сутність економічної дипломатії проявляється через властиві їй функції. Однак набір функцій залежить від трактування економічної дипломатії щодо її призначення (проілюстровано на рис. 2.1). Зокрема, один набір функцій є при трактуванні економічної дипломатії як діяльності держави та її інституцій у напрямі щодо реалізації поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей, інші функції у випадку розгляду економічної дипломатії як засобу або інструменту для реалізації поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей. Самостійні функції економічна дипломатія виконує в статусі наукової галузі у теорії міжнародних відносин та міжнародного співробітництва.

Функціями економічної дипломатії *як* специфічної *діяльності держави і відповідних інституцій* (тобто, з позиції «що робити»), є наступні:

- захист національних інтересів;
- підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки;
- забезпечення рівноправних та недискримінаційних умов інтеграції в світове господарство;
- стимулювання експорту і експортної експансії на зовнішні ринки;
- стимулювання ефективного інвестиційного партнерства;
- врегулювання торгових протиріч і торгівельних суперечок.

Зміст кожної з названих функцій проявляється у відповідних видах та напрямах діяльності у зовнішній торгівлі, інвестиційному співробітництві та міжнародній кооперації.

Функціями економічної дипломатії *як засобу або інструменту* для реалізації поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей («як діяти») є:

- *представницька* (представництво акредитуючої держави в країнах перебування);
- *інформаційна* (інформаційне забезпечення вищих та місцевих органів державної влади України, ділових та

бізнесових структур – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності про події та умови в країнах перебування щодо співробітництва);

- *аналітична* (проведення в країнах перебування аналізу всіх економічних складових, які мають відношення до експортно-імпортних операцій, руху інвестиційних коштів та трудових ресурсів, існуючих проблемних питань і ризиків, перспективних і пріоритетних напрямів зовнішньоекономічної діяльності);
- *організаційна* (організаційне забезпечення просування, сприяння реалізації та захисту економічних інтересів України, прав вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності у державі перебування);
- *презентаційна* (проведення в країнах перебування презентацій економічного і експортного потенціалу України, а також інвестиційних запитів та кооперацийних можливостей);
- *переговорна* або *комунікативна* (проведення переговорів з відповідними державними та бізнесовими структурами країни перебування);
- *стимулююча* (заохочення дружніх зносин між Україною та країною перебування, сприяння розвитку їх взаємовідносин в сфері економіки);
- *превентивна* (вироблення рекомендацій та комплексу заходів щодо попередження проблемних ситуацій і виникнення торговельних та інших протиріч з іноземними партнерами по зовнішньоекономічній діяльності).

До *функцій* економічної дипломатії *як окремої галузі науки* в міжнародних відносинах і міжнародному співробітництві відносяться:

- *пізнавальна* (здійснюються дослідження економічної дипломатії, її суті, складових, їх взаємозалежності, взаємозв'язку і взаємодії, ефективності використовуваних методів, впливу на стан міжнародного економічного співробітництва);

- *методологічна* (розробляється методологія діяльності у просуванні та відстоюванні національних економічних інтересів як з представниками іноземних держав в Україні, так і за її межами в країнах перебування дипломатичних представництв, удосконалення форм і методів діяльності, використання новітніх інформаційних технологій і нових можливостей);
- *нормативна* (обґрунтовується і формується система норм поведінки дипломатичних представництв і представників ділових кіл та бізнесу в країнах перебування та країнах-партнерах, виробляється комплекс нормативних заходів щодо ефективного відстоювання і просування інтересів вітчизняного бізнесу в країнах-партнерах відповідно до міжнародного права і міжнародних правових норм);
- *прогностична* (досліджується в динаміці міжнародне співробітництво, позитивні та негативні фактори впливу, система наявних та потенційних ризиків і загроз, визначаються нові виклики глобалізації і світової конкуренції, формуються прогнози щодо розвитку експортно-імпортної діяльності, руху інвестицій, нових ніш на світових ринках).

Функціонування економічної дипломатії передбачає використання відповідних *методів*, головними з яких є:

- проведення переговорів з іноземними державами на офіційному рівні;
- проведення двосторонніх, трьохсторонніх та багатосторонніх консультацій;
- здійснення візитів (державних, офіційних і робочих);
- проведення робочих зустрічей;
- участь в міжнародних конференціях;
- моніторинг зовнішніх ринків в розрізі товарів, послуг і країн;
- організаційне забезпечення підтримки і сприяння вітчизняним підприємствам в сфері зовнішньоекономічного співробітництва.

Завершують формування структури економічної дипломатії її суб'єкти, тобто ті юридичні особи та повноважні представники держави, які наділені правами, обов'язками та відповідальністю щодо забезпечення функціонування економічної дипломатії. *Суб'єктами* економічної дипломатії України є:

- Верховна Рада України (відповідні комітети);
- Кабінет Міністрів України;
- Міністерство закордонних справ України;
- Міністерство економічного розвитку та торгівлі України;
- галузеві міністерства України в частині повноважень щодо зовнішньоекономічної діяльності;
- обласні державні адміністрації (зокрема їх спеціалізовані підрозділи, в т.ч. Управління зовнішніх зносин, зовнішньоекономічного та інвестиційного співробітництва);
- дипломатичні представництва України в іноземних країнах та міжнародних організаціях;
- недержавні організації та об'єднання, які працюють в сфері зовнішньоекономічного співробітництва і сприяння українському бізнесу за кордоном (Український Національний комітет Міжнародної торгової палати, Торгово-промислові палати, галузеві об'єднання підприємців та підприємств тощо).

Сутність і роль *суб'єктів* економічної дипломатії проявляються в тому, що вони керуються принципами, виконують функції, застосовують методи і таким чином впливають на її об'єкти з метою виконання поставлених завдань та досягнення визначених цілей.

Таким чином охарактеризовано основні складові та елементи економічної дипломатії, на підставі яких формується її визначення: **економічна дипломатія – це взаємопов'язана та спільна діяльність органів державної влади і різнорівневих підприємницьких структур та фінансово-**

економічних установ, спрямована на відстоювання національних економічних інтересів, забезпечення конкурентних переваг і створення сприятливих умов у зовнішньоекономічній діяльності для вітчизняної економіки з використанням дипломатичних механізмів та інструментів.

При розгляді сутності поняття «економічна дипломатія» важливим є врахування критеріїв, які дозволяють саме так її трактувати. Для неї *обов'язковими є* наступні *ознаки*:

- діяльність, яка можлива лише у зовнішньоекономічній сфері;
- присутність держави в особі державних структур (її інституцій або повноважних представників) як однієї із сторін процесу;
- у реалізації завдань чи вирішенні існуючих проблем є використання інструментарію, властивого лише для дипломатичної діяльності;
- виконання необхідних дій здійснюється або забезпечується особливою категорією державних службовців – дипломатичними працівниками (з відповідним статусом, правами, обов'язками і відповідальністю).

В процесі вирішення економічних завдань або врегулювання економічних проблем дипломатичним інструментарієм виникає питання про рівень *ефективності економічної дипломатії*. Для її оцінки слід застосовувати особливий набір критеріїв.

По-перше, вимагається наявність розробленої державної стратегії національних зовнішньоекономічних відносин. Така стратегія повинна на тривалу перспективу охоплювати:

- політичні і економічні цілі зовнішньоекономічного співробітництва (пріоритети в експортно-імпортних операціях по товарах і послугах, в інвестиційному співробітництві та кооперaційному партнерстві),
- шляхи і способи їх досягнення,
- форми і методи державної підтримки,

- способи використання переваг глобалізації.

Така стратегія повинна бути конкретизованою в розрізі країн, регіонів та регіонально-територіальних формувань. Необхідні зміни, доповнення та коригування можуть вноситись з врахуванням ситуації в державі та світогосподарській системі. Наступна оцінка успішності реалізації зазначеної стратегії дозволяє визначати рівень ефективності економічної дипломатії.

По-друге, для економічної дипломатії необхідною є система аналітично-інформаційного опрацювання тем, питань і проблемних ситуацій; при цьому обов'язковим є проведення відповідних розрахунків, цифрових оцінок, виділення факторів впливу (позитивних і негативних, наявних і прихованих).

По-третє, про стан ефективності економічної дипломатії може свідчити явище так званої «ефективної взаємності» у зовнішньоекономічних взаємовідносинах. Характеризується вона еквівалентністю або симетричністю уступок та пільг, отриманих від партнера на взаємній основі. Порушення «ефективної взаємності» спостерігається у випадках тиску з боку країни-партнера з метою отримання нею нерівноцінних односторонніх переваг для досягнення своїх політико-економічних або геополітичних цілей. Такий тиск може переростати в створення дискримінаційних умов на шкоду національним інтересам першого партнера.

По-четверте, економічна дипломатія є ефективною за умови роботи «на випередження», активності в просуванні інтересів своєї країни, вміння повертати обставини на свою користь, робити своїми союзниками треті сторони, гнучкого маневрування в досягненні поставлених цілей.

Отримання оцінки ефективності економічної дипломатії відбувається, як правило, з розривом у часі від вчинення відповідних дій до отримання бажаних та очікуваних результатів (тактичних чи стратегічних). Сучасна ситуація в світовій економіці свідчить про зростання ролі економічної дипломатії і ваги її ефективності.

Рівень ефективності економічної дипломатії суттєво залежить від вибору *виду організації її систем*, іншими словами від обраної *моделі економічної дипломатії.* В сучасних умовах країнами світу використовується декілька моделей роботи в зазначеній сфері.

В ряді країн застосовується *об'єднана модель,* яка представляє–розвинений комплекс двосторонніх торговельно-економічних зв'язків під егідою міністерства закордонних справ. Останнє виступає головним координатором просування економічних інтересів держави на міжнародному рівні. Воно ж визначає пріоритети, розробляє і реалізує стратегію в співробітництві з усіма урядовими організаціями і органами виконавчої влади в країні перебування дипломатичних представництв. Недоліком даної моделі є обмеження, які накладає на дипломатів перебування в структурі Міністерства закордонних справ (як правило, вони є кар'єрними дипломатами, а економічний фах у них є або «вторинним», або взагалі відсутнім).

Досить поширеною є *частково-об'єднана модель,* яка передбачає спільну роботу з розвитку торговельно-економічних відносин міністерством закордонних справ та міністерством економіки. При цьому в дипломатичному представництві країни акредитування у державі перебування виокремлюється окремий підрозділ (Торговельно-економічна місія, Торговельно-економічне бюро), який перебуває в подвійному підпорядкуванні – у Міністерства закордонних справ *(або його аналогу)* та Міністерства економіки *(або його аналогу),* є частково незалежним від дипломатичної місії, має свій бюджет, а пріоритети діяльності визначаються міністерством економіки.

Існує також *модель економічної пріоритетності.* В структурі органів державної виконавчої влади створюється 2 органи – міністерство закордонних справ та міністерство зовнішньої торгівлі (зовнішньоекономічних зв'язків). Торговельно-економічна місія створюється як незалежний від

дипломатичного представництва підрозділ, що підпорядкований галузевому міністерству.

В окремих випадках може мати місце *передача завдань* з організації торговельно-економічних зв'язків *третім сторонам* (у випадках проблемних ситуацій між країнами або неналежного рівня розвитку дипломатичних відносин). При такій моделі економічної дипломатії Міністерство закордонних справ перетворюється на пасивного спостерігача в забезпеченні контролю над торговельно-економічними відносинами з відповідною країною. В разі потреби треті особи залучаються для виконання завдань щодо просування експорту або маркетингових досліджень.

Запитання для самоконтролю

1. Які головні міжнародні документи формують основні стандарти економічної дипломатії?
2. Охарактеризуйте діючі міжнародні конвенції, якими встановлено основні стандарти економічної дипломатії.
3. Проаналізуйте зміст Віденської конвенції про дипломатичні зносини (1961 р.).
4. В чому полягає значення Віденської конвенції про консульські зносини (1963 р.)?
5. Поясність значення Віденської конвенції про право міжнародних договорів (1969 р.).
6. Зміст та основні положення Віденської конвенції про спеціальні місії (1969 р.).
7. Сформулюйте зміст основних положень Віденської конвенції про представництва держав в їх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру (1975 р.).
8. Назвіть, в яких розділах Статуту ООН йде мова про питання міжнародного економічного співробітництва та охарактеризуйте їх зміст?

9. Назвіть основні нормативні акти України, які формують внутрішню основу стандартів економічної дипломатії.

10. Які сегменти міжнародної економіки формують основу політичних цілей економічної дипломатії?

11. Які засади зовнішньої політики України складають основу для політичних цілей економічної дипломатії?

12. Назвіть основні політичні цілі економічної дипломатії України.

13. Класифікуйте основні ризики в контексті реалізації політичних цілей вітчизняної економічної дипломатії.

14. Які засади зовнішньої політики України складають основу для економічних цілей економічної дипломатії?

15. Назвіть основні економічні цілі економічної дипломатії України.

16. Які фактори сприяють зростанню ролі економічної дипломатії?

17. Класифікуйте основні ризики в контексті реалізації економічних цілей вітчизняної економічної дипломатії.

18. Назвіть складові та елементи економічної дипломатії.

19. Принципи економічної дипломатії.

20. Перерахуйте функції економічної дипломатії в залежності від трактування її призначення.

21. Назвіть методи, які забезпечують функціонування економічної дипломатії.

22. Що відноситься до об'єктів економічної дипломатії?

23. Які суб'єкти економічної дипломатії Вам відомі?

24. Дайте визначення сутності економічної дипломатії і її критеріальні ознаки.

25. Охарактеризуйте поняття «ефективність економічної дипломатії».

26. Назвіть використовувані країнами світу моделі економічної дипломатії.

Тестові завдання

1. Віденська конвенція про дипломатичні зносини була прийнята в:
   а) 1890 р.;
   б) 1900 р.;
   в) 1961 р.;
   г) 2000 р.
2. Віденська конвенція про консульські зносини була прийнята в:
   а) 1961 р.;
   б) 1963 р.;
   в) 1965 р.;
   г) 1975 р.
3. Віденська конвенція про право міжнародних договорів прийнята в:
   а) 1900 р.;
   б) 1920 р.;
   в) 1967 р.;
   г) 1980 р.
4. Віденська конвенція про спеціальні місії була прийнята в:
   а) 1969 р.;
   б) 1975 р.;
   в) 1980 р.;
   г) 1990 р.
5. Віденська конвенція про представництва держав в їх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру прийнята в:
   а) 1940 р.;
   б) 1950 р.;
   в) 1960 р.;
   г) 1975 р.
6. Віденська конвенція про дипломатичні зносини (1961 р.):
   а) визначає правові основи для здійснення міжнародної дипломатичної діяльності повноважними представниками держави;

б) описує порядок укладення та набрання чинності міжнародних договорів, особливості формулювання застережень, оговорює умови додержання, застосування і тлумачення, поширення норм договорів на треті країни;

в) надає юридичного статусу сучасним стандартам організації системи дипломатичних представництв;

г) немає правильної відповіді.

7. Віденська конвенція про право міжнародних договорів (1969 р.):

а) надає правові основи для здійснення міжнародною дипломатичною діяльністю повноважними представниками держави;

б) визначає порядок укладення та набрання чинності міжнародних договорів, особливості формулювання застережень, оговорює умови додержання, застосування і тлумачення, поширення норм договорів на треті країни;

в) надає юридичного статусу сучасним стандартам організації системи дипломатичних представництв;

г) немає правильної відповіді.

8. Віденська конвенція про представництва держав в їх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру (1975 р.):

а) надає правові основи для здійснення міжнародною дипломатичною діяльністю повноважними представниками держави;

б) формалізує порядок укладення та набрання чинності міжнародних договорів, особливості формулювання застережень, оговорює умови додержання, застосування і тлумачення, поширення норм договорів на треті країни;

в) встановлює сучасні стандарти організації системи дипломатичних представництв;

г) немає правильної відповіді.

9. Визначення функцій дипломатичних представництв наводиться у:

а) Статуті ООН;

б) Віденській конвенції про представництва держав в їх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру (1975 р.);

в) законодавстві кожної держави;

г) усі відповіді правильні.

10. Віденською конвенцією про представництва держав в їх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру (1975 р.) визначаються:

а) забезпечення представництва держави при міжнародній організації;

б) підтримання зв'язку між державою та організацією;

в) проведення переговорів з організацією та в її межах;

г) всі вищенаведені відповіді правильні.

11. В Україні законодавчу основу економічної дипломатії складають:

а) Конституція України;

б) Закон України «Про дипломатичну службу» № 2728-III від 20 вересня 2001 р.;

в) Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, затверджене Указом Президента України 31 травня 2011 року № 634/2011;

г) всі вищеперераховані.

12. Практичні цілі і завдання економічної дипломатії визначає:

а) інтереси бізнес-структур;

б) політика держави (в т.ч. і зовнішня);

в) міжнародні економічні організації;

г) ООН.

13. До функцій економічної дипломатії не належить:

а) захист і лобіювання інтересів вітчизняного бізнесу на глобальному ринку;

б) організаційне забезпечення просування, сприяння реалізації та захисту економічних інтересів України, прав вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності у державі перебування ;

в) диверсифікація економічної діяльності суб'єктів господарювання;

г) сприяння залученню ефективних зовнішніх ресурсів у національну економіку.

14. Частково-об'єднана модель організації економічних систем дипломатії передбачає:

а) розвиток двосторонніх торговельно-економічних зв'язків здійснюється під егідою міністерства закордонних справ;

б) організація роботи з розвитку торговельно-економічних відносин здійснюється спільно міністерствами закордонних справ та економіки;

в) в разі потреби відбувається залучення третіх осіб;

г) в структурі органів державної виконавчої влади створюється 2 органи – міністерство закордонних справ та міністерство зовнішньої торгівлі (зовнішньо-економічних зв'язків).

Рекомендована література

1. Статут ООН // [Електронний ресурс]: www.un.org/russian/documen/ basicdoc/charter.htm

2. Віденська конвенція про дипломатичні зносини від 18 квітня 1961 р. // [Електронний ресурс]: www.zakon.rada.gov.ua

3. Віденська конвенція про консульські зносини від 24 квітня 1963 р. // [Електронний ресурс]: www.zakon.rada.gov.ua

4. Віденська конвенція про право міжнародних договорів 1969 р. // [Електронний ресурс]: www.zakon.rada.gov.ua

5. Віденська конвенція про спеціальні місії від 8 грудня 1969 р. // [Електронний ресурс]: www.zakon.rada.gov.ua

6. Віденська конвенція про представництва держав в їх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру від 14 березня 1975 р. // [Електронний ресурс]: www.zakon.rada.gov.ua

7. Конституція України. Затверджена ВРУ 28.06.1996 № 254/96–ВР / [Електронний ресурс]: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80

8. Про правонаступництво України. Закон України від 12 вересня 1991 року №1543-XII.

9. Про дипломатичну службу. Закон України від 20 вересня 2001 р. №2728-III (із змінами і доповненнями, внесеними впродовж 2002 – 2011 рр.).

10. Про міжнародні договори України. Закон України від 29 червня 2004 року № 1906-IV

11. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики. Закон України від 1 липня 2010 р. №2411-VI.

12. Про Консульський Статут України. Указ Президента України від 2 квітня 1994 р. 127/94 (з наступними змінами і доповненнями, внесеними з 1996 р. по 2002 р.).

13. Про заходи щодо вдосконалення координації діяльності органів виконавчої влади у сфері зовнішніх зносин. Указ Президента від 18 вересня 1996 року № 841/96.

14. Про Порядок здійснення зовнішніх зносин Радою міністрів Автономної Республіки Крим, місцевими державними адміністраціями. Указ Президента України від 5 березня 2002 р. №217/2002.

15. Про Стратегію національної безпеки України. Указ Президента України від 12 лютого 2007 р. №105/2007.

16. Про деякі питання представництва економічних інтересів України за кордоном. Указ Президента України від 8 квітня 2010 р. № 522/2010.

17. Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади. Указ Президента України від 9 грудня 2010 р. № 1085/2010.

18. Про Положення про Міністерство закордонних справ України. Указ Президента України від 6 квітня 2011 року №381/2011.

19. Про Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Указ Президента України від 31 травня 2011 р. №634/2011.

20. Про Положення про дипломатичне представництво України за кордоном. Розпорядження Президента України від 22 жовтня 1992 року №166/92-рп.

21. Вергун В.А. Економічна дипломатія: Навчальний посібник / В.А.Вергун. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010.– 303 с.

22. Каррон де ла Каррьер Г. Экономическая дипломатия: дипломат и рынок / МГИМО(У) МИД России. – М.: РОССПЭН, 2003. – 295 с.

23. Лихачев А.Е. Экономическая дипломатия России. Новые вызовы и возможности в условиях глобализации / А.Е.Лихачев. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 461 с.

24. Щетинин В.Д. Экономическая дипломатия: Учебное пособие для вузов / Дипломат. Акад. МИД России. – М.: Международные отношения, 2001. – 280 с.

25. Saner. R. and Yiu, L. (2000). “Business Diplomacy Management: A Core Competency for Global Companies”, Academy of Management Executive. Vol. 14. № 1. P. 80-92

26. Woolcock, S. and Bayne, N. (2005), The new Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiating in International Economic Relations (G8 & Global Governance Series), Ashgate, UK, 314 p.

Розділ 3

НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ

3.1. Принципи зовнішньоекономічної діяльності і їх взаємозв'язок з правовими аспектами економічної дипломатії

Нормативне регламентування економічної дипломатії залежить від її трактування щодо призначення. Стосовно економічної дипломатії як засобу або інструменту для реалізації поставлених завдань регламентуючими є її стандарти, які розглянуті в попередньому розділі. Вони базуються на міжнародних та національних нормативно-правових документах. Інший набір таких документів стосується економічної дипломатії в контексті специфічної діяльності держави та відповідних її інституцій. В цьому відношенні *предметом економічної дипломатії є забезпечення ефективної зовнішньоекономічної діяльності.* В зв'язку з цим в поле професійних інтересів суб'єктів економічної дипломатії попадають експортно-імпортні операції, тарифне і нетарифне регулювання, митні, податкові та страхові процедури в зовнішньоекономічній діяльності, інвестиційне співробітництво як в частині залучення прямих іноземних інвестицій в українську економіку, так і рух інвестиційних коштів з України. Повноцінний, компетентний та якісний дипломатичний супровід зазначеної діяльності є можливим за умови повної орієнтації у їх нормативно-правовому забезпеченні.

Зовнішньоекономічна діяльність, – як зазначає Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р. № 959-XII із змінами і доповненнями, внесеними впродовж 1992 – 2012 років, – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів

господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

Вказаним Законом (ст. 4) визначено *основні види зовнішньоекономічної діяльності* в Україні, до яких віднесено:

1) експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;

2) надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності (виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, не заборонених законодавством);

3) надання послуг (наведені вище в п. 2) іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;

4) наукову, науково-технічну, науково-виробничу, виробничу, навчальну та іншу кооперацію з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовку спеціалістів на комерційній основі;

5) міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;

6) кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

7) створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України;

8) створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України;

9) спільну підприємницьку діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

10) підприємницьку діяльність на території України, пов'язану з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб’єктів господарської діяльності; аналогічну діяльність суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;

11) організацію та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

12) організацію та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібної торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках;

13) товарообмінні (бартерні) операції та іншу діяльність, побудовану на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб’єктами господарської діяльності;

14) орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

5) операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;

16) роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб’єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами;

17) роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами.

В Україні можуть також здійснюватись інші види зовнішньоекономічної діяльності, які не заборонені чинним законодавством.

Суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні (згідно ст. 3 цього ж Закону) є:

1) фізичні особи - громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність

і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України;

2) юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торговельні доми, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), в тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

3) об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

4) структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення, тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;

5) спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України;

6) інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

Україна в особі її органів, місцеві органи влади і управління в особі створених ними зовнішньоекономічних організацій, які беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, а також інші держави, які беруть участь у господарській діяльності на території України, діють як юридичні особи.

Всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають рівне право здійснювати будь-які її види, прямо не заборонені законами України, незалежно від форм власності та інших ознак. Фізичні особи мають право здійснювати

зовнішньоекономічну діяльність з моменту набуття ними цивільної дієздатності згідно з законами України. Фізичні особи, які мають постійне місце проживання на території України, мають зазначене право, якщо вони зареєстровані як підприємці згідно з Законом України «Про підприємництво». Фізичні особи, які не мають постійного місця проживання на території України, мають зазначене право, якщо вони є суб'єктами господарської діяльності за законом держави, в якій вони мають постійне місце проживання або громадянами якої вони є. Юридичні особи мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність відповідно до їх статутних документів з моменту набуття ними статусу юридичної особи.

В процесі регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні застосовуються наступні нормативно-правові інструменти:

1) закони України;

2) акти тарифного та нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції;

3) економічні заходи оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та іншого) в межах діючого законодавства;

4) рішення недержавних органів в межах їх компетенції, які не суперечать українському законодавству;

5) угоди між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності (в межах вимог українського законодавства).

Всі види зовнішньоекономічної діяльності України, згідно з чинним законодавством, формуються на основі відповідних принципів, визначених в зазначеному вище Законі «Про зовнішньоекономічну діяльність». *Принципи* зовнішньо-економічної діяльності наведені на рис. 3.1.

Принцип *суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності* полягає у:

- виключному праві народу України самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись законами, що діють на території України;
- обов'язку України неухильно виконувати всі договори і зобов'язання України в галузі міжнародних економічних відносин.

Рис. 3.1. Принципи зовнішньоекономічної діяльності України

Свобода зовнішньоекономічного підприємництва забезпечує:

- право суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки;
- право суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України;

- обов'язок додержувати при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законами України;
- виключне право власності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на всі одержані ними результати зовнішньоекономічної діяльності.

Принцип *юридичної рівності і недискримінації* означає:

- рівність перед законом всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від форм власності, в тому числі держави, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
- заборону будь-яких дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками;
- неприпустимість обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів.

Верховенство закону гарантує:

- регулювання зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України;
- заборону застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що у будь-який спосіб створюють для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України.

Принцип *захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності*, полягає у тому, що Україна як держава:

- забезпечує рівний захист інтересів всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території згідно з законами України;

- здійснює рівний захист всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України за її межами згідно з нормами міжнародного права;
- здійснює захист державних інтересів України як на своїй території, так і за межами лише відповідно до законів України та умов підписаних нею міжнародних договорів і норм міжнародного права.

Вагомий вплив на зовнішньоекономічну діяльність в Україні мають *правові режими зовнішньоекономічної діяльності,* прийняті для іноземних суб'єктів господарювання (рис. 3.2).

Національний режим означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності наділені правами та обов'язками не менше, ніж суб'єкти господарської діяльності України. Національний режим застосовується стосовно всіх видів господарської діяльності іноземних суб'єктів, пов'язаної з їх інвестиціями на території України, а також щодо експортно-імпортних операцій іноземних суб'єктів господарської діяльності тих країн, які входять разом з Україною до економічних союзів.

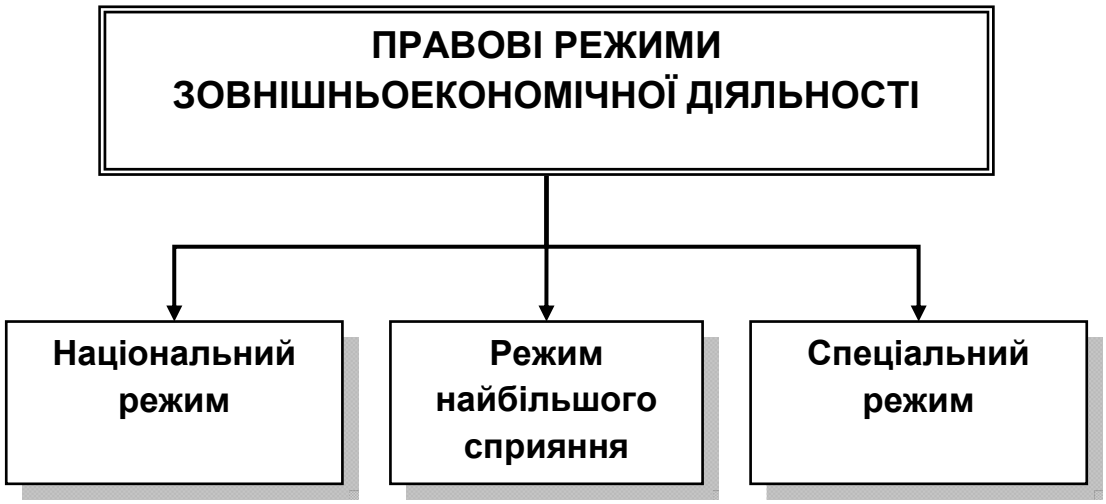

Рис. 3.2. Правові режими зовнішньоекономічної діяльності.

Режим найбільшого сприяння означає, що іноземним суб'єктам господарської діяльності надаються права, преференції та пільги щодо сплати мита, податків та зборів. Режим найбільшого сприяння надається у сфері зовнішньої торгівлі на основі взаємної угоди суб'єктам господарської діяльності інших держав згідно з відповідними договорами України.

Спеціальний режим застосовується до територій спеціальних економічних зон, а також до територій митних союзів, до яких входить Україна, і в разі встановлення будь-якого спеціального режиму згідно з міжнародними договорами за участю України.

В Україні встановлено також два правових режими для товарів, що імпортуються з країн-членів Світової організації торгівлі, це, зокрема:

національний режим, згідно якого товарам, імпортованим з країн-членів СОТ надається режим не менш сприятливий, ніж для аналогічних товарів українського походження щодо оподаткування та інших зборів, встановлених-для внутрішнього продажу;

режим найбільшого сприяння – стосується сплати мита і митних зборів, способів їх стягнення, правил і формальностей у зв'язку з імпортом; цей режим означає, що будь-яка перевага, сприяння, привілей чи імунітет, які надаються стосовно будь-якого товару, що походить з будь-якої держави, повинні негайно і безумовно надаватися аналогічному товару, який походить з території країн-членів СОТ або держав, з якими укладено двосторонні чи регіональні угоди щодо режиму найбільшого сприяння.

Таким чином, принципи зовнішньоекономічної діяльності, які формують її основи є нормативною складовою у правовому регламентуванні економічної дипломатії, оскільки всі дії останньої повинні в обов'язковому порядку узгоджуватись із Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Зокрема, принцип *верховенства права* проявляється в сфері економічної дипломатії як на

національному, так і на міжнародному рівні, оскільки всі дипломатичні дії за межами України повинні вписуватись у міжнародні правові норми.

Тісно пов'язані між собою дії дипломатичного супроводу зовнішньоекономічної діяльності з такими її принципами як *свобода зовнішньоекономічного підприємництва* і *захисту інтересів суб'єктів ЗЕД*. Просування економічних інтересів вітчизняного бізнесу за кордоном ґрунтується насамперед на свободі вибору форм, методів, партнерів і термінів зовнішньоекономічного підприємництва.

Щодо активного впливу принципу *захисту суб'єктів ЗЕД* на практичну сторону дипломатичного сприяння, то він проявляється при врегулюванні спірних питань, суперечок і проблемних ситуацій, які виникають у вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в стосунках із закордонними партнерами. Показовим прикладом такого захисту інтересів вітчизняних суб'єктів ЗЕД засобами економічної дипломатії є їх відстоювання при періодично виникаючих бажаннях у західноєвропейських партнерів розпочати антидемпінгові розслідування проти України (незважаючи на членство в СОТ). Однак при цьому дипломатичні дії повністю узгоджуються з нормативно-правовими вимогами як України, так і Євросоюзу та іншими міжнародними нормами.

Суб'єкти економічної дипломатії, які працюють з іноземним бізнесом в Україні та ті, що виконують зазначені функції в країнах перебування в своїй діяльності чітко керуються таким принципом ЗЕД як *еквівалентність обміну і неприпустимість демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів*, не виходячи при цьому за рамки *юридичної рівності і недискримінації*.

3.2. Правове регламентування експортно-імпортної діяльності підприємств

Експортно-імпортні операції є основною складовою частиною зовнішньоекономічної діяльності, а безпосередньо експорт товарів і послуг України забезпечує від 48% до 60% формування внутрішнього валового продукту (ВВП) країни. Такий високий рівень експортоорієнтованості ВВП робить особливо актуальними всі дії держави щодо як утримання існуючих зовнішніх ринків збуту продукції і послуг, так і конкурентного завоювання нових. В зв'язку цим експортна експансія вимагає вироблення ефективної стратегії дій як безпосередніх вітчизняних товаровиробників, так і державних структур в Україні і дипломатичних представництв в іноземних країнах.

Одночасно не втрачає актуальності питання забезпечення позитивного зовнішньоторговельного сальдо, тобто залишається проблемою (яка потребує вирішення) оптимізація імпорту. З одного боку імпорт забезпечує ті товарні потреби, які не закриті вітчизняним товаровиробником. Проте з другого боку імпорт створює конкурентні проблеми для національних виробників, витісняючи їх у ряді випадків з внутрішнього ринку України. Разом з тим, вступивши в Світову організацію торгівлі, Україна обмежена в правах, ресурсах і можливостях щодо радикального захисту внутрішнього ринку. Оптимально існує (або повинна бути присутньою) зацікавленість в максимальній інвестиційній складовій імпорту, тобто щодо ввезення в Україну технологій та виробничого обладнання, яке дало б можливість розвивати внутрішнє виробництво. В таких умовах особливого значення набуває використання механізму ефективного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, особливо в частині експортно-імпортних операцій.

Метою регулювання експортно-імпортної діяльності в Україні є:

1) забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку України;

2) захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

3) створення рівних можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності розвивати всі види підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всі напрямів використання доходів і здійснення інвестицій;

4) стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, в тому числі зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних суб'єктів;

5) заохочення конкуренції та ліквідація монополізму в сфері експортно-імпортної діяльності;

6) створення найбільш сприятливих умов для інтеграції економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн.

Регулювання експортно-імпортної діяльності в Україні здійснюється:

- Україною як державою в особі її органів в межах їх компетенції;
- недержавними органами управління економікою (товарними, фондовими, валютними біржами, торговельними палатами, асоціаціями, спілками та іншими організаціями координаційного типу), що діють на підставі їх статутних документів;
- самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними.

Регламентування та регулювання експорту і імпорту в Україні здійснюється за допомогою:

- законів України;
- чинних актів тарифного і нетарифного регулювання державних органів України в межах їх компетенції;

- економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та іншого) в межах українського законодавства;
- рішень недержавних органів управління економікою, які приймаються за їх статутними документами в рамках нормативно-правових актів України;
- угод між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, які не суперечать законам України.

При цьому держава та її органи не мають права безпосередньо втручатися в експортно-імпортну діяльність її суб'єктів, за винятком випадків, передбачених чинним законодавством України.

Як зазначалось вище, серед форм міжнародних економічних відносин провідна роль належить міжнародній торгівлі. Цим обумовлюється підвищена увага держав до питань правового регламентування експортно-імпортної діяльності підприємств.

Регламентування експортно-імпортної діяльності підприємств відповідає 5 основним *рівням регулювання міжнародної торгівлі,* якими є:

1) корпоративний;
2) національний;
3) міждержавний;
4) наднаціональний;
5) глобальний.

Корпоративний рівень передбачає вплив на експортно-імпортну діяльність зі сторони компаній та ТНК - основних «гравців» на світових ринках.

На *національному* рівні регламентування здійснюється органами державної влади.

Міждержавний, наднаціональний та *глобальний* рівні відрізняються між собою тільки кількістю учасників та територією поширення прийнятих рішень:

в першому випадку йдеться про невелику кількість сторін;

в другому – це переважно інтеграційні об'єднання різного формату;

в третьому – суб'єктами регламентування є світові міжнародні організації з великою кількістю членів.

Практика зовнішньоекономічної діяльності країн світу показує, що у переважній більшості держави зацікавлені у зростанні експорту, який є вагомим підґрунтям зростання доходів підприємств, надходжень до бюджету та збільшення золотовалютних запасів країни. Однак існують ситуації, коли виникає потреба в *обмеженні експорту*. Причини цього слід шукати насамперед в сфері внутрішньої або зовнішньої політики, хоча економічні мотиви також не варто відкидати.

До головних причин *обмеження експорту* прийнято відносити:

1) проблеми національної безпеки (продаж зброї в країни, які потім можуть використати її проти країни походження або проти її інтересів);

2) загрозу поширення зброї масового ураження (обмеження в реалізації деяких хімічних та радіоактивних речовин, технологій та устаткування, що необхідні для їх виробництва);

3) захист навколишнього середовища (захист рослин та тварин, що перебувають на межі зникнення);

4) обмеження ресурсного характеру (стимулювання переробної промисловості всередині країни, захист надр від надмірної експлуатації та створення резерву для майбутнього);

5) виконання зобов'язань перед зарубіжними партнерами та міжнародними організаціями.

Основними інструментами обмеження експорту є експортні квоти, мито, податки, нетарифні заходи.

В Україні основні положення, щодо правового регламентування експортно-імпортної діяльності містяться у

Законі «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р. (з наступними змінами і доповненнями) №959-XII.

Відповідно до чинного законодавства в Україні *заборонено експорт*:

- предметів, які становлять національне, історичне, археологічне або культурне надбання українського народу, що визначається згідно із законами України;
- природних ресурсів, які вичерпуються, якщо обмеження також застосовуються до внутрішнього споживання або виробництва;
- товарів, у випадках порушення прав інтелектуальної власності;
- товарів у межах виконання рішень Ради Безпеки Організації Об'єднаних Націй про застосування обмежень або ембарго на поставки товарів у відповідні держави.

Одночасно вітчизняним законодавством встановлено *обмеження на експорт* наступних товарних груп:

- зброї та боєприпасів до неї;
- військової техніки та комплектуючих виробів, необхідних для її виробництва, ремонту, догляду та експлуатації;
- вибухових речовин;
- ядерних матеріалів, а також технологій, устаткування і пов'язаних з ними послуг;
- джерел іонізуючого випромінювання;
- продукції, технологій або послуг, що створюються при виробництві озброєння та комплектуючих, або таких, що розкривають державну таємницю України;
- дорогоцінних металів та сплавів, коштовних каменів;
- наркотичних та психотропних засобів;
- творів мистецтва та стародавніх предметів.

Діючим законодавством передбачено декілька *різновидів експортних обмежень*:

а) повна заборона;

б) заборона без дозволу уповноваженого органу;

в) вимога про обов'язкове узгодження умов торгівлі деякими товарами;

г) запровадження обов'язкових умов експорту товарів.

При регулюванні експортно-імпортних операцій можуть застосовуватись також певні *обмеження імпорту,* які здійснюються з метою захисту національних інтересів, життя, здоров'я або добробуту споживачів, флори та фауни країни-імпортера. Серед економічних причин пріоритет має захист вітчизняних виробників від конкуренції, створення сприятливих умов для розвитку певних видів виробництва, витіснення одних імпортерів на користь інших.

В Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» в ст. 17 зазначено, що в нашій державі *забороняється*:

1) імпорт або транзит будь-яких товарів, про які заздалегідь відомо, що вони можуть завдати шкоди суспільній моралі, здоров'ю чи становити загрозу життю населення, тваринному світу та рослинам, або призвести до заподіяння шкоди навколишньому природному середовищу, якщо стосовно транзитних товарів не вжито необхідних заходів для запобігання такої шкоди;

2) імпорт продукції та послуг, що містять пропаганду ідей війни, расизму та расової дискримінації, геноциду тощо, які суперечать відповідним нормам Конституції України.

Повний перелік товарів, які заборонено ввозити на територію України з метою імпорту або транзиту визначається діючим законодавством.

Виключно уповноваженими Україною як державою *суб'єктами* зовнішньоекономічної діяльності *може здійснюватись експорт та імпорт*:

1) озброєння, боєприпасів, військової техніки та спеціальних комплектуючих виробів для їх виробництва, вибухових речовин, ядерних матеріалів (включаючи матеріали у вигляді тепловиділяючих елементів), технологій, устаткування, установок, спеціальних неядерних матеріалів та

пов'язаних з ними послуг, джерел іонізуючого випромінювання, а також інших видів продукції, технологій і послуг, які в даний час використовуються при створенні озброєнь і військової техніки або становлять державну таємницю України, яка визначається законами України;

2) дорогоцінних металів та сплавів, дорогоцінного каміння;

3) наркотичних і психотропних засобів;

4) експорт творів мистецтва і старовинних предметів з музейних фондів України.

Призначення уповноважених суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, які можуть здійснювати зазначені експорт та імпорт, і регулювання відповідних експортно-імпортних операцій належать до компетенції Кабінету Міністрів України, який має погоджувати свої рішення з відповідними Комітетами Верховної Ради України.

3.3. Правові норми в системі тарифного та нетарифного регулювання

Невід'ємною складовою зовнішньоекономічних відносин і зовнішньоекономічної діяльності є система тарифного та нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі. Крім безпосередніх учасників торговельних відносин, ці питання представляють відповідний інтерес і для економічної дипломатії, більше того, на цій основі періодично виникають проблеми, якими повинні займатись її представники.

Суть справи в тому, що постійно відбувається переміщення товарів через митні кордони як країн-партнерів, так і третіх країн. Внаслідок постійно присутня економічна зацікавленість експортерів і імпортерів, практично проходить перманентний процес відстоювання сторонами національних економічних інтересів, а в окремих випадках він переростає в конфлікт інтересів та може створювати загрозу національній і економічній безпеці країн. В зв'язку з цим важливою

складовою зовнішньоекономічної політики держави є застосування тарифного регулювання у зовнішній торгівлі. Крім тарифного регулювання використовуються також методи нетарифного регулювання товарних потоків при імпорті та іноді при експорті.

Основи правових норм тарифного і нетарифного регулювання закладені в міжнародних договорах з цих питань, учасником яких є Україна, а безпосередньо внутрішній нормативно-правовий режим сформований вітчизняним законодавством. Основним з цих документів є Митний кодекс України, який прийнято 13 березня 2012 р. та вступив в силу з 1 червня 2012 року.

В ст. 1 Митного кодексу зазначено, що законодавство України з питань державної митної справи складається з Конституції України, цього Кодексу, інших законів України, що регулюють питання, зазначені у ст. 7 даного Кодексу, з міжнародних договорів України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, а також з нормативно-правових актів, виданих на основі та на виконання цього Кодексу та інших законодавчих актів.

Принципово важливим моментом є те, що при відмінностях норм і правил, передбачених в Митному кодексі України і закладених у міжнародних договорах, згоду на обов'язковість яких надала Верховна Рада України, застосовуються норми і правила відповідного міжнародного договору (ст. 3).

В Митному кодексі (ст. 5) відзначено, що державна політика у сфері державної митної справи – це система цілей, принципів, функцій, напрямів, засобів і механізмів діяльності держави, спрямованих на:

- забезпечення національних митних інтересів та безпеки України;
- регулювання зовнішньої торгівлі та захист внутрішнього ринку;
- розвиток національної економіки та її інтеграцію до світової економіки;

- наповнення державного бюджету.

Їх реалізація відбувається через:

1) механізми тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

2) участь у митних союзах, зонах вільної торгівлі та міжнародних договорах (конвенціях) з митних питань;

3) встановлення порядку переміщення товарів через митний кордон України та здійснення їх митного контролю;

4) законодавство України з питань державної митної справи.

Головним інструментом торгової політики є тарифне регулювання, що впливає на кінцеву вартісну оцінку імпортованого чи експортованого товару і реалізується шляхом обкладання продукції відповідним митом. Митно-тарифна політика держави базується *на* наступних *принципах*:

- єдності митної політики як складової зовнішньої політики;
- єдності державного регулювання та контролю за її здійсненням;
- єдності тарифної політики;
- єдності політики експортно-імпортного контролю;
- єдності митної території;
- гармонізації та уніфікації митної діяльності держави із загальноприйнятними в міжнародній практиці нормами і стандартами;
- захисту державою прав та законних інтересів учасників зовнішньоекономічної діяльності;
- юридичної рівності і недискримінації, виключення невиправданого втручання держави у зовнішньо-економічну діяльність.

Тарифне регулювання відбувається шляхом встановлення відповідного рівня мита на конкретні товари та товарні групи

в залежності від їх митної вартості, із цільовим застосуванням різного роду пільг та преференцій.

При регулюванні зовнішньої торгівлі мито відіграє економічну і політичну роль.

Так, його економічна складова забезпечує:

по-перше, створення вартісного бар'єру, що підвищує ціну імпортного товару; таким чином збільшується ціна іноземного товару, який ввозиться до країни, і створюється різниця в ціні одного і того ж товару на світовому ринку і в межах країни-імпортера;

по-друге, стимулювання розвитку відповідних галузей економіки імпортуючої держави.

Політична складова при застосуванні митних платежів означає:

по-перше, захист певних галузей економіки від конкуренції іноземних товарів; при цьому національним виробникам створюються умови для отримання на внутрішньому ринку монопольно високого прибутку і забезпечується таким чином певний рівень ефективної діяльності на зовнішньому ринку;

по-друге, широке використання як важеля тиску на конкурентів з метою примусити їх робити певні поступки.

У тарифній політиці є досить поширеним так зване дозвільне застереження, згідно з яким країна, що ввела це застереження до міжнародної угоди, має змогу скасувати надану преференцію, знижене мито, більш пільгову квоту тощо і навіть ввести додаткові обмеження на ввезення, якщо обсяг імпорту іноземних товарів збільшуватиметься так істотно, що може завдати збитків національному виробництву і привести до розбалансування національних інтересів.

Нетарифне регулювання – це комплекс заходів обмежувально-заборонного характеру, які створюють перешкоди для проникненню іноземних товарів на внутрішній ринок країни.

На відміну від митних бар'єрів, нетарифні обмеження, можуть бути введені рішенням різних органів державної влади, а також місцевою владою, тобто можуть діяти на різних рівнях. Як правило, такі обмеження мають замаскований, неявний характер. Дія нетарифних обмежень поширюється не менш як на 17% товарної номенклатури імпорту промислово розвинутих країн.

Нетарифні засоби мають певні переваги, зокрема, до них можна віднести:

- досить просту процедуру застосування (підставою є нормативні акти органів виконавчої влади);
- високу ефективність та оперативність застосування (ефект від цих засобів не залежить від економічних законів і настає відразу після їх застосування);
- цілеспрямовану реалізацію регулятивних цілей;
- відсутність необхідності узгоджувати застосування більшості нетарифних засобів з іншими державами.

В більшості *нетарифні заходи* застосовуються державою у наступних випадках при:

- різкому погіршенні платіжного балансу країни (якщо від'ємне сальдо його перевищує 25% від загальної суми валютних зобов'язань країни);
- необхідності поповнення державного бюджету країни;
- досягненні максимального рівня (встановленого урядом країни) зовнішньої заборгованості (понад 50% ВВП);
- значному порушенні рівноваги з певних товарних груп на національному ринку;
- необхідності забезпечення відповідних пропорцій між імпортною і експортною сировиною у виробництві;
- великій різниці між цінами на національному та світовому ринках;
- необхідності здійснення заходів у відповідь на дискримінаційні дії інших держав;
- порушенні суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності правових норм даної діяльності, встановлених законодавством країни;

- укладенні міжнародних угод щодо добровільного обмеження експорту.

Як правило, всі держави використовують даний інструментарій обмеження зовнішньої торгівлі, але при цьому віддають перевагу певній групі інструментів. Наприклад, в Японії і в європейських країнах це система ліцензування; у США час від часу вводяться санітарні стандарти, за якими забороняється ввезення аргентинської яловичини; Колумбія використовує «вимоги змішування», за якими імпортер сталі за кожну тонну ввезеної продукції зобов'язаний закупити таку саму кількість дорожчої вітчизняної сталі.

Секретаріат ГАТТ (Генеральної угоди з тарифів і торгівлі) розробив наступну класифікацію нетарифних обмежень:

- участь держави в зовнішньоторгових заходах (субсидування виробництва і експорту товарів, система державних закупівель товарів, державна торгівля в країнах з ринковою економікою);
- митні і адміністративні імпортні формальності (антидемпінг, методи оцінки митної вартості товарів, митні і консульські формальності, товаросупровідні документи, товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності);
- стандарти і вимоги, пов'язані з охороною здоров'я, промисловістю та технікою безпеки (в тому числі промислові стандарти, вимоги до упаковки і маркування товарів, санітарно-ветеринарні норми);
- обмеження, які закладаються в механізм платежу (імпортні депозити, прикордонний податковий режим);
- кількісні обмеження імпорту і експорту.

В практиці міжнародної торгівлі у найбільш загальному вигляді нетарифні методи поділяються на такі групи:

1) *кількісні обмеження* – адміністративна форма регулювання торгового обігу встановленням кількості й номенклатури товарів, дозволених для експорту чи імпорту;

2) *заходи непрямого* (прихованого) *протекціонізму* (насамперед регулюючий вплив податкової політики держави);

3) *фінансові методи*, що використовуються для стимулювання експорту;

4) *правові методи*, суть яких розкривається у правовому забезпеченні зовнішньої торгівлі.

До *методів прихованого протекціонізму* відноситься насамперед політика в межах державних закупівель – це прихований метод торгової політики, згідно з яким від державних органів і підприємств вимагається купувати певні товари лише у національних фірм, якщо навіть вони дорожчі за імпортні.

Найчастіше така політика пояснюється вимогами національної безпеки. Наприклад, американський уряд за законом 1933 р., який отримав назву Акт «Купуй американське», платив на 12% більше, а для оборонних товарів - на 50% більше американським постачальникам порівняно з іноземними. У країнах ЄС, де донедавна засоби зв'язку були державними, практично не було торгівлі обладнанням зв'язку, оскільки від державних фірм вимагалось купувати таке обладнання лише у своїх виробників.

Вимоги про вміст місцевих компонентів - законодавчо встановлена частка кінцевого продукту, яка повинна бути вироблена національними виробниками для продажу на внутрішньому ринку. Мета цього методу полягає у тому, щоб з використанням місцевих компонентів створити вітчизняне виробництво замінників імпортованих товарів.

Уряди розвинутих країн використовують вимогу про вміст місцевих компонентів з метою запобігання переміщенню виробництва у країни, що розвиваються, з більш дешевою робочою силою, і зберегти тим самим рівень зайнятості. Наприклад, США зобов'язують іноземних постачальників автомобілів на американський ринок, зокрема японських, розширити використання комплектуючих частин американського виробництва, робочої сили та послуг у сфері реклами.

Технічні бар'єри – це перешкоди для імпорту товарів, що виникають у зв'язку з їх невідповідністю національним стандартам у системі виміру та інспекції якості, вимогам техніки безпеки, санітарно-гігієнічним нормам, правилам пакування і маркування тощо. Перевірка відповідності ввезеного товару означеним вимогам обумовлюється об'єктивними потребами виробництва і споживання продукції; водночас ця процедура може виконувати і протекціоністську роль.

З *фінансових методів* найпоширенішим є субсидії - грошові виплати, скеровані на підтримку національних товаровиробників та побічну дискримінацію імпорту. Розрізняють такі види субсидій:

1) прямі - дотації вітчизняному товаровиробнику, які сплачуються безпосередньо в разі здійснення експортної операції;

2) непрямі - приховане дотування експортерів наданням пільг в оподаткуванні, пільгових умов страхування тощо;

3) внутрішні - бюджетне фінансування виробництва товарів, що реально конкурують з імпортними на внутрішньому споживчому ринку;

4) експортні - бюджетні виплати національним експортерам, які покривають частину витрат і в такий спосіб підвищують конкурентоспроможність вітчизняних товарів на зовнішніх ринках.

Експортне кредитування - це метод, який передбачає фінансове стимулювання державного розвитку експорту національними виробниками. Воно може здійснюватись у формах:

- кредитів національним експортерам від державних банків під ставку відсотка, нижчу за ринкову;
- державних кредитів іноземним імпортерам за умови дотримання ними зобов'язань купувати товари лише у фірм цієї країни;

- страхування комерційних та політичних експортних ризиків національних експортерів.

Правові методи міжнародного регулювання торгівлі включають такі принципи та норми:

а) загальновизнані (основні) принципи міжнародного права;

б) галузеві (спеціальні) принципи міжнародного економічного права;

в) диспозитивні та рекомендаційні принципи торгово-економічного регулювання;

г) конвенційні норми - двосторонні та багатосторонні договори та угоди.

Саме тому серед нетарифних інструментів представлені *правові інструменти,* які докладно вивчаються міжнародним правом, але тісно пов'язані з міжнародними відносинами, зокрема з міжнародною торгівлею. Фундамент міжнародного правопорядку утворюють основні принципи міжнародного права. Вони виконують одночасно дві функції:

1) сприяють стабілізації міжнародних відносин, обмежуючи їх певними нормативними рамками;

2) закріплюють все нове, що з'являється у практиці міжнародних відносин, сприяючи їх подальшому розвитку.

Основні принципи міжнародного права зафіксовані у статуті ООН і є зобов'язаннями вищого порядку, які не можуть бути скасовані державами ні індивідуально, ні за згодою між собою.

Торгові договори й угоди належать до найважливіших засобів сучасної торгової політики країн світу. Вони визначають правові умови, на яких ґрунтуються економічні взаємовідносини урядів, а також фізичних і юридичних осіб держав, котрі підписали договір.

Сучасні торгові договори й угоди промислово розвинутих країн і країн з перехідною економікою мають різні найменування й охоплюють широке коло регульованих

процесів. За своїм змістом, характером і значенням вони можуть бути поділені на дві великі групи:

1) торгові договори (договори про торгівлю і мореплавання), які визначають найважливіші принципи і створюють правову базу для всього комплексу економічних взаємин між країнами;

2) торгові угоди (угоди про товарообіг, угоди про товарообіг і платежі), які регулюють окремі сторони економічних взаємовідносин.

Договори про торгівлю та мореплавання (торгові договори загального типу) встановлюють той правовий режим, який сторони надають одна одній щодо митного обкладання, торгового мореплавання, транспорту, транзиту, діяльності фізичних і юридичних осіб сторін, що домовляються тощо. Вони укладаються на тривалі терміни (5-10 років) і передбачають можливість продовження терміну їх дії на наступний період; підписуються від імені урядів сторін, що домовляються, і, як правило, підлягають ратифікації.

3.4. Правовий режим інвестиційного співробітництва з іноземними партнерами

Питання правового регулювання інвестиційного співробітництва з іноземними партнерами в контексті економічної дипломатії слід розглядати з точки зору двох напрямків руху капіталу: ввезення в Україну та вкладення коштів вітчизняними підприємцями за кордоном.

Питання іноземного інвестування в українському законодавстві закріплено в Господарському кодексі України від 16 січня 2003 р. № 436-IV, Законах України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII, «Про режим іноземного інвестування» від 19 березня 1996 р. № 93/96-ВР, «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28 грудня 1994 № 334/94-ВР, а також ряді інших законодавчих та підзаконних актів.

В ст. 1 Закону України «Про інвестиційну діяльність» говориться, що *інвестиціями* є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається інший соціальний ефект.

Аналогічне визначення подає Закон України «Про режим іноземного інвестування»: *іноземні інвестиції* – це цінності, що вкладаються в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту (ст. 1). До таких цінностей можуть бути віднесені:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);
- майнові права інтелектуальної власності;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»);
- права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;
- інші цінності.

Згідно ст. 4 Закону України «Про інвестиційну діяльність», *об'єктами інвестиційної діяльності* можуть бути: будь-яке майно, в тому числі основні фонди і оборотні кошти в усіх галузях та сферах народного господарства, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права. Забороняється інвестування в об'єкти, створення і використання яких не відповідає вимогам санітарно-гігієнічних, радіаційних, екологічних, архітектурних та інших норм, встановлених законодавством України, а

також порушує права та інтереси громадян, юридичних осіб і держави, що охороняються законом. Інвестування та фінансування будівництва об'єктів житлового будівництва з використанням недержавних коштів, залучених від фізичних та юридичних осіб, у тому числі в управління, може здійснюватися виключно через фонди фінансування будівництва, фонди операцій з нерухомістю, інститути спільного інвестування, а також шляхом випуску цільових облігацій, виконання зобов'язань за якими забезпечується одиницею такої нерухомості, відповідно до законодавства.

Суб'єктами (інвесторами і учасниками) *інвестиційної діяльності* можуть бути громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також безпосередньо іноземні держави. Недержавні пенсійні фонди, страховики та фінансові установи – юридичні особи публічного права здійснюють інвестиційну діяльність відповідно до законодавства, що визначає особливості їх діяльності.

Інвесторами є суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення щодо вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Інвестори можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності. Учасниками інвестиційної діяльності можуть бути громадяни та юридичні особи України, інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень або на підставі доручення інвестора.

Іноземними інвесторами (ст. 390 Господарського кодексу України) є суб'єкти, що здійснюють інвестиційну діяльність на території України, до числа яких належать:

- юридичні особи, утворені за законодавством іншим, ніж законодавство України; іноземці та особи без громадянства, які не мають постійного місця проживання на території України;
- міжнародні урядові та неурядові організації;

- інші держави та іноземні суб'єкти інвестиційної діяльності, визначені законами України.

За *видами іноземні інвестиції* можуть бути вкладені у вигляді:

а) іноземної валюти, що визнається конвертованою Національним банком України;

б) валюти України;

в) будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних з ним майнових прав;

г) акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також корпоративних прав (прав власності на частку (пай) у статутному фонді юридичної особи, створеної відповідно до законодавства України або законодавства інших країн), вираженних у конвертованій валюті;

д) грошових вимог та права на вимоги виконання договірних зобов'язань, які гарантовані першокласними банками і мають вартість у конвертованій валюті, підтверджену згідно з законами (процедурами) країни-інвестора або міжнародними торговельними звичаями;

е) будь-яких прав інтелектуальної власності, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами (процедурами) країни-інвестора або міжнародними торговельними звичаями, а також підтверджена експертною оцінкою в Україні, включаючи легалізовані на території України авторські права, права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, ноу-хау тощо;

є) прав на здійснення господарської діяльності, включаючи права на користування надрами та використання природних ресурсів, наданих відповідно до законодавства або договорів, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами (процедурами) країни-інвестора або міжнародними торговельними звичаями;

ж) інших цінностей відповідно до законодавства України.

Основними *формами іноземного інвестування* в Україні є:

1) часткова участь у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств;

2) створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших відокремлених підрозділів іноземних юридичних осіб або придбання у власність діючих підприємств повністю;

3) придбання не забороненого законами України нерухомого чи рухомого майна, включаючи будинки, квартири, приміщення, обладнання, транспортні засоби та інші об'єкти власності, шляхом прямого одержання майна та майнових комплексів або у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів;

4) придбання самостійно чи за участю українських юридичних або фізичних осіб прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України;

5) придбання інших майнових прав;

6) господарської (підприємницької) діяльності на основі угод про розподіл продукції;

7) в інших формах, які не заборонені законами України, в тому числі без створення юридичної особи на підставі договорів із суб'єктами господарської діяльності України.

Відносини, пов'язані з іноземними інвестиціями в Україні, регулюються Законом «Про режим іноземного інвестування», іншими законодавчими актами та міжнародними договорами України. Якщо міжнародним договором України встановлені інші правила, ніж ті, що передбачені законодавством України про іноземні інвестиції, то застосовуються правила міжнародного договору, тобто існує верховенство міжнародних договорів над національними правовими нормами.

Для іноземних інвесторів на території України встановлюється національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності, за винятками, передбаченими законодавством України та міжнародними договорами, підписаними Україною. Для окремих суб'єктів підприєм-

ницької діяльності, які здійснюють інвестиційні проекти із залученням іноземних інвестицій, що реалізуються відповідно до державних програм розвитку пріоритетних галузей економіки, соціальної сфери і територій, може встановлюватися пільговий режим інвестиційної та іншої господарської діяльності.

Законами України можуть визначатися території або галузі, в яких на основі вимог забезпечення національної безпеки діяльність іноземних інвесторів та підприємств з іноземними інвестиціями обмежується або забороняється.

В законодавчому регулюванні правових режимів інвестиційного співробітництва з іноземними партнерами вагоме значення має ст. 400 Господарського кодексу України, згідно якої у випадку, якщо міжнародним договором встановлено інші правила, ніж ті, що передбачені законодавством України про іноземні інвестиції, то застосовуються правила міжнародних договорів.

Оскільки питання інвестиційного партнерства, його поглиблення і розширення входять в сферу діяльності економічної дипломатії, то зазначені умови правового режиму інвестиційного співробітництва з іноземними партнерами складають підґрунтя нормативно-правової складової дипломатичного супроводу цього важливого сегменту зовнішньоекономічної діяльності України.

Запитання для самоконтролю

1. Що таке зовнішньоекономічна діяльність?
2. Які є види зовнішньоекономічної діяльності?
3. Перерахуйте основні принципи зовнішньоекономічної діяльності? Охарактеризуйте кожен з них.
4. Які основні правові режими зовнішньоекономічної діяльності можуть використовуватись в Україні?
5. Які інструменти має в своєму розпорядженні держава для регламентування експортно-імпортної діяльності?

6. Як Ви ставитесь до факту державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності? Обґрунтуйте Вашу позицію.
7. В чому полягає сутність тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності?
8. Що таке мито? Яке його значення в зовнішньоекономічній діяльності держави?
9. Вкажіть, які основні особливості притаманні сучасному тарифному регулюванню?
10. Які різновиди нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі Вам відомі?
11. Сутність та завдання кількісних обмежень зовнішньої торгівлі.
12. В чому полягає сутність демпінгу?
13. Методи прихованого протекціонізму в сучасних міжнародних економічних відносинах.
14. Фінансові методи регулювання експортно-імпортної діяльності як інструмент зовнішньоекономічної політики держави.
15. Що таке іноземні інвестиції?
16. Перерахуйте риси, які відрізняють іноземні інвестиції від спонсорської допомоги, фінансової допомоги міжнародних організацій, кредитів різного рівня.
17. Які основні законодавчі акти регламентують іноземне інвестування в Україні?
18. Роль Господарського кодексу України в системі визначення правового режиму іноземного інвестування.

Тестові завдання

1. В перелік видів зовнішньоекономічної діяльності включаються:

   а) експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;

   б) надання суб’єктами ЗЕД України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності;

в) наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності;

г) всі вищеназвані варіанти відповідей.

2. В перелік видів зовнішньоекономічної діяльності включаються:

а) міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;

б) кредитні та розрахункові операції між суб’єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

в) спільна підприємницька діяльність між суб’єктами ЗЕД та іноземними суб’єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

г) всі вищеназвані варіанти відповідей.

3. В перелік видів зовнішньоекономічної діяльності включаються:

а) підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності;

б) організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб’єктів ЗЕД;

в) товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб’єктами господарської діяльності;

г) всі вищеназвані варіанти відповідей.

4. В перелік видів зовнішньоекономічної діяльності включаються:

а) орендні, в тому числі лізингові, операції між суб’єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

б) операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;

в) роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами;

г) всі вищеназвані варіанти відповідей.

5. Суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

а) фізичні особи – громадяни інших країн;

б) юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

в) спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України;

г) всі вищеназвані варіанти відповідей.

6. В число принципів, якими повинні керуватися суб'єкти ЗЕД при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, входять:

а) суверенітет народу України у здійсненні зовнішньо-економічної діяльності;

б) свобода зовнішньоекономічного підприємництва;

в) юридична рівність і недискримінація;

г) всі вищезазначені.

7. В число принципів, якими повинні керуватися суб'єкти ЗЕД при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, входять:

а) принцип верховенства закону

б) принцип захисту інтересів суб'єктів зовнішньо-економічної діяльності;

в) принцип еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів;

г) всі вищезазначені.

8. Перелік правових режимів, що запроваджуються на території України для іноземних суб'єктів діяльності, не містить:

а) національного режиму;

б) пільгового режиму;

в) режиму найбільшого сприяння;

г) спеціального режиму.

9. Національний правовий режим для товарів, що імпортуються з держав - членів Світової організації торгівлі, означає, що:

а) будь-яка перевага, сприяння, привілей чи імунітет, які надаються стосовно будь-якого товару, що походить з будь-якої держави, повинні негайно і безумовно надаватися аналогічному товару, який походить з території держав - членів СОТ;

б) надається режим не менш сприятливий, ніж для аналогічних товарів українського походження щодо податків та зборів, правил та вимог до внутрішнього продажу;

в) встановлюється перевага в реалізації товарів вітчизняного походження перед імпортними товарами, для яких встановлено даний статус;

г) забезпечується максимальне сприяння в організації просування такої категорії товарів на території України.

10. Правовий режим найбільшого сприяння для товарів, що імпортуються з держав - членів Світової організації торгівлі, означає, що:

а) перевага, сприяння, привілей чи імунітет, які надаються стосовно будь-якого товару, що походить з будь-якої держави, повинні негайно і безумовно надаватися аналогічному товару, який походить з території держав - членів СОТ;

б) надається режим не менш сприятливий, ніж для аналогічних товарів українського походження щодо податків та зборів, правил та вимог до внутрішнього продажу;

в) встановлюється перевага в реалізації товарів вітчизняного походження перед імпортними товарами, для яких встановлено даний статус;

г) забезпечується максимальне сприяння в організації просування такої категорії товарів на території України.

11. В перелік нетарифних методів регулювання зовнішньо-економічної діяльності включаються:

а) кількісні обмеження;

б) торговельно-політичні засоби стимулювання експорту/обмеження імпорту;

в) торгові договори та угоди;

г) всі вищеназвані варіанти.

12. Серед наведених різновидів кількісних обмежень один названий помилково; вкажіть його:

а) контингентування;

б) субсидування;

в) квотування;

г) ліцензування.

13. Кількісне обмеження зовнішньої торгівлі, яке зводиться до обмеження ввозу товарів певною кількістю чи сумою на встановлений період часу, називається:

а) ліцензування;

б) добровільне обмеження;

в) контингентування;

г) дана характеристика притаманна всім названим формам.

14. Кількісне або вартісне обмеження на товари, що експортуються або імпортуються, називається:

а) ліцензування;

б) добровільне обмеження;

в) квотування;

г) державне субсидування.

15. В число основних торгово-політичних засобів розширення експорту включаються:

а) кредитування експорту;

б) субсидування експорту;

в) демпінг;

г) всі вищеназвані.

16. Субсидування експорту переслідує наступну мету:

а) політичний тиск на партнера;

б) сприяння національному виробнику і непряма дискримінація імпорту;

в) досягнення внутрішньополітичних цілей;

г) усунення конкуренції.

17. Поділ субсидій як методу впливу на зовнішню торгівлю передбачає виокремлення субсидій:
    а) державних і приватних;
    б) загальних і спеціальних;
    в) прямих і непрямих;
    г) кредитних і монетарних.
18. Прихованими методами торгової політики є:
    а) технічні бар'єри;
    б) держзакупівельна політика, яка вимагає від державних підприємств купувати певні товари тільки в національних виробників;
    в) вимоги про вміст місцевих компонентів в кінцевому виробі;
    г) правильними є всі перелічені відповіді.

Рекомендована література

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р., № 436-IV
2. Митний кодекс України від 13 березня 2012 р. № 4495-VI
3. Про зовнішньоекономічну діяльність. - Закон України (із змінами та доповненнями) від 16 квітня 1991 р. № 959-XII.
4. Про інвестиційну діяльність. - Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII.
5. Про режим іноземного інвестування. - Закон України від 19 березня 1996 р., № 93/96-ВР.
6. Про оподаткування прибутку підприємств. - Закон України від 28 грудня 1994 р., № 334/94-ВР.
7. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності. 3-тє видання перероблене та доповнене: Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
8. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 463 с.

9. Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посібник. За ред. д.е.н., проф. І.І.Дахна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 360 с.
10. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / За ред. О.А.Кириченка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 518 с.
11. Пазуха М.Д. Зовнішньоекономічна діяльність (загальні положення). Навчально-методичний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 230 с.

Розділ 4

ОБ'ЄКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ УКРАЇНИ

4.1. Основні напрями економічної дипломатії України і її об'єкти

Однією із визначальних умов забезпечення ефективної зовнішньоекономічної діяльності своєї країни для економічної дипломатії є орієнтація на основні напрями економічних та політичних пріоритетів, є обов'язкове узгодження тактичних цілей економічної дипломатії із стратегічними установками зовнішньоекономічної політики держави. Кожен вектор прикладення зусиль економічної дипломатії повинен пов'язуватись з напрямами національних економічних інтересів від макро- до мікрорівня. На цій основі будується логічна послідовність взаємозв'язку:

по-перше, напрямів інтересів України,

по-друге, напрямів і сфер діяльності економічної дипломатії,

по-третє, визначення самих об'єктів економічної дипломатії.

Напрями інтересів держави у зовнішньоекономічній діяльності поділяються на три сегменти:

1) *географічний* (в розрізі частин світу і країн);

2) *функціональний* (в розрізі основних видів зовнішньоекономічної діяльності і зовнішньоекономічних відносин);

3) *галузевий* (в розрізі галузей економіки).

Схематично вони відображені на рис. 4.1.

В числі складових зовнішньоекономічної діяльності на першому місці знаходиться *зовнішня торгівля* товарами і послугами. Інтереси держави у її розвитку, у збереженні існуючих ринків для експорту та завоюванні нових (експортна експансія), у забезпеченні раціонального імпорту та оптимізації зовнішньоторговельного сальдо розподіляються за:

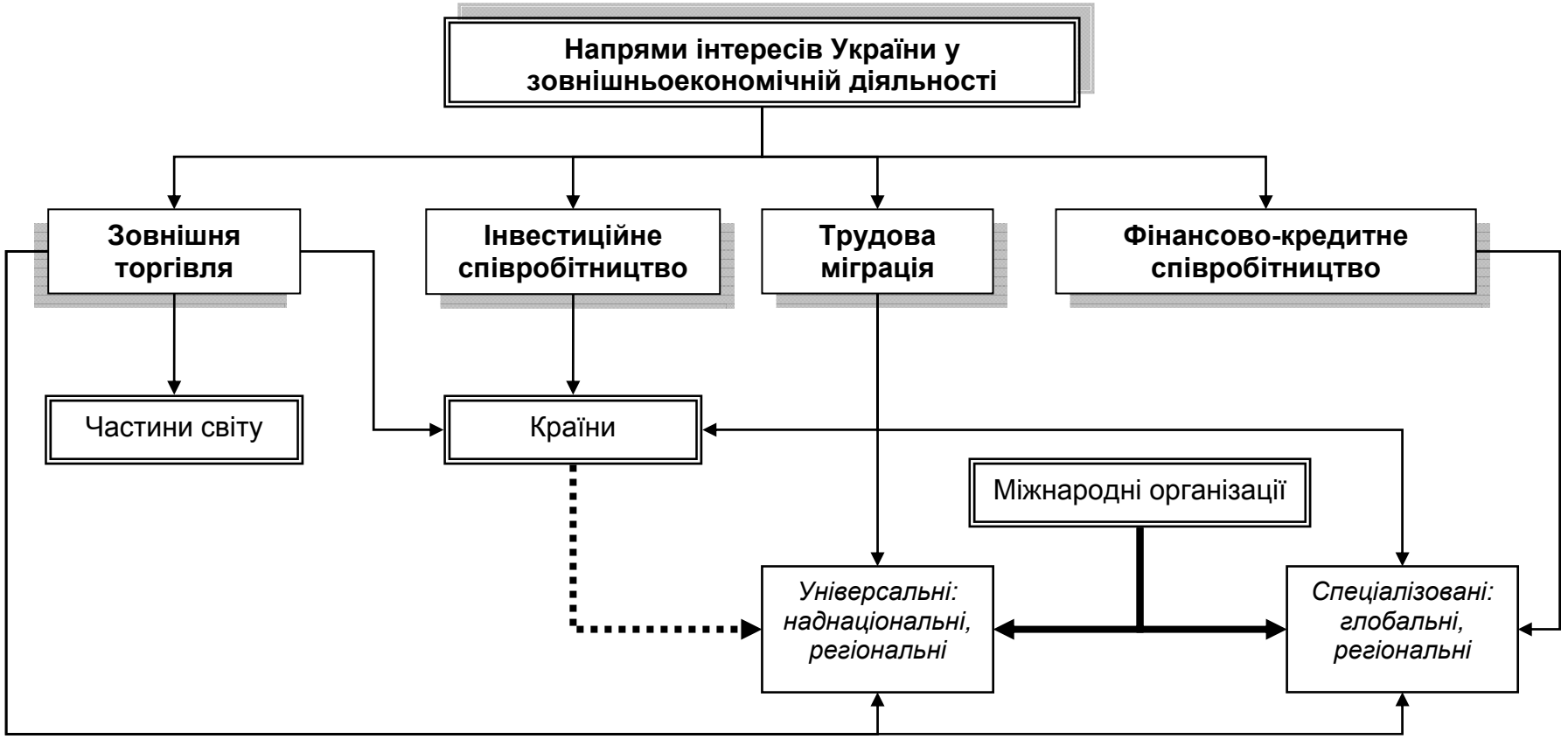

Рис. 4.1. Територіально-функціональні напрями інтересів України у зовнішньоекономічній діяльності

- *частинами світу*;
- *країнами* – зовнішньоторговельними партнерами;
- *універсальними міжнародними організаціями* (міжнародними інтеграційними формуваннями, економічними блоками країн), в склад яких входять країни – основні зовнішньоторговельні партнери України.

Географічний критерій спрямування зовнішньоторговельних інтересів поєднується з галузевим критерієм, оскільки тут формуються інтереси щодо експорту та імпорту продукції та послуг відповідних галузей економіки (енергетики, промисловості, сільського, лісового і рибного господарства, будівництва, транспорту, зв'язку, інформаційного забезпечення, логістики тощо). Подальший поділ відбувається в розрізі укрупнених товарних позицій кожної з галузей економіки, зокрема:

1) енергетика:
   - природний газ;
   - скраплений газ;
   - нафта і нафтопродукти;
   - електроенергія;
   - вугілля;
2) промисловість:
   - добувна;
   - металургійна;
   - хімічна;
   - машинобудівельна;
   - деревообробна;
   - будівельних матеріалів;
   - легка (текстильна, швейна, взуттєва);
   - харчова (м'ясна, рибна, молочна, спиртова, виноробна; борошномельна, хлібопекарна, кондитерська);
3) сільське, рибне і лісове господарство:
   - рослинництво;
   - садівництво;
   - тваринництво;

- рибальство;
- мисливство;

4) транспорт:
   - автомобільний;
   - залізничний;
   - повітряний (пасажирські і вантажні авіаперевезення);
   - водний (річковий і морський);
   - трубопровідний (газопроводи і нафтопроводи).

Галузеві інтереси у зовнішньоторговельних відносинах конкретизуються відповідно до товарної номенклатури зовнішньоторговельних операцій. Так, в країнах Європейського Союзу застосовуються восьмизначні коди товарної номенклатури відповідно до «Гармонізованої системи позначення і кодування товарів» HS (класифікація СОТ), а також «Комбінованої номенклатури позначення товарів зовнішньоторговельної статистики» KN/WA (класифікація ЄС і ФРН)[7], яка в розрізі експортно-імпортної номенклатури товарів зовнішньоторговельної статистики охоплює наступні позиції класифікації (послідовно деталізовані за схемою «a-b-c-d») [8]:

a) 96 товарних розділів (розділи 1-76 і 78-97);
b) 1 221 чотирьохзначні товарні групи гармонізованої системи (HS);
c) 5 052 шестизначні товарні позиції гармонізованої системи (HS);
d) 9 720 восьмизначних товарних позицій комбінованої номенклатури (KN/WA).

Фактично кількість товарних позицій, охоплених зовнішньоторговельною статистикою ЄС, значно перевищує кількість зазначених в п. „d“ 9720 товарних позицій, так як в

[7]Außenhandel. Gruppe VB. Methodische Grundlagen der Außenhandelsstatistik. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden: 2002. S.10.

[8] Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik, Ausgabe 2007. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2006: S.XI.

Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik, Ausgabe 2012. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2012.

кожну 8-значну позицію включається відповідний перелік конкретизованих товарів. Наприклад, в товарну позицію 8708 40 20 «Коробки передач для промислового монтажу для легкових автомобілів з об'ємом двигуна менше 2500 $см^3$ і вантажних з об'ємом двигуна менше 2800 $см^3$» включається понад 40 різновидностей однотипної продукції, декілька десятків конкретних товарних найменувань об'єднується у товарній позиції 8408 20 10 «Поршневі двигуни внутрішнього згорання з об'ємом двигуна менше 2500 $см^3$ для спеціальних транспортних засобів», більше 200 товарних найменувань згруповано в товарній позиції 8409 91 00 «Комплектуючі частини для двигунів з примусовим запалюванням». І так практично по кожній восьмизначній товарній позиції – кількість включених товарів коливається від десятка до декількох сотень.

В Україні, Російській Федерації, інших країнах СНД застосовується розширений варіант Гармонізованої системи (HS). Однак тут кожному товару присвоюється 10-ти значний код (для ряду товарів використовується 14-значний код). Загалом класифікатор Товарної номенклатури зовнішньо-економічної діяльності складається із 21 розділу і 97 груп (77 група в даний час зарезервована і не використовується). У 10-ти знаному коді:

- перші 2 цифри означають товарну групу;
- перші 4 цифри визначають товарну позицію;
- перші 6 цифр свідчать про субпозицію;
- повністю 10 цифр конкретизують товар з врахуванням його технічних, технологічних, споживчих та інших характеристик.

Так, наприклад, група 85 «Електричні машини, обладнання та їх частини; апаратура для запису або відтворення звуку, телевізійна апаратура для запису та відтворення зображення і звуку, їх частини та приладдя», в тому числі:

8501 – двигуни та генератори, електричні (крім електрогенераторних установок):

8501 10 – двигуни потужністю не більш як 37,5 Вт;

8501 31 00 – двигуни потужністю не більш як 37,5 Вт: потужністю не більш як 750 Вт:

8501 31 00 10 – двигуни потужністю понад 735 Вт, генератори постійного струму, для цивільної авіації.

Зазначене акцентує увагу у постановці та реалізації завдань економічної дипломатії щодо просування інтересів вітчизняного бізнесу на зовнішніх ринках насамперед при інформаційно-аналітичному забезпеченні зовнішньо-торговельних операцій.

Присутня у зовнішній торгівлі також зацікавленість у співпраці з універсальними та спеціалізованими міжнародними організаціями, як глобальними, так і наднаціональними та регіональними. Зокрема, отримавши членство в Світовій організації торгівлі, необхідно узгоджувати принципові питання зовнішньоторговельних відносин з нормативними вимогами та правилами СОТ. Питання щодо митного союзу або зони вільної торгівлі виникають у співпраці з країнами ЄС та СНД. При їх вирішенні необхідно виходити насамперед з національних економічних інтересів України, однак при цьому слід дотримуватись паритетності у взаємовідносинах з країнами – партнерами.

До даного напряму зовнішньоторговельних інтересів відносяться також періодично виникаючі проблемні питання, зокрема такі, як попередження виникнення та врегулювання існуючих зовнішньоторговельних суперечок і спорів.

У *інвестиційному співробітництві* особливо актуальним є залучення в економіку України прямих іноземних інвестицій. В зв'язку з цим основним напрямом зовнішньоекономічних інтересів є активна співпраця з країнами-інвесторами української економіки, як з тими, що вже давно працюють в Україні, так і з новими та потенційними інвестиційними партнерами.

Особливий напрям у реалізації зовнішньоекономічних інтересів формує *трудова міграція*. З одного боку, до країни

щорічно прибуває значна кількість трудових мігрантів – людей, які обрали Україну місцем прикладення своєї праці та отримання доходів. З іншого боку, декілька мільйонів українських громадян працюють за кордоном, найбільше в таких країнах як Російська Федерація, Італія, Іспанія, Португалія, Республіка Польща, Греція. Врегулювання питань працевлаштування іноземних громадян в Україні і українських – за кордоном виходить за межі суто економічних питань і поширюється на соціальну сферу. Похідними від них є питання фіскально-бюджетні, соціальні, страхові, міграційні, адміністративно-правові.

Особливий напрям зовнішньоекономічних інтересів згрупований у сегменті *фінансово-кредитного співробітництва* України. Пріоритет тут мають контакти із спеціалізованими міжнародними організаціями, як глобальними, так і регіональними. До них належать, насамперед, такі як:

- Міжнародний валютний фонд (МВФ);
- Світовий банк;
- Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР);
- Міжнародна фінансова корпорація (МФК);
- Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ);
- Міжнародний центр по врегулюванню інвестиційних спорів;
- Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР).

Даний напрям зовнішньоекономічних інтересів стосується розвитку співпраці України у сфері зовнішніх запозичень та врегулювання проблем щодо зовнішнього боргу.

Основні вектори української зовнішньоекономічної політики та міжнародної економічної активності, а заодно і напрями економічних інтересів, за географічними критерієм можна визначаються на підставі статистичних даних щодо обсягів експортно-імпортних потоків та зовнішньоторговельного торговельного обороту з країнами світу, а також

з обсягів залучених прямих іноземних інвестицій в українську економіку. Відповідні статистичні дані наведені у додатку 1.

Так, в розрізі частин світу головним зовнішньоторговельним партнером України є Європа, на яку приходилось 30,2% зовнішньоторговельного обороту у 2010 р., 30,1% - у 2011 р. і 28,7% у першому півріччі 2012 р. Друге місце впевнено посідає Азія, частка якої становила 21,2% у 2010 р., 20,5% у 2011 р. і 22,7% у першому півріччі 2012 р. Далі з набагато меншою часткою йдуть Америка, Африка, Австралія і Океанія.

В розрізі міжнародних регіональних організацій на першому місці Співдружність Незалежних Держав (СНД), на другому – Європейський Союз. Дані щодо їх частки в зовнішньоторговельній діяльності України наведені у таблиці 4.1.

Таблиця 4.1.

Основні зовнішньоторговельні партнери України в частині міжнародних організацій

№ п/п	Роки	Міжнародні організації	частка у відсотках до загальних обсягів		
			експорт	імпорт	зовнішньоторговельний оборот
1	2010	СНД	36,45	43,95	40,51
		Європейський Союз	25,40	31,44	28,67
2	2011	СНД	38,27	45,05	41,98
		Європейський Союз	26,27	31,17	28,95
3	2012 (перше півріччя)	СНД	36,8	41,7	39,5
		Європейський Союз	24,2	30,5	27,4

Таким чином, у всіх складових зовнішньоторговельних відносин пріоритет для України належить ринку Співдружності Незалежних Держав. Особливо це стосується експорту, оскільки на його 1% приходилось у 2010 р. 514,3 млн. дол.

США, а в 2011 р. – 683,9 млн. дол. США. На другому місці ринок Європейського Союзу.

В розрізі країн – основних зовнішньоторговельних партнерів України їх вагомість розподіляється в порядку, наведеному у таблиці 4.2.

Векторне спрямування зовнішньоторговельних інтересів України в географічному плані націлене на:

1) Європейський Союз;
2) Співдружність Незалежних Держав;
3) Азійсько-Тихоокеанський напрям;
4) Північну Америку;
5) Латинську Америку;
6) Африку.

Значний невикористаний потенціал для зовнішньої торгівлі України залишається у Південній Америці.

Цілком нормальним та зрозумілим є те, що названі вектори не є рівноцінними. Проте вони не відкидають інших перспективних напрямків економічної співпраці та міжнародного кооперування. Так, на пострадянському просторі певний інтерес представляють можливості, які надає свої членам митний союз Російської Федерації, Білорусії, Казахстану, ЄврАзЕс, Єдиний економічний простір. В Європі партнером України є Європейська асоціація вільної торгівлі, Чорноморське економічне співробітництво ОЧЕС, азійський регіон представлений такими потужними організаціями, як АТЕС, АСЕАН, ШОС. В кожному із зазначених напрямів є поле діяльності та прикладення зусиль економічної дипломатії. При цьому одними з головних індикаторів ефективності та потенційних можливостей економічної дипломатії є показники зовнішньоекономічної діяльності держави на конкретних напрямках, які проілюстровані статистичними даними про стан зовнішньої торгівлі товарами та основних зовнішньо-торговельних партнерів нашої країни. Дані про товарну структуру зовнішньої торгівлі України, які також є предметом економічної дипломатії при розробці напрямів просування інтересів країни, наведені у додатку 2.

Таблиця 4.2.

Основні зовнішньоторговельні партнери України в розрізі країн

Роки	Місце	Країни	Частка у відсотках до загальних обсягів		
			експорт	імпорт	зовнішньо-торговельний оборот
2009	1	РФ	21,4	29,1	25,5
	2	ФРН	3,1	8,5	6,0
	3	Китай	3,6	6,0	4,9
	4	Казахстан	3,6	4,5	4,1
	5	Польща	3,1	4,8	4,0
	6	Туреччина	5,4	2,1	3,6
	7	Білорусія	3,2	3,7	3,5
	8	Італія	3,1	2,5	2,8
2010	1	РФ	26,12	36,54	31,76
	2	ФРН	2,92	7,58	5,44
	3	КНР	2,56	7,74	5,36
	4	Польща	3,47	4,59	4,08
	5	Білорусь	3,69	4,23	3,98
	6	Туреччина	5,89	2,13	3,86
	7	Італія	4,69	2,29	3,39
2011	1	Російська Федерація	28,98	35,26	32,42
	2	ФРН	2,58	8,31	5,72
	3	КНР	3,19	7,59	5,59
	4	Білорусь	2,81	5,10	4,06
	5	Польща	4,08	3,85	3,96
	6	Туреччина	5,48	1,79	3,46
	7	Італія	4,44	2,43	3,34
2012 (перше півріччя)	1	Російська Федерація	26,05	33,26	30,01
	2	Китай	2,58	8,15	5,63
	3	ФРН	2,33	8,07	5,48
	4	Білорусія	2,86	6,12	4,65
	5	Польща	4,04	3,94	3,98
	6	Туреччина	5,64	2,10	3,70
	7	Італія	3,46	2,75	3,07

Відповідно до орієнтації інтересів у зовнішньо-економічній діяльності держави формуються напрями та сфери діяльності економічної дипломатії, які наведені на рис. 4.2.

За *географічним* напрямом інтереси економічної дипломатії формуються в залежності як від досягнутих результатів експортно-імпортної діяльності України у взаємодії з країнами-партнерами чи інтеграційними угрупуваннями, так і з орієнтацією виходу на нові стратегічні цілі щодо завоювання нових ніш і освоєння нових сегментів на міжнародних ринках. Як видно із структури українського експорту та зовнішньоторговельного обороту, пріоритетними напрямами для економічної дипломатії за розглядуваним критерієм є вектор Співдружності Незалежних Держав (СНД) і Європейський Союз.

Співдружність Незалежних Держав була утворена 8 грудня 1991 р. На даний час до її складу входять 11 країн (Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Казахстан, Киргизія, Молдова, Російська Федерація, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан та Україна). Метою діяльності даної організації, серед інших, було забезпечення взаємовигідного економічного співробітництва між країнами-членами, а також подолання негативних ефектів, викликаних розривом тісних економічних зв'язків між республіками колишнього СРСР.

Для України, незважаючи на визначений стратегічний курс нашої держави на євроінтеграцію, даний напрямок є в числі пріоритетних. Підставами такого твердження є вищенаведені дані таблиці 4.1, які свідчать про наявність стійких зв'язків та усталених ринків збуту товарів вітчизняного виробництва.

В торгівлі послугами картина ще більш виразна – у 2011 році 45,5% їх українського експорту та 18,6% імпорту (з позитивним зовнішньоторговельним сальдо майже 7,5 млрд. дол. США.) приходилось на СНД.

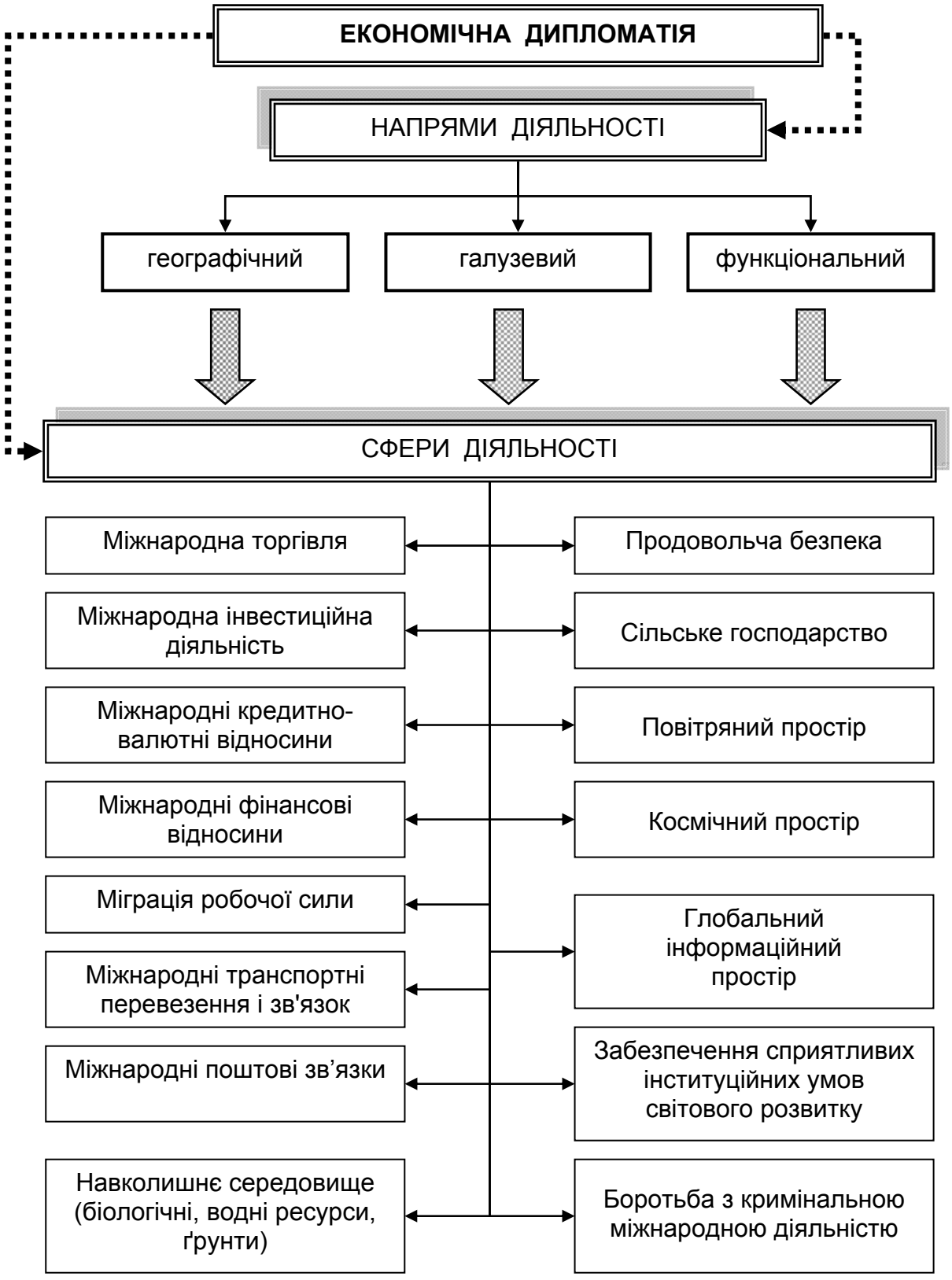

Рис. 4.2. Напрями і сфери діяльності економічної дипломатії

До аргументів за поглиблення співпраці з СНД належать спорідненість діючих стандартів якості продукції і відносна легкість та дешевизна виходу на ринки Росії, Казахстану, Білорусії та інших країн цього міжнародного формування.

Однак на цьому географічному напрямі є і загрози, які необхідно мінімізувати засобами економічної дипломатії; це, зокрема:

- переважання сировинного характеру експорту;
- політичне підґрунтя в прийнятті економічних рішень в ряді країн СНД;
- залежність України від співробітництва з невеликим числом держав;
- вплив політичної кон'юнктури на управлінські рішення в самій Україні.

Європейський Союз є найбільшим наднаціональним інтеграційним об'єднанням Європи, до складу якого входять 27 держав, на його території діє валютний союз в складі 17 країн. Вектор ЄС є другим по значимості для вітчизняної економічної дипломатії. Країни Євросоюзу – найбільші інвестори української економіки, їх частка перевищує половину прямих іноземних інвестицій в Україну, а дані щодо експортно-імпортних потоків між Україною і ЄС наведені вище у таблиці 4.1.

В Україні на законодавчому рівні закріплено курс на євроінтеграцію (іншими словами на вступ до ЄС) як стратегічну мету держави. Потенційні переваги даного вибору незаперечні: побудова правового суспільства, розвиток соціально-орієнтованої ринкової економіки, модернізація цілого ряду галузей економіки, розширення можливостей окремих фізичних та юридичних осіб в питанні заняття підприємницькою, науковою, дослідницькою і іншими видами діяльності та багато інших. Гальмівними чинниками в реалізації євроінтеграційної стратегії на даному етапі є насамперед такі, як:

- повільні структурні зміни у вітчизняній економіці;
- стан перманентної економічної кризи;
- відсутність правової свідомості в громадян;

- значний рівень корумпованості в багатьох сферах життя тощо.

Поряд із значними перевагами перспективне членство України в Євросоюзі приховує в собі і певні загрози (ризики) для національних інтересів, до яких (як переконливо свідчить практика внутрішніх взаємовідносин країн – членів ЄС) належать:

- втрата частини суверенітету на користь над-національних інтересів і органів управління ЄС,
- втрата тих підприємств, які зараз створюються в Україні за кошти діючих членів ЄС внаслідок подорожчання вартості робочої сили;
- недостатньо високий рівень конкурентоспроможності, що може призвести до втрати Україною окремих підприємств або навіть цілих галузей економіки.

Зазначені переваги та передбачувані загрози і можливі ризики євроінтеграції повинні бути одним із предметів української економічної дипломатії. Їх детальний аналіз і вироблення ефективної лінії поведінки повинні бути основою мінімізації загроз і ризиків та максимального використання потенціалу наднаціонального європейського об'єднання.

Серед інших векторів економічної дипломатії в географічному напрямі слід звернути увагу на співробітництво з країнами Азії і, в першу чергу, з Китаєм, Індією, Туреччиною, Іраном. Перспективними, але на даний час недостатньо ефективними (дещо обмеженими та неповноцінними), є напрями співпраці з країнами Америки, Африки, Австралії та Океанії. Одне з пояснень такого стану – географічна віддаленість вказаних регіонів та відсутність істотних контактів з Україною. В сумарному значенні обсягів зовнішньої торгівлі вони істотно поступаються країнам Європи і Азії, СНД і ЄС.

Галузеві і функціональні напрями діяльності економічної дипломатії наведені вище на рис. 4.2. Кожен з них має свої особливості, критерії оцінки та ефективності, містить явні і скриті ризики та загрози, кожен з них вимагає відповідного

дипломатичного інструментарію для забезпечення відстоювання національних економічних інтересів України.

В елементній структурі економічної дипломатії самостійне місце належить її об'єктам, які тісно пов'язані з напрямами та сферами її діяльності. До *об'єктів* економічної дипломатії України відносяться:

- національні економічні інтереси;
- економічна безпека країни;
- енергетична безпека;
- продовольча безпека;
- експорт товарів і послуг;
- імпорт товарів і послуг;
- стандартизація;
- залучення іноземних інвестицій в економіку країни;
- рух інвестиційних вкладень за межі України;
- трудова міграція;
- військово-технічне співробітництво;
- зовнішні фінансові запозичення та зовнішня заборгованість;
- міжнародні торгівельні спори та суперечки.

Специфічними сферами діяльності, які також можуть бути віднесені до об'єктів економічної дипломатії є: гарантування нормального функціонування глобального інформаційного простору; забезпечення сприятливих інституційних умов світового розвитку; здійснення заходів щодо попередження та зниження рівня кримінальної міжнародної діяльності.

4.2. Взаємодія України з зовнішньоторговельними партнерами в системі Світової організації торгівлі

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності країни в значній мірі залежить від чіткої системи її взаємовідносин і взаємодії із зовнішньоторговельними партнерами. Сучасний рівень глобалізації передбачає формування торговельних і економічних зв'язків країн в умовах їх входження та функціонування у численні міжнародні організації. Однією з таких глобальних спеціалізованих організацій є Світова організація торгівлі (СОТ), яка є правонаступницею Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ҐАТТ), підписаної у 1947 р. Діяльність Світової організації торгівлі започаткована у 1995 р., а станом на кінець серпня 2012 р. до її складу входило 158 країн.

Призначення Світової організації торгівлі:

по-перше, у сприянні створення норм міжнародного торгового права (через форум багатосторонніх переговорів з питань міжнародної торгівлі);

по-друге, у забезпеченні дотримання норм міжнародного торгового права (через функціонування механізмів вирішення міжнародних суперечок у сфері міжнародної торгівлі, прийняття рішень щодо звільнення у виключних випадках члена СОТ від прийнятих зобов'язань, а також здійснення контролю за реалізацією багатосторонніх торгових договорів системи СОТ).

Іншими словами, СОТ є такою міжнародною організацією, яка формує прийнятні для всіх її учасників (на основі взаємних інтересів) правила поведінки у міжнародній торгівлі, з наданням для своїх членів певних переваг та преференцій і слідкує за неухильним дотриманням цих правил. Система регулювання торгівлі у СОТ така, що норми Світової організації торгівлі мають пріоритет по відношенню до національних зовнішньоторговельних норм.

Функціями Світової організації торгівлі є:

- нагляд за станом світової торгівлі і надання консультацій з питань управління в галузі міжнародної торгівлі;
- забезпечення механізмів врегулювання міжнародних торговельних спорів;
- розроблення і прийняття світових стандартів торгівлі;
- нагляд за торговельною політикою країн;
- контроль за виконанням угод і домовленостей пакету документів Уругвайського раунду;
- проведення багатосторонніх торговельних переговорів і консультацій між зацікавленими країнами-членами;
- технічне сприяння державам, що розвиваються, з питань, що стосується компетенції СОТ;
- обговорення нагальних проблем міжнародної торгівлі.

Організаційно-функціональна структура світової організації торгівлі наведена на рис. 4.3.

Конференція міністрів складається з представників всіх членів СОТ, як правило проводиться на рівні міністрів торгівлі або міністрів закордонних справ. Приймає рішення зі всіх питань, які знаходяться у сфері будь-якої багатосторонньої торговельної угоди системи СОТ.

Генеральна Рада забезпечує здійснення функцій Конференції міністрів в проміжках між її засіданнями (за винятком питань виключної компетенції Конференції міністрів). Функціонує як орган з огляду торгової політики країн-членів СОТ, а також орган з вирішення суперечок. Генеральна Рада складається із всіх членів Світової організації торгівлі (як правило, на рівні Послів або представників учасників при СОТ).

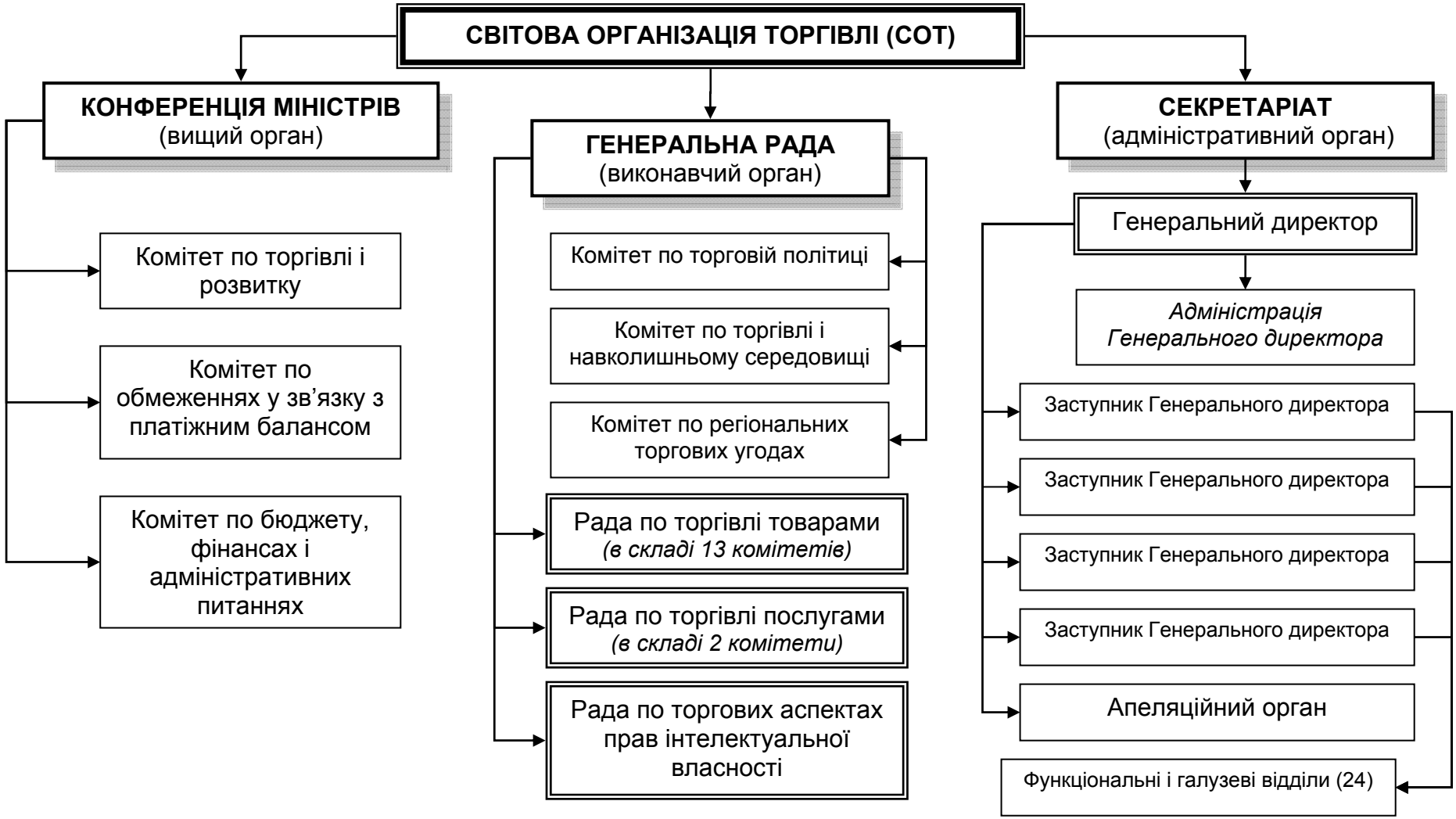

Рис. 4.3. Організаційно-функціональна структура Світової організації торгівлі

Діяльність *Ради з торгівлі товарами* забезпечується функціонуванням:

- Комітету з доступу на ринки;
- Комітету по сільському господарству;
- Комітету з санітарних і фітосанітарних заходів;
- Комітету з інвестицій, пов'язаних з торгівлею;
- Комітету з правил походження;
- Комітету по субсидіях і компенсаційних заходах;
- Комітету по митній вартості;
- Комітету по технічних бар'єрах в торгівлі;
- Комітету по антидемпінговій практиці;
- Комітету з імпортного ліцензування;
- Комітету по захисних заходах;
- Спостережного органу по текстилю;
- Комітету по угодах з обмеженим числом учасників.

В складі *Ради з торгівлі послугами* працюють:

- Комітет з фінансових послуг;
- Робоча група по професійних послугах.

У Світовій організації торгівлі практикується прийняття рішень на основі консенсусу, хоча нормативними документами передбачене голосування. Тлумачення положень угод щодо товарів, послуг, ТРІПС, звільнення від прийнятих зобов'язань приймаються 3/4 голосів. Виправлення, що не торкаються прав і зобов'язань учасників, а також прийняття нових членів вимагають 2/3 голосів (на практиці, як правило, консенсусом).

В своїй діяльності Світова організація торгівлі покликана регулювати торговельно-політичні відносини учасників Організації на основі пакету Угод Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів (1986-1994 рр.). Дані документи є правовим базисом сучасної міжнародної торгівлі.

Угода про заснування СОТ передбачала створення постійно діючого форуму країн-членів для врегулювання проблем, які впливають на їх багатосторонні торговельні

відносини, і контролю за реалізацією угод і домовленостей Уругвайського раунду. СОТ функціонує багато в чому так само, як і ГАТТ, проте здійснює контроль за більш широким спектром торговельних угод (включаючи питання торгівлі послугами і торговельних аспектів прав інтелектуальної власності), має значно більші повноваження у зв'язку з удосконалюванням процедур прийняття рішень і їх виконання членами організації. Невід'ємною частиною СОТ є спеціальний механізм врегулювання торговельних суперечок.

Основними принциповими правилами Світової організації торгівлі є:

1) торгівля без дискримінації, взаємне надання режиму найбільшого сприяння у торгівлі і взаємне надання національного режиму товарам та послугам іноземного походження;

2) регулювання торгівлі переважно тарифними методами;

3) відмова від використання кількісних та інших обмежень;

4) транспарентність торговельної політики;

5) врегулювання торговельних суперечок і протиріч шляхом консультацій і переговорів.

До загальних переваг від членства у СОТ відносяться:

1) створення більш сприятливих умов доступу на світові ринки товарів і послуг на основі передбачуваності і стабільності розвитку торговельних відносин із країнами-членами СОТ, включаючи транспарентність їхньої зовнішньо-економічної політики;

2) доступ до механізму Світової організації торгівлі з врегулювання суперечок, чим забезпечується захист національних інтересів і в такий спосіб усувається дискримінація;

3) можливість реалізації своїх поточних і стратегічних торговельно-економічних інтересів шляхом ефективної участі у багатосторонніх торговельних переговорах при виробленні нових правил міжнародної торгівлі.

Всі країни-члени Світової організації торгівлі приймають зобов'язання щодо виконання основних угод і юридичних документів, об'єднаних багатосторонніми торговельними угодами. Таким чином, з позиції міжнародного права система Світової організації торгівлі об'єднує своєрідний багатосторонній пакет угод, нормами і правилами яких регулюється приблизно 97% світової торгівлі товарами і послугами.

Для економічної дипломатії у сфері взаємовідносин в системі СОТ важливим питанням є нормативно-правове забезпечення. В числі основних нормативних документів, які регулюють торгівлю товарами, наступні багатосторонні угоди, прийняті пакетом у 1994 р.:

1) *Генеральна угода з тарифів і торгівлі* (визначає основи режиму торгівлі товарами, права і зобов'язання членів СОТ у цій сфері);

2) *Угода про сільське господарство* (визначає особливості регулювання торгівлі сільськогосподарськими товарами і механізми застосування заходів державної підтримки виробництва і торгівлі в цьому секторі);

3) *Угода про застосування санітарних та фітосанітарних заходів* (визначає умови застосування заходів санітарного і фітосанітарного контролю);

4) *Угода про технічні бар'єри у торгівлі* (визначає умови застосування стандартів, технічних регламентів, процедур сертифікації);

5) *Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи* (містить обмеження застосування заходів, що заохочують споживання вітчизняних товарів у зв'язку з капіталовкладенням);

6) *Угода про застосуванню статті VII ГАТТ 1994 «митна оцінка товарів»* (визначає правила оцінки митної вартості товарів);

7) *Угода про передвідвантажувальну інспекцію* (визначає умови проведення передвідватажувальних інспекцій);

8) *Угода про правила визначення походження* (визначає принципи походження товарів);

9) *Угода про процедури ліцензування імпорту* (встановлює процедури і форми ліцензування імпорту);

10) *Угода про субсидії та компенсаційні заходи* (визначає умови і процедури застосування субсидій і заходів, спрямованих на боротьбу із субсидуванням);

11) *Угода про застосування статті VI ГАТТ 1994 «антидемпінг»* (визначає умови і процедури застосування заходів протидії демпінгу);

12) *Угода про захисні заходи* (визначає умови і процедури застосування заходів протидії зростаючому імпорту);

13) *Генеральна угода про торгівлю послугами* (визначає засади режиму торгівлі послугами, права і зобов'язання членів СОТ в цій сфері);

14) *Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності* (визначає права і зобов'язання членів СОТ в області захисту інтелектуальної власності);

15) *Домовленість про правила і процедури врегулювання суперечок* (встановлює умови і процедури врегулювання суперечок між членами СОТ у зв’язку з виконанням ними зобов’язань по всіх угодах СОТ);

16) *Механізм по огляду торговельної політики* (визначає умови і загальні параметри огляду торговельної політики членів СОТ).

Крім того, нормативно-правову основу взаємовідносин в Світовій організації торгівлі доповнюють багатосторонні торговельні угоди з обмеженим колом учасників, це, зокрема:

- *Угода про торгівлю цивільною авіатехнікою* (визначає зобов’язання сторін по лібералізації торгівлі в цьому секторі);
- *Угода про державні закупівлі* (встановлює процедури допуску іноземних компаній до національних систем закупівель відповідно до державних потреб).

Існують також так звані секторальні тарифні ініціативи («нульовий варіант», «гармонізація торгівлі хімічними товарами», «інформаційні технології»), в яких на добровільний

основі бере участь лише частина країн-членів СОТ (в основному це розвинені держави).

Після вступу нашої держави до Світової Організації Торгівлі 16 травня 2008 р. відбулись суттєві зміни у взаємовідносинах України із зовнішньоторговельними партнерами в системі даної міжнародної організації. З одного боку, країна отримала доступ до нових міжнародних ринків, потенційно зросли експортні можливості. Проте, з другого боку, зовнішньоторговельні відносини з країнами-учасниками СОТ необхідно будувати на принципово новій нормативно-правовій основі, обмеженими стали можливості захисту внутрішнього ринку та застосування протекціоністських заходів підтримки з боку держави щодо вітчизняних експортерів. Крім того, загострилась конкуренція з імпортом на внутрішньому ринку з усіма випливаючими з цього наслідками. Звідси виникають нові завдання для української економічної дипломатії.

4.3. Економічна дипломатія в сфері енергопостачання

Однією із характерних рис розвитку світового господарства в другій половині XX і початку XXI століття є динамічне зростання виробництва та споживання енергії, насамперед за рахунок невідновлюваних джерел і енергоресурсів органічного походження, тобто вугілля, нафти і газу (дані, які ілюструють споживання енергоресурсів наведені у додатку 3). На початку XX століття частка невідновлюваних органічних видів палива була на рівні 99,6%. При різкому зростанні абсолютних обсягів споживання енергоресурсів до середини та кінця XX століття частка органічних видів палива дещо знизилась і становила: у 1950 р. 96,6%, у 2000 р. – 93,3%, і у 2010 р – 92,2%. В останнє десятиріччя зростає частка відновлювальних і нетрадиційних джерел енергії,

зокрема у 2000 р. на них приходиться 6,7%, а у 2010 р. – 7,8% світового споживання первинних енергоносіїв.

Неухильною тенденцією світового споживання первинних енергоресурсів є зміна його структури в сторону зростання частки високоефективних джерел енергії органічного походження – нафти та газу при одночасному зниженні частки вугілля та торфу.

Розгляд галузевих особливостей економічної дипломатії України вимагає особливої уваги до інтересів держави у сфері взаємодії з іншими країнами у питаннях енергопостачання. Своєчасне забезпечення держави енергоресурсами є питанням національної безпеки держави в стратегічному контексті, а їх експорт та транзит своєю територією становить істотну статтю надходжень.

Діяльність України в сфері енергопостачання можна поділити на три складові:

1) забезпечення власного споживання;
2) реалізація енергоресурсів за кордон;
3) транзит енергоресурсів територією держави.

Забезпечення власного споживання енергоресурсів включає в себе:

- виробництво електричної та теплової енергії;
- видобування або купівлю за кордоном (імпорт) для подальшого споживання сировинних матеріалів (нафти і природного газу та продуктів їх переробки, кам'яного та бурого вугілля, торфу, горючих сланців, урану та тепловиділяючих елементів (ТВЕЛів) для атомних електростанцій тощо);
- створення умов і гарантування безпечної експлуатації діючих електростанцій;
- купівлю комплектуючих та деталей для нових електростанцій;
- розробку та впровадження нових технологічних рішень у сфері відновлювальної та нетрадиційної електроенергетики.

Реалізація енергоресурсів за кордон (експорт) передбачає:

- проведення геологорозвідувальних робіт;
- створення та подальше забезпечення діяльності підприємств видобувної галузі;
- створення та забезпечення діяльності енерго-генеруючих підприємств;
- забезпечення ефективного функціонування транспорт-ної мережі (залізничний, водний та трубопровідний транспорт, лінії електропередач);
- наявність державної підтримки міждержавної співпраці в даному питанні.

Для *транзиту* енергоресурсів територією держави необхідними є:

- безперебійне функціонування транспортної і трубо-провідної інфраструктури;
- активна участь держави та уповноважених нею інститутів і господарюючих суб'єктів у забезпеченні транзиту;
- безумовне дотримання укладених міждержавних угод щодо транзиту енергоносіїв.

Всі розглянуті складові енергопостачання потребують необхідного дипломатичного супроводу і дипломатичного забезпечення. Ця важлива ділянка роботи покладається на економічну дипломатію. Основні напрями дипломатичного супроводу у сфері енергопостачання України наведені на рис. 4.4. Всі вони повинні забезпечуватись в обов'язковій прив'язці до національних економічних інтересів.

Основними партнерами України в питаннях реалізації електроенергії виступають держави, з якими наша держава має безпосередній державний кордон: імпортують електро-енергію з України Білорусь, Польща, Румунія, Словаччина, Угорщина, і тільки Молдова та Російська Федерація в рамках внутрігалузевої торгівлі постачають її в Україну.

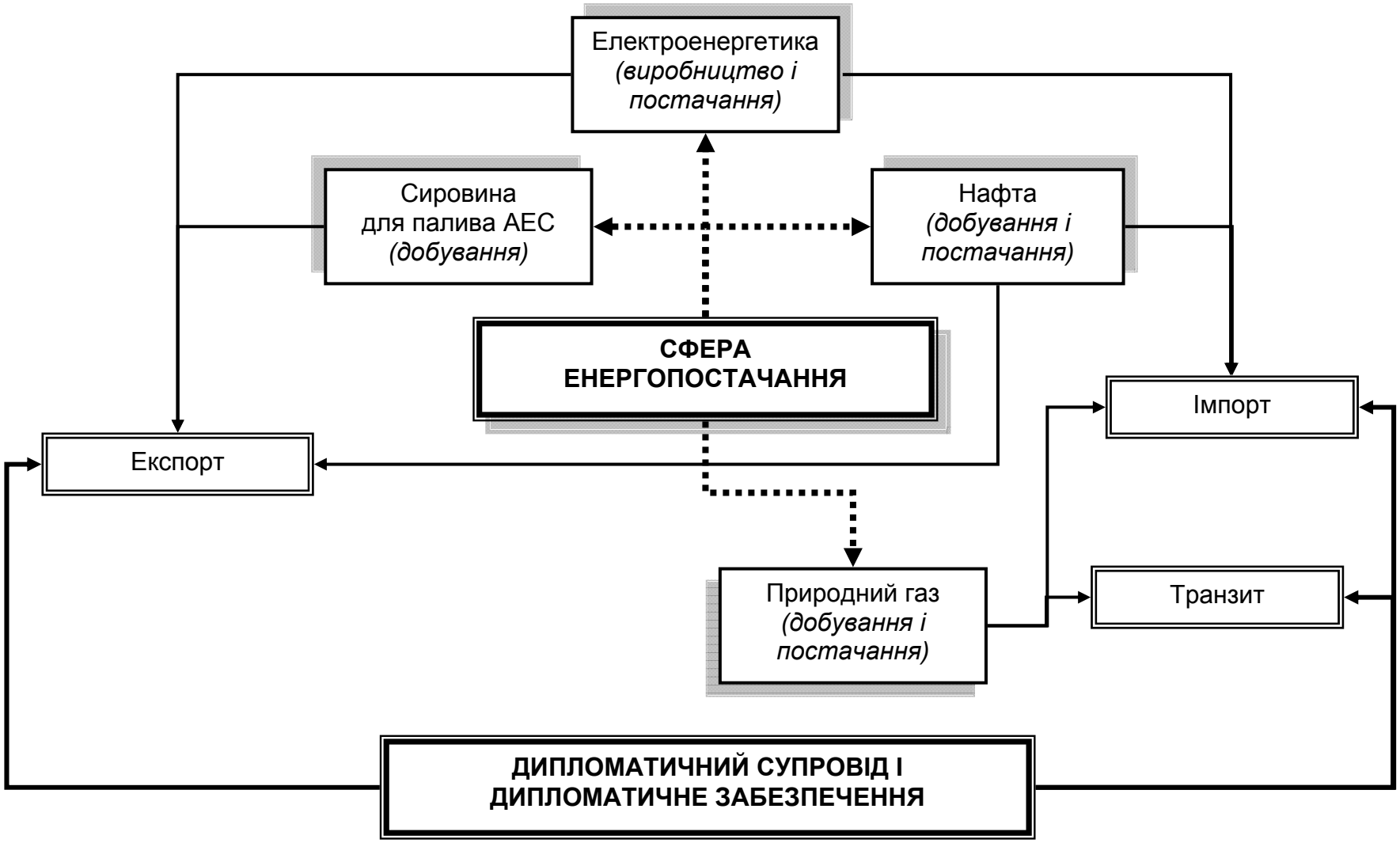

Рис. 4.4. Напрями дипломатичного супроводу у сфері енергопостачання України

Проблемним з точки зору міжнародних економічних відносин для України є питання забезпечення потреб держави нафтою та газом. В силу впливу різних факторів періодично виникають спірні моменти щодо обсягів та цін на природний газ, зокрема конфліктні ситуації між Україною та Росією з цього приводу мали місце в січні 2006 р. та січні 2009 р. Є різні пояснення причини їх виникнення, проте головні висновки схожі по суті. В першу чергу, йдеться про необхідність забезпечення якісного і професійного дипломатичного супроводу на стадії підготовки та підписання нових угод в даній сфері, забезпечення стабільної та чіткої реалізації підписаних угод, а також про необхідність оцінки можливостей диверсифікації джерел постачання енергоресурсів.

Тут слід чітко усвідомити, що робота по збільшенню чисельності джерел постачання енергоресурсів має свою специфіку, яка накладається характером товарів та методами їх транспортування. На сьогоднішній день головним постачальником природного газу в Україну є Російська Федерація, яка при цьому здійснює експорт газу власного виробництва і реекспорт природного газу із Узбекистану, Туркменістану та Казахстану. Це свідчить про яскраво виражену залежність економіки України та енергетичної складової її економічної безпеки від стану і ефективності співробітництва з Російською Федерацією. Альтернативні варіанти постачання України природним газом на сучасному етапі та у середньостроковій перспективі мають право на існування, однак перебувають у цілковитій залежності від фінансових можливостей країни, ефективних технологічних рішень та геополітичної ситуації.

Так, за даними станом на початок 2010 р. перша десятка країн за розвіданими запасами природного газу виглядала наступним чином: Російська Федерація (близько третини усіх розвіданих запасів природного газу у світі), Іран, Катар, Туркменістан, Саудівська Аравія, Сполучені Штати Америки, Об'єднані Арабські Емірати, Нігерія, Венесуела, Алжир. За

обсягами видобування природного газу перелік лідерів виглядав наступним чином: Російська Федерація, Сполучені Штати Америки, Європейський Союз, Канада, Іран, Норвегія, Алжир, Саудівська Аравія, Катар, Китайська Народна Республіка. Україна в цьому списку на 31 місці.

Специфіка доставки природного газу полягає в тому, що оптимальним засобом його транспортування є трубопровідний транспорт, менш поширеним засобом – спеціальні танкери-газовози для перевезення скрапленого газу. Українська газотранспортна система була споруджена ще в часи СРСР і розрахована на транзит газу із Російської Федерації в країни Центральної і Західної Європи. Поставки газу в Україну у «реверсному» напрямку не передбачались. Навіть за умови появи «вільних» обсягів природного газу в країнах Європейського Союзу та гіпотетичного досягнення відповідних домовленостей неминуче виникнуть технічні і технологічні питання доставки таких енергоресурсів в Україну. Даний варіант (на сьогодні – чисто теоретичний) потребує передусім спорудження нового газопроводу і вимагатиме декілька мільярдів доларів США, яких в України на даний час немає. Не значно простішим є і варіант з транспортуванням зрідженого газу водним шляхом: по-перше, такий спосіб матиме перевагу над трубопровідним транспортом тільки в умовах відстані між продавцем та покупцем понад 2-3 тис. км, по-друге, основним елементом його собівартості буде вартість завантаження – розвантаження, за умови спорудження спеціальних терміналів (при цьому вартість інфраструктури є на порядок вищою від затрат на підготовку до транспортування та розвантаження).

Дещо схожим на ситуацію з добуванням та постачанням природного газу є стан із забезпеченням світової економіки нафтою. Перша десятка країн за обсягами видобутку нафти на початок 2010 р. виглядала наступним чином: Саудівська Аравія, Російська Федерація, США, КНР, Індія, Іран, Канада, ОАЕ, Венесуела, Мексика. Головна відмінність між поставками нафти і газу для України полягає в більших можливостях щодо доставки нафти та нафтопродуктів водним і залізничним

транспортом. Це, в свою чергу, спрощує завдання і збільшує можливості диверсифікації джерел постачання енергоресурсів в Україну.

Міжнародний транзит енергоресурсів (природного газу і нафти) суттєво впливає на формування фінансових ресурсів держави. Наприклад, у 2011 р. позитивне сальдо по послугах, наданих трубопровідним транспортом України за даними Державного комітету статистики склало майже 3,8 млрд. дол. США. Тому одним із ключових стратегічних завдань вітчизняної економічної дипломатії є вжиття заходів щодо забезпечення стабільної ролі нашої держави у транзиті нафти та природного газу з Азії та Російської Федерації в країни Центральної та Західної Європи.

Для цього уповноваженим органам державної влади та НАК «Нафтогаз України» необхідно:

1) забезпечити неухильне виконання взятих на себе міжнародних договірних зобов'язань по транзиту нафти та газу;

2) здійснювати роботи по своєчасній модернізації нафтопроводів та газотранспортної мережі;

3) відкрити спеціальні вимірювальні станції на території України на вході і виході енергоесурсів, які б дозволили здійснювати оперативний моніторинг транспортних операцій з боку усіх зацікавлених сторін (Україна, Російська Федерація, Євросоюз).

Ігнорування цих умов вже у найближчій перспективі може призвести до переміщення основних потоків транспортування газу в обхід України через газопроводи «Північний потік» (з Росії по дну Балтійського моря в Німеччину) та «Південний потік» (з Росії по дну Чорного моря в Болгарію, Грецію, країни центральної Європи та Середземномор'я), що загрожує щорічними втратами для нашої держави за різними оцінками від 500 до 2500 млн. дол. США. Іншою загрозою буде втрата довіри до України з боку як Російської Федерації, так і Європейського Союзу, а в результаті – обмеження зовнішньоекономічного потенціалу нашої держави

та послаблення і без того непростих євроінтеграційних перспектив країни.

Зазначені позиції є безпосереднім предметом економічної дипломатії у сфері енергопостачання.

4.4. Зовнішня заборгованість України та шляхи її врегулювання

В глобалізованій світогосподарській системі невід'ємним елементом врегулювання проблеми недостатності коштів для розвитку економіки, реалізації програм соціально-економічного розвитку, фінансового забезпечення впровадження нових і новітніх технологій та інновацій є залучення сторонніх коштів та зовнішніх фінансових ресурсів. На мікрорівні для таких потреб використовуються банківські кредити. На макрорівні звертаються до запозичень, як внутрішніх, так і зовнішніх. Внаслідок такого залучення коштів формуються борги – кредиторська заборгованість та заборгованість по отриманих банківських кредитах на рівні підприємств та суб'єктів підприємницької діяльності; на рівні держави виникають борги - державний та гарантований державою.

Нормативне визначення державного боргу дається у Бюджетному кодексі України (ст. 2 п. 20), де зазначено, що державний борг – це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик), які виникають внаслідок державного запозичення станом на відповідну звітну дату. Складові державного боргу наведені на рис. 4.5.

Заборгованість держави поділяється на безпосередньо *державний борг* і *гарантований державою борг*. Останній може виникати у випадках отримання інвестиційних кредитів фірмами, компаніями та іншими підприємницькими структурами під державні гарантії.

Рис. 4.5. Класифікація державного боргу та зовнішніх запозичень України

Такі гарантії можуть мати місце при реалізації в Україні крупних інвестиційних проектів загальнодержавного значення за допомогою зовнішніх запозичень. Зазначені обидві складові державних запозичень поділяються на внутрішній та зовнішній борг.

Міністерство фінансів України до державного боргу включає внутрішній борг (казначейські зобов'язання, облігації внутрішньої державної позики, заборгованість перед банківськими установами) та зовнішній борг і гарантований

борг (заборгованість юридичних осіб, гарантом яких виступила держава).

Зовнішній борг держави – це сума заборгованості країни по зовнішніх запозиченнях, яку складають непогашені кредити та несплачені за них відсотки.

За джерелами надходження зовнішня заборгованість складається із наступних частин:

1) заборгованість за позиками, наданими міжнародними фінансовими організаціями економічного розвитку;

2) заборгованість за позиками, наданими закордонними органами управління;

3) заборгованість за позиками, наданими іноземними комерційними банками;

4) заборгованість, не віднесена до інших категорій.

По першій групі заборгованості кредиторами держави можуть бути міжнародні валютно-фінансові організації, регіональні банки економічного розвитку:

- Міжнародний валютний фонд (МВФ);
- Світовий банк;
- Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР);
- Міжнародна Фінансова Корпорація (МФК);
- Європейський банк економічного розвитку (ЄБРР);
- Лондонський клуб кредиторів;
- Паризький клуб.

По другій групі зовнішньої заборгованості до числа кредиторів можна віднести:

- уряди іноземних держав;
- центральні банки іноземних держав.

До третьої групи кредиторів по зовнішньому боргу належать:

- приватні банки інших країн;
- закордонні комерційні банки;

- закордонні кредитні установи з фінансового та кредитного забезпечення економічного розвитку.

Державний борг класифікується також за термінами користування, в розрізі валют погашення та за видами відсоткових ставок.

За термінами користування зовнішня заборгованість держави умовно поділяється на:

- короткострокову (до 1 року);
- середньострокову (1-5 років);
- довгострокову (понад термін середньострокової).

За *валютою погашення* державний борг класифікується індивідуально в кожній країні. В Україні за цим критерієм є наступні складові державного та гарантованого державою боргу:

- у валюті Європейського Союзу Євро;
- у доларах США;
- СПЗ (за спеціальними правами запозичень);
- в українській гривні;
- у єнах Японії.

За видами відсоткових ставок державний борг України поділяється на такі частини:

- LIBOR (за цією відсотковою ставкою частка державного боргу коливається в межах від 10% до 12% від його загальних сум);
- за ставкою рефінансування Національного банку України (до 1% державної заборгованості);
- за ставкою Казначейства США (в межах 0,1% – 0,2% всього державного боргу);
- за ставками Міжнародного Валютного Фонду (від 27% до 29% державного боргу);
- за ставками банків Федеративної Республіки Німеччина (до 1% державного боргу);

- за фіксованою ставкою (частка державного боргу становить близько 57% - 59% від загального його обсягу).

Тема і проблематика державного боргу і зовнішніх запозичень є одними із найбільш актуальних в сучасному економічному житті кожної країни, регіональних над-національних утворень та міжнародних організацій. Особливо гостро це питання стоїть на порядку денному за період з початку останньої фінансово-економічної кризи, починаючи з 2008 року і не втрачає актуальності до цього часу. Певні перекоси у використанні фінансово-кредитних ресурсів, ігнорування вимог ефективного вкладення кредитних ресурсів, надмірне захоплення споживчим кредитуванням та незабезпеченим наданням кредитів у ряді європейських країн (насамперед в Греції, Португалії, Іспанії, Ісландії, Італії) та у Сполучених Штатах Америки надзвичайно загострили проблему зовнішньої заборгованості.

В певній мірі ці проблеми зачепили також і Україну, де співпали в часі вплив світової фінансової кризи і накопичення внутрішніх невирішених проблем в частині акумуляції необхідних фінансових ресурсів для потреб розвитку економіки, забезпечення зайнятості та недопущення падіння соціальних стандартів. Загострює проблему зовнішнього боргу в Україні і недостатність власних коштів для модернізації виробничих галузей, високий рівень зношеності основних виробничих фондів, високий рівень тіньового сектора в економіці, дефіцит коштів для своєчасного фінансування соціальних програм і заходів.

В сучасному світі зовнішня заборгованість стала поширеним явищем в світовій економіці. Тривалий час домінувала позиція, що до зовнішніх запозичень більше схильні країни, що розвиваються та з перехідною економікою. Але тенденції XXI століття наочно це заперечують: в числі головних боржників – найбільш розвинені економіки світу (дані наведені у додатку 4).

Користування коштами, які формують державний борг країни, передбачає його допустимі межі, перевищення яких сигналізує про неефективну, неліквідну і неплатоспроможну економіку. В різних країнах на законодавчій основі встановлюються такі «порогові» рівні державного боргу, перевищення яких недопустиме і вимагає негайного впливу на систему витрачання коштів та запровадження режиму максимальної економії. Як допоміжний засіб в таких ситуаціях звертаються про фінансову допомогу до урядів інших країн, до міжнародних фінансових організацій (МВФ, Світового банку, ЄБРР тощо), або приймають колективні рішення щодо солідарної відповідальності у погашенні боргів (як пробує робити в даний час Європейський Союз).

В Україні Бюджетним кодексом (ст. 18 п. 2), встановлено, що загальний обсяг державного боргу та гарантованого державою боргу на кінець бюджетного періоду не може перевищувати 60% річного номінального обсягу валового внутрішнього продукту (ВВП). Разом з тим, у внутрішній статистиці України та у статистичних зведеннях міжнародних організацій зустрічаються різні підходи, на підставі яких отримується різне значення обчислення фактичної величини зовнішнього боргу і його частки у ВВП.

Діяльність, пов’язана з рухом коштів, отриманих в результаті зовнішніх запозичень, охоплює чотири складові щодо руху зовнішнього боргу, зокрема:

1) отримання необхідних сум;

2) погашення боргів;

3) реструктуризація заборгованості по зовнішніх запозиченнях;

4) обслуговування державного боргу.

Оскільки мова йде про зовнішні запозичення коштів, то закономірно постає питання про дипломатичний супровід цих процесів. Схема дипломатичного супроводу отримання та повернення зовнішніх боргів наведена на рис. 4.6.

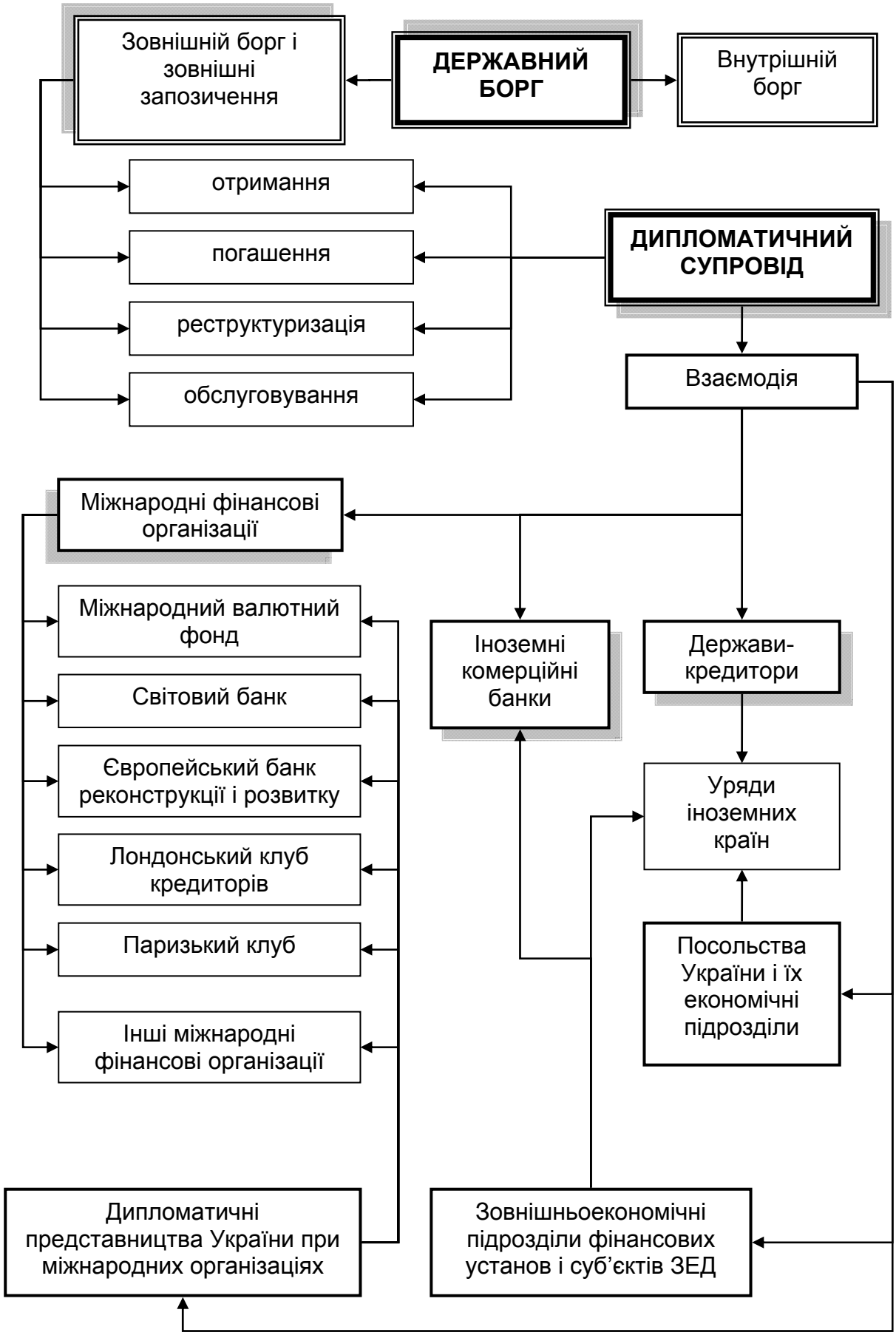

Рис. 4.6. Дипломатичний супровід у сфері державного боргу

В залежності від виду зовнішнього боргу передбачаються різні механізми його погашення. Безперечно, головним інструментом тут виступає сплата основної суми кредиту плюс погашення відсотків за користування кредитом. У випадку, коли кошти отримані державою під державні цінні папери (в Україні це облігації внутрішньої та зовнішньої державної позики), погашення кредиту відбувається шляхом їх викупу. Стосовно останнього варіанту важливо не порушити діючі правила кредитування. Так, Паризьким клубом кредиторів заборонено прямий викуп боржником своїх цінних паперів на відкритому ринку.

В міжнародній практиці періодично виникають ситуації, коли країна виявляється неспроможною погасити всю суму заборгованості або її частину. В таких випадках включаються в дію уповноважені державою представники економічної дипломатії із завданням: досягнути домовленості про реструктуризацію боргу, його капіталізацію або конверсію.

Реструктуризація боргу здійснюється в частині основного тіла боргу, відсотків по ньому або по сукупній сумі запозичень шляхом пошуку компромісного варіанту який задовольнив би усі сторони. Основними різновидами реструктуризації є:

1)пролонгація (продовження терміну сплати кредиту);

2)оформлення нової угоди про кредитування із зміною умов;

3) мораторій на сплату відсотків або передбаченої частини основного боргу на визначений період;

4)конверсія всього боргу або визначеної його частини в програму допомоги або в нові боргові зобов'язання;

5)капіталізація боргу – обмін зовнішнього боргу на власність (акціонерний капітал) державних підприємств, надання корпоративних преференцій тощо.

Однак у таких випадках за будь-яких умов відбувається зниження кредитних рейтингів держави, що негативно позначається на подальших її можливостях залучати додаткові зовнішні кредити. В контексті економічної безпеки загрозу для

країни становить і залежність від інших держав, їх об'єднань чи юридичних осіб-кредиторів. Саме тому відповідні центральні структури державної виконавчої влади та центральні фінансово-кредитні установи повинні здійснювати постійний моніторинг стану зовнішньої заборгованості, своєчасно вживати заходів для недопущення прострочення термінів платежів, контролювати та, в разі потреби, оперативно знаходити можливості щодо мінімізації негативних наслідків від порушення термінів сплати зовнішнього державного боргу.

У взаємодії уповноважених державних інституцій щодо управління державним боргом, особливо в його зовнішній складовій, та представників економічної дипломатії необхідно мати на увазі наступні головні правила формування та управління зовнішньою заборгованістю України:

1) врегулювання зовнішньої заборгованості повинно носити системний характер і здійснюватись в межах загальної фінансової стратегії держави;

2) залучення зовнішніх запозичень повинно здійснюватись тільки з метою структурного реформування економіки України (в інших випадках використання коштів для оперативних або «разових» завдань призведе тільки до короткочасного ефекту і в подальшому матиме ще більший негативний результат);

3) пріоритет слід надавати залученню інвестиційних ресурсів;

4) з метою мінімізації можливостей впливу на державу зі сторони кредиторів в інших соціально-економічних питаннях доцільно диверсифікувати джерела залучення зовнішніх запозичень і кредиторів (залучати кредити з різних джерел);

5) потенціал державної управлінської системи слід спрямувати на оптимізацію характеру витрачання державних коштів, контролю за їх раціональністю.

На таких засадах державна політика в питаннях оптимізації, врегулювання та своєчасного погашення зовнішньої заборгованості як однієї із складових забезпечення

економічної незалежності України буде приносити бажаний позитивний результат. Особливу роль в цій діяльності належить економічній дипломатії.

4.5. Забезпечення економічною дипломатією військово-технічного співробітництва України

Інтернаціоналізація економіки і глобалізація світового господарства, міжнаціональний, міжкультурний, гуманітарний і цивілізаційний розвиток наприкінці XX та на початку XXI століть не зняли з порядку денного питання наявності збройних сил країн як одного із надійних факторів гарантії національної безпеки. Не відійшли у минуле загрози військових зіткнень та виникнення військових конфліктів між країнами, не ліквідовано загрози застосування військової сили для досягнення політичних чи економічних інтересів окремих країн, регіональних формувань та військово-політичних блоків. Більше того, наявність сучасної технічно оснащеної армії і флоту в багатьох випадках в міждержавних стосунках сприймається як вагомий аргумент для стриманості у діях і для акцентування зусиль на максимальному використанні дипломатичного інструментарію щодо врегулювання і вирішення існуючих та виникаючих спірних питань.

Все це вимагає необхідного матеріального і кадрового забезпечення, тобто потребує наявності певної кількості зброї, військової техніки, військово-технічної інфраструктури і військових спеціалістів. Для виробництва озброєння і всіх його складових необхідними є відповідна виробнича база, наявність фахівців та належне фінансове забезпечення. Під силу це лише країнам з належним рівнем технічного, технологічного і економічного розвитку. В умовах глобалізації у виробництві продукції військового призначення широко застосовуються засади міжнародної кооперації. При цьому всі країни світу в контексті виробництва і використання зазначеної продукції можна розділити на дві групи:

перша – ті, що виробляють продукцію військового призначення;

друга – всі решта, які не виробляють, але використовують.

Такий поділ передбачає створення *системи військово-технічного співробітництва* між країнами. Однак його не треба плутати із військовим співробітництвом. Останнє означає специфічну взаємодію країн і їх збройних сил у мирний та воєнний час, здійснення єдиної або погодженої воєнної політики, спільну участь у бойових діях та миротворчих операціях. Військове співробітництво має свої цілі, передбачає застосування відповідних форм, методів, засобів та організації.

На відміну від нього, *військово-технічне співробітництво* (ВТС) країн ґрунтується на засадах технічного, технологічного, матеріального, наукового, інфраструктурного і кадрового забезпечення потреб збройних сил країн, а також вирішення інших технічних і організаційних питань щодо їх належного функціонування. В зв'язку з тим, що всі складові військово-технічного співробітництва мають вартісну форму, а укрупненими суб'єктами завжди виступають, як мінімум, дві держави, *ВТС є об'єктом економічної дипломатії* і розглядається як фактор формування регіональної системи економічної безпеки.

Постачання продукції військово-технічного призначення на зовнішні ринки в практиці міжнародного військово-технічного співробітництва прийнято називати *спецекспортом*.

В сучасних умовах у світі багатократно збільшились масштаби військової економіки, корінним чином змінилась її структура. В багатьох країнах сформувались великі, постійно функціонуючі в мирний час, воєнно-промислові комплекси. Істотно змінилась умовна роль провідних центрів світового воєнного виробництва, збільшилось коло країн, що мають воєнну промисловість або наближаються до її створення.

Поступово сформувалась принципово нова система організації і управління воєнно-економічною діяльністю, отримали широкий розвиток міждержавні воєнно-економічні зв'язки, глобалізація воєнного виробництва і нові явища в даній сфері. Одночасно загострюється конкуренція і боротьба інтересів на ринку озброєнь з використанням всіх відомих способів завоювання нових його сегментів та усунення конкурентів. Ця обставина лише посилює значення економічної дипломатії у відстоюванні та просуванні національних економічних інтересів.

Міжнародний ринок озброєнь, стан виробництва, продажу і купівлі зброї та військово-технічної продукції відслідковує Стокгольмський міжнародний інститут досліджень світу (SIPRI). Його дослідження є найбільш авторитетними у даній сфері. За даними SIPRI щорічно складаються рейтинги країн – основних гравців на ринку озброєнь. В табл. 4.3. наведені дані щодо ранжування основних постачальників зброї та військо-технічної продукції в останні роки.

Україна на ринку озброєнь тривалий час входила в першу десятку експортерів, у 2005-2006 рр. займала 6 місце, а за останні 5 років перемістилась з 10 на 12 місце. Одним з пояснень пониження місця в світовому рейтингу є те, що SIPRI при складанні рейтингів не враховує поставок комплектуючих, де в українських експортерів досить сильні позиції (приблизно 60% всіх українських комерційних операцій по спецекспорту – це поставка комплектуючих і ще до 15% складає надання послуг військового і спеціального призначення: сервісне обслуговування, модернізація, ремонт). Участь України у міжнародній торгівлі зброєю та військово-технічною продукцією є одним із напрямів її військово-технічного співробітництва.

Таблиця 4.3.

Основні постачальники зброї та військово-технічної продукції на міжнародні ринки [9]

Країна - постачальник	**Місце**	
	2008-2009 рр.	2009-2010 рр.
США	1	1
Російська Федерація	2	2
Федеративна Республіка Німеччина	3	3
Франція	4	4
Китайська Народна Республіка	7	5
Великобританія (Сполучене Королівство)	5	6
Іспанія	6	7
Ізраїль	8	8
Швеція	11	9
Італія	10	10

До проблемних питань присутності України на міжнародному ринку військово-технічного співробітництва слід віднести насамперед жорстку конкуренцію, результатом якої є намагання витіснити українських експортерів із вже освоєних ніш ринку техніки та озброєнь. З одного боку, до української продукції по спецекспорту ставляться вимоги на предмет відповідності євроатлантичним стандартам (це при тому, що значна кількість вітчизняних зразків суттєво переважає західні аналоги, а в ряді випадків подібних аналогів там просто нема, для прикладу радіолокаційна станція «Кольчуга» чи військово-транспортний літак «АН-70»), а з другого – небажання допустити Україну до новітніх технологій. Показовою в цьому відношенні була ситуація з перспективами підписання контракту на спільне з Україною виробництво і постачання літака АН-70 збройним силам країн

[9] За даними: Украина на 12-м месте по экспорту оружия в мире [електронний ресурс] / Режим доступу до стор.: http://delo.ua/world/ukraina-na-12-m-meste-po-ekspo-153860/

НАТО: після отримання від України усієї технічної і проектної документації в підписанні контракту було відмовлено, замість того концерн Airbus оголосив про початок розробки «однотипного» літака власного виробництва А-400М. Аналогічні приклади можна навести і по інших галузях військово-технічного співробітництва.

Метою військово-технічного співробітництва України є сприяння реалізації завдань у зовнішньополітичній та зовнішньоекономічній сферах, підвищенню її науково-технічного та оборонно-промислового потенціалу.

Принципами військово-технічного співробітництва України з іноземними державами є наступні:

- пріоритетність національних інтересів України;
- відповідність цілям і пріоритетам зовнішньої політики;
- монополія держави на регулювання діяльності у сфері ВТС;
- дотримання міжнародних зобов'язань України щодо нерозповсюдження зброї масового знищення, засобів її доставки та встановлення державного контролю за здійсненням міжнародних передач продукції військового призначення;
- чітке розмежування повноважень та взаємодія органів державної влади;
- державна підтримка суб'єктів військово-технічного співробітництва, захист їх прав і законних інтересів;
- відкритість і прозорість в межах законодавства України з одночасним збереженням державної таємниці;
- сумлінне виконання взятих на себе договірних зобов'язань.

Групування напрямів військово-технічного співробіт-ництва України і їх зв'язок з економічною дипломатією наведені на рис. 4.7.

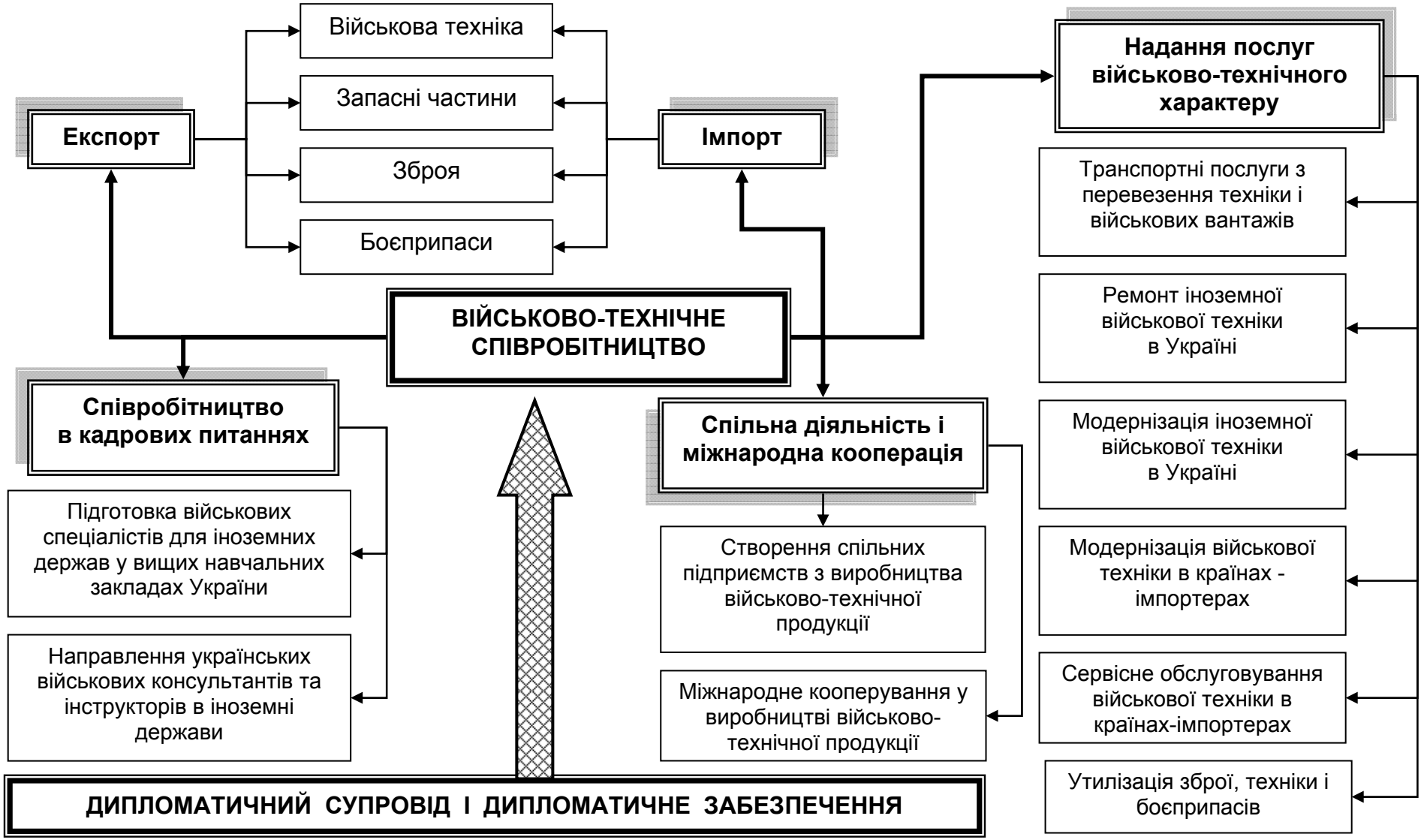

Рис. 4.7. Дипломатичний супровід складових військово-технічного співробітництва

Забезпечуючи військово-технічне співробітництво, Україна співпрацює із 114 країнами світу. Регулюється така діяльність:

по-перше, міжнародними нормативними документами з питань ВТС;

по-друге, законодавством України;

по-третє, законодавством країни-партнера;

по-четверте, міждержавними угодами України з країнами-партнерами.

Як видно з рис. 4.7, військово-технічне співробітництво України здійснюється *за* наступними *напрямами*:

1) експорт (військової техніки, запасних частин, зброї і боєприпасів);

2) імпорт (військової техніки, запасних частин, зброї і боєприпасів);

3) спільна діяльність і міжнародна кооперація;

4) надання послуг військово-технічного характеру;

5)співробітництво в кадрових питаннях.

Кожна із складових зазначених напрямів співробітництва постійно вимагає необхідного дипломатичного супроводу. Його забезпечують (чи повинні забезпечувати) в першу чергу представники економічних підрозділів Посольств України. Військові аташе в Посольствах цими питаннями не займаються, оскільки їх функціональні обов'язки стосуються передусім дипломатичної присутності представників Міністерства оборони України в країнах перебування і замикаються на питаннях військового співробітництва у всіх його сферах.

Структуризація спецекспорту України за географічним спрямуванням та видами експортної продукції наведена на рис. 4.8.

Рис. 4.8. Структуризація українського експорту продукції військово-технічного призначення

Особливого значення впродовж останніх років у сфері ВТС набуває такий напрям партнерства як *налагодження спільної діяльності* українських і іноземних підприємств з виробництва військово-технічної продукції і зростання ролі та частки міжнародного кооперування. Останнє дозволяє суттєво вирішувати проблеми конкуренції на світовому ринку, оскільки перетворює конкурента на партнера.

Військово-технічне співробітництво в умовах, з одного боку глобалізації, а з другого – суперництва в геополітичних інтересах, гостро ставить на порядок денний питання щодо

стратегічного партнерства. Рівень співпраці із стратегічними партнерами у галузі військово-технічного співробітництва суттєво відрізняється від співпраці в інших галузях. Водночас, ВТС України з іноземними державами має вагоме значення через значну кількість оборонних заводів з відносно високою часткою населення, зайнятого у галузі розробок та виробництва продукції військового і спеціального призначення при відсутності необхідного державного оборонного замовлення. Незважаючи на значні скорочення національного оборонно-промислового комплексу, він досі зберіг стратегічне значення для національної економіки.

Характерною рисою стратегічного партнерства є те, що воно означає найвищий ступінь міжнародного кооперування у військово-технічному співробітництві. Зазначене створює додаткове підґрунтя для активізації економічної дипломатії у питаннях ВТС. Передусім потребує опрацювання договірна база між Україною та країнами-партнерами. Це підтверджується нерівномірністю договірного оформлення партнерства у військово-технічному співробітництві. Зокрема, з Росією укладено 13 міжурядових угод щодо ВТС, з Республікою Узбекистан - 3, з Республікою Польща та Республікою Азербайджан - по одній, а з США та переважною більшістю європейських країн окремі угоди про військово-технічне співробітництво відсутні.

При інформаційно-аналітичному опрацюванні питань щодо збереження позицій України на міжнародних ринках продукції військо-технічного призначення та завоюванні нових їх сегментів важливо враховувати рівень зацікавленості іноземних держав у імпорті відповідних товарів, знати свої кращі конкурентні позиції, а також обов’язково брати до уваги слабкі сторони і вузькі та проблемні місця українського спецекспорту. Схематично сфери впливу економічної дипломатії на спецекспорт України наведені на рис. 4.9.

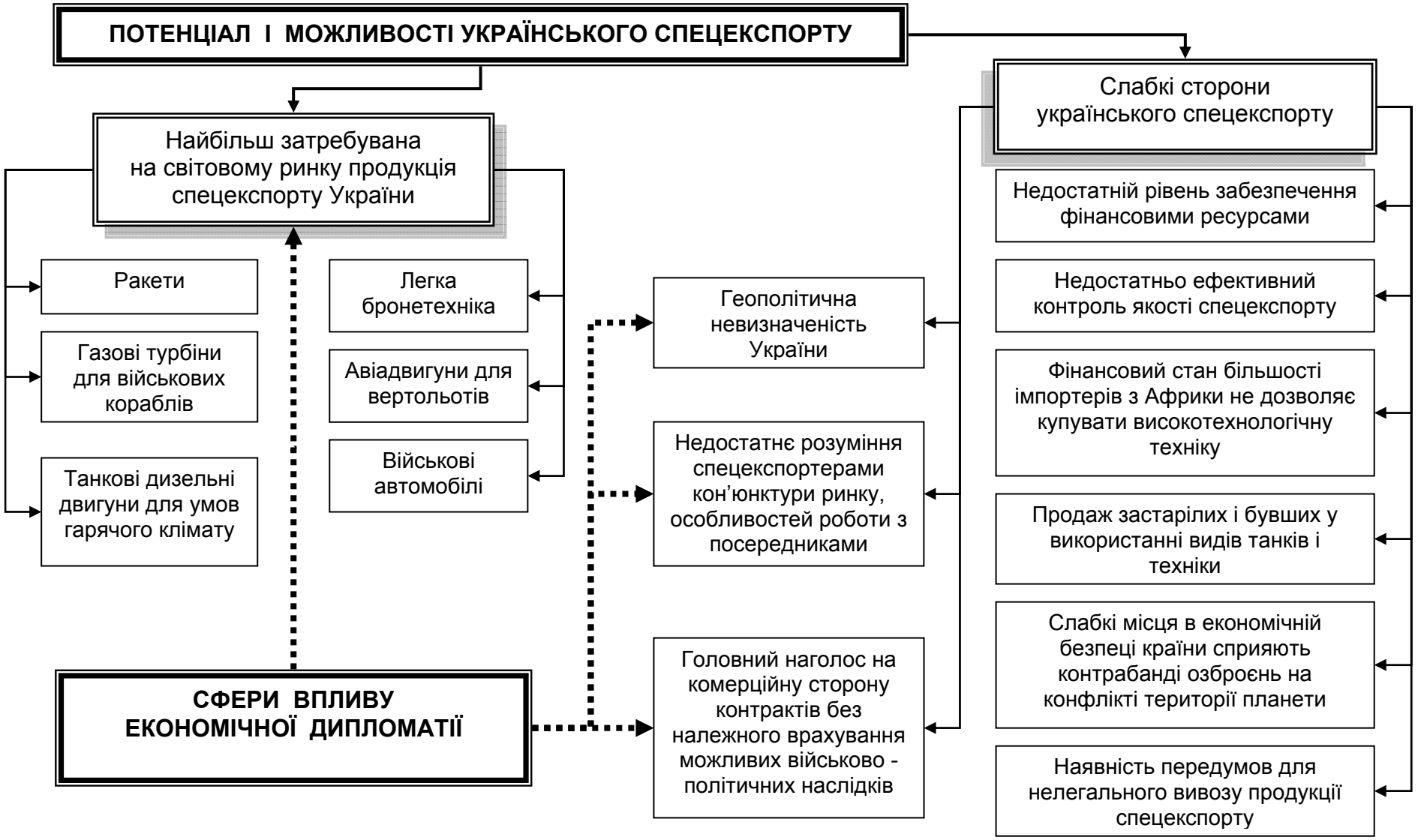

Рис. 4.9. Сфери впливу економічної дипломатії на спецекспорт України

Слабкі сторони спецекспорту класифікуються як фактори негативного або гальмівного впливу на нарощення присутності української військово-технічної продукції на світовому ринку, на забезпечення конкурентноздатності держави у сфері ВТС і в кінцевому підсумку негативно впливають на суму експортних надходжень та стан економічної безпеки країни.

Слабкі сторони українського спецекспорту можна згрупувати за суб'єктами впливу на зниження їх негативної дії. Таким чином, слабкі сторони можуть змінюватись під впливом:

1) центральних органів влади:

- геополітична невизначеність України;
- недостатній рівень забезпечення спецекспорту фінансовими ресурсами;
- наявність слабких місць в економічній безпеці держави, які сприяють контрабанді озброєнь у конфліктні регіони в різних частинах світу;

2) центральних органів влади і Державної служби експортного контролю:

- недостатньо ефективний контроль якості продукції спецекспорту (в результаті періодично виникають проблемні ситуації з партнерами щодо невиконання контрактів, застосовуються фінансові санкції);
- наявність передумов для нелегального вивозу продукції спецекспорту;

3) спецекспортерів, Державної служби експортного контролю:

- продаж застарілих і бувших у використанні танків та іншої військової техніки (така позиція формується під впливом слабкого фінансового стану більшості країн-імпортерів з Африки, які не мають можливості купувати високотехнологічну техніку);

- недостатнє розуміння спецекспортерами кон'юнктури ринку в окремих країнах та регіонах, особливостей роботи з посередниками (в результаті виникають проблеми, які призводять до фінансових санкцій);
- акцентування на комерційній стороні контрактів без належного врахування можливих військово-політичних наслідків.

В більшості випадків для ефективного вирішення проблемних питань та проведення превентивних заходів щодо їх недопущення необхідним є забезпечення належного дипломатичного супроводу з використанням комплексу засобів економічної дипломатії.

Таким чином, одним із стратегічних завдань для всіх учасників системи української економічної дипломатії є робота над захистом вітчизняних інтересів з метою збереження існуючих та завоювання нових позицій на світових ринках озброєнь. Результатом в такому випадку стане розвиток високотехнологічних підприємств українського ВПК, збереження важливої інфраструктури, забезпечення додаткових надходжень від зовнішньої торгівлі.

4.6. Міжнародні торговельні суперечки і роль економічної дипломатії у їх врегулюванні

В умовах ринкової економіки та конкуренції обов'язковою складовою торгівлі є конфлікти інтересів, які виникають між суб'єктами торговельної діяльності. Досягнення мети ефективного збуту продукції супроводжується діями щодо втримання наявних ринків і завоювання нових. Особливо гостро ці процеси проявляються у міжнародній торгівлі, де зливаються в одне інтереси виробників продукції, торгуючих суб'єктів і національні економічні інтереси країн-експортерів. Тут сконцентровуються конкурентні переваги відповідних груп товарів за багатьма

характеристиками (якісні і споживчі властивості, технічний рівень, безпека для споживання, цінові параметри). При попаданні на ринок подібних однотипних товарів з різних країн неминуче виникають конфлікти інтересів, які виступають у формах торговельних суперечок та спорів. Початково жодна з країн не ставить собі за мету створювати конфліктні ситуації та вступати у спори із партнерами. Проте, коли виникають протиріччя, їх необхідно врегульовувати. Забезпечується це завдяки прийнятим і діючим міжнародним принципам і нормам, які регулюють міжнародну торгівлю. В інших випадках може виникати спокуса вирішити суперечку силовими методами.

Порядок вирішення торговельних суперечок і протиріч залежить від рівня їх виникнення, до яких належать:

1) торговельні суперечки між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності – фізичними особами;

2) торговельні суперечки між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності – юридичними особами;

3) торговельні суперечки між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності – фізичними і юридичними особами;

4) торговельні суперечки і протиріччя у сфері зовнішньоекономічної діяльності між державами.

У перших трьох випадках вирішення торговельних суперечок може і повинно здійснюватись на рівні суб'єктів комерційної діяльності в національних судових інстанціях або в обумовлених у договорах міжнародних судових органах.

При міждержавному характері торговельних суперечок і протиріч вступає в силу система регулювання міжнародної торгівлі, передбачена насамперед нормами і правилами Світової організації торгівлі (СОТ), діяльність якої започаткована з 1995 року. Це, разом з тим, не виключає розгляду претензій і позовів до тих чи інших країн з питань міжнародного економічного співробітництва у відповідних судових інстанціях, а членство в СОТ ще не є гарантією від можливого виникнення торговельних суперечок або протиріч

між країнами–партнерами по торгівлі товарами або послугами.

Норми і принципи Світової організації торгівлі, передбачені Маракеською угодою про створення СОТ[10], спрямовані, передусім, на створення справедливого правопорядку у сфері міжнародної торгівлі, недопущення дискримінації в будь-яких проявах, забезпечення інтересів всіх членів організації, незалежно від економічного і політичного стану. Разом з тим, за час існування ГАТТ – СОТ практика експортно-імпортних відносин між країнами періодично ставила перед учасниками міжнародної торгівлі проблемні питання, наслідками яких, на основі зіткнення інтересів, ставали торговельні суперечки та протиріччя. У таких випадках відбувалось послідовно-логічне проходження подій за схемою «реалізація існуючих ризиків – виникнення торговельних суперечок – переростання їх у торговельні протиріччя – виникнення кризових явищ між країнами у сфері зовнішньої торгівлі».

В перші роки існування ГАТТ у випадку виникнення скарг у країни – учасника зовнішньоторговельних відносин та їх подання в ГАТТ, на рівні керівництва Генеральної угоди з тарифів і торгівлі приймались рекомендації з простою констатацією необхідності повернення даного питання до Протоколу про тимчасове застосування[11]. Така практика не могла задовольняти сторін – учасників суперечок. Як наслідок, поступово став вироблятись механізм врегулювання торгівельних суперечок та протиріч. Особливо гостро потреба в цьому стала проявлятись в умовах загострення торговельних протиріч між Європейським Економічним Співтовариством (ЄЕС) та США у 70-х – 80-х роках минулого століття.

За час існування Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) і потім Світової організації торгівлі (СОТ) між країнами -

---

[10] Вступ до Світової організації торгівлі: нові можливості для України. – Науково-практичне видання. Підготовлено експертною групою Українського центру міжнародної інтеграції. – Київ: УЦМІ, 2006, с.6-7.

[11] 2 GATT Basic Instruments and Selected Documents (BISD) Vol. II. P.12 (1952).

учасниками організації предметом торгових протиріч і торговельних суперечок виступали експортно-імпортні операції. Класифікація підстав виникнення і об'єктів торговельних суперечок і протиріч в СОТ наведена на рис. 4.10.

Підставами або *чинниками*, що обумовлювали *виникнення* і наявність торговельних протиріч та суперечностей між країнами були використовувані ними відповідні методи та форми регулювання зовнішньої торгівлі. До них слід віднести наступні:

1) тарифні режими стосовно відповідних сировинних ресурсів;
2) дискримінаційні і обмежувальні заходи щодо імпорту;
3) податкові режими відносно імпортованих товарів і продуктів;
4) антидемпінгові заходи та субсидування;
5) компенсаційні заходи, спрямовані проти окремих товарів з Європейського Союзу.

В галузевому розрізі та в складі товарних груп у експортно-імпортних операціх *об'єктом торговельних протиріч* за час існування ГАТТ - СОТ періодично є:

- бензин та продукти нафтопереробки;
- металопродукція і окремі види гарячекатаних стальних виробів;
- напівпровідники і окремі види комп'ютерного обладнання;
- м'ясо свіже та заморожене і м'ясопродукти;
- риба, креветки та інші морепродукти і вироби з них;
- зерна кави і алкогольні напої;
- текстильна продукція, одяг, взуття;
- фармацевтичні і агрохімічні продукти;
- порушення авторських прав і права інтелектуальної власності.

Рис. 4.10. Класифікація підстав виникнення і об'єктів торговельних суперечок і протиріч в СОТ

Впродовж останніх 10 років найбільша кількість протиріч спостерігалася у торгівлі металургійною продукцією та гарячекатаними стальними виробами, наступними (за кількістю скарг) групами товарів є сільськогосподарські товари та товари текстильної галузі.

Відповідно до огляду СОТ про режим імпортного ліцензування, основними об'єктами дискусій у здійсненні ліцензування стали такі групи товарів, як транспортні засоби, сільськогосподарська продукція, взуття, іграшки, сталь, залізна та мідна руда та ліцензійні режими в загальному.

Хронологічний та причинно-наслідковий аналіз торговельних суперечок та протиріч в системі ГАТТ-СОТ свідчить, що основні *причинні передумови їх виникнення* можна звести до трьох груп:

1) суперечки, які обумовлені невиконанням або порушення зобов'язань;

2) суперечки, які не зв'язані з порушенням зобов'язань;

3) суперечки і протиріччя, обумовлені наявністю певних ситуацій.

При цьому слід зазначити, що основна кількість зазначених конфліктів виникала і виникає саме через невиконання та порушення раніше взятих на себе зобов'язань учасниками експортно-імпортних операцій.

Суперечки, які не пов'язані з порушенням зобов'язань, можуть виникати, передусім, через запровадження субсидування імпорту або надання відповідних тарифних уступок.

Третя група причин - суперечки, які обумовлені наявністю певних ситуацій, можуть виникати виходячи з ситуацій макроекономічного характеру, таких як дефолт, масове безробіття тощо.

Прецеденти СОТ як у виникненні, так і у врегулюванні торговельних суперечок і протиріч розглядаються, передусім, як діяльність, спрямована на внесення ясності в положеннях системи Світової організації торгівлі, як конкретизація прав і

обов'язків країн-учасників відповідно до правил і норм цієї міжнародної організації. Особливий інтерес при цьому викликає механізм врегулювання суперечок у СОТ та його інституційна складова.

Процедура врегулювання і вирішення торговельних суперечок в системі СОТ виникла не відразу. Це досить тривалий процес, який потребував розвитку і удосконалення. Так як Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) на момент укладення і до трансформації в СОТ була лише міжнародною угодою, а не міжнародною організацією, то в її рамках неможливо було створити інституційний механізм врегулювання і вирішення суперечок і протиріч. Передбачалось, що такий механізм буде створений в рамках Міжнародної торгової організації (МТО). Ця організація повинна була стати першою міжнародною торговельною організацією і центром налагодження та регулювання багатостороннього торговельного співробітництва. Однак статут МТО не вступив в силу, а ГАТТ, як тимчасовий інститут регулювання міжнародної торгівлі, проіснувала майже 50 років.

Вирішення такої перманентно важливої проблеми як врегулювання торгових суперечок та протиріч протягом багатьох років перебувало на неналежному рівні. І лише за підсумками Токійського раунду діяльності ГАТТ (1973-1979 рр.) була досягнуто порозуміння і прийнято документ, який отримав назву «Домовленість про повідомлення, консультування, врегулювання суперечок і спостереження». Крім того, до цього документу було прийнято додатки під назвою «Узгоджений опис звичайної практики ГАТТ у сфері врегулювання суперечок»[12]. Цим документом уточнялось багато питань, які стосувались механізму вирішення суперечностей в ГАТТ.

Інтернаціоналізація економіки, започаткування глобалізаційних процесів, з одного боку, та посилення конкуренції між країнами та економічними угрупуваннями і боротьба за

[12] GATT Basic Instruments and Selected Documents (BISD)). 26th. Supp. 210 (1980).

ринки, з іншого, вимагали подальшого удосконалення системи врегулювання торгівельних суперечок і протиріч. Тому під час Уругвайського раунду у 1989 р. було прийнято рішення щодо удосконалення правил та процедур вирішення спорів ГАТТ. На цій основі учасники ГАТТ досягли домовленості про фундаментальні принципи нової системи вирішення торговельних суперечностей. Але головним тут стало те, що за підсумками Уругвайського раунду було прийнято документальну «Домовленість про правила і процедури, що регулюють вирішення спорів», яка містила 27 статей і 4 додатки. У відповідністю з цією домовленістю було створено «Орган з вирішення спорів СОТ» (ОВС)[13]. У відповідністю з «Домовленістю про правила і процедури, що регулюють вирішення спорів» функції «Органу з вирішення спорів СОТ» виконує Генеральна Рада СОТ.

Орган по розв'язанню суперечок (ОРС) є вищим органом СОТ з врегулювання спірних питань, на який покладено функції реалізації «Домовленості про правила і процедури, що врегульовують розв'язання спорів» (далі ДВС). ОРС утворює третейські групи, приймає або відхиляє доповіді третейських груп та Апеляційного органу, здійснює моніторинг виконання прийнятих рішень, надає право на призупинення поступок та інших зобов'язань, а також виконує інші функції згідно ДВС.

Основним принципом сучасного міжнародного права щодо вирішення міжнародних суперечок, спорів і протиріч є *принцип мирного* їх *вирішення*. Він передбачає, що:

- всі без винятку міжнародні суперечки, незалежно від їх предмету, часу, місця виникнення і гостроти, повинні вирішуватись мирними засобами;
- ні одна суперечка не повинна залишатись невирішеною;

---

[13] M.Kulessa, J.Altmann, H.Elsenhans, M.Wildfuhr. Mit der WTO ins nächste Jahrhundert. Herausforderungen für die Globale Handelspolitik. – Policy Paper 1. – Stiftung Entwicklung und Frieden: Bonn, 1996. S.3-4.;

Результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів: Тексти офіційних документів. – К.: Вимір, Секретаріат Міжвідомчої комісії з питань вступу до СОТ, 1998.

- сторони повинні утримуватись від будь-яких дій, які можуть погіршити стан в такій мірі, що може бути поставлено під загрозу підтримання міжнародного миру і безпеки.

Вирішення суперечок в рамках СОТ проходить наступні *етапи*:

1) проведення консультацій;

2) робота спеціальних груп;

3) розгляд апеляції;

4) здійснення спеціальних процедур щодо врегулювання суперечок.

Послідовність етапів та процедур врегулювання торговельних суперечок і протиріч наведена на рис. 4.11.

Процедура розв'язання суперечок в СОТ є комплексом дипломатичних, арбітражних та судових елементів, що покликані вирішити взаємні претензії сторін. В ДВС немає таких термінів, як позивач та відповідач. Це підкреслює той факт, що Орган з розв'язання суперечок (ОРС) не є міжнародною судовою інстанцією. Важливо мати на увазі, що ні третейські групи, ні Апеляційний орган не приймають рішень. Вони розглядають суперечку і приймають рекомендації, які набувають статусу рішення тільки після схвалення ОРС.

Інституційне забезпечення вирішення торгових суперечок і протиріч в системі СОТ охоплює:

1) використання різних правових режимів;

2) застосування концепції диференційованого і більш сприятливого режиму щодо врегулювання суперечок з огляду на рівень економічного розвитку країни;

3) врахування інтересів і потреб країн, які розвиваються;

4) застосування концепції анулювання або скорочення переваг;

5) застосування механізмів надання компенсацій, призупинення уступок та інших зобов'язань.

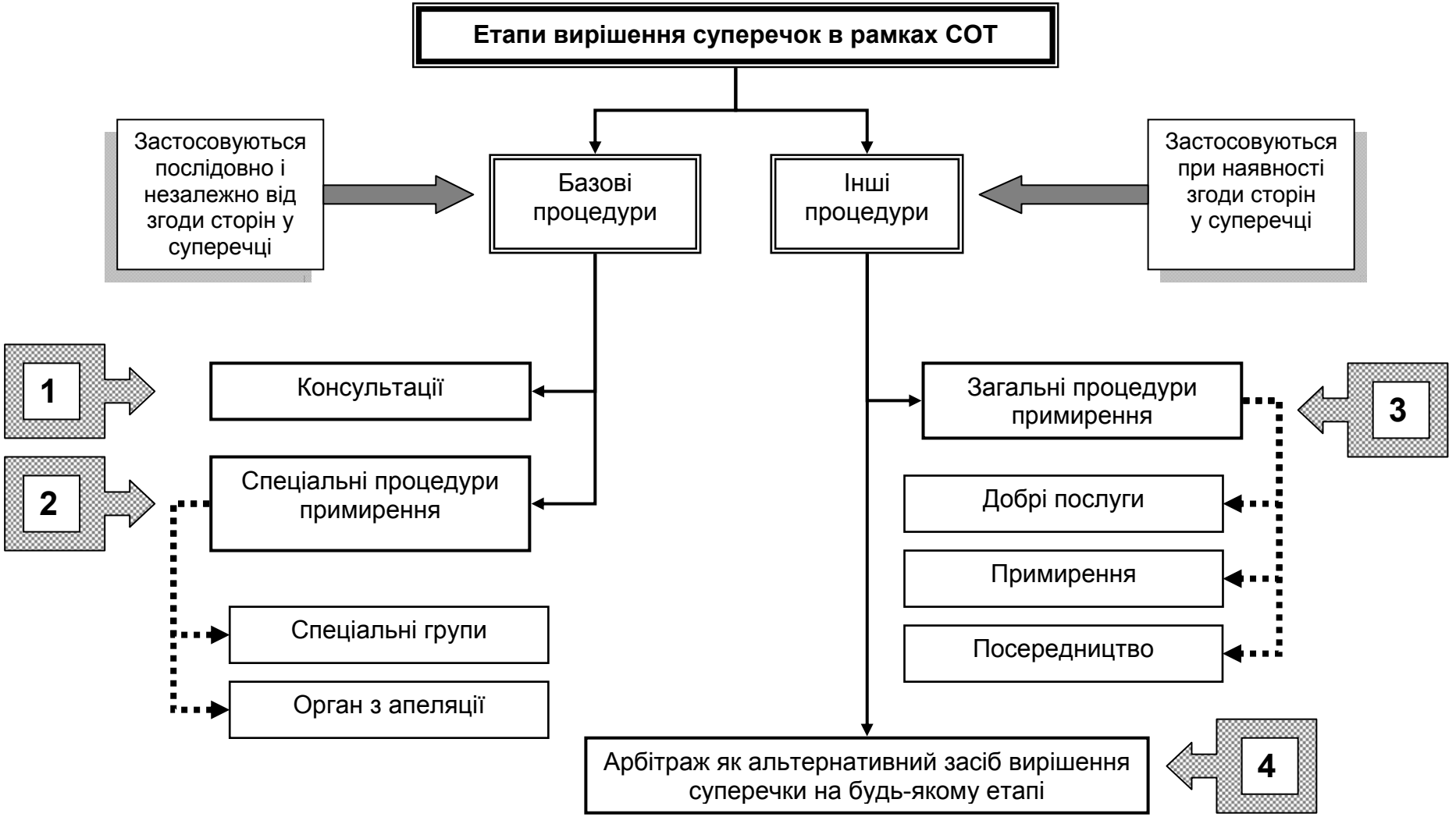

Рис. 4.11. Етапи та процедури вирішення суперечок у Світовій організації торгівлі.

В процесі торговельно-економічних відносин між країнами можуть виникати торговельні суперечки і протиріччя внаслідок застосування однією із сторін антидемпінгових заходів. Такі заходи можуть мати місце не тільки стосовно країн, які не є членами СОТ, але і незалежно від членства в Світовій організації торгівлі. Періодично такі суперечки виникають між окремими країнами та Європейським Союзом всередині СОТ. При виникненні надзвичайних обставин до країн – суб'єктів зовнішньо-економічної діяльності можуть застосуватись заходи правового регулювання і впливу (наведені на рис. 4.12.).

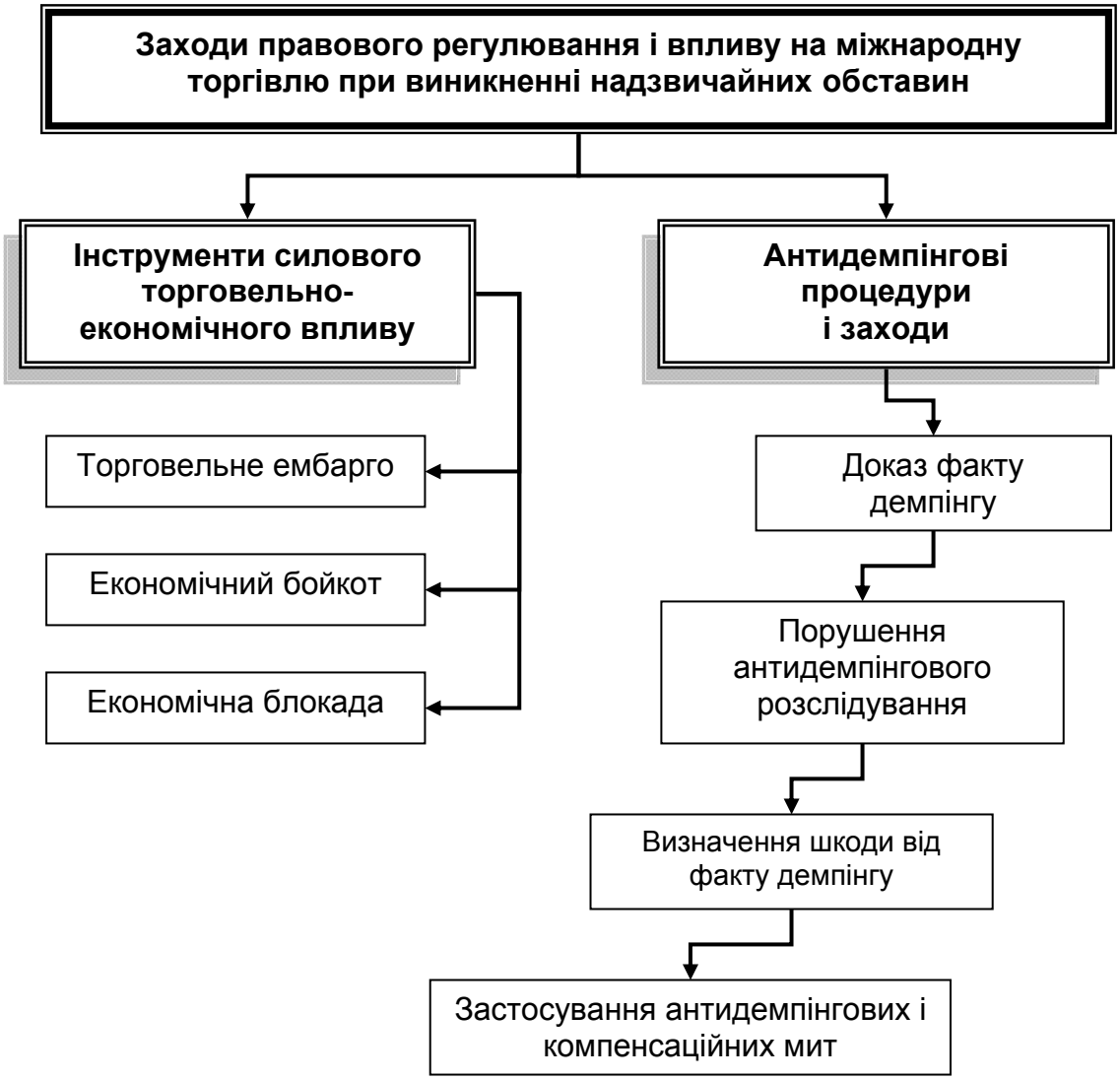

Рис. 4.12. Заходи правового регулювання і впливу на міжнародну торгівлю при виникненні надзвичайних обставин

Завданням економічної дипломатії є вжиття необхідних заходів щодо попередження формування обставин, при яких виникає загроза попасти під зазначені заходи правового регулювання і впливу на експортно-імпортні операції. При цьому необхідно чітко враховувати особливості дії механізму врегулювання торговельних сперечок у зовнішній торгівлі. Тим більше, що в України у взаємовідносинах із країнами – партнерами в системі СОТ періодично виникають проблемні питання, які потребують врегулювання, а з боку Європейського Союзу впродовж останніх років було декілька спроб розпочати антидемпінгове розслідування. Головним для представників економічної дипломатії при цьому є спрямування активних дій щодо відстоювання інтересів української сторони.

Запитання для самоконтролю

1. Назвіть сегменти економічних інтересів держави у зовнішньоекономічній діяльності.
2. В чому зв'язок між економічною дипломатією і товарною номенклатурою зовнішньоторговельних операцій?
3. Охарактеризуйте пріоритетні напрями фінансово-кредитного співробітництва України.
4. Яка структуризація зовнішньоторговельних партнерів України?
5. Дайте характеристику векторного спрямування зовнішньо-торговельних інтересів України в географічному плані.
6. Які основні напрями та сфери діяльності економічної дипломатії України? Їх класифікація.
7. Які загрози та ризики у зовнішньоекономічній діяльності України потребують впливу економічної дипломатії?
8. Назвіть галузеві і функціональні напрями діяльності економічної дипломатії.
9. Які можливості економічної дипломатії у впливі на перспективи євроінтеграції України?

10. Які перешкоди на шляху євроінтеграції України Ви вбачаєте? Як їх розв'язати інструментами економічної дипломатії?
11. СНД і ЄС – дилема вибору чи рівноцінні напрямки міжнародного економічного партнерства?
12. Азійський вектор економічної дипломатії України.
13. Перспективи співробітництва України з державами Америки.
14. Які переваги та недоліки участі України у Світовій організації торгівлі?
15. Назвіть сфери взаємодії економічної дипломатії України із структурами СОТ.
16. В чому проявляються зв'язки і залежність енергопостачання України від економічної дипломатії?
17. Охарактеризуйте систему дипломатичного супроводу сфери енергопостачання.
18. В чому залежність ефективності зовнішніх запозичень України від діяльності економічної дипломатії?
19. Охарактеризуйте дипломатичний супровід у сфері державного боргу.
20. Які головні правила щодо формування та управління зовнішньою заборгованістю України необхідно враховувати у економічній дипломатії?
21. В чому відмінність військово-технічного співробітництва від військового і яка роль в його ефективності економічної дипломатії?
22. Які критерії дозволяють віднести військово-технічне співробітництво до об'єктів економічної дипломатії?
23. Які проблемні питання присутності України на міжнародному ринку військово-технічного співробітництва?
24. Назвіть принципи військово-технічного співробітництва.
25. Які напрями військово-технічного співробітництва забезпечуються засобами економічної дипломатії?
26. Яка структуризація спецекспорту України?
27. Охарактеризуйте слабкі сторони українського спецекспорту.

28. Які сфери впливу економічної дипломатії на спецекспорт України?
29. Які рівні виникнення міжнародних торговельних суперечок?
30. Дайте характеристику класифікації підстав та чинників виникнення торговельних протиріч і суперечностей між країнами.
31. Що відноситься до об'єктів торговельних протиріч в ГАТТ-СОТ?
32. Які принципи та етапи вирішення міжнародних торговельних суперечок та протиріч?
33. Охарактеризуйте інституційне забезпечення вирішення торгових суперечок і протиріч в системі СОТ.
34. Назвіть заходи правового регулювання і впливу на міжнародну торгівлю при виникненні надзвичайних обставин.
35. Яким чином Україна може запобігти виникненню міжнародних торговельних суперечок за її участю?

Тестові завдання

1. В структурі інтересів держави виділяють наступні напрями:
   а) географічний;
   б) функціональній;
   в) галузевий;
   г) всі зазначені.
2. Міжнародною організацією, яка належить до сфери особливих інтересів України в питаннях фінансово-кредитного співробітництва, є:
   а) Організація Об'єднаних Націй;
   б) Міжнародна фінансова корпорація;
   в) Демократичний банк реконструкції та розвитку;
   г) Організація північноатлантичного договору НАТО.
3. Серед діючих міжнародних організацій найбільшим торговельним партнером України є:

а) Європейський Союз;
б) ГУАМ;
в) Співдружність Незалежних Держав;
г) Центральноєвропейська ініціатива.

4. Ряд найбільших імпортерів української продукції (в порядку зменшення) в 2011 р. виглядав наступним чином:
а) Італія, Польща, Німеччина, Угорщина, Нідерланди;
б) Росія, Туреччина, Італія, Польща, Китай;
в) Італія, Німеччина, Туркменістан, Китай, Польща;
г) Німеччина, Польща, Італія, Франція, Чехія.
5. Імпортери української продукції з країн ЄС (в порядку зменшення від найбільшого станом на 2011 р.) названі в наступному варіанті:
а) Італія, Польща, Німеччина, Угорщина, Румунія;
б) Росія, Туреччина, Італія, Польща, Білорусія;
в) Росія, Німеччина, Туркменістан, Китай, Польща;
г) Німеччина, Польща, Італія, Франція, Чехія.
6. Ряд найбільших постачальників продукції в Україну (в порядку зменшення) в 2011 р. виглядав наступним чином:
а) Італія, Польща, Німеччина, Угорщина, Нідерланди;
б) Німеччина, Туреччина, Італія, Польща, Білорусія;
в) Росія, Німеччина, Китай, Білорусь, Польща;
г) Німеччина, Польща, Італія, Франція, Чехія.
7. Найбільшими постачальниками продукції в Україну з країн ЄС (в порядку зменшення) в 2011 р. були:
а) Італія, Польща, Німеччина, Угорщина, Нідерланди;
б) Росія, Туреччина, Італія, Польща, Білорусія;
в) Росія, Німеччина, Туркменістан, Китай, Польща;
г) Німеччина, Польща, Італія, Франція, Угорщина.
8. Співдружність Незалежних Держав було створено в:
а) 1990 р.;
б) 1991 р.;
в) 1992 р.;
г) 1994 р.
9. На даний час членами СНД є:
а) 8 країн;
б) 10 країн;

в) 11 країн;
г) 12 країн.

10. Сировинний характер експорту є загрозою для зовнішньоекономічної діяльності України в співпраці з країнами:
    а) Європи;
    б) Співдружності Незалежних Держав;
    в) Північної Америки;
    г) Азії.
11. До складу Європейського Союзу входять:
    а) 15 країн;
    б) 25 країн;
    в) 27 країн;
    г) 28 країн.
12. Валютний союз на території Європейського Союзу налічує:
    а) 12 країн;
    б) 15 країн;
    в) 17 країн;
    г) 18 країн.
13. Україна є членом Світової Організації Торгівлі з:
    а) 2005 р.;
    б) 2007 р.;
    в) 2008 р.;
    г) 2009 р.
14. Членами СОТ є:
    а) 155 країн;
    б) 158 країн;
    в) 159 країн;
    г) 160 країн.
15. Відзначте, які з напрямків діяльності в галузі енергопостачання є важливими для України:
    а) забезпечення власного споживання;
    б) реалізація енергоресурсів за кордон;
    в) транзит енергоресурсів;
    г) всі зазначені.

16. Для стабільного транзиту енергоресурсів територією держави необхідними є:

а) участь в спорудженні трубопроводів за кордоном (наприклад, участь України в проекті «Набукко»);

б) залучення урядів інших держав в процес забезпечення транзиту;

в) дотримання укладених міжнародних угод щодо транзиту;

г) всі названі відповіді є правильними.

17. Згідно до Бюджетного кодексу України обсяг державного боргу та гарантованого державою боргу на кінець бюджетного періоду не повинен:

а) перевищувати 55% ВВП;

б) перевищувати 60% ВВП;

в) перевищувати 75% ВВП;

г) бути меншим 45% ВВП.

18. До способів врегулювання зовнішньої заборгованості не належить:

а) пролонгація кредиту;

б) конверсія боргу;

в) дефолт;

г) капіталізація боргу.

19. В структурі українського експорту продукції військово-технічного призначення перше місце належить:

а) Африканським країнам;

б) державам Азії;

в) країнам СНД;

г) країнам Західної Європи.

20. ГАТТ-СОТ не займається врегулюванням суперечок, основні передумови виникнення яких:

а) суперечки, які обумовлені невиконанням або порушення зобов'язань;

б) суперечки, які не зв'язані з порушенням зобов’язань;

в) суперечки і протиріччя, обумовлені наявністю певних ситуацій;

г) ГАТТ-СОТ врегульовує усі названі суперечки.

Рекомендована література

1. Бюджетний кодекс України (ст. 18, 20). [електронний ресурс] / Режим доступу до стор.: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/ show/2456-17

2. Вступ до Світової організації торгівлі: нові можливості для України. – Науково-практичне видання. Підготовлено експертною групою Українського центру міжнародної інтеграції. – Київ: УЦМІ, 2006, с.6-7.

3. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 року №145-р. - К.: 2006. - Розділ IX, с.101-105.

4. Корсунський С.В. Енергетична дипломатія: Навчальний посібник. – К.: Вища школа, 2008. – с.66 – 78.

5. Лихачев А.Е. Экономическая дипломатия России. Новые вызовы и возможности в условиях глобализации / А.Е.Лихачев. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 461 с.

6. Міжнародна економіка / За ред. А.Р.Румянцева. – К.: Знання-Прес, 2003.

7. Міжнародні організації: Навчальний посібник. / За ред. О.С.Кучика. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Київ: Знання, 2007. – 749 с.

8. Міжнародні організації: Навчальний посібник / За ред. Ю.Г.Козака, В.В.Ковалевського. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 288 с.

9. Результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів: Тексти офіційних документів. – К.: Вимір, Секретаріат Міжвідомчої комісії з питань вступу до СОТ, 1998.

10. Смбатян А.С. Международные торгове споры в ГАТТ/ВТО: избранные решения (1952 – 2005 гг.) / А.С.Смбатян. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 344 с.

11. Циганкова Т.М., Гордєєва Т.М. Міжнародні організації. – К.: 2001. – 487 с.

12. Außenhandel. Gruppe VB. Methodische Grundlagen der Außenhandelsstatistik. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden: 2002. S.10.

13. 2 GATT Basic Instruments and Selected Documents (BISD) Vol. II. P.12 (1952).

14. GATT Basic Instruments and Selected Documents (BISD)). 26th. Supp. 210 (1980).

15. M.Kulessa, J.Altmann, H.Elsenhans, M.Wildfuhr. Mit der WTO ins nächste Jahrhundert. Herausforderungen für die Globale Handelspolitik. – Policy Paper 1. – Stiftung Entwicklung und Frieden: Bonn, 1996. S.3-4.;

16. Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik, Ausgabe 2007. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2006: S.XI.

17. Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik, Ausgabe 2012. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2012.

Розділ 5

ДИПЛОМАТИЧНИЙ ПРОТОКОЛ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ

5.1. Дипломатичний протокол, джерела його правил і норм

Зовнішньополітична та зовнішньоекономічна діяльність України як активної учасниці міжнародних відносин передбачає необхідність і неухильне дотримання загальновизнаних норм, правил, традицій та умовностей, сукупність яких прийнято об'єднувати під терміном «дипломатичний протокол». Необхідно зауважити, що у загальній практиці діяльності установ, організацій, владних та господарсько-комерційних структур під терміном «протокол» розуміють назву документа, який фіксує результати проведених заходів (засідань, нарад, конференцій, форумів, переговорів, слухань тощо). Однак в дипломатичній практиці та у діяльності вищих органів державної влади термін «протокол» має особливий зміст. Так, Державний Протокол та Церемоніал України - це «сукупність вимог щодо забезпечення єдиного порядку проведення офіційних заходів за участю Президента України, Голови Верховної Ради України, Прем'єр-міністра України, Міністра закордонних справ України, інших вищих посадових осіб України з урахуванням загальноприйнятих міжнародних норм, правил і традицій, а також національних традицій України»[14].

В дипломатичній діяльності «протокол» трактується як «сукупність правил, у відповідності з якими в кожній країні офіційні представники властей регулюють порядок різних дипломатичних церемоній. Протокольні правила застосо-

[14] Про Державний протокол та Церемоніал України. Указ Президента України від 22 серпня 2002 р. №746/2002, ст. 2.

вуються при опрацюванні багаточисельних деталей як надзвичайних церемоній, так і церемоній, пов'язаних з роботою дипломатичних представництв»[15]. В цьому значенні протокол дотримується під час проведення переговорів, при підготовці і підписанні угод. Протоколу як сукупності загальноприйнятих норм, правил, традицій і умовностей, дотримуються уряди, державні установи, відомства закордонних справ, дипломатичні представництва, місії та представництва в країнах перебування та при міжнародних організаціях, офіційні особи та члени їх родин у міжнародному спілкуванні.

З метою дотримання зазначених правил Указом Президента України від 22 серпня 2002 р.№ 746/2002 було затверджено Положення «Про Державний Протокол і Церемоніал України», останні зміни до даного Положення було внесено у 2010 р. Указом Президента України від 3 лютого 2010 р. № 98/2010.

Складовими дипломатичного протоколу є:

- порядок встановлення дипломатичних відносин, початку і завершення місії дипломатичних представників;
- порядок встановлення консульських відносин, початку і завершення консульської місії;
- порядок дотримання державного, службового і протокольного старшинства;
- організаційно-протокольне забезпечення візитів офіційних іноземних делегацій;
- офіційне і дипломатичне листування;
- державні церемонії;
- етикет державної символіки;
- офіційні та неофіційні прийоми;
- привілеї та імунітети дипломатів;
- реагування на урочисті, святкові чи траурні події в інших державах;

---

[15] Вуд Дж., Серре Ж. Дипломатический церемониал и протокол/Пер. с англ. – Ю.П.Клюкина, В.В.Пастоева, Г.И.Фомина. – Изд. 2. – М.: Международные отношения, 2003. – с. 36.

- протокол багатосторонньої дипломатії;
- протокол дружин дипломатів, офіційних осіб;
- дипломатичний етикет.

Крім церемоніальної сторони етикету, дипломатичний протокол є системою, що визначає правила одягу у різних ситуаціях, норми листування в офіційній та особистій переписці, тобто врегульовує ті відносини між офіційними особами, які є основоположними при здійсненні економічних або політичних контактів.

Складність та певна громіздкість сучасного дипломатичного протоколу полягає у тому, що не завжди є можливість чітко розмежувати звичайну ввічливість на міжнародному рівні та юридичну обов'язковість певних правил.

Правила дипломатичного протоколу призначені для підтримання нормальних відносин між державами та їх уповноваженими представниками за кордоном. Дані норми повинні бути чітко визначені і їх необхідно неухильно дотримуватись. Неприпустимим є їх порушення без достатніх підстав. Але і в цьому випадку інколи буває важко уникнути непорозумінь, оскільки влада, що не дотримується даних засад, іноді демонстративно відмовляється від зобов'язань, прийнятих на себе. Таке свідоме порушення етикету завжди розцінюється як свідома демонстрація недовіри або невдоволення дипломату, який став жертвою даної акції, або ж країні, яку він представляє, що в подальшому обов'язково відіб'ється на відносинах між урядами держав – сторонами дипломатичних відносин.

В економічній дипломатії, як окремому сегменті дипломатичної діяльності, вимоги дотримання протоколу є такими ж обов'язковими, як і в загальній дипломатичній практиці чи в Державному Церемоніалі. Слід зазначити, що протокол дає можливість кожному з учасників тих чи інших дипломатичних заходів безперешкодно виконувати свої функціональні обов'язки і регламентує дії щодо проведення відповідних заходів за участю сторін – учасників.

В практиці зовнішніх зносин (в політичній, економічній, військовій, гуманітарній та інших сферах) розрізняють наступні *суб'єкти* протоколу[16]:

- вищі посадові особи (глави держав та урядів, голови парламентів, міністри тощо);
- глави дипломатичних представництв та консульських місій, дипломатичний і консульський персонал місій;
- міжнародні посадові особи, представники держав в міжнародних міжурядових організаціях;
- керівники і члени офіційних делегацій у міжнародні організації та на міжнародні конференції, наради, форуми тощо;
- надзвичайні посли і надзвичайні уповноважені глав держав і урядів;
- дружини та чоловіки перерахованих вище функціонерів.

Норми дипломатичного протоколу ґрунтуються на наступних *принципах*:

- універсальності;
- міжнародної ввічливості;
- взаємності;
- реторсії (від латинського слова retorsio – зворотна дія).

Універсальний характер норм дипломатичного протоколу означає, що загальноприйняті норми, правила, традиції і умовності є обов'язковими для дотримання всіма країнами незалежно від їх політичного і державного устрою, соціально-економічного ладу, військової потужності, релігійної приналежності. В основі протоколу закладено визнання державного суверенітету і територіальної цілісності держави, невтручання у її внутрішні справи.

Міжнародна ввічливість у протоколі означає недопустимість образливих дій та проявів неповаги до інших держав, їх

---

[16] Шинкаренко Т.І. Дипломатичний протокол та етикет: Навчальний посібник. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2007. – с. 7.

офіційних представників та державних символів. Порушення цього принципу, особливо в економічній дипломатії, може розцінюватись як цілеспрямовані дії, метою яких є нанесення шкоди гідності і авторитету відповідної держави, а значить і взаємовідносинам з нею.

Особливе значення у протоколі має принцип *взаємності*, оскільки передбачає взаємовигідну, рівноправну партнерську співпрацю на основі взаємних національних інтересів. При будь-яких діях, особливо в сфері впливу економічної дипломатії, які завдають шкоди країні-партнеру важко розраховувати на те, що не буде відповідної реакції з її сторони.

Продовженням або розвитком таких взаємовідносин є застосування принципу *реторсії*, який означає про симетричну відповідь (може бути і асиметрична, але не менш відчутна) іншої держави на недружні дії до неї, або нанесені їй матеріальну чи моральну шкоду.

Дипломатичний протокол є важливим інструментом забезпечення комунікації на міждержавному рівні, який має важливе, подекуди вирішальне значення для успішного досягнення поставлених цілей та результатів у зовнішньополітичній та зовнішньоекономічній діяльності.

Джерелами дипломатичного протоколу є міжнародні та національні нормативні акти, багатосторонні та двосторонні угоди, конвенції, статути міжнародних організацій. Національними нормативними актами з цих питань є закони, постанови та інші регламентуючі документи вищих органів законодавчої та виконавчої влади. В Україні норми протоколу на основі міжнародних норм і правил закріплені у вище наведених Указах Президента України.

5.2. Дипломатичний корпус, його привілеї та імунітети

Дипломатичну діяльність в країнах перебування чи в міжнародних організаціях забезпечує дипломатичний корпус,

під яким розуміють сукупність глав відповідних іноземних представництв, акредитованих у державах призначення. В більш широкому розумінні – це всі дипломатичні працівники іноземних посольств, консульств та інших місій, а також члени їх родин, військові, військово-морські, військово-повітряні аташе та їх заступники, торгові представники і їх заступники, спеціальні радники (торгові, промислові, економічні, фінансові, з питань культури, науки тощо) та члени їх родин.

При розгляді змісту та специфіки дипломатичного протоколу в економічній дипломатії неможливо обійти стороною питання, що стосуються дипломатичного корпусу України, тобто безпосередніх суб'єктів та носіїв протокольних традицій, дій і заходів.

Дипломатичний корпус України на даний час охоплює достатньо чисельне коло працівників. Обумовлено це мережею українських закордонних представництв та обширними контактами з міжнародними організаціями. В сучасних умовах Україна має свої Посольства у 131 країні світу, крім того функціонують 38 Генеральних консульств України. Постійні представництва України акредитовані при міжнародних організаціях (Постійне представництво України при міжнародних організаціях у Відні; Представництво України при Європейському Союзі та Європейському співтоваристві з атомної енергії; Постійне представництво України при координаційних інститутах СНД; Постійне представництво України при ООН; Постійне представництво України при Раді Європи; Постійне представництво України при відділенні ООН та інших міжнародних організаціях у Женеві і ряд інших). У кожному з названих представництв передбачена економічна складова, тобто є прямий зв'язок з економічною дипломатією.

Відповідно до Віденської конвенції про дипломатичні зносини від 18 квітня 1961 р. (ст. 3) функціями дипломатичного представництва є:

- представництво акредитуючої держави в країні перебування;
- захист у державі перебування інтересів акредитуючої держави в межах міжнародного права;

- проведення переговорів з урядом країни перебування;
- з'ясування всіма законними засобами умов і подій в країні перебування та повідомлення про них уряду акредитуючої держави;
- заохочення дружніх зносин між акредитуючою державою і країною перебування та сприяння розвитку їх взаємовідносин в сфері економіки, культури і науки.

Цією ж Конвенцією (ст. 1) персонал дипломатичних представництв, котрий уповноважений здійснювати дипломатичне представництво акредитуючих держав в країнах перебування поділено на 3 класи (дипломатичний, адміністративно-технічний, обслуговуючий), а до його складу, зокрема, входять:

- «глава представництва» – особа, на котру акредитуюча держава покладає цей обов'язок;
- «співробітники представництва» – глава представництва і члени персоналу представництва;
- «члени персоналу представництва» – дипломатичний персонал, адміністративно-технічний і обслуговуючий персонал представництва;
- «члени дипломатичного персоналу» – члени персоналу представництва, які мають дипломатичний ранг;
- «дипломатичний агент» - це глава представництва або член дипломатичного персоналу представництва;
- «члени адміністративно-технічного персоналу» – персонал, який здійснює адміністративно-технічне обслуговування представництва;
- «члени обслуговуючого персоналу» – особи персоналу представництва, котрі виконують обов'язки з обслуговування представництва;
- «приватний домашній працівник» – особа, яка виконує обов'язки домашнього працівника у співробітника представництва і не є службовцем акредитуючої країни;
- «приміщення представництва» означає будівлі чи їх частини, котрі використовуються для цілей представництва, в т.ч. резиденцію глави представництва, кому

б не належало право власності на них, включно з обслуговуючою дану будівлю чи її частину земельною ділянкою.

Вказана класифікація має значення для визначення, з одного боку акредитуючою державою функціональних обов'язків відповідних членів представництва, а з другого боку – для забезпечення країною перебування дотримання відповідних привілеїв та імунітетів щодо членів іноземних дипломатичних представництв, а також здійснення відповідного контролю за дотриманням ними своїх повноважень відповідно до статусу при здійсненні діяльності на території країни.

Первинною ланкою у забезпеченні дипломатичного представництва в сфері національних економічних інтересів України, їх відстоюванні та просуванні на міжнародних ринках, тобто на територіях іноземних держав, є дипломатичні працівники Посольств та інших представництв. В організації їх перебування за кордоном та виконанні прямих функціональних обов'язків у дипломатичній службі традиційно діє відповідний «табель про ранги» – система присвоєння дипломатичних рангів, які засвідчують професійно-кваліфікаційний рівень та досвід дипломатичних працівників. Дипломатичні ранги взаємопов'язані з призначенням на посади в дипломатичних представництвах України за кордоном. Стосується це і економічної дипломатії.

Відповідно до Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про дипломатичну службу» від 11 січня 2011 року №2911-VI (ст. 16) в Україні встановлені наступні дипломатичні ранги:

1) Надзвичайний і Повноважний Посол;
2) Надзвичайний і Повноважний Радник першого класу;
3) Надзвичайний і Повноважний Радник другого класу;
4) радник першого класу;
5) радник другого класу;
6) перший секретар першого класу;

7) перший секретар другого класу;
8) другий секретар першого класу;
9) другий секретар другого класу;
10) третій секретар;
11) аташе.

Всі дипломатичні працівники, яким присвоєно дипломатичний ранг, є державними службовцями. Одночасно, на дипломатичні посади в дипломатичних представництвах України за кордоном можуть призначатись і призначаються фахівці з інших установ і організацій, в тому числі з Міністерства економічного розвитку і торгівлі, інших міністерств і відомств, з обласних державних адміністрацій. В сфері інтересів економічної дипломатії така практика має місце. Тому зазначеним вище Законом України дипломатичні ранги прирівнюються до рангів державних службовців. Співвідношення рангів наведено у таблиці 5.1.

Таблиця 5.1.

Співвідношення дипломатичних рангів з рангами державних службовців

	Дипломатичний ранг	**Ранг державного службовця**
1.	Надзвичайний і Повноважний Посол	1
2.	Надзвичайний і Повноважний Радник першого класу	2
3.	Надзвичайний і Повноважний Радник другого класу	3
4.	Радник першого класу	4
5.	Радник другого класу	5
6.	Перший секретар першого класу	6
7.	Перший секретар другого класу	7
8.	Другий секретар першого класу	8
9.	Другий секретар другого класу	9
10.	Третій секретар	10
11.	Аташе	11

Штатним розписом в представництвах України за кордоном (в Посольствах та при міжнародних організаціях) передбачаються наступні дипломатичні посади:

1) Надзвичайний і Повноважний Посол України, Постійний представник України при міжнародній організації;
2) Генеральний консул України;
3) Радник-посланник;
4) радник;
5) консул України;
6) перший секретар;
7) віце-консул;
8) другий секретар;
9) третій секретар;
10) аташе.

В дипломатичних представництвах України за кордоном, крім штатних працівників на постійній основі, також задіяний:

- адміністративно-технічний персонал на постійній основі;
- штатний дипломатичний та адміністративно-технічний персонал на умовах строкового договору (на визначений термін) або по контракту.

Важливою умовою повноцінного виконання функціональних обов'язків дипломатичними місіями є, з одного боку, необхідність чіткого дотримання та використання дипломатичним протоколу як одного з інструментів економічної дипломатії, а з іншого – їх наділення відповідними привілеями та імунітетом, тому працівники Посольств та інших диппредставництв відповідно до дипломатичних статусу та рангів наділяються певним імунітетом та привілеями.

На практиці це означає наділення дипломатів у країнах перебування належним рівнем гарантій захисту від спроб

різного роду впливу на них. Такі гарантії їм надає Віденська конвенція про дипломатичні зносини 1961 року.

Дипломатичні привілеї та імунітети – це особливі права та переваги, які країна перебування надає дипломатичним представництвам, спеціальним місіям, представництвам держав при міжнародних міжурядових організаціях, делегаціям на міжнародних міжурядових конференціях, їх главам та співробітникам.

Сучасні дипломатичні привілеї та імунітети оформлені низкою багатосторонніх договорів, зокрема:

- Конвенцією про привілеї та імунітети ООН 1946 року;
- Конвенцією про привілеї та імунітети спеціалізованих установ ООН 1947 року;
- Угодою між ООН та США про місцезнаходження центральних установ ООН 1947 року;
- Віденською конвенцією про дипломатичні зносини 1961 року;
- Віденською конвенцією про консульські зносини 1963 року;
- Конвенцією про спеціальні місії 1969 року;
- Конвенцією про запобігання і покарання злочинів проти осіб, які користуються міжнародним захистом, у тому числі дипломатичних агентів, 1973 року;
- Віденською конвенцією про представництво держав у їх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру 1975 року.

Окремі аспекти правового положення та статусу дипломатичних представництв та їх персоналу регулюються також двосторонніми угодами, підписання яких передбачено пунктом «б» ст. 47 Віденської конвенції 1961 р. Згідно даного пункту держави отримують можливість як обмежувати, так і розширювати дипломатичні привілеї та імунітети у стосунках між собою на основі принципу взаємності.

Для наділення дипломатичним імунітетом та надання привілеїв в міжнародній практиці керуються принципами *взаємності* (надання дипломатичних привілеїв та імунітету на

взаємній основі), *альтернативності* (виходить з того, що наділення імунітетом та надання привілеїв є правом, а не обов'язком держави перебування) та *функціональної необхідності* (виходить з необхідності створення дипломатичному представництву в країні перебування належних умов для ефективного виконання дипломатичних функцій).

Віденська конвенція про дипломатичні зносини від 18 квітня 1961 р. визначає повний перелік дипломатичних імунітетів та привілеїв (статті 22, 23, 24, 27-37). При цьому *дипломатичний імунітет* розглядають як вилучення дипломатичного представництва і його співробітників із юрисдикції щодо примусових дій з боку країни перебування, а *дипломатичними привілеями* є пільги та особливі переваги, якими наділені дипломатичні представництва та їх співробітники, стосовно громадян країни перебування.

Дипломатичний імунітет передбачає надання гарантії:

- особистої недоторканності дипломатів;
- недоторканності службових приміщень та майна;
- недоторканності архівів і документів представництва;
- недоторканності дипломатичної кореспонденції, яка перевозиться дипломатичними кур'єрами та права шифрованого листування;
- звільнення від адміністративної, цивільної і кримінальної юрисдикції у країні перебування.

Стаття 22 Віденської конвенції зазначає, що приміщення представництва недоторканні, а самі приміщення, «предмети їх обстановки та інше майно, яке там знаходиться, а також засоби пересування представництва користуються імунітетом від обшуку, реквізиції, арешту та виконавчих дій». Таким чином приміщенню дипломатичного представництва та його території в країні перебування надається *режим екстериторіальності* (особливий правовий режим). При цьому слід зазначити, що приміщення дипломатичного представництва не повинно використовуватись не за функціональним призначенням (ведення підривної агітації проти країни перебування, незаконне утримання в приміщенні осіб,

яких розшукують правоохоронні органи, насильницьке утримання людей тощо).

Дипломатичний імунітет доповнюється наданням певних привілеїв, серед яких, зокрема, наступні:

- фіскальні привілеї (звільнення дипломатичних представництв від сплати прямих податків – державних і місцевих, від сплати муніципальних зборів, крім зборів за окремі види обслуговування; збори, які отримують представництва від виконання своїх обов'язків, наприклад, за видачу віз, не обкладаються податками країни перебування);
- звільнення від сплати мита;
- право піднімати прапор над представництвом та над офіційною резиденцією, а також право використовувати дипломатичну форму в передбачених випадках або відповідно до традицій акредитуючих країн.

Треба зазначити, що дипломатичні привілеї та імунітети поділяються на імунітети та привілеї представництв та імунітети і привілеї співробітників представництв (особисті привілеї).

Особистими привілеями є:

- недоторканість особи дипломата (дипломат не підлягає арешту або затримці в будь-якій іншій формі, а країна перебування повинна ставитись до нього з належною повагою, приймати необхідні заходи для попередження будь-яких зазіхань на його особу, свободу і гідність);
- недоторканість житла (приватна резиденція, квартира, будинок, номер у готелі);
- недоторканість кореспонденції та паперів дипломатичного агента;
- імунітет від юрисдикції держави перебування (імунітет від адміністративної, цивільної і кримінальної юрисдикції країни перебування – за винятком передбачених Віденською конвенцією 1961 року випадків).

Головним засобом для здійснення дипломатичних функцій є приміщення представництва. Віденською конвенцією від 18 квітня 1961 р. (ст. 21) визначено, що «Держава перебування повинна або надати сприяння акредитуючій державі у придбанні на своїй території, згідно своїх законів, приміщень, необхідних для її представництва, або надати допомогу акредитуючій державі в отриманні приміщень будь-яким іншим шляхом». Крім того, згідно ст. 25 зазначеної Віденської конвенції, «Держава перебування повинна надавати всі можливості для виконання функцій представництва», а статтею 26 гарантована свобода пересування всім співробітникам представництва по території держави перебування (за винятком зон, в які в'їзд забороняється або регулюється з міркувань державної безпеки).

Виходячи з того, що сфера діяльності дипломатичних представництв поширюється на всю територію країни перебування, то право їх співробітників на вільне пересування по всій її території складає зміст функції інформаційного забезпечення представництва і є одночасно підґрунтям для виконання дій, пов'язаних із функціями дипломатичного захисту представництва тощо.

Право на недоторканність повинно бути збережене навіть у випадку розриву дипломатичних відносин або оголошення війни. У випадку конфлікту між акредитуючою країною та державою акредитації, або між державою акредитації та третьою країною, всі суб'єкти, які користуються дипломатичними привілеями та імунітетами, повинні бути забезпечені в найкоротший термін можливістю залишити межі держави перебування.

Слід також відзначити, що наявність імунітетів не означає автоматичну безкарність у випадку скоєння кримінальних злочинів, адміністративних правопорушень, настання цивільної відповідальності. В разі виникнення такої ситуації країна перебування має декілька інструментів впливу на порушників:

- звернення до країни, яку представляє дипломат, з проханням розглянути інцидент згідно власного законодавства або добровільно зняти імунітет з порушника (такі прохання можуть бути відхилені акредитуючою країною);
- звернення з вимогою негайного відкликання такого дипломата (вимога повинна бути виконана в розумні терміни). У випадку, коли мова йде про Голову дипломатичної місії, він з вагомих причин може бути оголошений «persona non-grata», після чого буде змушений у короткий термін (як правило, 24, 48 або 72 години) покинути країну перебування.

Однак зазначені заходи є крайніми і гарантією від їх застосування є дотримання дипломатами міжнародних правових норм та повага до законів і традицій країни перебування.

5.3. Дипломатичні візити як елемент дипломатичного протоколу в економічній дипломатії

Важливою складовою дипломатичного протоколу є візити, які наносяться вищими державними керівниками, уповноваженими особами та представниками дипломатичного корпусу. Завдяки візитам відбуваються міждержавні контакти, при допомозі яких найчастіше формуються передумови для:

- розвитку міжнародних зв'язків;
- розв'язання проблемних ситуацій;
- налагодження партнерських стосунків між країнами;
- поглиблення економічного, політичного, наукового, технічного, технологічного, гуманітарного та інших видів співробітництва.

Візити дають можливість особисто зустрітись вищим державним керівникам чи уповноваженим особам, обмінятись думками з приводу актуальних питань та проблем у сфері економічного і фінансового співробітництва, енергопостачання, продовольчої безпеки, екологічної ситуації та багатьох інших. Під час візитів сторони мають можливість узгодити позиції із спірних питань, виробити принципові засади виходу із критичних ситуацій. Внаслідок візитів взаємно зрозумілою стає позиція кожної із сторін – учасників переговорів в рамках відповідного візиту. Проте в сучасних умовах візити мають ще одну дуже важливу властивість: вони дають можливість налагодити особисті, що дуже цінується у практиці міжнародних відносин, контакти між першими особами відповідних держав та між уповноваженими ними особами, передусім, представниками дипломатичного корпусу.

Статус і категорія візиту залежить від багатьох супроводжуючих факторів, від його мети, завдань, складу делегації, термінів проведення, рівня представництва тощо. Загальна класифікація візитів і місце в ній дипломатичних візитів наведені на рис. 5.1.

За статусом особи, яка очолює іноземну делегацію, візити поділяються на візити на найвищому рівні та візити на високому рівні. До візитів на найвищому рівні належать візити глав іноземних держав (президентів президентських республік або глав урядів парламентських держав та країн з монархічним устроєм). До візитів на високому рівні відносяться візити голів парламентів, урядів (у президентських республіках), інших посадовців високого рівня.

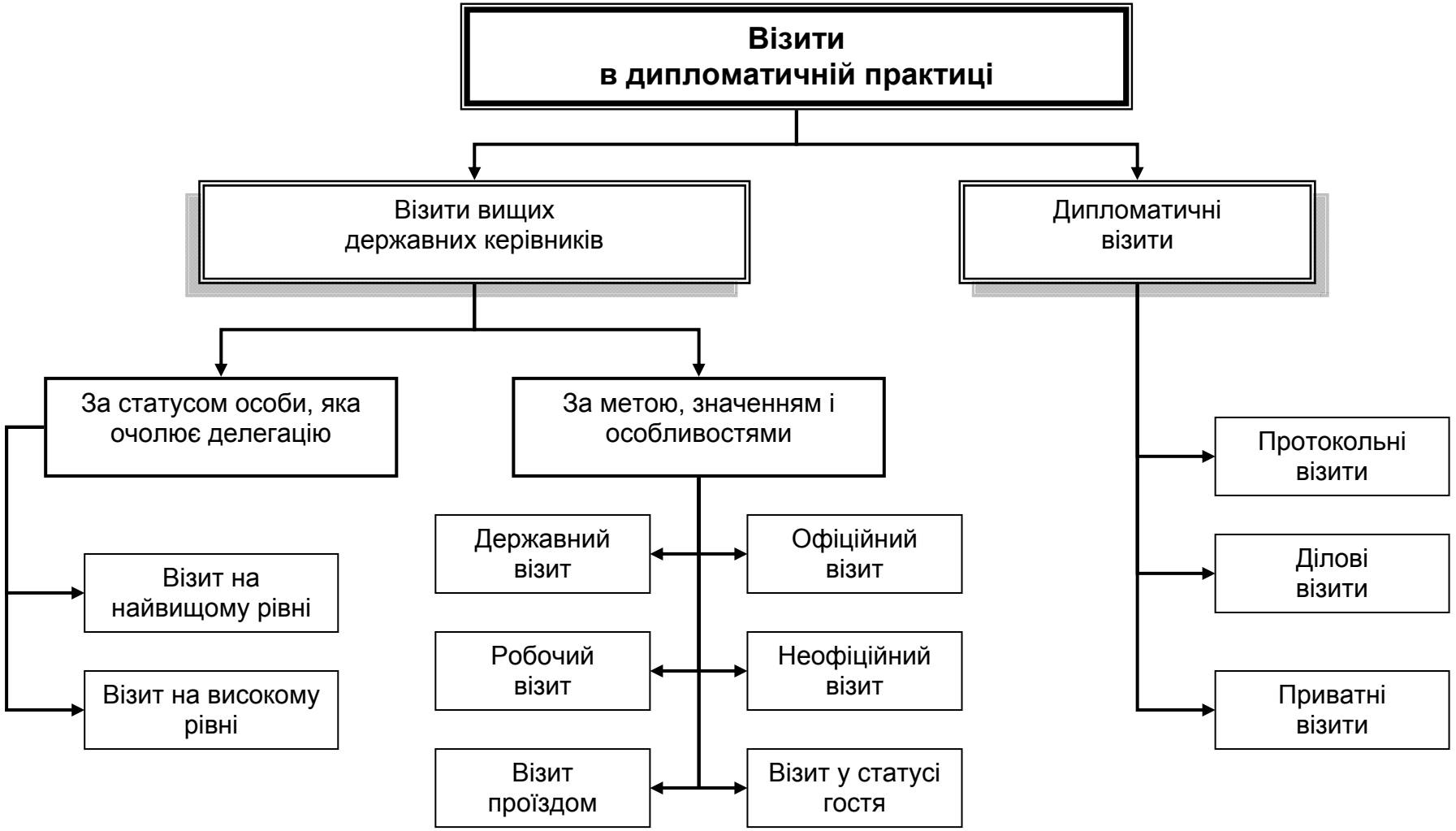

Рис. 5.1. Класифікація візитів в дипломатичній практиці

За метою, значенням та особливостями проведення візити вищих державних діячів поділяються на:

- державні;
- офіційні;
- робочі;
- візити проїздом (в сучасній практиці зустрічаються досить рідко);
- неофіційні;
- візити високих посадових осіб у статусі особистого гостя глави держави.

Іноді в силу відповідних обставин може застосовуватись практика зустрічей на «нейтральній території», але все рівно це є візитом до третьої сторони.

Державний візит здійснюється главами іноземних держав і належить до найвищої категорії візитів. Існує правило, згідно якого глава держави може здійснити його у кожну з країн лише один раз за час перебування при владі. Державний візит представляє велике політичне значення та відзначається особливою урочистістю із складанням всіх церемоніальних почестей під час зустрічі, основних заходів візиту, проводів.

Офіційні візити належать до вищої категорії візитів офіційних діячів та іноземних делегацій і обираються як формат зустрічі у випадках, коли політичний зміст візиту виходить за звичайні робочі рамки. Ділова частина є ідентичною до державного візиту. Основні відмінності від державних візитів полягають в протоколі проведення офіційної церемонії зустрічі та проводів, а також в коротших термінах тривалості. Однією з форм здійснення офіційних візитів є міждержавні політичні консультації на вищому рівні.

До категорії *робочих візитів* глав держав, парламентів, урядів, фахових міністрів належать візити, які мають конкретну цільову спрямованість, в т.ч. з метою проведення переговорів, консультацій, робочих зустрічей, укладання міжнародних договорів, підписання спільних документів, а також для участі у міжнародних форумах, святкуванні

ювілейних дат, тощо. В їх ході церемоніальна частина істотно скорочується.

Прикладом робочих візитів вищих державних керівників у сфері економічної дипломатії є проведення засідань двосторонніх міжурядових комісій або кооперaційних рад, які, як правило, очолюються керівниками урядів відповідних країн.

Візит проїздом прийнято розуміти як короткотривале перебування високих гостей або делегації іншої держави в країні, через територію якої вони прямують, під час чого мають місце окремі зустрічі.

Неофіційний візит – це прибуття іноземного високого гостя з метою участі у конференціях, культурних, гуманітарних, спортивних заходах або в особистих справах. При візитах такого типу протокольно-церемоніальні заходи, як правило, відсутні.

Візит державних керівників та інших високопосадовців *у статусі особистого гостя* перших осіб держави (Президента, Прем'єр-міністра, Голови парламенту, Федерального Канцлера, Маршалка Сейму та інших) прирівнюється за статусом до неофіційного візиту.

Поряд з візитами вищих державних керівників та очолюваних ними делегацій практика міжнародних відносин та зовнішніх зносин передбачає також *дипломатичні візити*, які наносяться представниками дипломатичного корпусу відповідних держав. Дипломатичний працівник не може обмежитись тільки службовим кабінетом, лише дипломатичним листуванням чи вивченням місцевої та іноземної преси, опрацюванням електронних засобів масової інформації. Одним з важливих і впливових інструментів дипломатичної роботи є особисті зустрічі з відповідними посадовими особами країни перебування (дипломатами, підприємцями, політиками, громадськими діячами), оскільки тільки таким чином можна передусім отримати достовірну інформацію про політичне, наукове, культурне, і, найголовніше, економічне життя країни перебування. Безумовно, в сучасному світі все

більше значення відіграють інформаційні та телекомунікаційні технології, але вони можуть бути лише доповненням до особистих контактів, які виникають і налагоджуються під час різного роду зустрічей, найбільш вагомими з яких є візити.

Першою відмінною рисою дипломатичних візитів є те, що їх наносять виключно дипломати. При цьому дипломатичні візити поділяються на:

- протокольні;
- ділові;
- приватні.

Протокольні візити наносяться Надзвичайним і Повноважним Послом (після вручення вірчих грамот) політичним та громадським діячам країни перебування. Як правило, такі візити не передбачають обов'язкового обговорення або врегулювання будь-яких важливих питань чи проблем. Їх формальною метою є особисте знайомство учасників зустрічі та висловлення уваги особі, якій наноситься такий візит. Протокольні візити іноді трактуються як *візити ввічливості*. Проте справжньою метою таких протокольних візитів є налагодження особистих контактів, формування у представників відповідних політичних чи ділових кіл країни перебування позитивного іміджу своєї країни, привернення їх уваги до різних сторін та сфер її життя, вивчення їх ставлення та визначення ступеню готовності надати у відповідний момент підтримку державі, яку представляє дипломат. Нормою є нанесення таких візитів особам, рівним за статусом.

Протокольні візити здійснюються з ініціативи візитера. Про день і час домовляються заздалегідь (в більшості випадків за допомогою телефону). Протокольні візити тривають орієнтовно 20-30 хвилин. Надзвичайно важливим правилом є точне дотримання часу прибуття на візит. Запізнення в даному випадку не виправдовуються жодними об'єктивними обставинами. Взагалі точність і пунктуальність є обов'язковим правилом у всіх дипломатичних контактах та протокольних заходах. Порушення цього правила відразу понижує ступінь

довіри від партнерів і ставить під сумнів гарантії щодо надійності їх дотримання.

Етикет протокольної зустрічі передбачає пріоритет у веденні розмови за приймаючою стороною, проте завершення візиту ініціюється візитером.

Діловий візит передбачає тему або питання чи проблему для обговорення, однак умови самого візиту є менш жорсткими в порівнянні з протокольним, хоча необхідно погоджувати час, місце і передбачувану тривалість такого візиту. Звичні норми ділової етики при цьому також є обов'язковими для дотримання.

Перед нанесенням ділового візиту доцільно:

1) уважно, в деталях вивчити всі обставини та документи, пов'язані з визначеною темою обговорення і виробити чітке власне бачення вирішення чи врегулювання;

2) підготувати вагому аргументацію для захисту своїх думок, поглядів щодо тієї чи іншої події, одночасно передбачити можливе спростування аргументів візаві;

3) заздалегідь опрацювати тактику ведення бесіди, при цьому варто зважити на те, що співрозмовник, в разі незацікавленості у поглибленому розгляді питання, може уникати розмови;

4) розрахувати час на виклад свої позиції таким чином, щоб мати його в достатній кількості для основної частини бесіди, а не тільки для її протокольної складової.

Ознакою високого рівня кваліфікації дипломата є його увага до найдрібніших деталей інформації щодо співрозмовника перед нанесенням ділового візиту. Стосується це основних моментів біографії співрозмовника, його політичних поглядів, особистих інтересів, приватних захоплень та уподобань. Дипломатичні установи для такої цілі формують власні бази даних, поповнення яких повинно здійснюватись безперервно. Врахування даного моменту дозволить з'ясувати, якими питаннями цікавиться ваш партнер по переговорах, який ступінь його поінформованості, якими є уподобання та хоббі. «Ненароком» зачеплена в розмові тема приватних

захоплень може особливо позитивно вплинути на хід розмови, сприяючи цим самим встановленню хороших особистих стосунків, що в дипломатії має неабияке значення.

Під час ділового візиту бажано дотримуватись сформованої заздалегідь послідовності бесіди, хоча необхідно бути готовим до її зміни по ходу, коли можуть відкритись нові умови, які неможливо не врахувати у подальшому обговоренні. Це ще раз підкреслює значення необхідного ступеня фахової підготовки співробітників дипломатичного профілю, який вимагає високого рівня психологічної стійкості, здатності до творчого підходу у нештатних ситуаціях, нестандартного мислення та вміння оперативно адаптуватись до мінливого середовища.

Приватні візити можуть мати місце у позаробочий час, у вихідні та святкові дні, при цьому їх ініціаторами можуть виступати обидві сторони, як представники посольства, так і відповідні особи країни перебування (державні, політичні і громадські діячі, посадові особи, науковці, діячі культури і мистецтва). Це може бути запрошення на дачу, на полювання, на гриби, на приватне прослуховування музичних творів у виконанні гостей. Наповнення таких візитів залежить від особливостей країни перебування, її національних і місцевих традицій. Приватні візити не мають жорсткої програми, проте тут можуть обговорюватись і важливі питання. В дипломатичній практиці приватні візити є доброю можливістю для встановлення особистих контактів з представниками країни перебування, продовження яких може мати позитивний вплив на співробітництво між країнами у перспективі.

Посольства України, їх структурні підрозділи та представництва при міжнародних організаціях у питаннях візитів мають пряме відношення не тільки до дипломатичних візитів, зазначених на рис. 5.1, але і до всіх візитів вищих державних керівників та уповноважених ними посадових осіб. Під час будь-якого візиту обов'язковим є їх

дипломатичний супровід: від інформаційно – аналітичного забезпечення до вирішення організаційних та технічних питань проведення візиту. У візиті немає другорядних питань чи елементів, бо зрив чи недопрацювання в найменшій його ланці може поставити під загрозу весь захід та досягнення поставлених цілей. Однак, особлива роль належить безпосередній підготовці до візиту та розробці його програми.

При складанні проекту програми візиту слід врахувати наступні моменти:

1) визначення цілей та завдань візиту;

2) формування офіційної делегації для нанесення візиту;

3) визначення складу осіб, які будуть супроводжувати офіційну делегацію;

4) розрахунок ефективного розподілу часу з виділенням достатньої його кількості для переговорів та ділових зустрічей;

5) планування проведення протокольних заходів;

6) планування зустрічей, консультацій, засідань тощо.

Раціонально та правильно складена програма часто виступає однією з передумов забезпечення ефективних зустрічей та переговорів. Оскільки значну частину візитів, які здійснюють вищі державні керівники та уповноважені ними особи, займають переговори, то зазначені питання викладені у розділі «Техніка ведення дипломатичних переговорів» даного навчального посібника.

5.4. Протокольні підрозділи органів державної виконавчої влади в Україні

Під час виконання своїх функцій у сфері зовнішніх зносин та зовнішньоекономічної діяльності центральні і регіональні органи державної виконавчої влади України повинні дотримуватись правил протоколу. Кількість та обсяг протокольних заходів перебувають в прямій залежності від інтенсивності міжнародних контактів відповідного відомства: у Міністерства закордонних справ частота контактів із

зарубіжними партнерами максимальна, у інших міністерств та центральних відомств – значно менша. В зв'язку з необхідністю реалізації повноважень в сфері міжнародних та зовнішньоекономічних відносин, передбачених Законом України «Про місцеві державні адміністрації» (ст. 26), певний набір протокольних дій використовується і обласними державними адміністраціями.

З метою дотримання норм Положення «Про Державний Протокол і Церемоніал України», затвердженого Указом Президента України від 22 серпня 2002 р.№ 746/2002 (з врахуванням змін і доповнень до даного Положення, внесених Указом Президента України від 3 лютого 2010 р. № 98/2010) у структурі центральних органів виконавчої влади передбачені протокольні підрозділи.

Зокрема, в Адміністрації Президента України такі функції виконує Головне управління Державного Протоколу та Церемоніалу, самостійний структурний підрозділ, який здійснює діяльність в частині протокольного забезпечення діяльності Президента України. Складовими діяльності Головного управління в частині міжнародних відносин є:

1) протокольне та організаційне забезпечення офіційних заходів міжнародного характеру за участю Президента України;

2) забезпечення заходів за участю представників дипломатичного корпусу, акредитованого в Україні.

В Кабінеті Міністрів України протокольна складова діяльності Уряду координується і організовується Управлінням забезпечення протокольних заходів. Відповідно до Положення про Секретаріат Кабінету Міністрів України, затвердженого постановою КМУ від 12 серпня 2009 р. №850 апарат Прем'єр-міністра України, урядові служби та структурні підрозділи відповідно до покладених на них завдань та компетенції:

- здійснюють комплексне забезпечення протокольних та церемоніальних заходів міжнародного характеру за участю Прем'єр-міністра України, Першого віце-

прем'єр-міністра України, віце-прем'єр-міністрів України та Міністра Кабінету Міністрів України;
- забезпечують листування Прем'єр-міністра України з вищими посадовими особами іноземних держав і міжнародних організацій;
- організовують закордонні поїздки членів Уряду, проведення там зустрічей і переговорів з вищими посадовими особами іноземних держав та міжнародних організацій, оформлення відповідних протоколів за результатами зустрічей і переговорів;
- організовують проведення Першим віце-прем'єр-міністром України, віце-прем'єр-міністрами України прийомів іноземних делегацій.

В Міністерстві економіки України відповідно до наказу від 20 липня 2009 року №747 за протокольні заходи було відповідальним Управління протоколу, в складі якого працювали Відділ протокольних заходів і Відділ забезпечення роботи спільних міжурядових комісій. Після реорганізації, вже в Міністерстві економічного розвитку і торгівлі наказом від 30 червня 2011 року №26 (із змінами і доповненнями) протокольна складова покладена на Відділ протоколу. До його функцій та обов'язків належать:

- організація прийому іноземних делегацій, представників іноземних дипломатичних та консульських установ, представників міжнародних організацій (в межах повноважень та компетенції Міністерства економічного розвитку та торгівлі) на підставі розпоряджень Президента України, постанов Верховної Ради України, доручень Кабінету Міністрів України, листів Міністерства закордонних справ України, а також письмових заявок (нот або листів) безпосередньо від представництв іноземних країн;
- участь у підготовці програм перебування в Україні іноземних делегацій з урахуванням статусу міжнародного заходу (робочі зустрічі, двосторонні та багатосторонні заходи), що прибувають на запрошення

керівництва Міністерства економічного розвитку і торгівлі;

- протокольне забезпечення двосторонніх та багатосторонніх заходів міжнародного характеру, що проводяться за участю Міністра, перших заступників Міністра, заступників Міністра та керівників департаментів;
- протокольне забезпечення (в частині повноважень та сфери відповідальності міністерства) під час виконання програм перебування в Україні офіційних делегацій іноземних держав, що прибувають на запрошення Уряду України;
- організаційно-протокольне та консульсько-візове забезпечення візитів Міністра, перших заступників Міністра, заступників Міністра та делегацій Міністерства економічного розвитку та торгівлі до іноземних держав;
- консультування, у разі необхідності, представників державних, громадських структур з питань протокольної практики та організації протокольної служби;
- протокольне забезпечення процедури підписання двосторонніх та багатосторонніх документів, яку здійснюють Міністр, перші заступники Міністра, заступники Міністра.

До обов'язків Відділу протоколу віднесено також інформаційно-аналітичну роботу, зокрема збір та аналіз звітів:

- про перебування делегацій Міністерства економічного розвитку та торгівлі за кордоном, накопичення їх з метою утворення банку даних для подальшого використання у роботі;
- про виконання структурними підрозділами Міністерства програм прийому і роботи з іноземцями.

В структурі галузевих міністерств та відомств протокольні функції можуть виконуватись або чисто протокольними підрозділами (за умови високої частоти

міжнародних контактів установи), або іншими спорідненими підрозділами. Так, в структурі Державного Агентства України з туризму та курортів передбачено Сектор міжнародних відносин та протоколу, в обов'язки якого включено забезпечення протокольної складової. В структурі Міністерства енергетики та вугільної промисловості України окремий підрозділ протоколу не виділено, однак виконання функцій протоколу (міжнародна складова в міністерстві досить вагома) покладено на Управління забезпечення діяльності Міністра (патронатна служба) та Департамент з питань євроінтеграції та міжнародного співробітництва. Частину протокольних функцій Міністерства оборони України виконують Управління військово-технічного співробітництва та експортного контролю, Департамент міжнародного оборонного співробіт-ництва та Центр забезпечення службової діяльності структурних підрозділів Міністерства оборони.

Незважаючи на наявність і функціонування протокольних підрозділів у вищих органах державної влади, основне навантаження у міждержавних та міжурядових стосунках і у взаємовідносинах з міжнародними організаціями України в частині протоколу припадає на Міністерство закордонних справ. МЗС України визначено суб'єктом реалізації Державного протоколу у сфері забезпечення зовнішніх зносин України з іноземними державами та міжнародними організаціями. Дана функція була закріплена ще в «Положенні про Міністерство закордонних справ України», затвердженому Указом Президента України від 3 квітня 1999 р. №357/99. В діючому «Положенні про Міністерство закордонних справ України», затвердженому Указом Президента України від 6 квітня 2011 р. № 381/2011 зазначено, що МЗС України відповідно до покладених на нього завдань «здійснює функції дипломатичного протоколу у сфері забезпечення зовнішніх зносин з іноземними державами та міжнародними організаціями» (п. 4.53). В його структурі зазначеними питаннями займається Департамент Державного протоколу, функціональними обов'язками якого є:

- участь в комплексному забезпеченні протокольних та церемоніальних заходів міжнародного характеру за участю Президента України, Голови Верховної Ради України, Прем'єр-міністра України;
- забезпечення протокольних та церемоніальних заходів у сфері зовнішніх зносин за участю Міністра закордонних справ України;
- організація прийому іноземних делегацій, представників іноземних дипломатичних та консульських установ, представників міжнародних організацій відповідно до розпоряджень Президента України, постанов Верховної Ради України, доручень Кабінету Міністрів України, а також письмових звернень від керівників та представництв іноземних країн;
- участь у підготовці програм перебування в Україні іноземних делегацій з урахуванням статусу міжнародного заходу (робочі зустрічі, двосторонні та багатосторонні заходи), що прибувають на запрошення вищих органів державної влади;
- протокольне забезпечення під час виконання програм перебування в Україні офіційних делегацій іноземних держав, що прибувають на запрошення Уряду України;
- протокольне забезпечення двосторонніх та багатосторонніх заходів міжнародного характеру, що проводяться за участю Міністра, перших заступників Міністра, заступників Міністра та керівників департаментів;
- організаційно-протокольне та консульсько-візове забезпечення візитів Міністра, перших заступників Міністра, заступників Міністра та делегацій Міністерства закордонних справ до іноземних держав;
- консультування, у разі необхідності, представників державних, громадських структур з питань протокольної практики та організації протокольної служби;
- протокольне забезпечення процедури підписання двосторонніх та багатосторонніх документів, яку

здійснюють Міністр, перші заступники Міністра, заступники Міністра;
- забезпечення вимог порядку прийому та перебування іноземних делегацій, груп представників іноземних країн та окремих іноземців.

В зв'язку з розширенням міжнародних контактів у сфері економічної дипломатії на рівні областей зростає роль протокольної складової. Впродовж останніх років звичною практикою стали:

- ділові поїздки та обміни делегаціями між адміністративно-територіальними формуваннями України та іноземних держав;
- участь делегацій від областей у міжнародних виставках-ярмарках, економічних форумах і конференціях;
- проведення в обласних центрах України виїзних засідань Міжнародного трейд-клубу, в складі якого працюють представники економічних підрозділів посольств іноземних держав;
- проведення регіональних інвестиційних форумів за участю численних іноземних делегацій, в складі яких є дипломати, представники ділових кіл, бізнесу, гуманітарної сфери іноземних держав;
- діяльність регіональних представництв Українського національного комітету Міжнародної торгової палати, до роботи яких постійно залучаються представники іноземного бізнесу та фінансово-банківських структур.

Ефективність цих та інших заходів із зовнішньо-економічної діяльності, які проводяться на рівні областей, в певній мірі є залежною від організаційного та протокольного їх забезпечення. В зв'язку з тим, що на даний час не існує єдиної структури обласних державних адміністрацій та їх управлінь, в різних областях України питаннями протоколу із сфери зовнішніх зносин займаються різні служби та структурні підрозділи. В окремих обласних державних адміністраціях

створені відділи протоколу, проте в більшості областей ці функції покладені на Управління зовнішніх зносин, зовнішньоекономічної та інвестиційної діяльності. В їх обов'язки входять всі питання протоколу при організації прийому іноземних делегацій, представників адміністративних і територіальних структур, ділових кіл іноземних країн (відповідно до їх статусу та до рівня їх візитів), проведенні офіційних переговорів і робочих зустрічей, підписанні угод та інших документів про співпрацю і партнерство.

Дотримання вимог протоколу місцевими органами державної виконавчої влади говорить про рівень сприйняття іноземних делегацій та представників, відповідно формує їх ставлення до української сторони, а звідси ставить оцінку взаємної зацікавленості у співпраці та налагодженні ефективного партнерства.

Запитання для самоконтролю

1. Що таке дипломатичний протокол?
2. Яке значення має дипломатичний протокол при організації дво- та багатосторонніх економічних контактів?
3. На яких принципах базується дипломатичний протокол?
4. Охарактеризуйте існуючу в Україні систему дипломатичних рангів.
5. Що спільного і що відмінного між дипломатичними привілеями та імунітетами?
6. Які міжнародні документи регламентують надання та використання дипломатичних привілеїв та імунітетів?
7. Охарактеризуйте Віденську конвенцію про дипломатичні зносини 1961 р.
8. Які різновиди дипломатичних візитів виділяють у сучасній дипломатії? В чому їх відмінності?
9. Які завдання покладаються на протокольні візити? На ділові?

10. Які органи державної виконавчої влади виконують протокольні функції?

11. Для чого в системі органів виконавчої влади створюються протокольні відділи?

Тестові завдання

1. Правової основи системі дипломатичного протоколу в Україні надано:
   а) Наказом МЗС «Про Дипломатичний Протокол України»;
   б) Розпорядженням Кабінету Міністрів України «Про протокольні заходи»;
   в) Положенням «Про Державний Протокол і Церемоніал України»;
   г) Законом України «Про протокольну організацію дипломатичних прийомів».
2. Поняттям «протокол» у Візантії позначався:
   а) аналог сучасних вірчих грамот;
   б) перший аркуш, приклеєний до манускрипту, з помітками про його зміст;
   в) документ про освіту власника;
   г) запис філософських бесід.
3. В сучасному значенні термін «дипломатичний протокол» застосовується з:
   а) 1800 р.;
   б) 1815 р.;
   в) 1850 р.;
   г) 1900 р.
4. Згідно визначення Української дипломатичної енциклопедії, дипломатичний протокол – це сукупність:
   а) правил поведінки, традицій та норм етикету, що використовуються при проведенні дипломатичних заходів;
   б) загальноприйнятих норм, правил, традицій і умовностей, яких дотримуються уряди, державні устано-

ви, відомства закордонних справ, дипломатичні представництва, місії та представництва при міжнародних організаціях, офіційні особи та члени їх родин у міжнародному спілкуванні;

в) норм, принципів, правил поведінки, які є обов'язковими до використання всіма членами дипломатичного корпусу;

г) правил, норм, традицій та вимог до оформлення дипломатичних документів.

5. Визначення дипломатичного протоколу згідно Положення про Державний Протокол та Церемоніал України означатиме сукупність:

а) вимог щодо єдиного порядку ведення протоколів про проведення міждержавних заходів Президентом України, Головою Верховної Ради України, іншими вищими посадовими особами України;

б) вимог щодо забезпечення єдиного порядку проведення офіційних заходів за участю Президента України, Голови Верховної Ради України, Прем'єр-міністра України, Міністра закордонних справ України, інших вищих посадових осіб України з урахуванням загальноприйнятих міжнародних норм, правил і традицій, а також національних традицій України;

в) правил поведінки, традицій та норм етикету, що використовуються при проведенні дипломатичних заходів, що організовуються Президентом України, Головою Верховної Ради України, іншими вищими посадовими особами України;

г) норм, принципів, правил поведінки, які є обов'язковими до використання всіма членами дипломатичного корпусу в Україні.

6. В поняття дипломатичного протоколу включаються:

а) порядок встановлення дипломатичних відносин, початку і завершення місії дипломатичних представників;

б) порядок встановлення консульських відносин, початку і завершення консульської місії;

в) порядок дотримання державного, службового і протокольного старшинства;

г) всі вищеназвані складові.

7. В поняття дипломатичного протоколу включаються:

а) організаційно-протокольне забезпечення візитів офіційних іноземних делегацій;

б) офіційне і дипломатичне листування;

в) державні церемонії;

г) всі вищеназвані складові.

8. В поняття дипломатичного протоколу включаються:

а) етикет державної символіки;

б) офіційні та неофіційні прийоми;

в) привілеї та імунітети дипломатів;

г) всі вищеназвані складові.

9. Поняття «дипломатичний корпус» вперше було використано в:

а) 1754 р.;

б) 1800 р;

в) 1810 р.;

г) 1820 р.

10. Дипломатичний корпус – це:

а) сукупність усіх дипломатів та членів їх сімей світу;

б) дипломатичні працівники іноземних дипломатичних представництв та члени їх родин, військові, військово-морські, військово-повітряні аташе та їх заступники, торгові представники і їх заступники, спеціальні радники та члени їх родин;

в) глави дипломатичних представництв, що перебувають в державі, а також військові, військово-морські, військово-повітряні аташе;

г) загальна назва будь-яких працівників посольств та консульств, що діють в державі.

11. Дипломатичний корпус в державі очолює:

а) найстарший за віком посол;

б) дуаєн;

в) посол, на якого падає вибір МЗС держави, в якій акредитовано дипломатичний корпус;

г) міністр закордонних справ.

12. Дуаєн – це:

а) посол держави з найвищим розвитком демократії;

б) дипломат вищого класу дипломатичних представництв, який найдовше серед своїх колег обіймає свою посаду;

в) найстарший дипломат, акредитований в державі;

г) найбільш авторитетний дипломат вищого класу дипломатичних представництв.

13. Моментом початку виконання дипломатом рангу посла своїх обов'язків вважається:

а) місяць отримання агремана на посла;

б) дата призначення на посаду в своїй країні;

в) день прибуття до країни виконання обов'язків;

г) момент вручення вірчих грамот.

14. Віденським регламентом визначався такий клас дипломатичних представників:

а) Посли, папські нунції та легати;

б) Посланники, міністри та уповноваженні при правителях;

в) Повірені у справах;

г) всі вищезазначені.

15. Згідно якого документа в Україні встановлюється система дипломатичних рангів:

а) Закон України «Про дипломатичні ранги»;

б) Указ Президента «Про ранги дипломатичної служби»;

в) Постанова Кабінету Міністрів України «Про старшинство в дипломатичній службі»;

г) Наказ Міністерства закордонних справ України «Про систему дипломатичних рангів в Україні».

16. При діючій системі дипломатичних рангів в Україні з наведених найстаршим буде вважатись:

а) Консул;

б) Аташе;

в) Перший секретар 2-го класу;

г) Другий секретар 1-го класу.

17. Ранг якого дипломата буде найвищим при діючій системі дипломатичних рангів в Україні:

а) Другий секретар 2-го класу;
б) Перший секретар 2-го класу;
в) Радник 2-го класу;
г) Третій секретар.

18. Привілеї та імунітети в дипломатії – це:
а) особливі повноваження, якими МЗС країни наділяє своїх дипломатів;
б) права та переваги, які країна перебування надає дипломатичним представництвам, спеціальним місіям, представництвам держав при міжнародних міжурядових організаціях, делегаціям на міжнародних міжурядових конференціях, їх главам та співробітникам;
в) спеціальний статус, який захищає працівників дипломатичних установ від кримінального та адміністративного переслідування;
г) можливість скористатись спеціальними бонусами як в країні перебування, так і в своїй державі згідно діючої системи міжнародного права.

19. Поняття «дипломатичні привілеї» та «дипломатичні імунітети»:
а) є ідентичними за змістом;
б) передбачають спільне застосування, але відмінні одне від одного за змістом;
в) виникли внаслідок різних варіантів перекладу;
г) серед наведених варіантів правильної відповіді немає.

20. Поділ дипломатичних візитів на різновиди передбачає виокремлення:
а) протокольних, ділових, приватних візитів;
б) службових та приватних візитів;
в) офіційних, церемоніальних, інших візитів;
г) всі вищеназвані відповіді правильні.

21. Візит протокольного характеру ініціюється:
а) приймаючою стороною;
б) візитером;
в) автоматично згідно діючої практики;
г) можливий будь-який із названих варіантів.

22. Відкрите ведення аудіо або відео запису розмови при зустрічі буде вважатись:
    а) ознакою уважності та пунктуальності;
    б) відвертим порушенням дипломатичного етикету;
    в) ознакою вияву недовіри;
    г) звичайним технічним засобом фіксації події.
23. Перелік візитів вищих державних діячів містить одну хибну назву; вкажіть її:
    а) державний;
    б) офіційний;
    в) поточний;
    г) неофіційний.
24. До найвищої категорії візитів вищих державних діячів належить:
    а) офіційний;
    б) неофіційний;
    в) державний;
    г) робочий.
25. Об'єктом якого візиту є зустріч у випадках, коли її політичний зміст виходить за звичайні робочі рамки:
    а) державний;
    б) офіційний;
    в) робочий;
    г) політичний.

Рекомендована література

1. Про Державний протокол та Церемоніал України. Указ Президента України від 22 серпня 2002 р. №746/2002.

2. Про внесення змін до Положення про Державний Протокол та Церемоніал України. Указ Президента України від 3 лютого 2010 р. № 98/2010.

3. Вуд Дж., Серре Ж. Дипломатический церемониал и протокол – Изд. 2. – М.: Международные отношения, 2003. – 416 с.

4. Шинкаренко Т.І. Дипломатичний протокол та етикет: Навчальний посібник. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2007. – 296 с.

5. Яхно Т.П., Куревіна І.О. Конфліктологія та теорія переговорів. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – с. 25-40.

Розділ 6

ТЕХНІКА ВЕДЕННЯ ДИПЛОМАТИЧНИХ ПЕРЕГОВОРІВ

6.1. Міжнародні переговори як інструмент економічної дипломатії, їх зміст та класифікація

Одним з головних методів дипломатичної роботи та ефективних інструментів економічної дипломатії є переговори, завдяки яким повноважні представники країн мають можливість знаходити порозуміння у різних ситуаціях і досягати погоджених домовленостей.

Особливістю переговорів є те, що їх учасниками має бути щонайменше дві сторони, які мають різні позиції щодо якоїсь конкретної ситуації, процесу, події чи діяльності, однак в силу обопільної зацікавленості сторони шукають компромісу і рішення, яке задовольняло б обох. Міжнародні переговори використовуються для врегулювання конфліктних та суперечливих ситуацій. В зв'язку з тим, що в сучасному міжнародному житті переговорний процес відіграє надзвичайно важливу роль, технологія проведення переговорів вимагає особливої уваги.

Намір вести переговори означає надзвичайно багато. По суті, це перехід від конфліктної ситуації (або ж позиції гострої конкуренції) до ситуації переговорів (позиції співробітництва чи партнерства). Причому чим гостріший рівень протиріч, які виносяться на обговорення, тим вищою є відповідальність учасників процесу, оскільки зростає і «ціна помилки». Так, несвоєчасне або невірне рішення в умовах конфліктної ситуації часто призводить до продовження або навіть загострення протиріч та протистояння. За умов налагоджених партнерських відносин такої ситуації легше уникнути, а помилки – своєчасно виправити.

Диференціюючим аспектом в переговорах виступає *об'єкт обговорення*. За партнерських умов найчастіше мова йде про створення нового економічного продукту, при протистоянні – про розподіл вже існуючого, а тому і сторони займають більш жорсткі позиції, менше йдуть на поступки.

Як правило, переговори швидше досягають мети за умови:

1) чіткого визначення об'єкту обговорення;

2) уникнення сторонами використання погроз, психологічного чи іншого тиску;

3) відмови учасників від розгляду ситуації як «гри з нульовою сумою»;

4) коли відносини сторін зачіпають щонайменше декілька сфер економічної та соціальної діяльності, причому щонайменше в одній з них склались партнерські відносини;

5) що значення кінцевого результату переговорів не є занадто великим щонайменше для одного з учасників;

6) приблизної рівності сторін переговорів за силою;

7) обговорення відносно невеликого кола питань (відбувається уникнення ситуації, коли одне питання або їх група буде уповільнювати або блокувати загальний перебіг переговорів);

8) що при підготовці до майбутніх переговорів учасники сформували для себе орієнтовний план ведення розмови з зазначенням питань, де можливі поступки та де їх слід уникнути.

Таким чином, базовий принцип будь-яких переговорів звучатиме наступним чином: Do ut des (*лат.*) – «я даю, щоб ти дав». Уповноважений представник, який веде переговори, прагне визнання його власної оцінки предмету переговорів партнером. Основну роль тут відіграють: спеціальні знання, логіка, сила переконання (риторика), психологічне розуміння.

Значення логіки полягає в тому, що в процесі переговорів одну з головних ролей відіграє вміння логічно вибудувати ланцюжок аргументів з метою схилити партнера (або опонента) на свою сторону або похитнути його в своїх

переконаннях. Тому таке велике значення належить аналізу обставин справи.

Успіху можна добитись тільки врахувавши ситуацію, бажання, наміри та цілі партнера. Акцентуючи увагу на власній персоні, навіть за умови логічної аргументації, навряд чи можна розраховувати на значні успіхи.

Дуже важливо в роботі у сфері економічної дипломатії пам'ятати, що вивчення конкретних документів, даних, наявність досвіду аналітичної роботи є підґрунтям вміння грамотно і переконливо вести діалог із співрозмовником.

Переговори є одним з найважливіших методів будь-якої дипломатичної роботи. Іноді дипломатію у вузькому розумінні визначають як науку або мистецтво переговорів.

В сучасну епоху саме міжнародні переговори є основним засобом вирішення багатьох проблем. Відрізняє сучасний переговорний процес і той факт, що їх учасники прагнуть досягнення якомога більшого числа домовленостей шляхом консенсусу, а такий спосіб прийняття рішень вимагає від учасників процесу вміння шукати баланс інтересів сторін при всіх наявних відмінностях у позиціях та підходах до вирішення проблем.

Згідно «Дипломатичного словника» *дипломатичні переговори* є офіційним обговоренням представниками держав політичних, економічних і інших питань двосторонніх та багатосторонніх відносин з метою погодження зовнішньополітичної стратегії, тактики і відповідних дипломатичних акцій, обміну думками, взаємного обміну інформацією, підготовки до підписання договорів, врегулювання спірних питань тощо. Дипломатичні переговори – основний спосіб мирного розв'язання суперечок і конфліктів, які виникають між державами, один з найбільш розповсюджених у міжнародному праві методів розвитку і поглиблення відносин між державами [17].

Значення переговорного процесу в сучасній дипломатії знайшло відображення в Статуті Організації Об'єднаних Націй (ст. 33):

---

[17] Дипломатический словарь: В 3 т. – М., 1984 – 1986. – Т. 1. – С. 324-325

1. Сторони, які беруть участь в будь-якому спорі, продовження якого могло б загрожувати підтримці міжнародного миру і безпеки, повинні перш за все намагатись розв'язати суперечку шляхом переговорів, обстеження, посередництва, примирення, арбітражу, судового розгляду, звернення до регіональних органів чи угод або іншими мирними засобами на свій вибір.

2. Рада Безпеки, коли вона вважає це необхідним, вимагає від сторін розв'язання їх спору з допомогою таких засобів[18].

В ході еволюції практики дипломатичної діяльності, переговори перестали бути винятково інструментом врегулювання суперечок та конфліктних ситуацій. Сьогоднішня дипломатія все частіше використовує переговорний процес як засіб розробки та реалізації політичних, економічних та гуманітарних заходів, що носять міжнародний та регіональний характер.

Основними критеріями для типології міжнародних переговорів є наступні:

- рівень представництва;
- обговорювані проблеми;
- число учасників;
- форма переговорів;
- ступінь регулярності.

Дипломатичні переговори можуть проводитись на *рівні представників* виконавчої влади, ланок дипломатичної служби держави, керівників господарюючих суб'єктів (підприємств, ТНК) або інших осіб, що причетні до вищої ланки менеджменту, представників, спеціальних експертів чи фахівців, що представляють підприємства.

Відповідно до *специфіки проблеми,* обговорюватись можуть економічні, фінансові, правові питання. В політичній дипломатії присутні такі специфічні різновиди переговорів, як політичні, екологічні, соціальні тощо.

---

[18] Статут Організації Об'єднаних Націй, ст. 33. [електронний ресурс] / Режим доступу до стор.: http://www.un.org/ru/documents/charter/chapter6.shtml

Залежно від *числа учасників* переговори поділяються на двосторонні та багатосторонні. Останні є значно складнішими з точки зору підготування, процедури та правил проведення.

За *формою* розрізняють прямі переговори та опосередковані (проводяться через посередників).

За *характером участі в процесі переговорів* розрізняють:

- прямі переговори,
- консультації,
- посередництво,
- розслідування *(арбітражне розслідування)*,
- міжнародний арбітраж.

Структура переговорів включає *три основні стадії*:

1) підготовку;

2) власне переговорний процес;

3) оформлення домовленостей.

В теорії економічної дипломатії (як і дипломатії в цілому) можна зустрітись з тим, що інколи додають ще четверту стадію переговорів: реалізація досягнутих домовленостей.

На кожній стадії переговорів досягаються визначені цілі.

Підготовчий етап забезпечує розгляд організаційних питань, визначення цілей, завдань, конкретизацію інтересів, які учасник пов'язує з переговорним процесом.

На стадії *ведення переговорів* ставляться процедурні запитання, відбувається уточнення позицій, вносяться пропозиції, ведуться дискусії, визначаються рамки компромісу і приймаються підсумкові документи.

Стадія *реалізації* угоди передбачає наявність взаємного контролю за цим процесом.

6.2. Планування та підготовка до переговорів і їх інформаційне забезпечення

Будь-яким переговорам передує ретельна підготовка, під час якої збирається і аналізується вся доступна інформація

щодо складу делегації, особливостей її членів, позиції партнерів з відповідних питань, їх готовності та схильності до поступок, сутності питань та стадії розвитку проблем, що передбачається обговорити, а також інша інформація, що може мати відношення до переговорів. Згідно до висновків формується склад делегації, призначається її керівник, визначається тактика під час переговорів, позиції максимум і мінімум, умови та порядок уступок.

Успіх переговорів значною мірою залежить від того, наскільки ефективно вони підготовані, наскільки продуманою є лінія поведінки та запланована позиція делегації, як відпрацьовані аргументи, принципові моменти та потенційні компромісні варіанти. Серед фахівців існує думка, що той, хто не готовий до компромісів – не повинен приймати участь в переговорах.

Для сторони-ініціатора переговорів виникає потреба у встановленні контакту та досягнення домовленості щодо дати, часу та місця проведення. Про організацію зустрічі сторін для проведення переговорів ініціююча сторона домовляється з візаві завчасно, однак проміжок часу від домовленості про переговори та їх проведенням залежить від багатьох умов, в числі яких можуть бути наступні:

- планове чи непланове питання виноситься на переговори;
- виникнення особливої ситуації чи особливих обставин;
- надзвичайні події;
- актуальність та гострота теми переговорів для однієї чи обох сторін;
- терміновість обговорення питання та прийняття рішення щодо врегулювання питання;
- стратегічне чи тактичне значення теми переговорів для учасників переговорів.

Загалом у професійній дипломатії хорошим тоном вважається домовленість про переговори щонайменше за 2-3 місяці у випадку зустрічей на найвищому рівні, в межах 1-2 місяців – для інших представників державної влади. Про поточні зустрічі дипломатів домовляються за 1-3 тижні до

зустрічі. Менше, ніж за тиждень, звертатись з подібними проханнями не прийнято.

Винятком можуть служити лише надзвичайні ситуації та обставини, при яких відкладення переговорів на більш пізній термін може призвести до непоправимих наслідків; разом з тим наявність надзвичайних обставин не є гарантією отримання позитивної відповіді і надання згоди на проведення термінових переговорів. Причинами відмови можуть бути:

- інший графік роботи для потенційних учасників переговорів з протилежної сторони, згідно якого вони у пропонований час будуть задіяні в інших заходах;
- відсутність візаві на пропонований час переговорів у країні чи неможливість вчасно прибути для пропонованої зустрічі;
- недостатній час для опрацювання протилежною стороною питань, які запропоновані ініціатором для винесення на переговори;
- небажання протилежної сторони обговорювати пропоновану тему або намагання у власних інтересах відтягнути її обговорення.

В процесі планування переговорів та безпосередньої підготовки до них доцільно використати наступний орієнтовний план дій, який повинен передбачати:

1) чітке визначення мети та ключових позицій – чи є зустріч необхідною, що від неї можна очікувати, чи немає загрози беззмістовного спілкування?

2) розробку проекту регламенту та порядку денного;

3) з'ясування ролі кожного з учасників делегації;

4) здійснення необхідного інформаційного забезпечення;

5) вироблення проектів рішень для пропозиції протилежній стороні під час переговорів;

6) обрання місця проведення переговорів на узгоджені дату і час та його підготовку;

7) здійснення необхідного технічного і організаційного забезпечення (канцтоварами, оргтехнікою, роздатковими

інформаційними матеріалами, презентаційним обладнанням, технічними засобами для перекладачів, «гастрономічною складовою») в частині своєї відповідальності.

Якщо готуються міждержавні чи міжурядові переговори, то все навантаження з їх підготовки лягає на Міністерство закордонних справ. У випадку проведення переговорів з технічних питань або проведення чергових засідань міжурядових комісій чи комітетів, то до організації переговорів підключають Міністерство економічного розвитку та торгівлі України, а також галузеві міністерства та центральні відомства.

Передусім МЗС проводить попередні консультації та зустрічі щодо наступних переговорів, де:

1) визначаються цілі переговорів;

2) формуються пропозиції і розробляється проект директив на переговори;

3) окреслюються рамки переговорів, за які делегація не повинна виходити;

4) кінцево формулюються директиви для делегата, відповідального за проведення переговорів;

5) визначаються інші міністерства та відомства, повноважні компетентні посадові особи яких повинні бути представлені в делегації на переговорах.

Міністерство закордонних справ України при підготовці закордонних візитів Прем'єр-міністра керується доведеними Урядом України вимогами по підготовці матеріалів. Цей порядок можна розглядати як уніфікований підхід до підготовки матеріалів до закордонних візитів і відповідно до проведення переговорів на вищому рівні. До розробленого переліку документів та вимог до них належать:

1) Концепція візиту – стисле викладення головної мети візиту, пропозицій по її досягненню; цілей та завдань у ході кожної окремої двосторонньої зустрічі; прогнозовані результати та наслідки. У концепції також викладається

прогнозна оцінка очікуваного візиту керівництвом держави, до якої планується візит.

2) Пропозиції до складу делегації та програма візиту – вносяться за 10 робочих днів до початку візиту (за винятком ситуацій, коли організація візиту здійснюється в оперативному режимі).

3) Перелік питань, у вирішенні яких зацікавлена українська сторона та перелік питань, у яких зацікавлена інша сторона, готується в триденний термін після схвалення Концепції візиту.

4) Перелік проблемних питань у двосторонніх відносинах.

5) Перелік двосторонніх договірних документів, підписання яких передбачається у ході візиту за результатами переговорів.

6) Біографічні довідки про осіб, з якими заплановані зустрічі (в т.ч. президентів компаній, представників ділових кіл), подаються з фотографіями відповідних осіб. В біографічні довідки крім професійних даних включається коротка інформація про захоплення особи, схильності, смаки та уподобання.

7) На керівництво держави, до якої здійснюється візит, готується крім біографічної довідки, політичний портрет.

8) Інформація про діяльність компаній, з якими заплановані зустрічі, по-можливості, повинна містити статистичні показники і прогнози.

9) Якщо передбачаються зустрічі в рамках бізнес-форумів з представниками ділових кіл – готується список компаній, які братимуть участь в зустрічі, з короткою інформацією про профіль їх діяльності, суму вкладених інвестицій, перспективи співробітництва.

10) Довідка про стан та перспективи вирішення цивільно-правових спорів (якщо такі є) за участю українських компаній та компаній держави, до якої здійснюється візит і де будуть проведені переговори. При цьому повинні бути вказані пропозиції щодо подальшого розв’язання існуючих спірних і проблемних питань.

11) Перелік та інформація щодо інвестиційних проектів, в реалізації яких зацікавлена українська сторона (по кожному проекту обсягом не більше 1 арк.), із зазначенням очікуваного результату.

12) Інформація про діяльність українських товариств, об'єднань, діаспори в державі, до якої здійснюється візит; в разі потреби, зазначаються окремі громадяни.

13) Витяги з останніх виступів державних посадовців країни, до якої здійснюється візит, що містять згадку про Україну або потенційно стосуються інтересів України.

14) Тези переговорів та бесід під час зустрічей у ході візиту готуються від першої особи.

15) Тости та проекти текстів запису в книзі почесних гостей подаються з кінцевою фразою мовою приймаючої сторони.

При проведенні міждержавних та міжурядових переговорів для керівника делегації (як правило, це вищі посадові особи України) готуються *тези переговорів* – довідковий робочий документ, який узагальнює всі інформаційні матеріали, документи та підготовлені проекти домовленостей, які передбачається прийняти за результатами планованих переговорів. Структурно тези переговорів повинні складатись із переліку питань для переговорів та з наступних чотирьох розділів:

1-й розділ – *загальні питання* для обговорення (відповідно до теми переговорів);

2-й розділ – *постановочні питання* або питання, в яких зацікавлена і ініціює українська сторона для реалізації з протилежною стороною;

3-й розділ – *проблемні питання*, які існують між країнами чи між бізнесовими структурами та діловими колами країн і потребують вирішення або врегулювання;

4-й розділ – *питання або проблеми, які може підняти протилежна сторона.*

Кожен розділ повинен включати тези питань для обговорення, пропозиції, акценти та необхідні аргументи, при

необхідності запевнення у гарантіях і містити коротку довідкову інформацію у підтвердження тез.

Особливе значення має 4-й розділ тез переговорів. При підготовці до переговорів аналітики, які відповідальні за інформаційно-аналітичне забезпечення, повинні передбачити, які питання чи проблеми, не включені до погодженого плану переговорів, може підняти чи поставити протилежна сторона вже безпосередньо під час самих переговорів. В зв'язку з цим необхідно заготовити як довідкову складову цих питань, так і можливі рішення та аргументи щодо дій української сторони. В практиці економічної дипломатії такі випадки зустрічаються досить часто.

Перелік питань, в яких *зацікавлена українська сторона* – готується в триденний термін після схвалення Концепції візиту і повинен включати наступні позиції:

1) сутність питання;
2) бажаний результат;
3) стан попереднього обговорення:
   - позиція української сторони;
   - позиція іноземної сторони;
   - причини неможливості досягнути результату;
4) можлива реакція іноземної держави;
5) аргументація на користь досягнення бажаного результату;
6) прогнозовані наслідки реалізації пропозиції.

Перелік питань, у яких зацікавлена іноземна сторона – також готується в триденний термін після схвалення Концепції візиту і повинен включати наступні позиції:

1) сутність питання;
2) бажаний результат;
3) стан попереднього обговорення:
   - позиція іноземної сторони;
   - позиція української сторони;
   - причини неможливості досягнути результату;
4) позиція української сторони;

5) аргументація на захист власної позиції;

6) прогнозовані наслідки реалізації пропозиції.

Інформація по кожному питанні згідно перечислених вимог викладається в межах однієї сторінки. При цьому по кожному пункту проставляється відповідальний орган влади (міністерство чи відомство).

При означенні *переліку проблемних питань* в двосторонніх відносинах необхідно дотримуватись наступної послідовності викладу інформації:

1) проблемне питання;

2) суть проблеми;

3) позиція української сторони щодо врегулювання проблеми;

4) позиція іноземної сторони з вирішення проблемного питання;

5) стан опрацювання існуючої проблеми;

6) пропозиції щодо вирішення проблемного питання;

7) позиції сторін в ході переговорів та обговорення під час візиту.

Підготовка до переговорів передбачає також складання *переліку двосторонніх договірних документів*, підписання яких передбачається в ході візиту. Такий перелік включає:

1) назву угоди;

2) тип угоди;

3) хто укладає з української сторони;

4) очікувані результати від укладення угоди.

Крім того, до візиту та запланованих переговорів необхідно підготувати пакет наступних довідково-інформаційних матеріалів:

- довідку про соціально-економічний розвиток України за останні півроку;
- довідку про двосторонні відносини;
- довідку про стан торговельно-економічного співробітництва між Україною та державою, до якої

здійснюється візит (за статистичними даними України);

- інформацію про перспективні напрями економічного співробітництва;
- довідку про діяльність двосторонньої міжурядової комісії (при наявності);
- довідки про стан міжгалузевого співробітництва;
- довідку про технічну допомогу, що надається Україні державою, до якої здійснюється візит (у разі надання);
- довідку про інвестиційну діяльність України в державі, до якої здійснюється візит;
- довідку про інвестиційну діяльність в Україні держави, до якої здійснюється візит;
- довідку про економічний стан держави, до якої здійснюється візит;
- коротку інформацію про внутрішньополітичну ситуацію в державі, до якої здійснюється візит;
- коротку інформацію про зовнішню політику держави, до якої здійснюється візит;
- інформацію про оцінку державою, до якої здійснюється візит, актуальних подій у світі;
- роль держави, до якої здійснюється візит, у регіоні;
- загальну довідку про державу, до якої здійснюється візит;
- довідку про столицю держави, до якої здійснюється візит;
- довідку про договірно-правову базу між Україною та державою, до якої здійснюється візит;
- довідку про взаємовідносини України з міжнародними організаціями, керівні органи яких знаходяться на території держави, до якої здійснюється візит;
- довідку про стан роботи України в СОТ.

Після проведених переговорів та закінчення візиту в трьохденний термін відповідними центральними органами виконавчої влади, які мали відношення до переговорів, повинні бути розроблені пропозиції до Плану заходів з

реалізації домовленостей, досягнутих під час візиту. Ці пропозиції необхідно надати Міністерству закордонних справ України.

При проведенні переговорів на галузевому рівні (між відповідними міністерствами) або на рівні органів виконавчої влади та підприємницьких структур (наприклад, щодо реалізації інвестиційного проекту), то підготовчий процес охоплює наступні стадії:

1) визначення теми для переговорів ініціюючою стороною або попередній розгляд теми переговорів протилежною стороною за пропозицією ініціатора;

2) визначення кола інтересів сторін у майбутніх переговорах;

3) проведення консультацій щодо теми та проблематики планованих переговорів, здійснення інформаційного забезпечення, збір необхідних інформаційних матеріалів, їх аналіз, попередня оцінка ситуації;

4) при необхідності узгодження відповідних питань з компетентними державними установами та організаціями;

5) визначення делегації та її керівника для проведення переговорів, наділення їх відповідними повноваженнями;

6) вироблення проектів документів, які очікується підписати або погодити піж час планованих переговорів;

7) остаточне узгодження з протилежною стороною дати, часу та місця зустрічі для проведення переговорів;

8) вирішення всіх необхідних технічних та організаційних питань щодо проведення запланованих переговорів.

Від якості проведеної роботи на стадії підготовки до переговорів, глибини опрацювання питань, професійного рівня, виявлення всіх «підводних рифів», які можуть виникнути під час переговорів, інформаційної роботи «на випередження» в значній мірі залежить успіх переговорів та досягнення поставлених цілей.

6.3. Збір та джерела інформації і робота з інформаційним матеріалами

Належний рівень ефективності зовнішньоекономічної діяльності забезпечується цілою низкою складових діяльності, однак в числі її першочергових є інформаційне забезпечення. Інформація є висхідним елементом системи управління зовнішньоекономічною діяльністю, після якого йдуть планування, оперативне управління, регулювання і контроль, а будь-яке управлінське рішення не може бути прийнятим без аналізу достовірної, релевантної, оптимальної та своєчасно отриманої інформації. Тому в практиці економічної дипломатії інформація і все, що стосується роботи з нею (збір, отримання, систематизація, опрацювання, передача за призначенням адресатам) має ключове значення.

Особливо це стосується дипломатичних переговорів, де значна частка успіху залежить від інформаційного забезпечення, інформаційної підготовки і володіння необхідними інформаційними матеріалами. На будь якій ділянці роботи дипломат повинен володіти основами і принципами інформаційно-аналітичних технологій, насамперед методами збору та обробки інформації про питання та теми, які представляють професійний інтерес.

В практиці економічної дипломатії *інформація* розглядається як сукупність відомостей, необхідних для активного впливу на об'єкт економічного інтересу країни і представляє собою набір вузькоспеціалізованих даних з різних сфер зовнішньоекономічної діяльності.

До інформації та відповідних інформаційних матеріалів у сфері інтересів економічної дипломатії ставляться певні вимоги, зокрема вони повинні бути:

1) *об'єктивними* (реально, без прикрас та згладжування «гострих кутів» чи замовчування неприємних і небажаних фактів відображати дійсний стан та фактичну ситуацію щодо розглядуваних питань, тем чи проблем);

2) *достовірними* (дані повинні повністю відображати дійсну ситуацію, спиратись виключно на факти, не допускати домислів, особистих трактувань та фантазій, ні в якому разі не видавати «бажане за дійсне»);

3) *своєчасними* (інформація може бути використана за умови вчасного її надходження, до прийняття рішення чи проведення переговорів);

4) *оптимальними* (при наданні інформаційних матеріалів вони за обсягами повинні бути достатніми для здійснення необхідного аналізу та вироблення оптимального рішення; інформації повинно бути «не замало» – тоді буде недостатньо даних для вироблення рішення, і «не забагато» - для опрацювання лишніх матеріалів може бути втрачений необхідний час);

5) *релевантними* (лат. *relevo* – підносити, полегшувати) – близькими до «адекватності», проте повинні не лише характеризувати ступінь відповідності, але і ступінь практичного застосування результату.

Інформаційне забезпечення є однією з головних функцій дипломатії в цілому і економічної зокрема. При цьому цілями інформації є:

1) інформувати свій уряд про стан, соціально-політичну і економічну ситуацію в країні перебування;

2) інформувати уряд країни перебування про політику, в тому числі зовнішньоекономічну, своєї держави.

В процесі підготовки інформаційно-аналітичних матеріалів для уряду своєї країни, а також до проведення переговорів необхідно використовувати всі можливі джерела інформації і весь механізм інформаційного забезпечення.

При цьому необхідно керуватись тим, що загальна класифікація інформації передбачає її поділ на наступні групи:

1) *масова* інформація – містить відомості загально інформаційного характеру;

2) *документована* інформація – містить дані про людей, персональні дані);

3) *офіційна документована* інформація (нормативно-правові акти, офіційні документи органів влади, державних установ, галузевих відомств і організацій);

4) *звітна* інформація (охоплює всю інформацію, подання якої є обов'язковим для визначених юридичних і фізичних осіб у встановлені терміни);

5) *інформація* яка формується і поширюється *як товар*.

При збиранні, нагромадженні, систематизації та опрацюванні інформаційних ресурсів в цілях економічної дипломатії, потрібно враховувати критеріальну класифікацію інформацію (схема наведена на рис. 6.1). Джерелами інформації є різноманітні носії інформації, які класифікуються за типом та видом. Тип інформації об'єднує її джерела відповідно до способу фіксації та зберігання. Систематизація джерел інформації за типами та видами наведена на рис. 6.2.

Обробка інформації передбачає наступні складові цієї важливої роботи:

по-перше, інформація повинна опрацьовуватись щоденно;

по-друге, необхідним є вивчення вже отриманої і наявної інформації з проблем, які складають відповідний інтерес, з питань опрацьовуваних тем і проблем, з питань підготовки переговорів, тобто опрацювання базової інформації;

по-третє, на основі щоденного опрацювання інформації та аналізу базової інформації повинна здійснюватись підготовка інформаційних оцінок; при цьому можливим є або формування аналітичних оцінок щодо існуючої на поточний момент економічної, торгової, інвестиційної, соціально-політичної, військової чи іншої ситуації, або формування прогнозу щодо перспективного розвитку подій з досліджуваних питань.

Дуже важливим є проведення, на основі відповідної інформації, аналізу ситуації чи події і формування прогнозу наступного їх розвитку. Якщо такий аналіз робиться у процесі підготовки до переговорів, то важливо аналітично спрогнозувати різні варіанти розвитку ситуації.

Рис. 6.1. Критеріальна класифікація інформації в економічній дипломатії

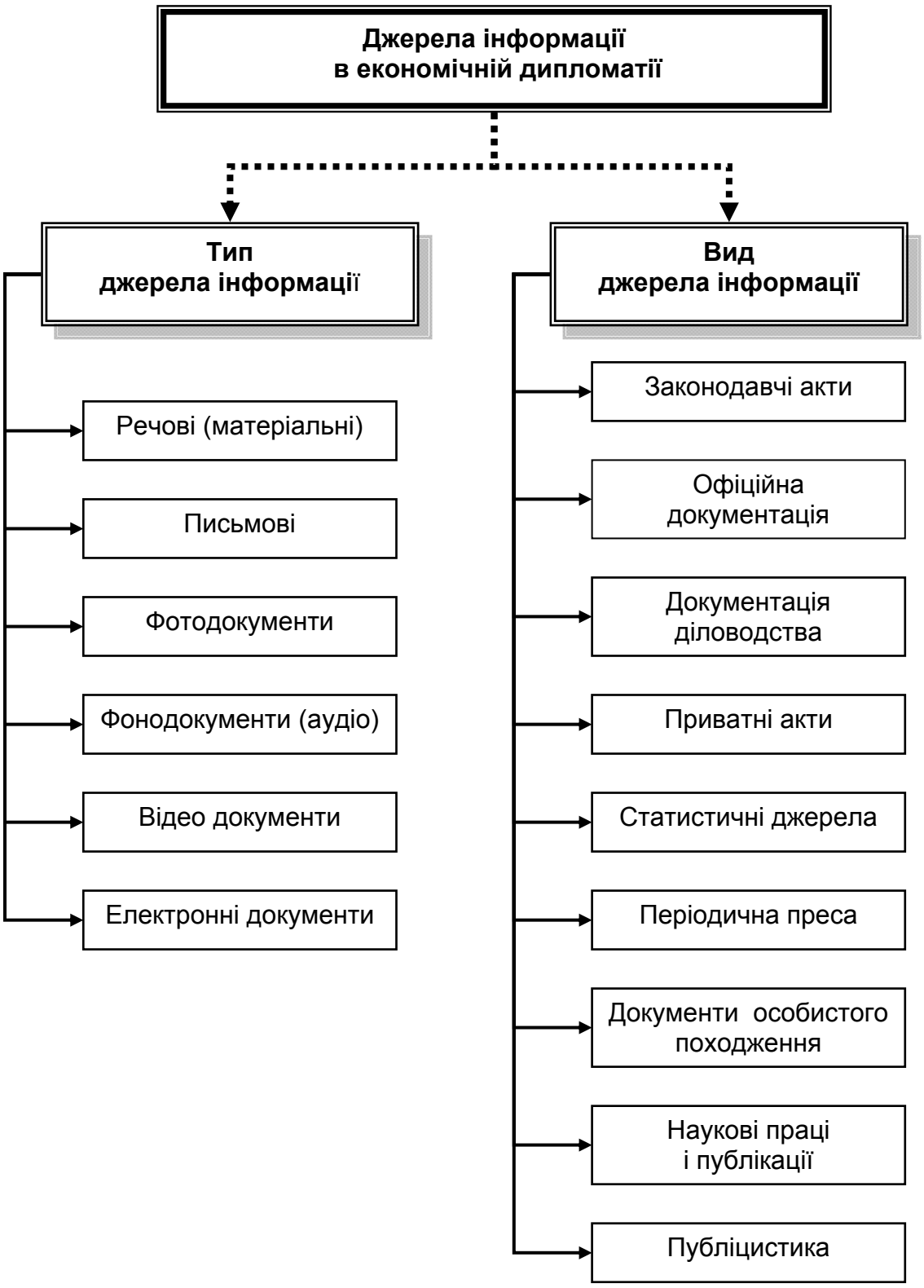

Рис. 6.2. Класифікація джерел інформації
в економічній дипломатії

При цьому особливе значення має врахування того, що інформаційні ресурси і інформаційна інфраструктура стають місцем зіткнення інтересів і інформаційної боротьби. Послідовність роботи з інформацією в економічній дипломатії наведена на рис. 6.3.

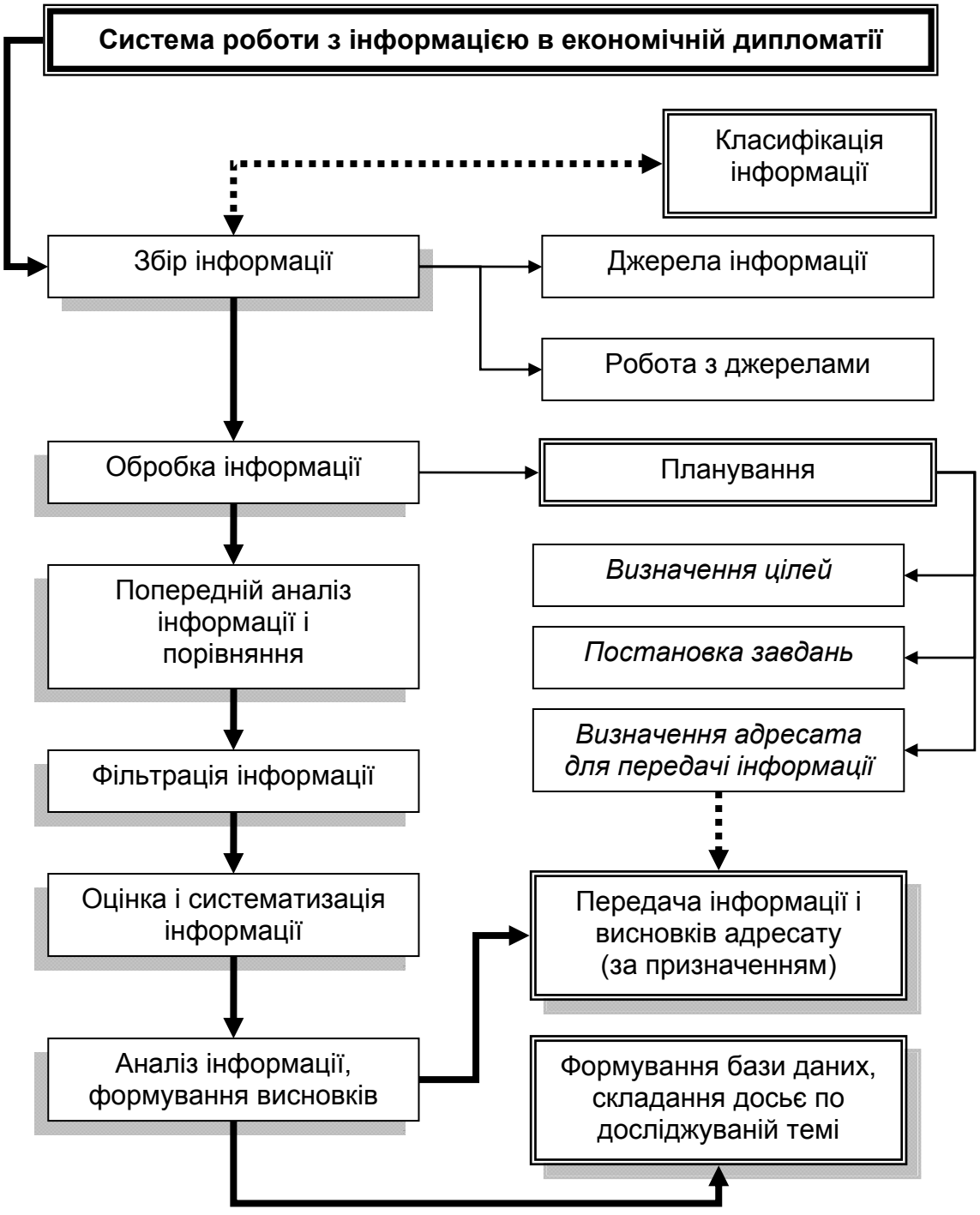

Рис. 6.3. Система роботи з інформацією в економічній дипломатії

Робота з інформацією в економічній дипломатії (як і в дипломатії в цілому) потребує *системності* і *безперервності*. В кожному конкретному випадку розпочинається вона із визначення необхідних і бажаних джерел інформації (відповідно до приведеної класифікації) та наступної роботи з ними. Необхідно пам'ятати, що джерела інформації є відкриті і скриті.

В процесі обробки отримуваної інформації обов'язковим елементом є її планування, до якого належать визначення мети збирання даної інформації, конкретизація завдань щодо необхідних інформаційних матеріалів і їх ув'язка з адресатом надання розроблюваної інформації. Під адресатом розуміють відповідні органи державної влади в Україні, делегації для переговорів, безпосередньо саме Посольство та його структурні підрозділи. В процесі подальшої обробки зібраної і отриманої інформації необхідно зробити її попередній аналіз та порівняння з іншими джерелами.

Неписаним правилом у роботі дипломатичних представництв за кордоном щодо подальшої роботи з інформацією та її направлення центральним владним структурам своєї країни є констатація достовірності інформації за умови її підтвердження із трьох незалежних джерел.

В зв'язку з цим на попередніх стадіях обробки інформаційних матеріалів незалежно від їх виду та форми проводиться фільтрація даних, тобто відбувається відсів непідтверджених, сумнівних або відверто дезінформаційних даних. На стадії фільтрації велику роль відіграють рівень кваліфікації і професійний досвід працівника дипломатичного представництва або в інших ситуаціях фахівця з даного питання. Результатом такої фільтрації є оптимізація інформації і відбір необхідних даних. Лише після цього робиться загальна її оцінка і систематизація. Ці дані повинні попасти у створювану (чи вже створену) базу даних по досліджуваній темі чи проблематиці.

Доцільно також формувати досьє, яке є стандартним засобом накопичення і розповсюдження інформації. Досьє доцільно робити по кожній темі або по кожному

досліджуваному питанню окремо. В досьє нагромаджуються всі наявні інформаційні матеріали (копії офіційних документів, протоколів, угод, вирізки з газет, журналів, публікації в Інтернеті, записані фрагменти телепередач, записи із щоденника та інші).

Окремо на підставі систематизованої інформації робиться аналіз ситуації в досліджуваній темі і формуються висновки, які передаються у встановлені терміни, за відповідною формою адресату. Такі матеріали можуть надаватись відповідно на різних підставах, зокрема:

1) на вимогу керівних державних установ (Президента України, Кабінету Міністрів України, Міністерства закордонних справ, інших державних установ, але обов'язково через МЗС України);

2) згідно з чинним порядком щодо необхідного подання у встановлені терміни відповідної інформації за підпорядкованістю (як правило, це звітні дані – оперативні, квартальні, піврічні, річні);

3) за результатами проведених в країні перебування візитів (державних, офіційних, робочих), міждержавних, галузевих та інших заходів (засідань міждержавних і міжурядових комісій, форумів, конференцій, днів української економіки, виставок-ярмарок);

4) ініціативні (ініційовані дипломатичним представництвом України в країні перебування в зв'язку з особливими обставинами, несприятливим для своєї країни прогнозом розвитку ситуації в зовнішньополітичних та зовнішньоекономічних відносинах, наявністю інших обставин).

В роботі з інформацією самостійного значення набуває її захист, застосування відповідних технічних та організаційних заходів щодо попередження втрати інформації, її неконтрольованого і несанкціонованого витоку. Для цього існують чіткі регламентні вимоги, які необхідно неухильно виконувати.

Значна частина зібраної, опрацьованої, систематизованої і проаналізованої інформації направляється дипломатичними

представництвами України за кордоном в Міністерство закордонних справ України, іншим центральним органам виконавчої влади. *Формами* надання такої інформації є наступні:

- піврічний та річний звіти Посольства (згідно встановленої форми та доведених вимог щодо даних, показників, висновків і пропозицій);
- політичні листи (складаються і надсилаються нерегулярно, у випадку необхідності з особливо важливих та актуальних проблем і питань);
- інформаційні і аналітичні довідки з окремих питань (виконуються по встановленій формі або по окремих темах);
- записи бесід і переговорів;
- огляди преси (журнальних і газетних статей та інших публікацій);
- хроніки подій (чітка лаконічна фіксація завершених подій і заходів).

При підготовці переговорів чи візитів формується пакет інформаційних матеріалів згідно встановлених вимог і доведеної з центру форми, які надсилаються оперативно та у встановлені терміни.

6.4. Технологія переговорів в економічній дипломатії

Після організаційної, технічної та інформаційно-аналітичної підготовки відбувається головна стадія переговорного процесу, власне самі переговори. Оскільки на вагу ставляться інтереси сторін, то дуже важливо правильно, грамотно і професійно кваліфіковано провести переговори. Для цього необхідно володіти технікою їх проведення, в тому числі постановкою запитань, аргументацією своїх позицій, потрібно вміти уникати можливих проблем спілкування, знати особливості проведення ділової бесіди.

Принципами проведення переговорів є:

- потрібні аргументи, а не думки та бачення;
- необхідно збуджувати увагу і інтерес протилежної сторони;
- діяти не гаючи часу;
- всі сторони переговорного процесу повинні володіти рівноцінними (співрозмірними) засобами змушування.

Для ефективного ведення переговорів необхідно щоб у сторін були:

- спеціальні знання та відповідний рівень фахової підготовки;
- логіка у викладі та аргументації пропозицій;
- необхідна сила переконання;
- психологічне розуміння протилежної сторони
- потенційні можливості для кожної із сторін досягнути свого позитивного результату.

Фахова підготовка охоплює широкий спектр галузевих і спеціальних знань зі сфери економіки, міжнародних економічних відносин, експортно-імпортних операцій, руху та переміщення інвестиційного капіталу, податкового та митного супроводу зовнішньоторговельних відносин, нормативно-правового регулювання та багатьох інших. Вимоги до галузевої підготовки учасників переговорів визначаються темою та сферою переговорів (наприклад, енергетика, продовольча безпека, військово-технічне співробітництво, ринок металопродукції і т.д.).

Логіка у переговорах означає чітко і обґрунтовано вибудовану послідовність аргументації і логічну побудову обґрунтувань відстоюваної позиції. Від логіки учасників переговорів надзвичайно залежить їх кінцевий результат. Крім того, логічним має бути і аналіз обставин у процесі переговорів по суті питання чи справи. Обов'язковим є врахування загальної ситуації з боку протилежної сторони, її мети, намірів і побажань, тобто максимальне врахування її сильних і слабких складових.

Психологічне розуміння важливе з позиції інтуїтивного сприйняття протилежної сторони та спостережливої фіксації всіх деталей її поведінки. Практика переговорів в економічній дипломатії свідчить, що в переговорному процесі досить часто можна спостерігати певні пристрасті, загострену емоційність та прояв симпатій. Все це може бути супровідними елементами при відстоюванні позиції протилежної сторони, а кожна така психологічна деталь може або відволікати увагу від проблемних моментів, або переслідувати мету вийти на рішення з подвійним тлумаченням, що в перспективі може створити небажані проблемні ситуації. Тому з позиції психологічного розуміння під час переговорів необхідно уважно спостерігати, слухати і при потребі ставити уточнюючі запитання.

Крім того, важливо пам'ятати як під час підготовки та на етапі безпосередньо переговорів, що досягнення успіху можливе тільки за умови врахування ряду як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників. Це насамперед такі:

1) наявність інтересу до предмету переговорів у всіх сторін;

2) наявність достатніх повноважень для прийняття рішень, а також для укладання відповідних угод і домовленостей;

3) взаємне врахування інтересів сторонами переговорів та їх готовність до компромісів;

4) довіра (в розумних межах) між учасниками переговорів.

Базовим постулатом переговорного процесу є позиція, згідно якої істотного успіху можна досягнути тільки за умови відмови від формули «перемога одного потребує поразки іншого» до пошуку та вироблення сценарію, який був би вигідним всім учасникам. Продуктивними є такі переговори, під час яких сторони намагаються об'єднати відмінні між собою позиції або цілі. Чим ближче одна до другої перебувають цілі, тим краще і простіше проходять переговори. Для

переговорного процесу також надзвичайно важливим є бажання сторін досягнути компромісного рішення, задля якого кожна з них готова і може відказатись від своєї початкової позиції. В такому разі спрацьовує правило, що кожна сторона щось втрачаючи, з одного боку, обов'язково щось виграє з іншого.

Сприятливими умовами для переговорів є також наступні:

1) *вибір термінології*;

2) *пошук спільного* (виклад позиції від вже вирішених завдань та досягнутих цілей з переходом до нових проблем та відкритих питань);

3) *уникнення «спалювання мостів»* і *демонстрація поведінки «відкритих дверей»* (відсутність у одної із сторін бачення виходу може блокувати вирішення проблеми; однак неприйнятною є крайня категоричність, тому з метою збереження можливості для подальшої роботи щодо врегулювання проблемних питань не можна допускати, щоб будь-яка із сторін «втрачала своє обличчя», іншими словами – «двері завжди повинні бути відчиненими» і вигравати треба не перемагаючи).

Безпосередньо самі переговори поділяються на такі фази:

1) привітання;

2) початок переговорів, формування спільної основи, визначення предмету розмови;

3) обґрунтування власної позиції ініціюючої сторони з констатацією переваг та недоліків у предметі обговорення;

4) обґрунтування позиції протилежної сторони, також з визначенням переваг та недоліків; (на цій фазі важливо не перебивати візаві і дати йому (їй) можливість повністю викласти свою позицію);

5) надання контраргументів, обговорення можливих компромісних рішень, фіксація проміжних результатів;

6) вихід, в процесі обговорення, на кінцеве рішення; досягнення домовленості, можливе підписання підсумкових документів (угоди, договору, меморандуму, протоколу, заяви);

7) завершення переговорів.

Під час переговорів доцільно дотримуватись певних правил *тактики переговорного процесу,* зокрема:

- бажаним є створення позитивного переговорного клімату;
- переважно при зверненні до партнера по переговорах доцільно дивитись на нього, акцентуючи таким чином увагу його особі, від якої залежить прийняття рішення; в такий спосіб також додатково концентрується його увага на обговорюваному питанні (винятком можуть бути переговори з представниками деяких країн, в яких не прийнято дивитись у вічі партнеру, оскільки, за їх традиціями, такий жест може означати своєрідний виклик, однак ці питання стосуються протокольної підготовки до переговорів);
- варто уникати категоричного «ні», замінивши його при потребі фразами «дана позиція вбачається в дещо іншому розумінні», «можна погодитись, але на нашу думку більш виграшним було б» та іншими;
- виграшним є вживання замість категоричних «мене неправильно зрозуміли» більш прийнятним «напевно я не досить чітко сформулював думку»
- при розмові чи викладі позиції доцільно акцентувати увагу на перевагах, з поступовим переходом на проблемні питання.

Важливими моментами у переговорному процесі є також форма одягу та інші елементи, які засвідчують статус учасника переговорів.

Практика переговорів свідчить, що перешкодами успішному досягненню результату під час їх проведення є:

- категоричні твердження;
- перебільшення;
- відверта демонстрація своєї переваги;
- некоректна тактика поведінки (образи, перехід на особистості тощо).

В процесі переговорів слід повністю вислуховувати партнера, категорично не рекомендується перебивати інших учасників і неприпустимо ображати почуття партнера.

Спілкування в ході переговорів може виявитись неефективним з достатньо простих причин: поганий настрій людини, що веде переговори, її втома або лінощі. Проте можуть зустрічатись і типові помилки, зокрема:

- *непоступливість* позицій представників сторін - може бути наслідком отриманих інструкцій головою делегації; результатом побоювань проявити ініціативу; бажанням забезпечити собі необхідну репутацію тощо;
- надмірне *захоплення власною мовою* – зустрічається досить часто, свідчить про недостатній рівень кваліфікації особи, яка веде переговори; може відбити бажання до спілкування навіть в дуже активного співрозмовника;
- *безпідставне перебивання* співрозмовника – часто практикують особи старші по званню та посаді у розмовах з своїми підлеглими, однак така звичка може бути перенесена і на переговори, тоді діалог ризикує перетворись на змагання хто візьме верх у бесіді; в переговорах така ситуація є неприпустимою і позитивного результату не принесе;
- *неуважність до співрозмовника, ігнорування його думки* – може мати місце при формальному ставленні до переговорів, а участь в них розглядається лише як формальна згода зустрітись з протилежною стороною не маючи на меті виробити нове вирішення проблеми або прийняти нове рішення; така позиція дає зрозуміти протилежній стороні щодо реальної позиції візаві;
- *низька культура спілкування* – відводить від основної теми бесіди чи переговорів і понижує рівень довіри у протилежної сторони; при таких обставинах переговори або можуть бути проваленими, або не дадуть бажаного результату;

- *невміння працювати з перекладачем* – проявляється у двох варіантах:

  по-перше, у надто швидкому темпі викладу своєї позиції та відсутності проміжних пауз для перекладача – при послідовному перекладі це дуже ускладнює роботу перекладача, не все сказане може бути перекладеним і, відповідно, не всю інформацію отримає протилежна сторона;

  по-друге, ігнорування учасниками переговорів (при роботі із своїм перекладачем), що як мінімум одна особа в складі протилежної сторони (делегації) може володіти їх мовою і все розуміти; попри це можуть допускатись (без перекладу) небажані чи образливі вислови щодо протилежної сторони, може відбуватись обмін думками в частині інформації, яка є небажаною для протилежної сторони; внаслідок переговори не можуть розраховувати на успіх;
- *надто емоційне реагування* на факти, пропозиції, аргументи (за винятком спланованих і детально прорахованих дій стосовно візаві) – може сприйнятись протилежною сторони як пересторога щодо подальших контактів, тобто переговори можуть не досягнути поставленої мети; окрім того сам факт різкого підвищення голосу учасника переговорів може свідчити про те, що інших аргументів у нього нема, а із засобів впливу залишились лише неприборкані і неврівноважені емоції; з таким «потенціалом» важко досягти позитивного результату на переговорах.

Різновидністю переговорів є консультації, робочі зустрічі та бесіди. Під час консультацій та робочих зустрічей фахівці з відповідних питань опрацьовують змістовну складову обговорюваної проблематики, здійснюють всесторонній аналіз позицій сторін, виробляють проект рішення, опрацьовують технічні та організаційні питання. Бесіди проводяться з окремих питань між представниками сторін, носять більше інформативний характер, дають можливість прояснити

позиції сторін із відповідних проблемних питань та ситуацій. Під час бесід відбувається обмін актуальною інформацією, робляться кроки щодо взаємного інформування партнерів про перспективи взаємовідносин, про можливості реалізації спільних проектів чи налагодження ефективного співробітництва.

6.5. Документування переговорів та оформлення їх результатів

Всі види проведених переговорів, консультацій, робочих зустрічей, бесід обов'язково документуються і зберігаються в документації дипломатичного представництва або організації чи установи, яка проводила зазначені заходи. Один чи декілька примірників вказаних документів направляються у Міністерство закордонних справ України, при необхідності можуть направлятись іншим центральним органам державної виконавчої влади – Адміністрації Президента України, Кабінету Міністрів України, Міністерству економічного розвитку і торгівлі України, іншим міністерствам і відомствам. Як правило, примірник такого документу, фіксуючого результати переговорів, консультацій робочих зустрічей, бесід, візитів направляється установам і організаціям – безпосереднім учасникам цих заходів.

До числа документів, які фіксують результати переговорів, візитів, консультацій, робочих зустрічей і бесід у сфері економічної дипломатії, відносяться:

- записи бесід;
- доповідні та службові записки;
- протоколи;
- меморандуми;
- угоди;
- звіти.

У *записі телефонної розмови* вказуються підстави для проведення даної розмови, дата і час проведення, її тема, посада, місце роботи, службові і наукові звання, ім'я та прізвище особи, з якою була проведена дана розмова. При цьому послідовно перечислюються обговорені питання, їх зміст, вказуються по пунктах згадані проблеми, зазначається на яких критичних моментах для нашої країни акцентував увагу співрозмовник, а також його бачення (або позиція організації, яку він представляє) щодо подальшої співпраці у розглядуваних сферах з Україною. Завершується запис телефонної бесіди переліком висновків і пропозицій. Текст запису телефонної бесіди підписується службовою особою, яка провела бесіду.

Запис бесіди, проведеної під час особистої зустрічі, складається по тій же схемі, що і запис телефонної розмови. У верхній частині листка проставляється назва установи, яку представляла посадова особа на бесіді, реєстраційний номер і дата. Далі у заголовку вказується хто з ким зустрічався і проводив бесіду, в тому числі називаються посади, наукові ступені і вчені звання, імена і прізвища співрозмовників, вказується дата, час і місце проведення самої бесіди, її тривалість. По тексту у записі відзначаються підстави для проведеного заходу; існуючі проблеми з обговорюваної тематики; перечислюються позиції, про які було проінформовано співрозмовника; про стан взаємовідносин сторін; акцентується увага на питаннях, в межах яких досягнуто певних домовленостей, або досягнуто прогресу чи забезпечено позитивну динаміку розвитку. Підписує запис бесіди особа, яка її провела. Наприкінці документу вказується кому (установи і організації, а також конкретні прізвища службових осіб - адресатів) направлено примірники даного запису бесіди (наприклад - МЗС України, прізвище відповідального працівника – 1 примірник; Міністерство економічного розвитку та торгівлі України, прізвище відповідального працівника – 1 примірник; до справи – 1 примірник).

Доповідна або *службова записка* подається відповідним працівником, який мав робочу зустріч з представником, наприклад, країни перебування (вказується повністю посада, місце роботи, прізвище, дата, час і місце проведення) на ім'я керівника дипломатичного представництва чи іншої організації. У цій записці лаконічно і чітко, бажано по пунктах, зазначається про проведену зустріч та обговорення відповідних питань з представником країни перебування чи відповідної бізнес-структури, перечислюються обговорені питання, може даватись аналітична оцінка ситуації, формулюються висновки і пропозиції. Підписує документ службова особа, яка провела таку зустріч.

Досить поширеним документом, який підтверджує про проведені консультації чи переговори, є *протокол*. У заголовку протоколу вказується хто з ким зустрічався – посади та місце роботи, прізвища і імена учасників переговорів, дата і місце їх проведення (у роботі дипломатичних представництв практикується вказувати поштову адресу місця зустрічі чи переговорів).

По тексту протоколу тезами перечислюються обговорені питання, приводяться ключові фрази, факти домовленостей, висновки і пропозиції сторін. Окремо подається перелік інформаційних даних, отриманих під час зустрічі чи переговорів, зафіксованих даним протоколом. Протокол може складатись як кожною стороною окремо, так і обома сторонами спільно.

У першому випадку протокол залишається внутрішнім документом кожної із сторін і служить документом фіксації проведених переговорів чи зустрічі. В кінці такого протоколу вказується хто ще, крім основних учасників переговорів, брав участь у заході. Підписує протокол службова особа, яка вела даний протокол, а оскільки він є внутрішнім документом дипломатичного представництва чи іншої організації, то тут і зберігається.

У другому випадку протокол складається за результатами спільних засідань міжурядових або міжгалузевих комісій,

кооперацiйних рад, двосторонніх консультацій та засідань двосторонніх робочих груп. Такі протоколи можуть складатись і за результатами багатосторонніх переговорів у формі комісій, консультацій, робочих груп. Особливістю оформлення таких протоколів є те, що в них в кінці тексту зазначається кількість примірників, якими мовами написані і обов'язково з констатацією норми, що вказані тексти (примірники) мають однакову юридичну силу. Кожен примірник протоколу підписується уповноваженими представниками (керівниками делегацій) від всіх сторін - учасників заходу і кожен з них отримує і зберігає в себе по примірнику даного протоколу.

У ряді випадків з метою фіксації досягнутих домовленостей використовується *меморандум.* Даний документ, на відміну від попередніх, відразу є двостороннім (може бути багатостороннім), проект його аналізується всіма сторонами, ними ж обговорюється і доводиться до взаємоприйнятного варіанту. Меморандум в певній мірі нагадує протокол про наміри, але він вже є документом, який має юридичну силу, складається в такій кількості примірників, щоб був у розпорядженні насамперед сторін – учасників підписання і передбачає, крім всього, відповідальність за порушення тих чи інших взаємно погоджених і спільно прийнятих позицій. У меморандумі вказуються всі учасники даного договірного документу, підстави чи обставини, які обумовили його підписання і перелік обов'язків до сторін, насамперед у сфері міжнародної торгівлі. Сам документ складається з пунктів (або параграфів), які визначають зміст погоджених видів діяльності чи спільних заходів, реалізацію яких повинні забезпечити учасники меморандуму. Тут також зазначаються погоджені в результаті переговорів заходи впливу на порушників документу. Підписують його офіційні представники обох чи більше сторін переговорів чи робочої зустрічі і у кожної сторони залишається як мінімум по примірнику Меморандуму.

Вищим рівнем документування досягнутих домовленостей під час візитів, консультацій та переговорів є складання і підписання *угоди*.

До підписання угоди проводиться значний обсяг роботи фахівцями з обох сторін, готується її проект, проводяться робочі узгодження і консультації, можливо навіть по кожній статті угоди та по кожному з пунктів, відбувається експертиза проекту угоди щодо її відповідності нормам міжнародного права, на предмет забезпечення національних інтересів, економічної ефективності та економічної безпеки, відповідності технічним, технологічним та іншим стандартам, критеріям і вимогам. Після всіх погоджень, узгоджень як по суті угоди, так і в організаційному та технічному плані, вона виноситься на підписання. Приурочується це або до відповідного візиту (державного, офіційного, робочого) державних керівників чи уповноважених осіб, або до заключного етапу переговорів, завершенням яких може бути підписання угоди.

Текст угоди передбачає преамбулу, в якій відзначається підґрунтя даної угоди, засвідчується бажання сторін зміцнювати і поглиблювати партнерство, розвивати співробітництво та робиться посилання на проведені переговори (із зазначенням дат та місця проведення), в результаті яких сторони домовились про викладення в даній угоді досягнутих домовленостей та її підписання. Як правило, в назві угоди вказується її предмет (торгово-економічне співробітництво, фінансове співробітництво, про уникнення подвійного оподаткування, партнерство у справі захисту рослин, надання послуг транспортної авіації, військово-технічне співробітництво тощо). Основна частина угоди містить виклад досягнутих домовленостей з необхідними деталями натурального та вартісного характеру, з обов'язками сторін, термінами їх виконання та відповідальністю за порушення. Обов'язково вказується термін дії угоди, можливості внесення змін і доповнень до неї, умови її пролонгування та дострокового припинення. Наприкінці документу зазначають момент (дату) набуття чинності угоди,

кількість примірників і на яких мовах. Підписують угоду відповідні державні керівники або уповноважені посадові особи від кожної із сторін.

Запитання для самоконтролю

1. Дайте характеристику переговорів як інструменту економічної дипломатії.
2. За яких умов переговори досягають мети?
3. Які основні критерії для типології міжнародних переговорів?
4. Як класифікуються переговори за характером участі в них?
5. Назвіть основні стадії переговорів.
6. Від чого залежить проміжок часу між домовленістю про переговори та їх безпосереднім проведенням?
7. Які можуть бути причини для відмови від участі в переговорах у сфері економічної дипломатії?
8. Що повинен охоплювати план дій у процесі підготовки до переговорів?
9. Які дії повинно вчиняти Міністерство закордонних справ України при підготовці до проведення міждержавних переговорів за участю України?
10. Назвіть перелік вимог для підготовки закордонних візитів Прем'єр-міністра України.
11. Якою повинна бути структура тез переговорів для керівника делегації при проведенні міждержавних та міжурядових переговорів?
12. З яких стадій складається підготовчий процес для проведення переговорів на галузевому рівні та на рівні підприємницьких структур?
13. Які вимоги ставляться до інформації у сфері економічної дипломатії?
14. На які види поділяється інформація при загальній класифікації?

15. Як класифікується інформація в економічній дипломатії?

16. Назвіть джерела інформації в економічній дипломатії.

17. Охарактеризуйте систему роботи з інформацією в економічній дипломатії.

18. Які форми надання інформації в економічній дипломатії?

19. Назвіть принципи та умови ефективного ведення переговорів.

20. Назвіть і охарактеризуйте фази проведення переговорів в економічній дипломатії.

21. Що включає в себе тактика переговорного процесу?

22. Які чинники створюють перешкоди для успішного переговорного процесу?

23. Перерахуйте та охарактеризуйте документи, які засвідчують проведення переговорів.

24. Дайте характеристику структури угоди, яка приймається за результатами переговорів.

Тестові завдання

1. Базовий принцип будь-яких переговорів можна сформулювати у вигляді гасла:
   а) In spe («в проекті»);
   б) Do ut des («я даю, щоб ти дав»);
   в) Comple promissum («виконуй обіцяне»);
   г) Aut Caesar, aut nihil («або Цезар («все»), або нічого»).
2. Серед названих різновидів переговорів за характером участі наведено один неправильний. Це:
   а) прямі переговори;
   б) посередництво;
   в) суперництво;
   г) арбітраж.
3. Проведення переговорів в структурі переговорного процесу займає:

а) перше місце;
б) друге місце;
в) третє місце;
г) четверте місце.

4. Оформлення домовленостей в структурі переговорного процесу займає:
   а) перше місце;
   б) друге місце;
   в) третє місце;
   г) четверте місце.
5. Необхідною рисою майбутнього учасника переговорів є:
   а) твердість у власних поглядах;
   б) наявність готовності до компромісу;
   в) агресивність;
   г) всі наведені.
6. В світовій практиці про поточні зустрічі дипломатів прийнято домовлятись:
   а) за 1-3 дні до зустрічі;
   б) за 3-5 днів до зустрічі;
   в) за 1-3 тижні до зустрічі;
   г) за 2 місяці до зустрічі.
7. Традиційна назва довідкового робочого документу, який узагальнює всі інформаційні матеріали, документи та проекти домовленостей – …:
   а) концепція візиту;
   б) тези переговорів;
   в) робочий інформаційний пакет;
   г) програма візиту.
8. В переліку вимог, які ставляться до інформаційних матеріалів, хибною є:
   а) релевантність;
   б) відносність;
   в) ефективність;
   г) усі названі вимоги є правильними.
9. Після завершення аналізу інформації та формування висновків з конкретного питання, матеріали:

а) спрямовуються у Міністерство закордонних справ України;

б) підлягають передачі адресату та зберігаються у відповідній базі даних;

в) повинні бути ліквідовані з метою недопущення витоку службової інформації;

г) залежить від конкретного випадку.

10. В загальному виді формула проведення переговорів виглядає наступним чином:

а) «мета виправдовує засоби»;

б) «для перемоги одного необхідна поразка усіх інших»;

в) «вигода – для всіх»;

г) можна використати усі наведені.

11. Під час переговорного процесу перешкодами може бути:

а) констатація фактів;

б) спроба отримати більші переваги, аніж інша сторона;

в) перебільшення;

г) усі наведені варіанти можуть бути такими перешкодами.

12. До типових помилок, що трапляються під час переговорів, належить:

а) надмірна увага до співрозмовника;

б) дотримання своїх початкових позицій без жодних поступок;

в) робота з перекладачем;

г) абсолютна беземоційність.

13. Наведіть одну із типових помилок, що трапляються під час переговорів:

а) впевненість в собі;

б) надмірне захоплення власною мовою;

в) рішучість;

г) використання «незручних» для іншої сторони фактів.

14. Можливим варіантом назви документу, в якому обидві сторони фіксують досягнуті домовленості, є:

а) запис бесіди;

б) доповідна записка;

в) меморандум;

г) звіт.

Рекомендована література

1. Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: Навчальний посібник. Друге видання, доповнене та перероблене. – Львів: Астролябія, 2006, С. 473-496.

2. Трухачев В.И., Лякишева И.Н., Михайлова К.Ю. Международные деловые переговоры: учебное пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика. – Ставрополь: АГРУС, 2007,С. 142-170.

3. Фліссак К.А. Інформаційно-аналітичне забезпечення системи економічної дипломатії в Україні: проблеми та перспективи. - Економічний аналіз. Збірник наукових праць. За редакцією С.І.Шкарбана. – ТНЕУ: Тернопіль, 2011. - С. 213-217.

4. Яхно Т.П., Куревіна І.О. Конфліктологія та теорія переговорів. Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2012, С. 7-54.

Розділ 7

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА І ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ

7.1. Національні інтереси держави

Особливостями сучасного етапу світового розвитку є, з одного боку, формування глобальних ринків, інтеграція економічних систем країн до світогосподарської системи, виникнення нових центрів економічної активності та наднаціональних економічних формувань, а з другого – загострення конкуренції як між країнами, так і міжнародними регіональними структурами, виникнення та загострення протиріч між транснаціональними корпораціями і національними урядами. До існуючих суперечностей додають свого негативного впливу періодично виникаючі кризові явища та фінансово-економічні кризи.

Світова економічна криза впродовж 2008-2012 років призвела до серйозних трансформацій у сфері міжнародних економічних і політичних відносин, обумовила суттєві зміни стратегій розвитку сучасної міжнародної економічної системи на середньострокову та довгострокову перспективу, а динаміка глобалізації вимушено отримує нові вектори. Під впливом подальшого зростання конкуренції, головні гравці у системі світового господарства намагаються перерозподілити сфери впливу та ринки. Стосується це, насамперед, ринків готової продукції та сировини, особливо енергоресурсів та енергоносіїв. При цьому для утримання старих і завоювання нових ринків чи їх окремих сегментів дедалі більше використовуються не тільки торговельно-економічні (злиття та поглинання крупних комерційних і виробничо-господарських структур), а й політичні та, у ряді випадків, військові засоби. Одночасно подальшого розвитку набуває міжнародна кооперація, яка перетворює конкурентів у партнерів і певною

мірою дозволяє врегулювати конфлікт інтересів на міжнародних ринках. Сприяє цьому й створення нових міжнародних організацій світового чи регіонального рівня, наприклад Шанхайської організації співробітництва.

Перебіг означених подій ставить перед Україною ряд непростих запитань щодо подальшої стратегії у формуванні нових напрямів зовнішньоекономічної політики, мінімізації внутрішніх ризиків для іноземних партнерів та зовнішніх ризиків для українських експортерів і учасників міжнародних кооперaційних формувань.

В цих умовах особливої ваги набуває питання збереження та відстоювання національних інтересів і гарантування необхідного рівня національної безпеки країни.

У Конституції України зазначено, що «захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави» (ст. 17), а «зовнішньополітична діяльність України спрямована на забезпечення її національних інтересів і безпеки шляхом підтримання мирного і взаємовигідного співробітництва з членами міжнародного співтовариства за загальновизнаними принципами і нормами міжнародного права» (ст. 18).

При дослідженні і аналізі проблем економічної безпеки спочатку необхідно розглянути національні інтереси країни, їх склад, зміст, пріоритети, галузево-функціональне спрямування, тривалість актуальності, а також загрози національним інтересам.

До числа національних інтересів України, згідно з Конституцією, належать:

- забезпечення свободи, незалежності і державного суверенітету України;
- гарантія належного рівня безпеки;
- захист прав і свобод громадян України;
- створення умов для модернізації країни з метою стабільного економічного зростання.

Класифікація національних інтересів України наведена на рис. 7.1.

Рис. 7.1. Класифікація національних інтересів України

Існує тісний взаємозв'язок між національними інтересами і національною безпекою, який проявляється через їх

забезпечення в процесі вирішення проблем національної безпеки.

За ступенем важливості або пріоритетністю національні інтереси поділяються на життєво важливі, важливі та другорядні. Наприклад, до життєво важливих належать, насамперед, державний суверенітет України, її територіальна цілісність, достойний рівень життя населення, прагнення ввійти в число високорозвинених країн з соціально та національно орієнтованою ринковою економікою.

За термінами тривалості (актуальності) національні інтереси можуть поділятись на короткострокові (оперативні), середньострокові (тактичні) і довгострокові (стратегічні) або постійні. Останні здебільшого зафіксовані у Конституції держави. Середньострокові можуть охоплювати періоди у житті держави в межах 5-10 років і виникають на відповідних етапах її розвитку. До короткострокових можуть бути віднесені ті національні інтереси, які виникають у зв'язку із новими обставинами у країні та у світі, за своїм характером класифікуються як національні і термін їх актуальності межах 1-5 років.

Класифікація національних інтересів *за функціональним призначенням* або, іншими словами, *за галузевою належністю,* поділяє їх за галузями та сферами суспільного процесу у країні, як відображено на рис. 7.1. Формуються вони у сфері політики, економіки, науки і технологій, армії і збройних сил, правоохоронних органів, інформаційного забезпечення, техногенних, екологічних і соціальних інституцій та соціальних гарантій.

За сферами прояву та формування національні інтереси складаються з двох груп: внутрішні і зовнішні.

В числі національних інтересів, які мають внутрішню основу, насамперед необхідно виділити наступні:

- створення громадянського суспільства;
- розвиток демократичних інститутів для забезпечення прав та свобод людини;
- гарантування конституційного ладу;

- подолання економічної кризи і створення ефективної соціально орієнтованої ринкової економіки;
- формування ефективної системи національної безпеки.

До національних інтересів у сфері зовнішнього впливу відносяться насамперед такі, як:

- забезпечення державного суверенітету;
- забезпечення територіальної недоторканності;
- налагодження партнерських і рівноправних відносин на взаємовигідній основі з іншими країнами;
- ефективна інтеграція до системи світового господарства;
- гарантування стабільної національної безпеки завдяки використанню наукового, технологічного, інформаційного, воєнного та економічного потенціалу;
- участь у формуванні системи міжнародної колективної безпеки на глобальному рівні.

Таким чином комплекс національних інтересів, їх забезпечення, гарантування, відстоювання і просування потребують наявності дієвої і ефективної системи національної безпеки.

7.2. Національна безпека і її складові

Законом України «Про основи національної безпеки України» від 19 червня 2003 р. №964-IV (із наступними змінами і доповненнями) до *національної безпеки* віднесено захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам у сферах правоохоронної та прикордонної діяльності, міграційної, соціальної, пенсійної, фінансової, податкової, валютної, інвестиційної, інформаційної, екологіч-

ної, природоохоронної, енергетичної, приватизаційної політики та інших сферах державного управління при виникненні негативних тенденцій до створення потенційних або реальних загроз національним інтересам.

Таким чином, під *національною безпекою* слід розуміти *стан та тенденції розвитку захищеності життєво важливих інтересів суспільства, держави, окремої особистості, а також всіх їх структур від зовнішніх та внутрішніх загроз*. При цьому до загроз відносимо сукупність умов та чинників, які містять небезпеку життєво важливим інтересам суб'єктів всіх рівнів функціонування держави.

Безпека та її забезпечення складається з трьох взаємопов'язаних і взаємообумовлених *рівнів:*

1) забезпечення безпеки особи (приватний та корпоративний в значенні групи людей, об'єднаних спільними поглядами, інтересами, цілями);

2) забезпечення безпеки держави;

3) забезпечення безпеки суспільства.

Безпека особи полягає у створенні правових та моральних норм, громадських інститутів та організацій, що забезпечують розвиток і реалізацію соціально важливих потреб і здібностей.

Безпека держави забезпечується шляхом ефективного механізму управління і координації функціонування політичних організацій та громадських груп, включаючи їх інститути захисту.

Безпека суспільства передбачає наявність суспільних інститутів, відповідних норм, розвинуту суспільну свідомість, що забезпечує реалізацію прав і свобод всіх груп населення.

В *міжнародному середовищі* виділяються наступні *рівні*: регіональний та глобальний.

В Законі України «Про основи національної безпеки України» (ст. 5) визначено основні *принципи* забезпечення національної безпеки:

- пріоритет прав і свобод людини і громадянина;
- верховенство права;

- пріоритет договірних (мирних) засобів у розв'язанні конфліктів;
- своєчасність і адекватність заходів захисту національних інтересів реальним і потенційним загрозам;
- чітке розмежування повноважень та взаємодія органів державної влади у забезпеченні національної безпеки;
- демократичний цивільний контроль над Воєнною організацією держави та іншими структурами в системі національної безпеки;
- використання в інтересах України міждержавних систем та механізмів міжнародної колективної безпеки.

На основі перечислених принципів національна безпека України забезпечується шляхом проведення виваженої державної політики відповідно до прийнятих в установленому порядку доктрин, концепцій, стратегій і програм у політичній, економічній, соціальній, воєнній, екологічній, науково-технологічній, інформаційній та інших сферах. При цьому вибір конкретних засобів і шляхів забезпечення національної безпеки України обумовлюється необхідністю своєчасного вжиття заходів, адекватних характеру і масштабам загроз національним інтересам (ст. 5 Закону).

Зазначеним Законом (ст. 3) класифіковано *об'єкти* національної безпеки, якими є:

1) людина і громадянин – їхні конституційні права і свободи;

2) суспільство – його духовні, морально-етичні, культурні, історичні, інтелектуальні та матеріальні цінності, інформаційне і навколишнє природне середовище і природні ресурси;

3)держава – її конституційний лад, суверенітет, територіальна цілісність і недоторканність.

Одночасно визначено (ст. 4 Закону) *суб'єкти* національної безпеки, до яких належать:

1) Президент України;

2) Верховна Рада України;

3) Кабінет Міністрів України;

4) Рада національної безпеки і оборони України;

5) міністерства та інші центральні органи виконавчої влади;

6) Національний банк України;

7) суди загальної юрисдикції;

8) прокуратура України;

9) місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування;

10) Збройні Сили України, Служба безпеки України, Служба зовнішньої розвідки України, Державна прикордонна служба України та інші військові формування, утворені відповідно до законів України;

11) громадяни України, об'єднання громадян.

Для вироблення ефективної системи національної безпеки необхідно на основі принципів її забезпечення і з врахуванням наявних та потенційних загроз визначати стратегію та напрями державної політики у цій сфері.

Перелік загроз національній безпеці приводиться у Законі України «Про основи національної безпеки України» від 19 червня 2003 р. №964-IV та в Указі Президента України «Про Стратегію національної безпеки України» від 12 лютого 2007 р. №105/2007. Зокрема, *у зовнішньоекономічній сфері* такими *загрозами* є наступні:

- критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього ринку;
- нераціональна структура експорту з переважно сировинним характером та низькою питомою вагою продукції з високою часткою доданої вартості;
- велика боргова залежність держави, критичні обсяги державних зовнішнього і внутрішнього боргів;

- некерований відтік за межі держави інтелектуальних та трудових ресурсів, у тому числі у формі трудової міграції;
- небезпечне для економічної незалежності України зростання частки іноземного капіталу у стратегічних галузях економіки;
- монополізація іноземним капіталом певних стратегічно важливих галузей національної економіки, що загрожує стабільності окремих товарних ринків;
- недосконаліть механізмів захисту внутрішнього ринку від несумлінної конкуренції з боку імпортної продукції, неефективність боротьби з контрабандою;
- надмірна залежність від імпорту енергетичних ресурсів, недиверсифікованість джерел енергопостачання;
- активізація в світі боротьби за природні ресурси, насамперед у сфері контролю над джерелами енергоносіїв та шляхами їх доставки, що проявляється у зростанні напруженості навколо формування нових стратегічно важливих для України транспортно-енергетичних коридорів;
- зростання зацікавленості до України з боку міжнародних злочинних угрупувань, зокрема у сферах відмивання брудних грошей, незаконної міграції, торгівлі людьми, зброєю, небезпечними матеріалами, наркотичними речовинами тощо.

З врахуванням зазначеного в Україні розробляються основні напрями державної політики з питань національної безпеки, які відображені у Законі України «Про основи національної безпеки України», в Указі Президента України «Про Стратегію національної безпеки України», в інших нормативних документах законодавчої та виконавчої влади України.

Такими напрямами державної політики *у зовнішньополітичній сфері* насамперед є:

- проведення активної міжнародної політики, спрямованої на створення сприятливих зовнішньополітичних умов для прогресивного економічного і соціального розвитку України;
- запобігання втручанню у внутрішні справи України і відвернення посягань на її державний суверенітет і територіальну цілісність з боку інших держав;
- забезпечення повноправної участі України в системах колективної безпеки та збереженні добросусідських відносин і стратегічного партнерства з сусідніми країнами та іншими державами світу;
- участь у заходах щодо боротьби з міжнародними організованими злочинними угрупованнями та міжнародним тероризмом;
- адаптація законодавства України до міжнародних норм законодавства.

В *економічній сфері* до основних напрямів державної політики з питань національної безпеки передусім належать:

- здійснення виваженої політики внутрішніх та зовнішніх запозичень;
- забезпечення енергетичної безпеки на основі сталого функціонування і розвитку паливно-енергетичного комплексу, в тому числі послідовного і активного проведення політики енергозбереження та диверсифікації джерел енергозабезпечення;
- забезпечення продовольчої безпеки;
- захист внутрішнього ринку від недоброякісного імпорту – поставок продукції, яка може завдавати шкоди національним виробникам, здоров'ю людей та навколишньому природному середовищу;
- посилення участі України у міжнародному поділі праці;
- розвиток експортного потенціалу високотехнологічної продукції;
- поглиблення інтеграції у європейську і світову економічну систему;
- активізація участі в міжнародних економічних і фінансових організаціях.

Складові національної безпеки та її взаємозв'язок з економічною дипломатією наведені на рис. 7.2. Як видно з даного рисунку, *галузевими складовими* національної безпеки є: *політична* (може трактуватись також як геополітична), *воєнна* (не плутати з терміном «військова»), *соціальна*, *інформаційна*, *екологічна*, *техногенна і технологічна*, *енергетична*, *продовольча* і *економічна*.

Політична безпека (може трактуватись також як геополітична) має три основні рівні (національний, регіональний, глобальний) і залежить від впливу групи чинників, до числа яких належать наступні умови: 1) географічні; 2) економічні; 3) політичні; 4) релігійні та міжконфесійні; 5) міжнаціональні.

Воєнна безпека охоплює систему відносин в державі та заходів з приводу гарантій її територіальної цілісності, недопущення територіальних претензій та втручання у внутрішні справи України з боку інших держав, нейтралізації загроз посягань з боку окремих груп та осіб на державний суверенітет, територіальну цілісність, економічний, науково-технічний і оборонний потенціал України, права і свободи громадян. В сучасних умовах глобалізації *воєнна безпека* тісно пов'язана з *воєнно-економічною безпекою*. Остання передбачає належний розвиток воєнного сектору економіки на основі потужного інтелектуального і промислового потенціалу та необхідного фінансового забезпечення.

У воєнно-економічному сегменті існують наступні загрози національній безпеці:

- зниження рівня боєздатності Воєнної організації держави;
- недостатній розвиток воєнного сектору економіки;
- неналежне бюджетно-фінансове забезпечення матеріально-технічної бази збройних сил, воєнного виробництва і інфраструктури;

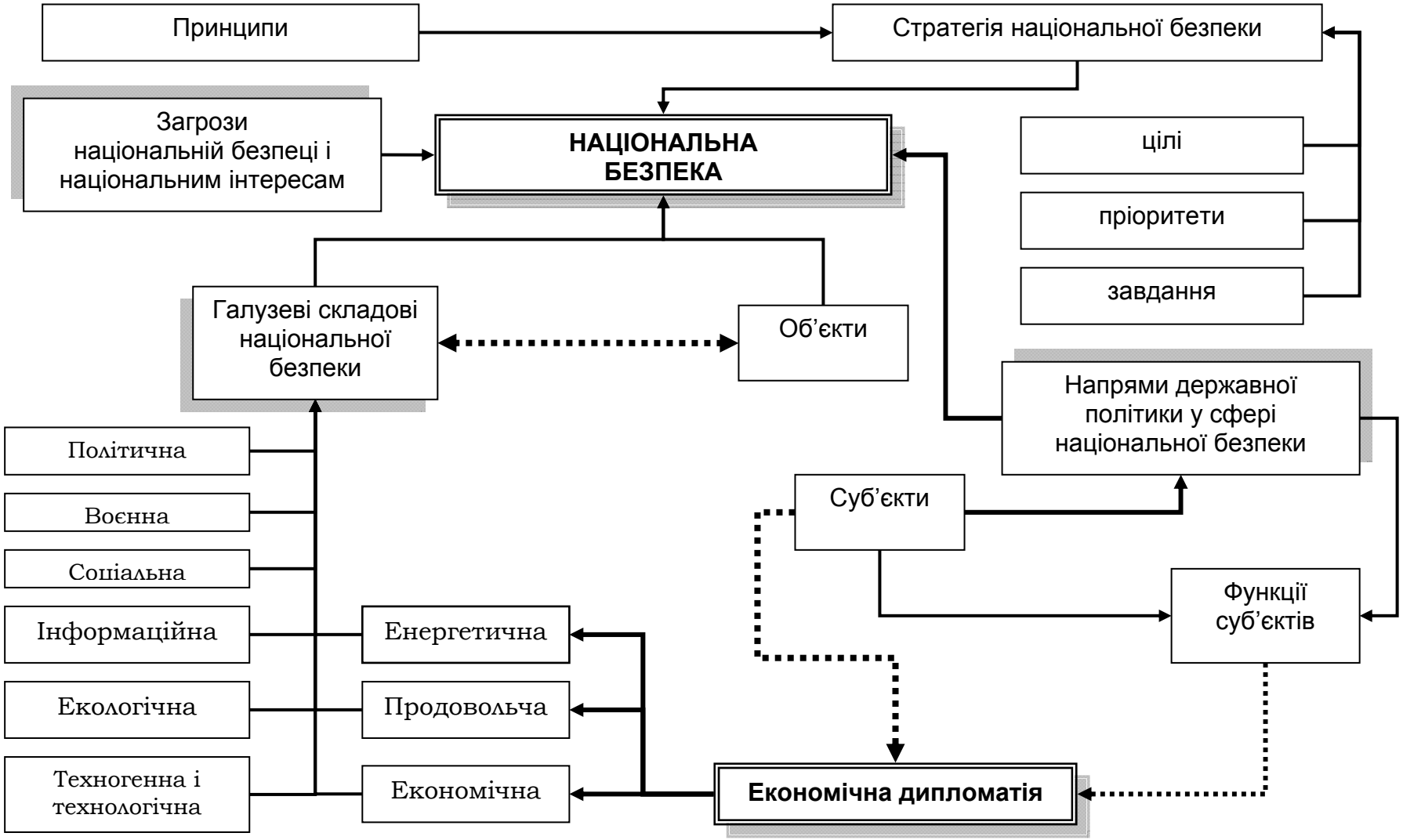

Рис. 7.2. Складові національної безпеки і її взаємозв'язок з економічною дипломатією

- недостатній рівень розвитку військово-технічного співробітництва з іноземними державами;
- значні невикористанні резерви спецекспорту та висока конкуренція на міжнародних ринках воєнно-технічної продукції;
- політизація силових структур держави;
- створення та функціонування незаконних збройних формувань.

Соціальна безпека – це стійке функціонування соціальних інститутів, які створюють передумови для стабільного розвитку суспільства. Йдеться не про захист у «законсервованому» стані існуючих інститутів, а про формування та розвиток гармонійних умов розвитку суспільства (ліквідація застарілих суспільних відносин, ідеологічних штампів, психологічних стереотипів).

Необхідно звернути увагу, що недооцінка *соціальної складової* національної безпеки призводить до формування внутріполітичної напруги в країні та посилення соціально-економічних кризових явищ, прикладами яких можуть бути найбільш радикальні наслідки подій 2011-2012 років у Північній Африці та на Близькому Сході.

Базовою одиницею соціальної безпеки виступає населення держави в кількісному та якісному значенні. Кількісний показник розкриває чисельність людських ресурсів, на які держава може розраховувати в розбудові нових економічних моделей; якісний показник свідчить про фізичну, інтелектуальну та духовну якість населення. Недооцінка останнього призводить до погіршення загального рівня здоров'я громадян, зниження науково-освітнього потенціалу, правової свідомості, послаблення загального стану розвитку суспільства. Наслідком буде зростання числа загроз в інших видах безпеки.

Загрозами в даній сфері в контексті соціальної складової національної безпеки є:

- поглиблення диференціації доходів;

- погіршення структури харчування;
- утруднення доступу до послуг сфери освіти та охорони здоров'я;
- погіршання якості життя, соціальна незахищеність значної частини населення;
- переважання смертності над народжуваністю;
- неконтрольований характер міграційних процесів.

В ролі інструментів забезпечення соціальної безпеки можна використати:

- підтримання позитивних темпів економічного зростання;
- гармонізацію міжнаціональних та міжконфесійних відносин;
- усунення політичної або ідеологічної напруженості;
- мінімізацію соціально-психологічної напруженості між окремими суспільними групами та між громадянами і владою.

Інформаційна безпека – це захищеність інформаційних систем і інформаційних ресурсів від зовнішніх та внутрішніх загроз, що ускладнюють процес ефективного використання інформації громадянами, державою та суспільством. Специфічними загрозами в частині інформаційної безпеки є:

- комп'ютерна злочинність та комп'ютерний тероризм;
- розголошення інформації, яка становить державну та іншу, передбачену законом, таємницю, а також конфіденційної інформації, що є власністю держави або спрямована на забезпечення потреб та національних інтересів суспільства і держави;
- отримання відносно вільного доступу до інформації, використання якої із злочинними намірами може становити загрозу для окремих фізичних або юридичних осіб (наприклад, бази даних із інформацією про паспортні дані громадян або формами податкової звітності про діяльність суб'єктів господарювання);

- намагання маніпулювати суспільною свідомістю, зокрема, шляхом поширення недостовірної, неповної або упередженої інформації.

Екологічна безпека – це сукупність заходів, спрямованих на захист особистості, суспільства та держави від можливих або реальних загроз, які є результатом антропогенного впливу на оточуюче середовище, а також стихійних лих та катастроф. Зовнішніми загрозами, які можуть бути предметом дипломатичного опрацювання, для екологічної безпеки передусім є наступні:

- неконтрольоване ввезення в Україну екологічно небезпечних технологій, речовин, матеріалів і трансгенних рослин, збудників хвороб, небезпечних для людей, тварин, рослин і організмів;
- екологічно необґрунтоване використання генетично змінених рослин, організмів, речовин та похідних продуктів;
- небезпека техногенного, у тому числі ядерного та біологічного, тероризму;
- посилення впливу шкідливих генетичних ефектів у популяціях живих організмів, зокрема генетично змінених організмів та біотехнологій.

Техногенна і технологічна безпека пов'язана із технічним, науковим, технологічним та людськими факторами при:

- використанні складного технічного обладнання і застосуванні складних технологічних процесів;
- впровадженні нових безвідходних технологій, застосуванні новітніх методів обробки та зміни властивостей сировинних ресурсів, матеріалів, напівфабрикатів.

Загрозами техногенної і технологічної безпеки є:

- недостатня державна підтримка розвитку пріоритетних напрямів науки і техніки як основи створення високих технологій та забезпечення переходу економіки на інноваційну модель розвитку;

- можливі відхилення від штатного рівня безпеки експлуатації промислових, сільськогосподарських і військових об'єктів, споруд та інженерних мереж;
- недостатнє і не завжди комплексне кадрове, фінансове, матеріальне, технічне, інформаційне та інше забезпечення життєдіяльності складових (структурних елементів) технологічних систем.

Енергетична безпека одночасно є і самостійною галузевою складовою національної безпеки, і формує окремий надзвичайно важливий сегмент економічної безпеки.

Оскільки галузевою складовою національної безпеки є економічна безпека, до якої пряме відношення мають продовольча та енергетична безпека, то існує прямий зв'язок між національною безпекою та економічною дипломатією.

7.3. Економічна безпека і економічна дипломатія

Найважливішим компонентом національної безпеки, її матеріальним фундаментом є економічна безпека. Як економічна категорія вона виникла в часи появи державності та усвідомлення суспільством своїх економічних інтересів.

Галузеве спрямування зусиль економічної дипломатії поширюється на вироблення ефективних механізмів міжнародної співпраці та врегулювання існуючих проблем в різних сферах торговельно-економічного, фінансового, інвестиційного, технічного, технологічного, інформаційного, військово-технічного співробітництва. Перелічені блоки питань ставлять економічну дипломатію на рівень необхідності забезпечення економічної безпеки держави.

Економічна безпека держави характеризується таким станом економіки, який забезпечує стійке економічне зростання, належний рівень соціальних стандартів, раціональну систему управління, ефективний захист економічних інтересів країни як всередині, так і на

міжнародному рівні. Необхідно відзначити, що економічна безпека виступає матеріальною складовою національної безпеки країни. Цим визначається значення економічної дипломатії як одного із засобів гарантування економічної безпеки країни.

Виробляючи конкретні заходи дипломатичного супроводу вирішення проблем економічної безпеки, треба мати на увазі, що існують об'єкти, суб'єкти, індикатори, загрози та критерії економічної безпеки.

Об'єктами економічної безпеки є:

- населення країни (особливо працездатна його частина), кожна окремо взята людина, кожна сім'я;
- природні багатства;
- нерухомість;
- виробничі і невиробничі фонди;
- господарські структури;
- підприємства та суб'єкти підприємницької діяльності;
- фінансові ресурси;
- адміністративно-територіальні формування.

До *суб'єктів* економічної безпеки належать:

- комітети Верховної Ради України;
- міністерства і відомства;
- державні установи;
- органи державної виконавчої влади і місцевого самоврядування;
- фінансово-кредитні установи (державна податкова і митна служба, банки, страхові компанії, біржі);
- виробники продукції, робіт та послуг.

Індикаторами, які характеризують економічну безпеку, є наступні:

- ріст валового внутрішнього продукту країни;
- технічний рівень виробництва;
- рівень і темпи інфляції;
- рівень безробіття;

- державний борг;
- структура економіки;
- конкурентоздатність;
- стан золотовалютних резервів;
- розшарування суспільства на бідних і багатих;
- залежність від імпорту і рівень критичного імпорту;
- тінізація економіки;
- рівень корупції;
- рівень криміналізації економіки.

В кожному конкретному випадку і в кожній країні є свої особливості щодо *загроз* для економічної безпеки. Об'єктивно вони *поділяються на внутрішні і зовнішні.* До таких загроз відносять всі ті явища і процеси, які можуть мати негативний вплив на економіку країни, її соціальний рівень, які порушують або обмежують економічні інтереси держави, підприємств, конкретної людини чи сім'ї.

В економічній дипломатії (поряд з іншими сферами діяльності, предметом функціональної уваги яких є проблематика економічної безпеки) застосовуються також *критерії* економічної безпеки. Уніфіковане їх застосування дає можливість узагальнено оцінити стан економіки країни і на цій підставі формувати пропозиції щодо подальших кроків в напрямі попередження негативних наслідків.

До *критеріїв* економічної безпеки відносяться такі, як: конкурентноздатність, ресурсний потенціал, стан і можливості його продуктивного використання, рівень ефективності використання наявних ресурсів, рівень соціальних стандартів та соціальної стабільності.

За галузевим формуванням та характеристиками складові економічної безпеки поділяються на *внутрішні* та *зовнішні* і охоплюють такі сегменти як енергетична, продовольча, демографічна, фінансова, екологічна, інформаційна, зовнішньоекономічна. Всі вони є предметом економічної дипломатії.

На рис. 7.3 наведені внутрішні та зовнішні складові економічної безпеки і показано сфери впливу економічної дипломатії у відповідних напрямах.

Розглядаючи можливості застосування інструментарію економічної дипломатії з метою попередження зовнішніх загроз для економічної безпеки держави, необхідно виділити ті питання та види діяльності, які потребують особливої уваги. На стан *зовнішньоекономічної безпеки* можуть впливати наступні фактори:

- сучасні виклики глобалізації та необхідності виконання умов при членстві в міжнародних організаціях навіть, якщо це суперечить національним інтересам;
- рівень конкурентноздатності вітчизняної продукції на світовому ринку;
- ефективність вітчизняного експорту та його структура;
- регіональні пріоритети в проведенні відповідної зовнішньоторговельної політики;
- рівень критичного імпорту та стан імпортозаміщення;
- проблеми диверсифікації ринків збуту та ринків імпорту;
- проблеми із напрямками потоків фінансових ресурсів.

В сучасних умовах перед економічною дипломатією на одному з перших місць є завдання вирішення питань енергетичної безпеки. Насамперед це стосується питання налагодження стабільних і надійних контактів з постачальниками енергоносіїв в Україну.

Оскільки основним джерелом отримання газу для потреб виробничого сектору економіки є поставки з Російської Федерації, то дипломатичними заходами необхідно вирішити та врегулювати питання своєчасної підготовки, узгодження та підписання відповідних контрактів. Складовими цих контрактів є як обсяги та терміни поставки газу для потреб України, так і визначення вартості таких поставок, з врахуванням транзиту газу до Європейського Союзу газотранспортною системою України.

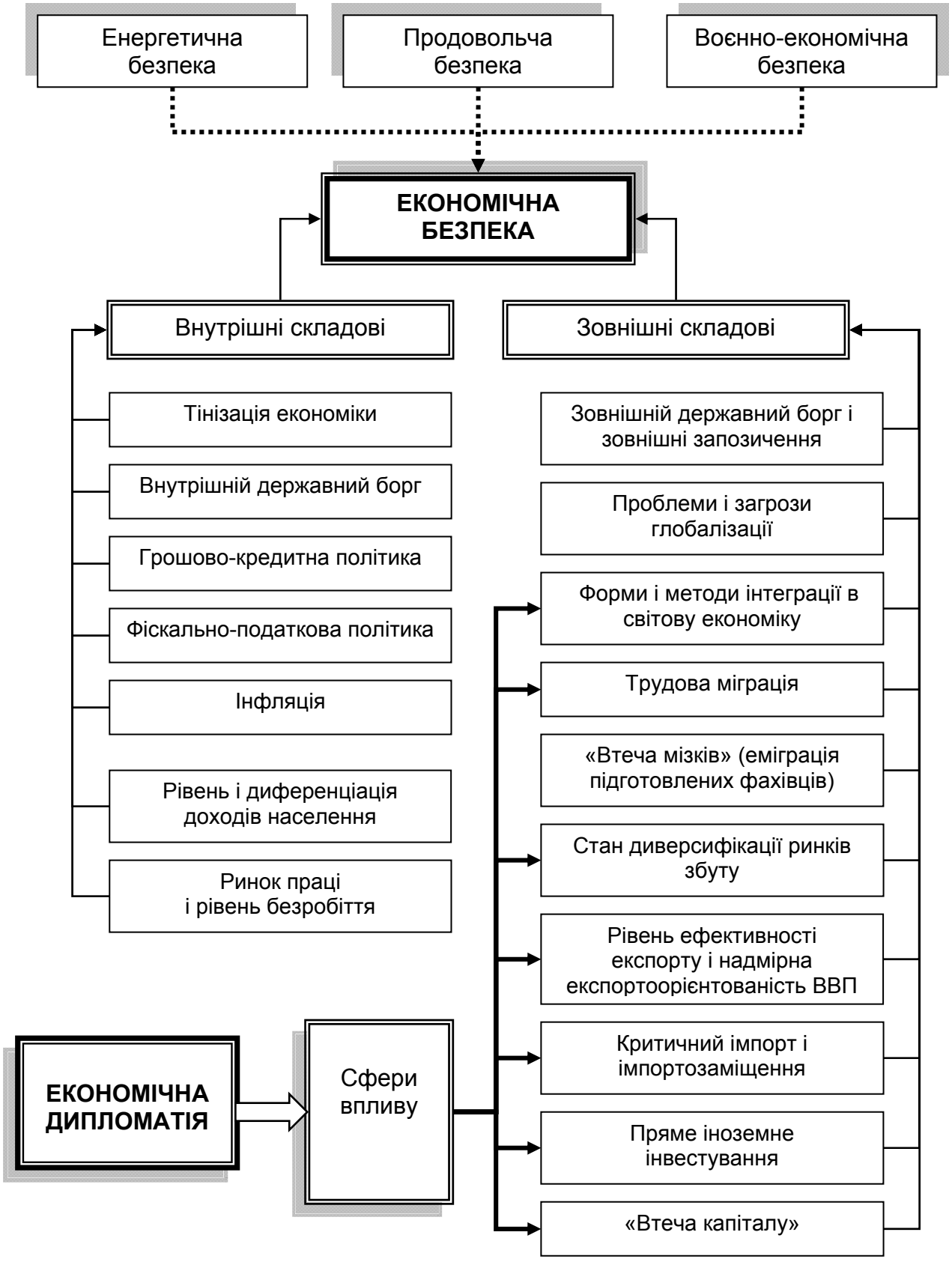

Рис. 7.3. Сфери впливу економічної дипломатії на національну економічну безпеку

Важливим елементом забезпечення енергетичної безпеки є також актуальність диверсифікації імпорту газу. Однак позитивне вирішення даної проблеми залежить від забезпечення надійності партнерів з української сторони, особливо щодо повноти і своєчасності розрахунків за отримані енергоресурси.

В частині вирішення енергетичних питань до завдань економічної дипломатії відносяться також питання активізації співпраці в напрямах налагодження взаємовигідних контактів, в тому числі на засадах спільної та кооперативної діяльності у сфері підвищення енергоефективності та суттєвого збільшення частки енерговиробництва за рахунок відновлювальної та нетрадиційної енергетики. Інтерес до України в цьому відношенні проявляють, насамперед, країни Європейського Союзу, зокрема, ФРН, Швеція, Австрія, Нідерланди.

Окремим напрямом прикладення зусиль економічної дипломатії в частині економічної безпеки є комплекс заходів *щодо врегулювання проблем зовнішньої заборгованості.* Статистка свідчить, що протягом останніх років динаміка зовнішніх запозичень України має тенденцію до постійного зростання і може вийти на критичний рівень. Особливо відчутними стали обсяги зовнішньої заборгованості в останні роки на фоні світової фінансової кризи.

Предметом уваги економічної дипломатії у сфері зовнішньої заборгованості є *державний борг* та *гарантований борг*, в тому числі:

- заборгованість за позиками, наданими міжнародними організаціями економічного розвитку;
- заборгованість за позиками, наданими закордонними органами управління;
- заборгованість за позиками, наданими іноземними комерційними банками;
- заборгованість, не віднесена до інших категорій.

Важливою ділянкою роботи в економічній дипломатії виділяється *врегулювання торгових протиріч і торговельних суперечок* як на макрорівні, так і на рівні безпосередніх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Підставами або чинниками, що обумовлюють виникнення і наявність торговельних протиріч та суперечностей між країнами можуть виступати використовувані ними відповідні методи та форми регулювання зовнішньої торгівлі. До них слід віднести наступні:

- тарифні режими стосовно відповідних сировинних ресурсів;
- дискримінаційні і обмежувальні заходи щодо імпорту;
- податкові режими відносно імпортованих товарів і продуктів;
- антидемпінгові заходи та субсидування;
- компенсаційні заходи, спрямовані проти окремих товарів.

Хронологічний та причинно-наслідковий аналіз торговельних суперечок та протиріч в системі ГАТТ - СОТ свідчить, що основні причинні передумови їх виникнення можна звести у 3 групи:

1) суперечки, які обумовлені невиконанням або порушення зобов'язань;
2) суперечки, які не пов'язані з порушенням зобов'язань;
3) суперечки і протиріччя, обумовлені наявністю певних ситуацій.

При цьому слід зазначити, що основна кількість зазначених конфліктів виникала і виникає саме через невиконання та порушення раніше взятих на себе зобов'язань учасниками експортно-імпортних операцій. Суперечки, які не пов'язані з порушенням зобов'язань, можуть виникати, передусім, через запровадження субсидування імпорту або надання відповідних тарифних уступок. Третя група причин – суперечки, які обумовлені наявністю певних ситуацій, можуть виникати виходячи з обставин макроекономічного характеру, таких як дефолт, масове безробіття, циклічні кризові явища тощо.

Захист національних економічних інтересів в багатьох випадках означає активну протидію існуючим зовнішнім та внутрішнім загрозам, до яких належать чинники та явища, що можуть призвести до руйнування умов відтворення та розвитку, а також завадити реалізації інтересів держави.

До *зовнішніх загроз* економічній безпеці відносяться:

- обмеження та втрати виходів на зовнішні ринки збуту продукції;
- недосконалість механізмів зовнішньоекономічної діяльності;
- слабкість інвестиційних процесів;
- залежність від фінансових, сировинних, енергетичних та технологічних ресурсів зовнішнього походження;
- залежність від імпорту;
- від'ємне зовнішньоторговельне сальдо;
- сировинна структура експорту;
- зростання зовнішньої заборгованості та нераціональне використання іноземних кредитів.

З врахуванням існуючих реальних та потенційних загроз економічна безпека держави може бути забезпечена за умов:

- сталого високого економічного зростання;
- високого та оптимального платоспроможного попиту населення;
- високого інвестиційного попиту;
- передбачуваного курсу національної валюти;
- стабілізації цін, їх зниження в сегменті природних монополій;
- стабільних витрат обігу та виробництва;
- підвищення продуктивності праці;
- єдиної економічної політики всіх економічних суб'єктів;
- однакових умов конкурентної боротьби незалежно від форм власності;
- забезпечення енергетичної та продовольчої безпеки.

При цьому головними способами досягнення економічної безпеки в контексті реалізації національних інтересів є:

1) своєчасне прогнозування і виявлення зовнішніх та внутрішніх загроз економічній безпеці;

2) реалізація оперативних, тактичних та стратегічних заходів щодо попередження та нейтралізації внутрішніх та зовнішніх загроз;

3) робота з модернізації економіки країни, виведення її з кризи та здійснення незалежного соціально-орієнтованого економічного курсу;

4) усунення науково-технічної та технологічної залежності України від зовнішніх джерел;

5) забезпечення рівноправного та взаємовигідного співробітництва України з провідними державами світу;

6) формування ефективного механізму контролю за виконанням законодавства країни;

7) підвищення конкурентоспроможності вітчизняної промисловості;

8) підвищення рівня та якості життя населення в Україні;

9) усунення деформацій в структурі вітчизняної економіки;

10) забезпечення зростання виробництва наукоємної продукції;

11) налагодження державної підтримки інноваційної та інвестиційної активності.

В XXI столітті намітились зміни в підходах до розуміння економічної безпеки, внаслідок яких стало можливим говорити про формування нової її парадигми. Характерними рисами останньої стали:

по-перше, перехід в системі міжнародних відносин від концепції балансу сил до концепції балансу інтересів;

по-друге, рух від ідеології та структури економічної безпеки конфронтаційного типу до моделей, що базуються на відносинах партнерства та кооперування;

по-третє, доповнення принципу захисту територій принципом економічної безпеки регіонів, підприємств, сім'ї, особи.

7.4. Експорт товарів і експорт капіталу в системі економічної безпеки

Як було розглянуто в попередніх параграфах даного розділу, зовнішніми складовими економічної безпеки, які одночасно віднесені до сфер впливу економічної дипломатії, є зовнішньоекономічні операції, пов'язані з рухом товарів, послуг, капіталу і трудових ресурсів. Це, зокрема, наступні групи операцій та похідні від них:

1) експорт, рівень його ефективності, імпорт, критичний імпорт і імпортозаміщення, співвідношення експорту і імпорту, зовнішньоторговельне сальдо, експортоорієнтованість ВВП країни, стан диверсифікації ринків збуту;

2) прямі іноземні інвестиції, вивіз капіталу, «втеча капіталу», зовнішній державний борг і зовнішні запозичення;

3) трудова міграція, еміграція фахівців (так звана «втеча мізків»).

В кожній із приведених груп зовнішньоекономічних операцій присутні як позитивні, так і негативні сторони. Перелік самих зовнішньоекономічних операцій та похідних від них дає теми для роботи, в тому числі для опрацювання при допомозі інструментарію економічної дипломатії. Проте оскільки розглядається проблематика національної і економічної безпеки, то необхідно зупинитись на загрозах, які скриті або можуть виникати при тих чи інших операціях.

В частині експортно-імпортних відносин зацікавленість і на макро-, і на мікрорівні викликають активна експортна діяльність, обсяги експорту, ефективна диверсифікація ринків

збуту продукції і надання послуг. Надзвичайно важливими питаннями в цій сфері були і залишаються:

- зниження частки сировини, матеріалів і напів-фабрикатів та відповідне збільшення частки готових виробів і продукції в обсягах експорту;
- утримання старих та завоювання нових ринків збуту продукції і надання послуг;
- формування, нарощення і використання конкурентних переваг при експорті продукції та послуг;
- ефективна диверсифікація ринків збуту і зниження залежності від звуженого кола імпортерів;
- налагодження коопераційних відносин з іноземними компаніями і фірмами на засадах партнерства і взаємного інтересу;
- застосування нових форм підтримки вітчизняного експорту та сприяння українським експортерам в країнах перебування;
- активна позиція у інформаційній та презентаційній підтримці в експансії українського експорту на зовнішні ринки;
- швидке і оперативне врегулювання проблемних питань, суперечок і спорів з іноземними партнерами в контексті дотримання національних інтересів.

При експорті продукції і послуг та здійсненні експортних операцій присутні як переваги для країни-експортера, так і загрози та ризики. Головною позитивною стороною експорту є його прямий вплив на обсяги ВВП країни, на створення робочих місць, які існують за рахунок реалізації продукції та послуг за межами України, на збільшення валютних надходжень. До *загроз при експорті продукції і послуг* відносяться насамперед:

1) зовнішньоторговельні ризики, викликані коливаннями ринкової кон'юнктури і застосуванням заходів державної підтримки в іноземних державах;

2) застосування неконкурентних способів з боку імпортерів у протидії вітчизняному експорту через

(незважаючи на членство України в СОТ) відкриття антидемпінгових розслідувань;

3) проведення політики подвійних стандартів щодо якісних і технічних характеристик експортованої Україною продукції в контексті усунення конкурентів неконкурентними способами;

4) можливе зниження середніх експортних цін імпортерами на поставки з України, що при зростанні фізичних обсягів експорту може знижувати акумулювання фінансового результату в українську економіку;

5) неналежний рівень диверсифікації ринків збуту продукції і послуг.

Ці та інші ризики і загрози при експорті продукції та послуг необхідно попереджувати насамперед з використанням інструментарію економічної дипломатії і формувати такі механізми підтримки вітчизняних експортерів, які давали б максимальний ефект у їх зовнішньоторговельних операціях.

В експортній діяльності важливою статтею формування позитивного зовнішньоторгового сальдо України протягом багатьох років були доходи від *військово-технічного співробітництва.* До даної сфери належать такі види діяльності, як:

1) експорт озброєнь та військової техніки;

2) експорт науково-технічних і технологічних розробок;

3) участь на засадах міжнародної кооперації у виробництві техніки та обладнання військо-технічного призначення та оборонного спрямування;

4) надання транспортних авіаційних послуг іншим країнам та військовим і військово-політичним блокам і організаціям (в рамках Статуту ООН і вимог Ради Безпеки ООН) у перевезенні військовослужбовців, військової техніки та озброєнь у визначені регіони світу;

5) надання навігаційних послуг засобами спеціального технічного обслуговування і космічного зв'язку;

6) виконання миротворчих місій українськими військово-службовцями згідно з рішеннями Ради Безпеки ООН в «гарячих точках».

На території України військово-технічне співробітництво за участю інших країн протягом останніх років здійснювалось в таких напрямах, як ліквідація застарілих і непридатних боєприпасів із застосуванням спеціальних технологій; реструктуризація військово-технічного оснащення армії; ліквідація військово-технічних об'єктів і видів озброєння стратегічного характеру; проведення спільних навчань і військових маневрів. Така співпраця в ряді випадків в більшій мірі переслідувала політичні цілі країн-партнерів і, на жаль, не завжди відповідала національним інтересам України.

До проблемних питань присутності України на міжнародному ринку військово-технічного співробітництва слід віднести насамперед жорстку конкуренцію, результатом якої є намагання витіснити українських експортерів із вже освоєних ніш ринку техніки та озброєнь. З одного боку, до української продукції по спецекспорту ставляться вимоги на предмет відповідності євроатлантичним стандартам (це при тому, що значна кількість вітчизняних зразків суттєво переважає західні аналоги, а в ряді випадків подібних аналогів там просто нема, для прикладу радіолокаційна станція «Кольчуга» чи військово-транспортний літак АН-70), а з другого – бажання не те, що не ділитись, а не допустити Україну до новітніх технологій.

Як наслідок, за даними Стокгольмського міжнародного інституту досліджень світу (SIPRI), Україна, яка протягом 2001 – 2005 років за обсягами експорту на світовому ринку зброї посідала 6 місце, у 2009 р. відійшла на 14 місце[19]. Зазначене заставляє по-новому підійти до питання забезпечення економічною дипломатією підвищення ефективності військово-технічного співробітництва України.

---

[19] Украина шестая в мире по объемам экспорта оружия: [Електронний ресурс] / Режим доступу до сторінки: http://www.korrespondent.net/main/156041/

Другу позицію після експортно-імпортних операцій у зовнішньоекономічній діяльності посідає *рух капіталу* або іншими словами інвестиційне співробітництво. Інвестиції, як відомо, поділяються на прямі та портфельні. Для економіки країни особливу зацікавленість викликають прямі інвестиції, оскільки їх залучення означає спорудження нових підприємств, введення в дію нових виробничих потужностей, створення, в кінцевому підсумку, нових робочих місць. Однак рух інвестицій – це завжди процес, який має дві сторони: для країни-реципієнта це є вкладенням капіталу в її економіку, а для країни-інвестора – це вивіз або експорт капіталу.

Якщо експорт товарів і послуг має передусім позитивний вплив на зростання внутрішнього валового продукту (ВВП) країни-експортера, то експорт капіталу з позиції країни-інвестора може розглядатись і як позитивне явище, і, навпаки, - як негативне. Вкладення інвестицій є позитивним за умови більш ефективного використання капіталу за межами країни-інвестора в порівнянні з вкладенням цього ж капіталу всередині самої країни. Негативним з позиції країни-інвестора вкладення капіталу за її межами може бути насамперед у випадку дефіциту коштів на внутрішні інвестиції. З позиції національних інтересів такий експорт капіталу класифікується як шкідливий і створюючий загрози для економічної і національної безпеки країни.

При підготовці рішення щодо експорту капіталу у вигляді прямого інвестування в економіку інших країн необхідно детально опрацювати і проаналізувати вплив в країні-реципієнті наступних факторів:

- існуючих там наявних і скритих інвестиційних ризиків;
- наявності відповідних переваг для інвестування;
- наявної та потенційної привабливості щодо вкладення капіталу;
- існуючої системи стимулювання, державного сприяння та наявних рамкових умов для ефективного інвестування.

Зазначені питання повинні бути предметом для опрацювання засобами економічної дипломатії з наступним інформуванням як відповідних владних, так і комерційних, підприємницьких та фінансових структур в Україні.

До експорту капіталу дуже близьким є вивіз капіталу або «втеча капіталу». Оскільки до сфери економічної дипломатії відноситься коло питань щодо завчасного виявлення можливих зовнішніх загроз, попередження їх негативного впливу, а в разі неможливості їх недопущення - вироблення варіантів поведінки відповідних установ і організацій щодо мінімізації такого негативного впливу, то проблематика експорту капіталу постійно повинна бути в полі зору економічної дипломатії.

До можливих *загроз* у сфері експорту капіталу за напрямками його потоків відноситься так зване «вимивання» фінансових ресурсів з країни і переміщення їх у найбільш сприятливі для вкладення капіталу. Фактично виникає «втеча капіталу», причинами якого можуть бути різного роду ризики (законодавчого, нормативного, правового, адміністративного, фінансового, інфраструктурного, політичного і навіть ментального характеру). Найбільш поширеними причинами «втечі капіталу» є наступні:

- політична і економічна нестабільність в країні походження капіталу;
- несприятлива митна і податкова політика та виконання податками і митом переважно фіскальної функції;
- високий рівень інфляції і її негативний вплив на внутрішнє інвестування в країні;
- надмірні «зарегульованість», «зарегламентованість» і обмеження зовнішньоторгових і валютних операцій;
- «відмивання» за межами країни незаконно набутих коштів;
- корупційні дії у сфері зовнішньоекономічних відносин.

Безпосередньо в Україні до основних *причин «втечі капіталу»* належать:

- недостатньо сприятливий інвестиційний клімат і відсутність механізмів захисту прав власності;
- неефективна податкова політика, зловживання з боку податкової служби використанням не передбачених законодавством авансових платежів суб'єктами бізнесу;
- неврегульованість проблеми своєчасного і повного відшкодування податку на додану вартість (ПДВ) експортерам продукції та послуг;
- негативний вплив ментального фактора при започаткуванні реалізації нових інвестиційних проектів.

До наявних та потенційних *каналів «втечі капіталу»* з України можна віднести:

1) безвалютні розрахунки (товарообмінні операції, бартер, торгівлю на компенсаційних засадах);

2) контрабандний експорт;

3) діяльність вітчизняних фірм в «офшорних зонах» за кордоном;

4) здійснення платежів за межі держави шляхом спотворення фактичної вартості товарів;

5) зміни у фактичних обсягах імпорту шляхом зниження фактично здійснених поставок;

6) заниження експортних цін;

7) укладення фіктивних контрактів на імпорт товарів.

Замаскованою формою втечі капіталу в Україні є також нерегульоване або надмірне виділення кредитних ресурсів банками на споживчі цілі (споживче кредитування), що призводить до масової закупівлі за кордоном дорогих споживчих товарів, транспортних засобів. Фактично відбувається, *по-перше*, втеча через клієнтів банківського капіталу, *по-друге*, кредитування економік іноземних держав за рахунок українських споживачів (проценти за кредит сплачують безпосередні клієнти банків).

Негативними *наслідками «втечі капіталу»* для національних інтересів України можуть бути:

- зменшення обсягів внутрішнього інвестування (з відповідним впливом на створення ВВП та зайнятості населення);
- зменшення надходжень до державного бюджету;
- зменшення валютних резервів та скорочення можливостей для погашення боргів по зовнішніх запозиченнях;
- погіршення платіжного балансу країни, що негативно відображається на рейтингових оцінках міжнародних рейтингових агентств для потенційних зовнішніх інвесторів; крім того, зростає ризик отримати негативне сальдо торгового балансу, що складає суттєву загрозу для національної і економічної безпеки держави.

Для попередження і мінімізації «втечі капіталу» з країни необхідним є вироблення комплексу заходів на рівні вищих органів законодавчої і виконавчої влади України. Роль і вплив економічної дипломатії в цьому важливому для економічної безпеки питанні зводиться до своєчасного і кваліфікованого інформаційного та аналітичного забезпечення відповідних владних структур та відповідних заходів.

7.5. Енергетична безпека і її дипломатичний супровід

У будь-якій програмі соціально-економічного розвитку країни чи адміністративно-територіального формування завжди присутні питання енергетичного забезпечення. Енергоносії є необхідним елементом системи життєзабезпечення населення, житлово-комунального сектора, бюджетних установ і функціонування виробничої сфери (промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту). Головними первинними енергоносіями є природний газ, нафта, вугілля. Доповнюються вони відновлювальними нетрадиційними

джерелами енергії. За оцінками Міжнародного енергетичного агентства світовий попит на первинні енергоносії буде зростати в середньо- та довгостроковій перспективі. Все це підкреслює особливе значення енергетичної безпеки як складової національної безпеки країни.

Трактується енергетична безпека як «досягнення стану технічно надійного, стабільного, економічно ефективного та екологічно прийнятного забезпечення енергетичними ресурсами економіки і соціальної сфери країни, а також створення умов для формування і реалізації політики захисту інтересів у сфері енергетики»[20].

При розгляді проблематики забезпечення і споживання енергоресурсів на перший план виходять *загрози для світової енергетичної безпеки.* Підставами для них є наступні.

1. В останні роки в світі суттєво скорочується інвестування в паливно-енергетичний комплекс, що в недалекій перспективі може привести до дисбалансу між пропозицією вуглеводів і попитом на них на користь останнього, звідси можливим є виникнення дефіциту первинних енергоносіїв, а відтак різке зростання цін на них.

2. Окремою позицією в енерговидобуванні і транспортуванні до кінцевого споживача є проблема відсутності механізму еластичного нівелювання коливання цін і періодично виникаючих конфліктів інтересів між виробниками і споживачами первинних енергоносіїв. Невирішеною проблемою у цьому питанні є розподіл можливих ризиків: на даний час основна частка ризиків у добуванні та виробництві первинних енергоресурсів припадає на їх виробників. Це ж стосується і ризиків при транспортуванні енергоносіїв. Поділ ризиків виробництва та доставки первинних енергоносії між виробниками і споживачами може стати передумовою щодо деякого зниження кінцевих цін на них.

---

[20] Енергетична стратегія України до 2030 року. Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 року №145-р. - Київ: 2006, с. 101.

3. До числа загроз енергетичній безпеці відносяться також неврегульовані питання щодо транспортування первинних енергоносіїв транзитом через треті країни. Ігнорування економічної складової в питаннях транзиту і бажання підмінити їх політичними елементами в кінцевому підсумку наносить шкоди довгостроковим і стратегічним національним інтересам країн виробників, транзитерів і споживачів первинних енергоносіїв.

4. Самостійну позицію в системі забезпечення енергетичної безпеки займає визначення справедливої ціни на первинні енергоносії. Проблеми тут в значній мірі виникають через те, що при узгодженні цін на природний газ на тривалу перспективу, тобто при укладенні довгострокових контрактів, сторонами не завжди береться до уваги той факт, що довготривала ціна на газ «прив'язується» до цін нафту, а ціни на нафту встановлюються на Лондонській та Нью-Йоркській біржах. При цьому ціна на газ практично є похідною від ціни на корзину нафти та нафтопродуктів і визначається при допомозі відповідної формули. Вагомим чинником впливу на рівень цін нафту є те, що «сьогодні понад 80% біржових угод на ринку нафти укладають фінансові інвестори. Як наслідок, ціну формує «паперовий ринок», відірваний від фізичних поставок нафти. Той, хто хоче покластись на глобальні енергетичні ринки, повинен спочатку повірити в «добру волю» фінансових спекулянтів»[21].

В Україні *загрозами* для енергетичної безпеки є насамперед такі:

- надвисока енергоємність споживання енергетичних продуктів у галузях економіки та соціальній сфері (енергоємність ВВП України в 2,6 раз перевищує середній рівень енергоємності ВВП країн світу);
- висока частка імпорту первинних енергоносіїв в балансі енергоспоживання;

[21] Кавешников Н. Многоликая энергетическая безопасность. – Международная жизнь, 2011, №12, с. 98.

- переважаюча частка імпорту природного газу, нафти і ядерного палива від одного постачальника (практично відсутня диверсифікація джерел постачання первинних енергоносіїв і ядерного палива);
- нераціональна структура загальнодержавних паливно-енергетичних балансів;
- низька ефективність виробництва і транспортування енергоносіїв.

З метою досягнення цілей та завдань щодо гарантування енергетичної безпеки прийнята та реалізується «Енергетична стратегія України на період до 2030 року»[22].

В даному документі головними цілями забезпечення енергетичної безпеки в Україні визначено:

- надійне забезпечення енергетичними ресурсами потреб національної економіки і населення в об'єктивно необхідних обсягах;
- надійне та ефективне функціонування і розвиток галузей і підприємств паливно-енергетичного комплексу;
- забезпечення на державному рівні соціальної спрямованості енергетичної політики щодо енергозабезпечення населення та працівників ПЕК;
- зменшення шкідливого впливу від діяльності об'єктів ПЕК на навколишнє середовище й населення відповідно до внутрішніх та міжнародних вимог.

При цьому основними принципами діяльності суб'єктів енергетичної безпеки у сфері енергетики є наступні:

- пріоритет прав людини та верховенство права;
- баланс інтересів особи, суспільства, національного господарства і держави, їх взаємна відповідальність та адекватність заходів захисту їх інтересів реальним і потенційним загрозам в енергетичній сфері;

---

[22] Енергетична стратегія України на період до 2030 р. Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 року №145-р. - К.: 2006. - 127 с.

- пріоритет вітчизняних цінностей у галузях енергетики та пов'язаних з нею сферах.

Енергетична стратегія України в числі головних заходів у сфері зовнішньоекономічних відносин щодо зниження рівня енергетичної залежності країни визначає:

- диверсифікацію джерел зовнішнього постачання природного газу, нафти і ядерного палива з виходом на не менше трьох джерел постачання по кожному виду енергоресурсів із 25% - 30% забезпеченням від загального обсягу;
- закріплення стратегічного положення України в міжнародній системі транспортування енергоносіїв та забезпечення гідної участі України в світових енергетичних ринках та в реалізації міжнародних енергетичних проектів.

Для успішного входження України на європейські та світові енергетичні ринки передбачається:

- забезпечити співставність рівнів внутрішніх та європейських (світових) цін на паливно-енергетичні ресурси;
- підвищити рівень ефективності ПЕК;
- зміцнити діючий оптовий ринок електричної енергії;
- створити дієві енергетичні ринки палива на принципах їх поетапної лібералізації та дерегуляції;
- забезпечити екологічну прийнятність енерговиробництва.

Необхідними діями в цьому напрямі є також забезпечення відповідності енергетичної політики країни принципам Європейської Енергетичної Хартії та гармонізація нормативно-законодавчої бази, використання існуючих і пошук нових можливостей кооперації на взаємовигідних засадах з постачальниками та споживачами ПЕР, формування ситуацій системної взаємозалежності між ними та Україною.

Зовнішньополітична та зовнішньоекономічна діяльність державних органів в енергетичній сфері потребує визначення

пріоритетів міжнародного співробітництва, посилення присутності України та підвищення її ролі у міжнародному розподілі праці на підґрунті реалізації наявного потенціалу економіки держави, започаткування створення та реалізації високотехнологічних розробок, спрямованих на забезпечення енергетичного суверенітету не тільки в нашій країні, але й в інших країнах з енергозалежною економікою.

Провідним напрямом таких змін державної зовнішньої політики в енергетичній сфері, як відзначено «Енергетичній стратегії України» має стати послідовний перехід до розроблення та реалізації конкретних проектів економічної спрямованості в рамках участі України в роботі міжнародних організацій, опрацювання на таких засадах дієвих механізмів поглиблення процесів європейської інтеграції.

Важливу роль в успішній реалізації зовнішньої складової енергетичної стратегії щодо забезпечення енергетичної безпеки як складової національної і економічної безпеки має відіграти і економічна дипломатія.

7.6. Продовольча безпека та її забезпечення інструментами економічної дипломатії

Початок XXI століття породив нові проблеми та виклики, які ще недавно належали скоріше до сфери науково-теоретичних досліджень. Однією з них є рівень забезпечення населення продовольчими товарами, необхідною їх кількістю належної якості. Зміни у структурі виробництва та споживання, у потребах в сільськогосподарських товарах тощо, призвели до того, що питання продовольчої безпеки поступово набуває відповідної гостроти і в Україні. Суть проблеми у тому, що її недооцінка може набути критичного характеру вже впродовж найближчих десятиліть. Попри наявність в державі нормативно закріпленого мінімального прожиткового рівня, реальний моніторинг та оцінка продовольчої безпеки свідчать про її недостатній рівень.

В зв'язку із зазначеним, а також на підставі того, що продовольча безпека як надзвичайно важливий сегмент економічної безпеки є галузевою складовою національної безпеки, на державному рівні впродовж останніх років прийнято ряд законодавчих і нормативних документів, які ставлять відповідні стратегічні завдання держави в даній сфері.

Так, у Законі України «Про основи національної безпеки України» від 19 червня 2003 р. №964-IV (із наступними змінами і доповненнями) в числі основних напрямів державної політики з питань національної безпеки названо «забезпечення продовольчої безпеки» (ст. 8).

Крім того, в «Стратегії національної безпеки України», затвердженій Указом Президента України від 12 лютого 2007 року № 105/2007 як стратегічну ціль, пріоритет та завдання політики національної безпеки (в числі інших) виділено послідовне здійснення «земельної реформи, забезпечення на практиці пріоритетного розвитку агропромислового комплексу як основи продовольчої безпеки держави» (п. 3.3 Стратегії).

На завершення 22 грудня 2011 р. Верховною Радою України прийнято Закон «Про продовольчу безпеку в Україні». В Законі *продовольча безпека* визначається як «соціально-економічне та екологічне становище, за якого всі соціальні і демографічні групи населення стабільно та гарантовано забезпечені безпечним і якісним продовольством у необхідній кількості та асортименті, необхідних і достатніх для фізичного і соціального розвитку особистості, забезпечення здоров'я населення України» (ст. 1). Таким чином, *продовольча безпека* означає збалансованість між пропозицією продуктів харчування і поточним споживчим попитом. При цьому має бути забезпечений прийнятний для населення ціновий рівень і достатній асортимент, а також можливості створення необхідних резервів продукції.

Продовольча і сільськогосподарська організація ООН (ФАО) зазначає, що продовольча безпека – це такий стан економіки, за якого гарантується забезпечення доступності продовольства для всіх жителів у будь-який час у кількості,

необхідній для активного та здорового життя. Доступність продовольства поділяється на економічну та фізичну. Перша з них – це наявність фінансових можливостей на купівлю продовольчого раціону за умови споживання, що не підриватиме задоволення інших потреб особи. Фізична доступність – це можливість отримання достатньої кількості продовольства для кожної людини.

Проблема продовольчої безпеки людини та суспільства є провідною у їх існуванні. Тому наприкінці 1996 р. під егідою ООН у Римі відбувся Всесвітній форум продовольства, в якому взяли участь 130 країн світу. Темою форуму була «Як нагодувати населення Землі?». Обговорювалось, головним чином, проблематика надання продовольчої допомоги слаборозвинутим країнам, де люди помирають від голоду. На форумі було поставлено завдання до 2015 року знизити у світі в 2 рази чисельність недоїдаючих людей. Однак вже наступний форум Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО) у 2002 р. визнав, що світова спільнота не виконує поставлених завдань. За статистикою понад 800 млн. чоловік у світі потерпають від голоду, а кожен день у світі помирає від голоду до 360 осіб. Тому тема продовольчої безпеки залишається актуальною і у XXI столітті.

Розробляючи відповідні напрями державної політики та заходи щодо врегулювання проблемних питань у сфері продовольчої безпеки необхідно керуватись відносними та абсолютними показниками *індикаторів* продовольчої безпеки, її *критеріїв* та враховувати існуючі і потенційні *загрози*. При цьому слід враховувати, що існують *об'єкти* та *суб'єкти* продовольчої безпеки.

Законом «Про продовольчу безпеку України» до її *об'єктів* відносяться людина, домогосподарство, адміністративно-територіальна одиниця, Україна (ст. 3, п. 1). Відповідно *суб'єктами* забезпечення продовольчої безпеки є Президент України, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Рада національної безпеки і оборони України, міністерства та інші центральні органи виконавчої влади, місцеві державні

адміністрації та органи місцевого самоврядування, громадяни України, об'єднання громадян (ст. 3 п. 2).

У зазначеному законі також приведено основні принципи та завдання формування продовольчої безпеки, повноваження суб'єктів у сфері її забезпечення, визначено індикатори та критерії продовольчої безпеки України. Слід зазначити, що основна частка складових продовольчої безпеки держави має *внутрішню* природу, разом з тим ряд принципових моментів у цій сфері є *зовнішнього* походження. Щодо останніх, то досягнення поставлених цілей та позитивне вирішення проблемних питань стає можливим завдяки саме активній економічній дипломатії.

Визначення необхідних для застосування форм та методів економічної дипломатії у сфері продовольчої безпеки вимагає аналізу і врахування існуючих *загроз* та *ризиків зовнішнього походження*, до яких належать наступні.

По-перше, це зовнішньоторговельні ризики, викликані коливаннями ринкової кон'юнктури із застосуванням заходів державної підтримки в іноземних державах.

По-друге, загрозою продовольчій безпеці України є незадовільний стан національного сільськогосподарського виробництва та низька якість його продукції, яка стала наслідком відміни обов'язкової сертифікації продуктів харчування і відсутності державного контролю за дотриманням стандартів і технічних умов при їх виробництві. До речі, відміна обов'язкової сертифікації продуктів харчування (фактично втрата контролю за якістю продуктів харчування) була однією із умов прийняття України до Світової організації торгівлі (СОТ).

По-третє, в результаті не завжди продуманих кроків у приватизації та відсутності державної стратегії у залученні іноземних інвестицій, основні виробники продуктів харчування в Україні належать іноземному капіталу і є власністю транснаціональних корпорацій (ТНК). Така ситуація може призвести до того, що у випадку настання відповідних умов (світова практика знає багато випадків коли вступають у

протиріччя інтереси ТНК і національних урядів країн, де розташовані структури ТНК) вказані корпорації можуть або зменшити виробництво харчової продукції, або повністю його зупинити.

Зазначене обумовлює необхідність в опрацюванні, в тому числі, засобами економічної дипломатії наступних питань:

1) активного проведення інформаційно-аналітичної роботи з прогнозними оцінками щодо цінової політики та ринкової кон'юнктури в країнах перебування на продовольчі товари, які є предметом експортно-імпортних операцій з Україною;

2) здійснення комплексу заходів щодо гармонізації з міжнародними вимогами показників безпечності продовольчої сировини і харчових продуктів та проведення активних дій щодо відновлення обов'язкової сертифікації харчових продуктів; при цьому слід враховувати, що існують подвійні стандарти на харчові продукти, які виробляються ТНК в Україні і за її межами (значно суворішими є вимоги стандартів на продукцію для ринків ЄС і США, а на ряді товарних ярликів на продукції, виробленій в країнах ЄС і експортованій до України є позначка «для споживання за межами Європейського Союзу»);

3) зосередження необхідних зусиль на формуванні належного інформаційного бізнес-середовища функціонування аграрного ринку та виробництва продуктів харчування шляхом надання відповідної інформації, проведення рекламних заходів, інвестиційних форумів, конференцій, виставок-ярмарків, представлення потенційним іноземним партнерам інвестиційних запитів та пропозицій.

Основними напрямами державної політики у сфері продовольчої безпеки в контексті діяльності економічної дипломатії є:

1) стимулювання налагодження ефективного співробітництва з усіма суб'єктами діяльності в системі постачання харчових продуктів, включаючи експортерів та

імпортерів, а також інвестиційну та інформаційну підтримку підприємств, які впроваджують системи якості на рівні міжнародних стандартів;

2) раціоналізація і оптимізація співвідношення експорту і імпорту по продовольчій групі товарів;

3) оперативне застосування заходів митно-тарифного регулювання для цілей раціоналізації співвідношення експорту і імпорту харчової сировини та продукції, формування продовольчої безпеки держави;

4) активне використання захисних заходів при зростанні імпорту харчової продукції, а також у випадках демпінгу та застосування в іноземних країнах субсидій при їх експорті;

5) ефективна робота системи санітарного, ветеринарного і фітосанітарного контролю з врахуванням міжнародних правил і стандартів;

6) розробка і впровадження на рівні Уряду заходів щодо розвитку міжнародного співробітництва з урахуванням необхідності захисту національних інтересів України у сфері забезпечення продовольчої безпеки.

Загалом, формування зовнішньоекономічної політики України повинно здійснюватись із дотриманням критеріїв продовольчої безпеки.

Запитання для самоконтролю

1. Що належить до національних інтересів України? Як класифікуються національні інтереси України.

2. Характеристика поняття «національна безпека країни» та її рівні.

3. Назвіть принципи національної безпеки України.

4. Що є об’єктами національної безпеки України?

5. Хто є суб’єктами національної безпеки?

6. Які основні загрози національній безпеці держави Вам відомі?

7. Охарактеризуйте основні напрями державної політики з питань національної безпеки у зовнішньополітичній сфері.

8. Розкрийте основні напрями державної політики з питань національної безпеки у економічній сфері.

9. Назвіть основні галузеві складові національної безпеки.

10. Назвіть складові національної безпеки і її взаємозв'язок з економічною дипломатією.

11. Розкрийте визначення економічної безпеки і її елементи.

12. Які об'єкти та суб'єкти економічної безпеки країни Вам відомі?

13. Перерахуйте критерії і індикатори економічної безпеки країни.

14. Внутрішні та зовнішні загрози економічній безпеці.

15. Фактори впливу на зовнішньоекономічну безпеку.

16. Вплив зовнішніх запозичень на економічну безпеку держави.

17. Вплив торговельних протиріч і торговельних суперечок на економічну безпеку та їх врегулювання засобами економічної дипломатії.

18. Способи досягнення економічної безпеки в контексті реалізації національних інтересів.

19. Експорт товарів і його взаємозв'язок з економічною безпекою.

20. Зовнішні загрози економічній безпеці при експорті продукції.

21. Експорт капіталу і його вплив на економічну безпеку.

22. Загрози у сфері експорту капіталу для економічної безпеки країни.

23. Основні причини «втечі капіталу» з країни.

24. Наявні і потенційні канали «втечі капіталу» з України та його наслідки для економіки і економічної безпеки.

25. Енергетична безпека і основні загрози для світової енергетичної безпеки.

26. Основні загрози для енергетичної безпеки України.

27. Основні напрями зовнішньоекономічної діяльності України у забезпеченні енергетичної безпеки та можливості їх реалізації засобами економічної дипломатії.

28. Продовольча безпека, її об'єкти, суб'єкти, критерії та індикатори.

29. Загрози та ризики зовнішнього походження для продовольчої безпеки, можливості їх попередження в контексті діяльності економічної дипломатії.

Тестові завдання

1. Основні національні інтереси України наведено у:
   а) Конституції України.
   б) Законі України «Про національні інтереси».
   в) Національній доктрині Української держави.
   г) Усі відповіді вірні.
2. Стан та тенденції розвитку захищеності життєво важливих інтересів суспільства, держави, окремої особистості, а також всіх структур від зовнішніх та внутрішніх загроз – це:
   а) національні інтереси;
   б) національна безпека;
   в) національна оборона;
   г) національний добробут.
3. Президент України, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України є:
   а) об'єктами національної безпеки;
   б) суб'єктами національної безпеки;
   в) предметами національної безпеки;
   г) складовими національної безпеки.
4. До загроз національній безпеці України у зовнішньо-економічній сфері належать:
   а) некерований відтік за межі держави інтелектуальних та трудових ресурсів;
   б) надмірна залежність від експорту енергетичних ресурсів;

в) купівля вітчизняних підприємств бізнесменами та бізнес-угрупованнями із країн СНД;

г) усі відповіді вірні.

5. До основних напрямів державної політики з питань національної безпеки в економічній сфері належать:

а) здійснення виваженої політики внутрішніх та зовнішніх запозичень;

б) забезпечення продовольчої безпеки;

в) захист внутрішнього ринку від недоброякісного імпорту;

г) усі названі.

6. Базовою одиницею соціальної безпеки держави виступає:

а) Уряд та інші органи влади держави;

б) населення держави;

в) соціальна інфраструктура держави;

г) усі перераховані.

7. Намагання маніпулювати суспільною свідомістю шляхом недостовірної, неповної або упередженої інформації це загроза, яка належить до:

а) політичної безпеки;

б) соціальної безпеки;

в) інформаційної безпеки;

г) економічної безпеки.

8. Населення країни та її природні багатства є:

а) об’єктами національної безпеки;

б) суб’єктами національної безпеки;

в) предметами національної безпеки;

г) складовими національної безпеки.

9. Адміністративно-територіальні формування та суб’єкти господарювання є:

а) об’єктами національної безпеки;

б) суб’єктами національної безпеки;

в) предметами національної безпеки;

г) складовими національної безпеки.

10. Залежність від імпорту та від’ємне зовнішньоторговельне сальдо є складовими:

а) внутрішніх загроз економічній безпеці;

б) зовнішніх загроз економічній безпеці;

в) внутрішньої політики держави;

г) зовнішньої політики держави.

11. До сфери військово-технічного співробітництва належать:

а) участь в процесах просування демократії у світі;

б) експорт озброєнь та військової техніки;

в) проведення переоснащення української армії на зброю, що відповідає стандартам НАТО;

г) усі перераховані.

12. В сферу військово-технічного співробітництва прийнято включати:

а) євроатлантична інтеграція;

б) участь на засадах міжнародної кооперації у виробництві техніки і обладнання військово-технічного призначення;

в) надання політичного сприяння діям країн-партнерів у площинні військової активності;

г) усі перераховані.

13. Світова ціна на природний газ встановлюється:

а) на основі прямих двосторонніх домовленостей без урахування жодних інших чинників;

б) за домовленістю членами ОПЕК;

в) на Лондонській та Нью-Йоркській товарних біржах;

г) особистими рішеннями президентів країн-експортерів газу.

14. Згідно з Енергетичною стратегією України, максимальний обсяг природного газу, який купується за кордоном повинен складати:

а) Енергетичною стратегією даний показник не обумовлено;

б) не більше 50% від загального обсягу газу, що купується Україною;

в) не більше 25-30% від загального обсягу газу, що купується Україною;

г) не більше 15-20% від загального обсягу газу, що купується Україною.

15. Соціально-економічне та екологічне становище, за якого всі соціальні і демографічні групи населення стабільно та гарантовано забезпечені безпечним і якісним продовольством у необхідній кількості та асортименті, необхідних і достатніх для фізичного і соціального розвитку особистості, забезпечення здоров'я населення України – це:
    а) соціальна безпека держави;
    б) економічна безпека держави;
    в) демографічна безпека держави;
    г) продовольча безпека держави.

Рекомендована література

1. Конституція України. - Ст. 9, 17, 18, 92, 106, 107, 116.

2. Про основи національної безпеки України. – Закон України від 19 червня 2003 р. №964 – IV.

3. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 року №145-р. - К.: 2006. - Розділ IX, с.101-105.

4. Про продовольчу безпеку України. – Закон України від 22 грудня 2011 р. № 4227-VI.

5. Про Стратегію національної безпеки України. – Указ Президента України від 12 лютого 2007 р. №105/2007.

6. Белоусова І.А. Економічна безпека як складова національної безпеки України. – Економічний часопис – XXI, 2010, №5-6, с. 14 – 17.

7. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.

8. Корсунський С.В. Енергетична дипломатія: Навчальний посібник. – К.: Вища школа, 2008. – с.66 – 78.

9. Лизан И. Проблемы продовольственной безопасности Украины. - [Електронний ресурс] / Режим доступу до сторінки: http://vremia.ua/rubrics/ehkonomika/ 1495.php

Розділ 8

МЕХАНІЗМИ КООРДИНАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ В УКРАЇНІ

8.1. Взаємодія органів законодавчої та виконавчої влади, міністерств та центральних відомств України у сфері економічної дипломатії

Реалізація економічної дипломатії України забезпечується, з одного боку, інститутами законодавчої влади, центральними та регіональними органами виконавчої влади, з іншого – суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності (система взаємодії національних інституційних складових економічної дипломатії України наведені на рис. 8.1). Їх функціонування є дієвим за умови забезпечення взаємодії, тісної співпраці, поєднання зусиль та можливостей зазначених учасників процесу та належною координацією.

Участь у цьому процесі беруть насамперед внутрішні державні органи і їх закордонні дипломатичні представництва та місії.

Законодавчу владу у економічній дипломатії представляє *Верховна Рада України*. Її діяльність у цій сфері проявляється в наступних напрямах:

1) прийняття відповідних законодавчих актів із визначенням правових засад у проведенні зовнішньоекономічної політики, визначенні її принципів та пріоритетів;

2) розгляд та затвердження рішень про надання державою економічної допомоги та позик іншим країнам чи міжнародним організаціям, а також щодо отримання аналогічних фінансових ресурсів від міжнародних організацій, іноземних банків та держав, які не передбачені Державним бюджетом України;

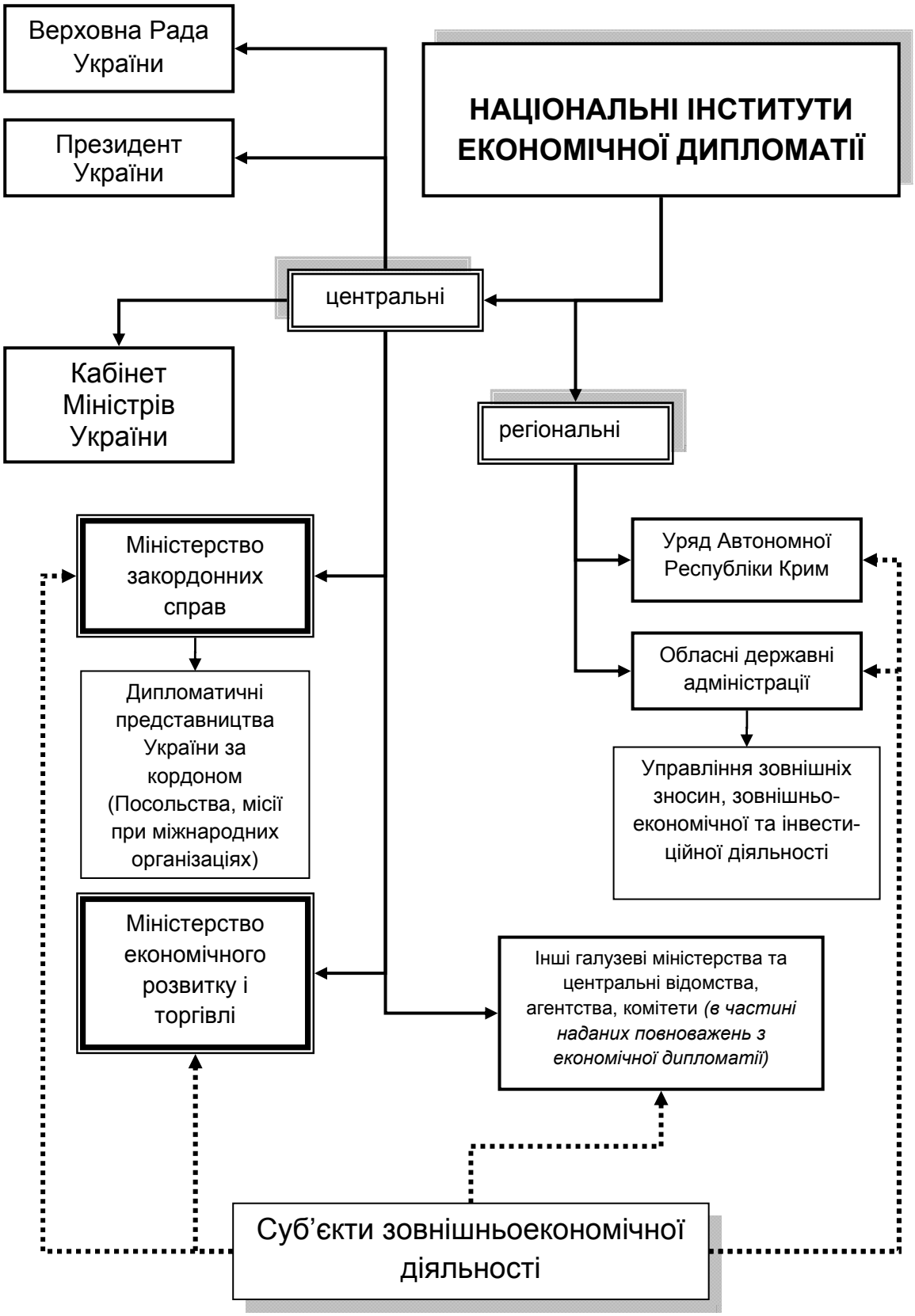

Рис. 8.1. Система взаємодії національних інститутів економічної дипломатії України

3) розгляд та ратифікація міжнародних угод торговельно-економічного характеру;

4) реалізація заходів міждержавного економічного співробітництва в рамках роботи міжпарламентських груп та депутатських комісій.

Особливе місце у сфері економічної дипломатії посідає *Президент України.* Будучи гарантом Конституції України, він представляє державу у міжнародних відносинах, здійснює керівництво зовнішньополітичною діяльністю держави, підписує міжнародні угоди. Типовим прикладом участі Президента у заходах економічної дипломатії є проведення двосторонніх міждержавних політичних консультацій на вищому рівні. Під час таких консультацій проводяться завершальні стадії міждержавних переговорів, підписуються міждержавні угоди і, як правило, переважна більшість питань, які там розглядаються, є з економічної тематики.

Кабінет Міністрів України в економічній дипломатії проводить систему заходів щодо реалізації зовнішньо-економічної політики держави та її зовнішньоекономічної діяльності.

Практична реалізація цих заходів покладена на центральні органи виконавчої влади, передусім, на *Міністерство закордонних справ* та *Міністерство економічного розвитку і торгівлі* України. Слід зазначити, що окремі сегменти економічної дипломатії, головним чином, галузевого спрямування частково перебувають у сфері відповідальності ряду галузевих міністерств, служб, агентств та комітетів України. До них насамперед відносяться Міністерство аграрної політики та продовольства, Міністерство енергетики та вугільної промисловості, Міністерство інфраструктури, Міністерство фінансів, Міністерство доходів і зборів, Національний банк України, Державна ветеринарна та фітосанітарна служба, Державна міграційна служба, Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України.

В умовах реформування економіки, переходу до нових ринкових форм економічного партнерства, перенесення частини владних повноважень на місця та розширення міжрегіонального співробітництва зростає місце і роль *місцевих (обласних) державних адміністрацій* в заходах економічної дипломатії. Так, відповідно до ст. 26 Закону України «Про місцеві державні адміністрації», їх повноваженнями в галузі міжнародних та зовнішньо-економічних відносин є:

1) забезпечення виконання зобов'язань за міжнародними договорами України на відповідній території;

2) сприяння розвитку міжнародного співробітництва в галузі економіки, захисту прав людини, боротьби з тероризмом, екологічної безпеки, охорони здоров'я, науки, освіти, культури, туризму, фізкультури і спорту;

3) укладання договорів з іноземними партнерами про співробітництво в межах компетенції, визначеної законодавством;

4) сприяння зовнішньоекономічним зв'язкам установ, підприємств та організацій, розташованих на підпорядкованій території, незалежно від форм власності;

5) сприяння розвитку експортної бази і збільшенню виробництва продукції на експорт;

6) організація прикордонної і прибережної торгівлі;

7) сприяння діяльності митних органів та прикордонних служб, створенню умов для їх належного функціонування;

8) внесення у встановленому порядку до відповідних органів пропозицій щодо залучення іноземних інвестицій для розвитку економічного потенціалу відповідної території.

Зовнішні зносини, головним чином - економічного характеру (в сфері економічної дипломатії), місцеві державні адміністрації здійснюють згідно порядку, затвердженого Указом Президента України №217 від 5 березня 2002 р. (із змінами, внесеними згідно з Указом Президента №123 від 14 лютого 2008 р.). При цьому складовими економічної дипломатії в частині повноважень місцевих державних адміністрацій є:

1) службові контакти (зустрічі, візити, обмін делегаціями, проведення переговорів, обмін листами тощо) посадових осіб місцевих державних адміністрацій з посадовими особами та іншими представниками відповідних органів суб'єктів федерації іноземних держав з федеративним устроєм та адміністративно-територіальних утворень іноземних держав, міжнародних організацій; за їх результатами можуть укладатися протоколи зустрічей, інші документи (угоди, договори тощо);

2) обмін інформацією;

3) проведення інших заходів, які передбачені законодавством України.

Всі службові контакти представників місцевих державних адміністрацій, незалежно від місця їх проведення, здійснюються за попереднім письмовим погодженням з Міністерством закордонних справ України, а заходи з питань зовнішньоекономічної діяльності – також з Міністерством економічного розвитку та торгівлі України з наступним інформуванням міністерств про результати проведених заходів, у тому числі про укладені документи.

Досягнення цілей, поставлених перед економічною дипломатією є можливим за умови співпраці і взаємодії всіх причетних до цього інститутів – Верховної Ради, Президента та Уряду України, міністерств і центральних відомств, місцевих державних адміністрацій. Одночасно належним чином повинна проводитись і цілеспрямована діяльність безпосередніми суб’єктами зовнішньоекономічних відносин (експортерами, імпортерами, інвестиційними компаніями, учасниками міжнародної кооперації) – підприємствами, акціонерними товариствами, компаніями, фірмами, банками, кредитними інститутами, страховими компаніями. Іншими словами – позитивний кінцевий результат від зовнішньо-економічної діяльності повинні отримувати самі підприємницькі структури, але формування необхідних рамкових умов для таких результатів в значній мірі покладається на економічну дипломатію.

В процесі своєї діяльності інститути державної законодавчої та виконавчої влади центральної та регіональної ланки реалізують завдання у сфері економічної дипломатії як безпосередньо в Україні, так і через роботу закордонних представництв, які працюють на постійній та тимчасовій умовах. До працюючих на *постійній основі* установ належать насамперед Посольства України в іноземних державах, місії та представництва у міжнародних організаціях. На *тимчасовій основі* у сфері економічної дипломатії здійснюють відповідну діяльність міждержавні та міжурядові кооперацийні ради та ради з співробітництва, міждержавні міжрегіональні робочі групи, делегації (на економічних форумах, міжнародних виставках і ярмарках, під час проведення днів української економіки), спостерігачі на міжнародних конференціях та під час засідання міжнародних комісій.

8.2. Координація економічної дипломатії в Україні

Рівень ефективності економічної дипломатії перебуває в прямій залежності від стану її координації відповідними державними інституціями. Роль координації у цій сфері можна порівняти з роллю диригента у симфонічному оркестрі: самостійно кожен музикант може відмінно зіграти свою партію, однак щоб це належно зробити всім музикантам одночасно - оркестрові потрібний диригент.

В економічній дипломатії роль такого диригента в сучасних умовах в Україні відведена Міністерству закордонних справ. Зокрема, Указом Президента України «Про заходи щодо вдосконалення координації діяльності органів виконавчої влади у сфері зовнішніх зносин» від 18 вересня 1996 р. №841/96 (із змінами, внесеними згідно з Указами Президента України від 22 серпня 2005 р. №1188/2005 і від 31 травня 2010 р. №648/2010) *на МЗС України покладено координацію* заходів органів виконавчої влади у сфері зовнішніх зносин, зокрема, пов'язаних з участю міністерств та інших

центральних органів виконавчої влади у роботі міжнародних організацій та їхніх органів, а також здійснення загального нагляду за виконанням міжнародних договорів України, в тому числі й іншими сторонами, додержанням прав, що випливають із таких договорів для України.

Відповідно органи виконавчої влади погоджують з Міністерством закордонних справ України питання:

1) щодо ініціювання закордонних візитів керівників органів виконавчої влади України чи запрошення іноземних офіційних делегацій;

2) виступів, офіційних заяв та ініціатив міжнародного характеру, опублікування повідомлень та поширення прес-релізів, прямо чи опосередковано пов’язаних з міжнародною діяльністю;

3) проведення міжнародних консультацій та переговорів, пов'язаних із реалізацією державної політики України у сфері зовнішніх зносин, у тому числі з дипломатичними представництвами іноземних держав, представництвами міжнародних організацій в Україні;

4) тимчасового відрядження працівників відповідних органів виконавчої влади до органів дипломатичної служби для виконання службових обов’язків;

5) підготовки міжнародних двосторонніх чи багато-сторонніх документів (договорів, конвенцій, угод, протоколів, комюніке, додатків до протоколу тощо);

6) участі у міжнародних конференціях, сесіях органів міжнародних організацій, засіданнях міжурядових комісій та інших органів;

7) інших дій, пов'язаних із зовнішніми зносинами.

У випадках, передбачених чинним законодавством України, МЗС України із цих питань подає відповідні пропозиції Президентові України або Кабінету Міністрів України.

Органи виконавчої влади України повідомляють дипломатичні представництва України за кордоном про прибуття офіційних делегацій та представників України до

відповідних держав виключно через Міністерство закордонних справ України.

Офіційні делегації та представники України на міжнародних консультаціях, переговорах, конференціях, сесіях органів міжнародних організацій, засіданнях міжурядових комісій та інших органів керуються письмовими директивами, вказівками, технічними завданнями, що визначають позицію України.

Директиви, вказівки, технічні завдання готуються з урахуванням позицій заінтересованих центральних органів виконавчої влади відповідним органом виконавчої влади, уповноваженим брати безпосередню участь у міжнародних консультаціях, переговорах, конференціях, сесіях органів міжнародних організацій, засіданнях міжурядових комісій та інших органів, і після погодження з Міністерством закордонних справ України затверджуються не пізніше ніж за три дні до початку заходу відповідним органом виконавчої влади.

Міністерство закордонних справ України надає органам виконавчої влади методичну допомогу в роботі з підготовки директив, вказівок, технічних завдань, а також з опрацювання документів, що стосуються питань двостороннього та багатостороннього співробітництва, в тому числі пов'язаних з укладенням та виконанням міжнародних договорів України.

Після завершення переговорів, а також укладення міжнародних договорів України офіційні делегації та представники України подають МЗС України у десятиденний строк письмовий звіт та копії документів, вироблених під час міжнародних консультацій, переговорів, конференцій, сесій органів міжнародних організацій, засідань міжурядових комісій та інших органів, оригінали підписаних міжнародних договорів України у порядку, визначеному Міністерством.

До письмового звіту додаються проекти планів заходів із забезпечення виконання укладених міжнародних договорів України, реалізації досягнутих домовленостей та вироблених документів, які у випадках, передбачених законодавством

України, вносяться МЗС України на розгляд Президентові України або Кабінету Міністрів України.

З метою коригування дій у сфері координації діяльності Міністерство закордонних справ України періодично проводить міжвідомчі наради із суб'єктами економічної дипломатії. Так, 27 травня 2010 р. була проведена XI Міжвідомча нарада з питань координації діяльності органів виконавчої влади у сфері зовнішніх зносин, під час якої, в числі інших, розглянуто питання щодо основних пріоритетів сучасної зовнішньополітичної діяльності України та зміцнення координованості дій у сфері зовнішніх зносин, ролі Секретаріату КМУ в координації діяльності центральних органів виконавчої влади у сфері зовнішніх зносин, стану та перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності України в умовах світової фінансової кризи, проблемні питання координації діяльності місцевих органів виконавчої влади центральними органами виконавчої влади у сфері зовнішніх зносин.

Міністерство закордонних справ України здійснює координацію всіх економічних питань щодо дипломатичного супроводу та забезпечення по горизонталі і по вертикалі. В частині економічної дипломатії координація *по горизонталі* охоплює узгодження тем, проблем, термінів, відомчих представників та виконавців для переговорів, засідань міждержавних і міжурядових робочих груп, офіційних та робочих делегацій на рівні міністерств, інших центральних відомств і організацій. *Вертикальна* координація економічної дипломатії стосується взаємовідносин МЗС з місцевими (обласними) державними адміністраціями в питаннях узгодженості їх дій на мікрорівні та на міжрегіональному міждержавному рівні в експортно-імпортній, інвестиційній та кооперaційній співпраці з іноземними партнерами.

З метою формування нових підходів у відносинах з керівництвом регіонів України для сприяння їхньому динамічному розвиткові та наповнення конкретним змістом діяльності на зовнішньоекономічному напрямі при Міністерстві закордонних справ України у травні 2011 р.

створено *Робочу групу з питань взаємодії* з Радою Міністрів Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими державними адміністраціями щодо забезпечення координації та підвищення ефективності співробітництва у сфері зовнішньоекономічних зв'язків. Крім керівників МЗС України та його структурних підрозділів, в склад Робочої групи ввійшли заступники голів регіональних державних адміністрацій, які відповідають за зовнішньо-економічний напрям роботи.

Основними завданням Робочої групи визначено наступні:

- координація діяльності структурних підрозділів Міністерства закордонних справ України та його представництв на території України, закордонних дипломатичних установ України, відповідних підрозділів Ради Міністрів АР Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій в сфері зовнішніх зносин;

- опрацювання нових напрямків співробітництва МЗС України, Ради Міністрів АР Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій щодо залучення інвестиційних ресурсів до українських регіонів, посилення позицій українських виробників на світових ринках, сприяння участі українських підприємств в реалізації масштабних інвестиційних та інфраструктурних проектів в інших країнах світу;

- сприяння організації проведення заходів щодо створення привабливого інвестиційного іміджу регіонів України;

- обмін інформацією між Міністерством закордонних справ України та з Радою Міністрів АР Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими державними адміністраціями щодо можливостей посилення співробіт-ництва у зовнішньоекономічній сфері.

Робоча група відповідно до покладених на неї завдань:

- запроваджує механізм обміну інформацією між Міністерством закордонних справ України та Радою Міністрів АР Крим, обласними, Київською та Севастопольською

міськими державними адміністраціями щодо можливостей посилення співробітництва в зовнішньоекономічній сфері;

- надає сприяння у поширенні інформації про регіональні проекти та ініціативи серед потенційних закордонних інвесторів, а також щодо залучення інвестиційних ресурсів в економіку регіонів України;

- розглядає пропозиції Ради Міністрів АР Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій щодо посилення присутності українських виробників на зовнішніх ринках;

- розробляє пропозиції щодо наповнення економічної частини закордонних візитів Президента України, Прем'єр-міністра України, Міністра закордонних справ України та його заступників;

- надає сприяння в розробленні та реалізації програм із залучення інвестицій в економіку регіонів.

Під час засідання Робочої групи 17 травня 2011 р. підписано Меморандум про взаєморозуміння між Міністерством закордонних справ України з Радою Міністрів Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими державними адміністраціями щодо співробітництва в рамках Робочої групи при Міністерстві закордонних справ України. В Меморандумі на основі бажання забезпечувати координацію та посилювати ефективність співробітництва в сфері зовнішньоекономічних зв'язків визначено повноваження сторін у їх взаємодії, конкретизовано їх повноваження та обов'язки.

При потребі на засідання Робочої групи можуть запрошуватись відповідальні працівники та представники Міністерства економічного розвитку і торгівлі, інших міністерств та центральних відомств України.

8.3. Сегмент економічної дипломатії у функціональних обов'язках Міністерства закордонних справ України

Положенням про Міністерство закордонних справ України, затвердженим Указом Президента України від 6 квітня 2011 р. за №381/2011 визначено його основні завдання, в числі яких:

- забезпечення проведення зовнішньополітичного курсу України, спрямованого на розвиток економічних зв'язків з іншими державами;
- участь у забезпеченні у межах повноважень реалізації державної зовнішньоекономічної політики, політики інтеграції економіки України у світову економічну систему;
- участь у формуванні та реалізації державної політики, спрямованої на інтеграцію України в європейський економічний простір з метою набуття членства в Європейському Союзі;
- координація заходів, здійснюваних органами виконавчої влади щодо проведення єдиного зовнішньополітичного курсу України.

Відповідно до покладених завдань у функціональних обов'язках Міністерства закордонних справ України передбачено сегмент економічної дипломатії. Його реалізацію забезпечують відповідні структурні підрозділи Міністерства, умовно об'єднані в економічний блок (див. рис. 9.2).

Основну координуючу роботу щодо просування економічних інтересів України на зовнішніх ринках виконує Департамент зовнішньоекономічного співробітництва. Тут сходяться основні напрями діяльності у забезпеченні, організації та координації діяльності економічних відділів закордонних дипломатичних представництв України.

Безпосередньо в розрізі країн світу певну увагу економічним питанням приділяють територіальні департаменти.

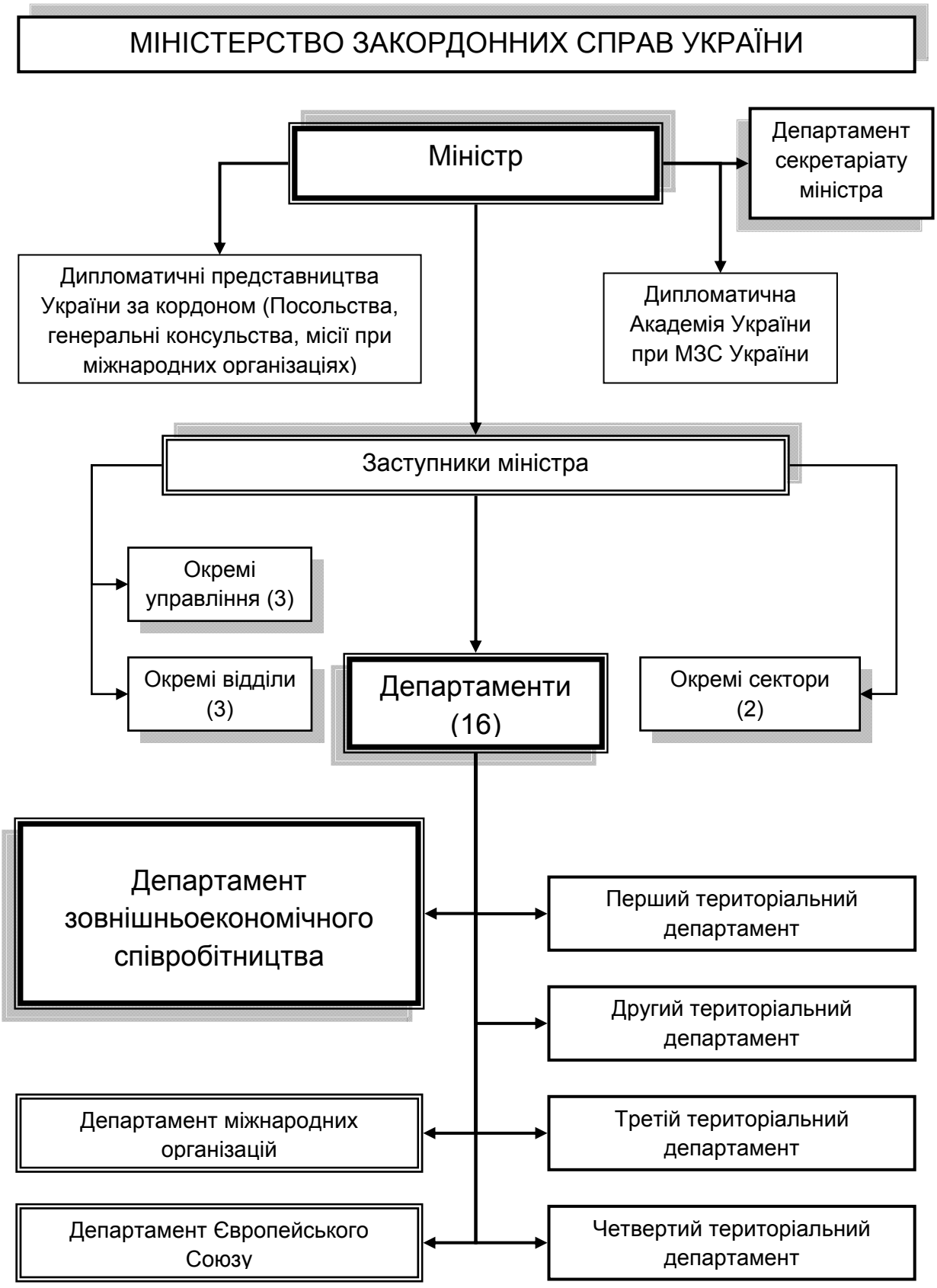

Рис. 8.2. Укрупнена структурна схема Міністерства закордонних справ України та його зовнішньоекономічного блоку

Головним чином, вони отримують від українських дипломатичних представництв у країнах перебування звітні та інформаційні матеріали, а також аналітичні висновки макрорівня для підготовки пропозицій щодо подальших позицій України у різних сферах зовнішньоекономічної співпраці та у різних сегментах зовнішньоекономічної політики.

Департамент Міжнародних організацій охоплює коло питань, пов'язаних з багатосторонньою дипломатією у сфері економіки, які є предметом діяльності різного роду міжнародних організацій.

В Департаменті Європейського Союзу дотичними до його основних функціональних обов'язків є окремі питання щодо інтеграції України в європейський економічний простір.

В цілому Міністерство закордонних справ України відповідно до покладених на нього завдань в частині економічної дипломатії:

- готує пропозиції щодо покращення інвестиційного клімату, створення позитивного інвестиційного іміджу держави, сприяє залученню іноземних інвестицій в Україну;
- здійснює аналіз тенденцій соціально-економічного розвитку іноземних держав, їх можливого впливу на інтереси України;
- здійснює аналіз економічних процесів в державах – партнерах України та можливого їх впливу на розвиток двостороннього торговельного і інвестиційного співробітництва, забезпечує моніторинг світових економічних процесів, основних тенденцій на світовому ринку, а також міжнародної практики регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- забезпечує, організовує та координує діяльність економічних відділів закордонних дипломатичних представництв України;
- надає допомогу центральним органам виконавчої влади у проведенні за кордоном торговельно-

промислових, науково-технічних виставок, ярмарків тощо;

- в міру можливості та кадрового забезпечення надає допомогу українським суб'єктам підприємницької діяльності у просуванні вітчизняної продукції на зовнішні ринки збуту, пошуку потенційних партнерів, проведенні за кордоном презентаційних заходів;
- сприяє в організації одержання міжнародної технічної допомоги;
- здійснює координацію діяльності українських частин двосторонніх комісій, комітетів, координаційних рад та інших міжурядових органів з питань економічного співробітництва;
- спрямовує, координує та контролює в установленому порядку діяльність відповідних структурних підрозділів місцевих державних адміністрацій у сфері зовнішніх зносин;
- погоджує в установленому порядку директиви, вказівки і технічні завдання міністерствам, іншим органам виконавчої влади, а також делегаціям, уповноваженим брати участь у роботі органів міжнародних організацій, конференцій, у переговорах, консультаціях, засіданнях міжурядових комісій та інших органів;
- надає методичну, консультативну та інформаційну допомогу міністерствам, іншим центральним та місцевим органам виконавчої влади у здійсненні ними міжнародних економічних зв'язків;
- за погодженням із Міністерством економічного розвитку і торгівлі України призначає та звільняє керівників економічних відділів у складі дипломатичних представництв України за кордоном.

Реалізація зазначеного кола питань економічної дипломатії в МЗС України забезпечується насамперед Департаментом зовнішньоекономічного співробітництва та по дотичній чотирма територіальними департаментами.

8.4. Функціональні обов'язки Міністерства економічного розвитку та торгівлі України у проведенні ефективної економічної дипломатії

В економічній дипломатії відповідно до логіки процесів першу роль повинно відігравати профільне міністерство, предметом діяльності якого є економічна діяльність, в тому числі зовнішньоекономічна. В Україні таким є Міністерство економічного розвитку і торгівлі (в недалекому минулому воно носило назви Міністерство економіки України, Міністерство економіки і з питань європейської інтеграції України).

Структура даного міністерства побудована так, що із 26-ти департаментів шість безпосередньо займаються питаннями зовнішньоекономічної діяльності, економічного партнерства, взаємодії з міжнародними економічними та фінансовими організаціями, торговельно-економічним, інвестиційним та кооперaційним співробітництвом з СНД та Європейським Союзом. На рис. 8.3 наведена укрупнена структурна схема Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та його зовнішньоекономічного блоку.

Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (затверджене Указом Президента України від 31 травня 2011 р. №634/2011) конкретизує його функції та завдання. Так, головним завданням Міністерства визначено формування та забезпечення реалізації державної політики економічного та соціального розвитку. Важливою і вагомою складовою зазначеної політики є *комплекс завдань зі сфери зовнішньоекономічної діяльності.* Зокрема, до них віднесено формування і забезпечення:

- єдиної зовнішньоекономічної політики, політики інтеграції економіки України у світову економіку, співробітництва із СОТ;
- державної політики щодо економічного і соціального співробітництва з Європейським Союзом;
- державної політики у сфері співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями та з питань залучення міжнародної технічної допомоги;

Рис. 8.3. Укрупнена структурна схема Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та його зовнішньоекономічного блоку

- державної політики у сфері технічного регулювання (стандартизації, метрології, сертифікації, оцінки (підтвердження) відповідності, акредитації органів з оцінки відповідності, управління якістю).

До зовнішньоекономічної складової Мінекономрозвитку відноситься забезпечення формування державної політики з питань державного експортного контролю та у сфері інвестиційної діяльності і управління національними проектами (стратегічно важливими проектами, що забезпечують технологічне оновлення та розвиток базових галузей реального сектору економіки України).

Відповідно до покладених на нього завдань, Міністерство економічного розвитку та торгівлі України забезпечує проведення на постійній основі насамперед низки заходів з координації діяльності як центральних органів виконавчої влади, так і місцевих державних адміністрацій та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в системі зовнішніх зносин, які по своїй сутності та змісту відносяться до економічної дипломатії. Зокрема:

- проводить роботу щодо просування інтересів вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках;
- здійснює координацію діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади з підготовки та реалізації проектів, що передбачають залучення іноземних кредитів під державні гарантії;
- координує транскордонне співробітництво та проводить контроль за додержанням законодавства з питань транскордонного співробітництва;
- забезпечує і координує в межах своїх повноважень виконання українською стороною зобов'язань за міжнародними договорами України з ЄС, бере участь у переговорах, спрямованих на розвиток договірних відносин з Євросоюзом;
- бере участь у встановленому порядку у функціонуванні двосторонніх органів формату Україна – ЄС, утворених

в рамках чинних міжнародних договорів, забезпечує роботу відповідних підкомітетів Комітету з питань співробітництва між Україною та Європейськими Співтовариствами (Європейським Союзом);

- забезпечує взаємодію центральних органів виконавчої влади, пов'язану зі створенням зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, укладанням Угоди про асоціацію між Україною та ЄС в економічній, секторальній сферах, а також з питань розвитку людського потенціалу, розробляє пропозиції щодо вдосконалення механізму взаємодії центральних органів виконавчої влади з інституціями ЄС;
- сприяє місцевим органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування у налагодженні зв'язків з європейськими регіональними організаціями та їх участі в європейських регіональних програмах, залученню українських підприємств, установ та організацій до участі в галузевих програмах ЄС;
- проводить постійний моніторинг розвитку зовнішньо-економічних зв'язків, аналізує ефективність експорту та імпорту товарів (робіт, послуг), розробляє і забезпечує здійснення заходів щодо розвитку та вдосконалення структури експорту та імпорту товарів (робіт, послуг), розробляє рекомендації для відповідних галузей економіки з урахуванням кон'юнктурних змін на світовому ринку;
- координує роботу із запровадження та реалізації механізму державної підтримки експорту;
- розробляє пропозиції щодо запровадження нових форм економічного співробітництва з іноземними держава-ми та поліпшення торговельно-економічних відносин з ними;
- здійснює загальну координацію діяльності української частини двосторонніх комісій, комітетів, координацій-них рад та інших міжурядових органів з питань економічного співробітництва;

- здійснює протокольно-організаційне забезпечення підготовки і проведення спільних засідань міжурядових комісій з питань торговельно-економічного та науково-технічного співробітництва, інших двосторонніх і багатосторонніх міжурядових заходів з аналогічної проблематики, що проводяться в Україні;
- забезпечує взаємодію центральних органів виконавчої влади з питань виконання зобов'язань України, взятих у рамках вступу до СОТ, приведення законодавства України у відповідність із нормами угод СОТ, проводить експертизу проектів нормативно-правових актів на відповідність нормам угод СОТ та зобов'язанням України як члена СОТ, здійснює моніторинг виконання іншими членами СОТ положень угод цієї міжнародної організації та захист прав та інтересів України в торговельно-економічній сфері з використанням механізмів СОТ;
- забезпечує взаємодію центральних органів виконавчої влади з питань участі у багатосторонніх торговельних переговорах СОТ, двосторонніх та багатосторонніх переговорах у рамках робочих груп з розгляду заявок держав, що вступають до СОТ, засіданнях органів цієї міжнародної організації;
- забезпечує взаємодію центральних органів виконавчої влади щодо оброблення запитів СОТ і держав-членів СОТ та їх інформування, а також співробітництво з відповідними комітетами СОТ;
- забезпечує в межах компетенції представництво України в СОТ, на Конференції ООН з питань торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), у Комісії ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), інших міжнародних економічних організаціях та координує діяльність центральних органів виконавчої влади, пов'язану з членством України в цих організаціях;
- вносить у встановленому порядку пропозиції стосовно участі України в діяльності відповідних міжнародних організацій, а також щодо призначення представників

України в таких організаціях та визначення національних координаторів із співробітництва з ними;

- здійснює координацію проведення переговорів між Україною та іншими державами щодо укладення угод про вільну торгівлю, а також підготовки економічних обґрунтувань стосовно таких угод;
- забезпечує участь представників України в роботі Економічної ради СНД та Ради глав урядів держав Співдружності Незалежних Держав;
- координує діяльність центральних органів виконавчої влади з питань розроблення і виконання двосторонніх міжурядових угод економічного характеру, укладених Україною з державами СНД, та забезпечує участь в опрацюванні проектів міждержавних та галузевих програм багатостороннього співробітництва в рамках СНД, ГУАМ, ЄЕП, ЄврАзЕС та Митного союзу Республіки Білорусь, Республіки Казахстан та Російської Федерації;
- готує пропозиції щодо розроблення стратегії розвитку економічного співробітництва України з державами – учасницями Співдружності Незалежних Держав;
- забезпечує реалізацію єдиної митно-тарифної політики, готує пропозиції щодо вдосконалення нормативно-правової бази митно-тарифного регулювання;
- виконує в установленому законодавством порядку регуляторні та реєстраційно-дозвільні функції у сфері експорту, імпорту товарів (робіт, послуг), здійснює відповідно до законодавства ліцензування експорту, імпорту товарів (робіт, послуг) та деяких видів господарської діяльності;
- застосовує до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності спеціальні санкції, передбачені Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;
- проводить моніторинг операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах та подає пропозиції щодо внесення змін до актів

законодавства, які регулюють виконання операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах;

- проводить у встановленому порядку реєстрацію представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності та узагальнює інформацію про їх діяльність;
- забезпечує в установленому порядку захист економічних прав і законних інтересів України, її суб'єктів господарювання;
- веде облік іноземних компаній, які застосовують до України обмежувальну ділову практику або несумлінно виконують зобов'язання перед Україною та українськими партнерами;
- виявляє факти або загрози застосування органами іноземних держав, митними союзами або економічними угрупованнями антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних захисних заходів до товарів походженням з України, вживає заходів з метою захисту інтересів суб'єктів господарювання України в антидемпінгових, антисубсидиційних та спеціальних захисних розслідуваннях, що проводяться іноземними державами щодо української продукції;
- проводить у встановленому порядку розслідування з метою встановлення фактів дискримінаційних та/або недружніх дій з боку інших держав, митних союзів чи економічних угруповань щодо законних прав та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України;
- проводить у встановленому порядку антидемпінгові, антисубсидиційні та спеціальні розслідування;
- бере участь у формуванні державної політики у сфері експортного контролю;
- контролює в межах своїх повноважень проведення експортно-імпортних операцій за участю іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстрованих у державах з пільговим режимом оподаткування;

- видає в установленому порядку разові індивідуальні дозволи на перевищення встановленого законодавством строку ввезення на митну територію України товарів (виконання робіт, надання послуг), які імпортуються за бартерними договорами;
- забезпечує взаємодію центральних та місцевих органів виконавчої влади щодо розвитку двостороннього співробітництва з іноземними державами в економічній сфері;
- координує та забезпечує формування і реалізацію державної політики у сфері технічного та фінансового співробітництва з іноземними державами та міжнародними організаціями щодо залучення ресурсів для виконання програм і проектів;
- забезпечує формування стратегічних і щорічних програм залучення міжнародної технічної допомоги відповідно до пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку України та координує діяльність, пов'язану із залученням такої допомоги, проводить державну реєстрацію/перереєстрацію програм і проектів міжнародної технічної допомоги в Україні, веде державний реєстр таких програм та проектів;
- готує та надсилає офіційні звернення до іноземних держав і міжнародних організацій щодо залучення та використання міжнародної технічної допомоги, а також стосовно спільної підготовки інвестиційних проектів;
- координує здійснення заходів із розроблення проектів міжнародної технічної допомоги, в тому числі інструментів і механізмів зовнішньої допомоги, проводить моніторинг виконання та додержання умов реалізації таких програм і проектів;
- проводить акредитацію іноземних організацій – виконавців програм і проектів міжнародної технічної допомоги в Україні, видає свідоцтва, інші документи, які підтверджують право на пільги, привілеї та

імунітети, визначені національним законодавством і міжнародними договорами України.

У сегменті економічної дипломатії Міністерство економічного розвитку та торгівлі України спільно з Міністерством оборони України на систематичній основі також проводить відповідну роботу, зокрема:

- організовує і координує діяльність центральних органів виконавчої влади у сфері військово-технічного співробітництва;
- забезпечує реалізацію завдань і заходів, спрямованих на розвиток економічного співробітництва з державами-членами Організації Північноатлантичного договору;
- забезпечує формування державної політики у сфері експортного контролю, встановлення державного контролю за провадженням діяльності, пов'язаної з міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання, здійснює контроль за її реалізацією.

Враховуючи значення участі українських підприємств у міжнародних виставках та ярмарках, які є проміжною зв'язуючою ланкою у завоюванні нових ніш на міжнародному ринку, в інтенсифікації експортної експансії, розширенні участі у міжнародній кооперації та залученні іноземних інвесторів, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України забезпечує комплекс заходів щодо підготовки та організації роботи національних експозицій України на всесвітніх та міжнародних виставках і ярмарках. В цьому відношенні Міністерство:

- бере участь у підготовці та проведенні конференцій, симпозіумів, семінарів, міжнародних і національних виставок та інших заходів з економічних питань, проводить інформаційну і консультаційну роботу з питань підготовки та проведення таких заходів;

- подає в установленому порядку Кабінету Міністрів України пропозиції щодо затвердження щорічних планів участі вітчизняних підприємств, установ та організацій у міжнародних виставках за кордоном із частковим фінансуванням витрат на їх проведення за рахунок коштів державного бюджету;
- подає в установленому порядку Кабінету Міністрів України пропозиції щодо переліку виставок і ярмарків, що проводяться в Україні, яким надається статус міжнародних, національних.

Оскільки проникнення товарів українських виробників на зовнішні ринки, незважаючи на членство України в СОТ, першочергово залежить від гармонізації стандартів на українську продукцію з міжнародними стандартами, то в число обов'язків Мінекономрозвитку України включено комплекс питань із даної проблематики. В зв'язку з тим, що вирішення та врегулювання питань стандартів напряму впливає на обсяги експорту або може обмежувати імпорт, ця робота є складовою економічної дипломатії. До числа таких питань з даної тематики, якими займається Міністерство економічного розвитку і торгівлі України чинним законодавством віднесено:

- участь в організації роботи та реалізації заходів щодо співробітництва з регіональними, європейськими, міжнародними організаціями з питань управління якістю;
- вчинення дій щодо гармонізації національних стандартів, які розробляються, із відповідними міжнародними (регіональними) стандартами;
- вжиття заходів щодо виконання зобов'язань, зумовлених участю України в міжнародних (регіональних) організаціях стандартизації;
- підготовку пропозицій щодо приєднання України до міжнародних (регіональних) систем сертифікації, укладення міжнародних угод у сфері оцінки (підтвердження) відповідності, прийняття рішення про

порядок визнання результатів робіт, проведених органами із сертифікації інших держав;

- участь у роботі відповідних міжнародних та регіональних організацій із захисту прав споживачів, стандартизації, метрології, сертифікації, оцінки (підтвердження) відповідності, управління якістю;
- забезпечення представництва та участь України у міжнародних, європейських та інших регіональних організаціях з метрології;
- розробку в установленому порядку пропозиції щодо гармонізації нормативно-правових актів та нормативних документів з міжнародними, в тому числі європейськими, правилами і стандартами, які визначають вимоги до торговельної діяльності та діяльності у сфері побутових послуг.

В реалізації завдань економічної дипломатії України у просуванні її економічних інтересів на зовнішніх ринках серед структурних підрозділів Міністерства економічного розвитку та торгівлі найбільш вагоме навантаження приходиться на Департамент торговельно-економічного співробітництва, Департамент торговельно-економічного співробітництва з країнами СНД та Російською Федерацією і Департамент співробітництва з Європейським Союзом. В складі цих департаментів працює 14 відділів, які спеціалізовані по відповідних країнах чи групах країн – торговельно-економічних партнерах України. Безумовно, що успішне виконання ними їх функцій є можливим за умови поєднання та координації діяльності як безпосередньо в рамках самого Мінекономрозвитку, інших міністерств, центральних відомств, місцевих державних адміністрацій і безпосередніх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, так і закордонних представництв України.

Запитання до самоконтролю

1. Які національні інституційні складові економічної дипломатії України?

2. Який взаємозв'язок і повноваження Верховної Ради України у проведенні економічної дипломатії?

3. Які органи держаної влади в Україні забезпечують взаємодію різних інституцій у сфері економічної дипломатії?

4. Яке місце в сфері економічної дипломатії України посідають обласні державні адміністрації, їх повноваження?

5. Які суб'єкти економічної дипломатії працюють на постійній основі і які на тимчасовій?

6. На який орган державної влади в Україні покладено координацію заходів у сфері зовнішніх зносин, в тому числі у сфері економічної дипломатії?

7. Які питання органи виконавчої влади України зі сфери зовнішніх зносин та економічної дипломатії повинні погоджувати з Міністерством закордонних справ України?

8. Які форми коригування дій у сфері координації діяльності суб'єктів економічної дипломатії застосовує МЗС України?

9. В чому зміст горизонтальної та вертикальної координації економічної дипломатії, здійснюваної МЗС?

10. Що входить в коло основних завдань Робочої групи з питань взаємодії МЗС з обласними державними адміністраціями?

11. Які основні завдання Міністерства закордонних справ України у сфері економічної дипломатії?

12. На які структурні підрозділи МЗС України покладено реалізацію основних питань з сфери економічної дипломатії?

13. Місце і роль Міністерства економічного розвитку і торгівлі України у проведенні економічної дипломатії?

14. Які позиції входять в комплекс завдань з сфери зовнішньоекономічної діяльності Міністерства економічного розвитку і торгівлі України?

15. На які структурні підрозділи Міністерства економічного розвитку і торгівлі України покладено реалізацію основних питань з сфери економічної дипломатії?

16. Які напрями роботи з економічної дипломатії закладено у функціональні обов'язки Міністерства економічного розвитку і торгівлі України?

Тестові завдання

1. Розгляд та ратифікацію міжнародних угод торговельно-економічного характеру в Україні здійснює:
   а) Верховна Рада України;
   б) Президент України;
   в) Кабінет Міністрів України;
   г) Міністерство закордонних справ України.
2. Керівництво зовнішньополітичною діяльністю держави в Україні здійснює:
   а) Верховна Рада України;
   б) Президент України;
   в) Кабінет Міністрів України;
   г) Міністерство закордонних справ України.
3. Повноваження обласних державних адміністрацій в частині реалізації повноважень в галузі міжнародних та зовнішньо-економічних відносин зазначені в:
   а) Законі України «Про міжнародні відносини»;
   б) Законі України «Про зовнішні зносини на регіональному рівні»;
   в) Законі України «Про місцеві державні адміністрації»;
   г) усіх перерахованих.
4. Питання ініціювання закордонних візитів керівників органів виконавчої влади України чи запрошення іноземних офіційних делегацій органи виконавчої влади України узгоджують з:
   а) Верховною Радою України;
   б) Президентом України;

в) Міністерством закордонних справ;
г) ні з ким не узгоджують.

5. Питання тимчасового відрядження працівників відповідних органів виконавчої влади до органів дипломатичної служби для виконання службових обов'язків органи виконавчої влади України узгоджують з:
   а) Президентом України;
   б) Прем'єр-міністром України;
   в) Міністерством закордонних справ;
   г) ні з ким не узгоджують.
6. Питання підготовки міжнародних двосторонніх чи багатосторонніх документів (договорів, конвенцій, угод, протоколів, комюніке, додатків до протоколу тощо) органи виконавчої влади України узгоджують з:
   а) Прем'єр-міністром України;
   б) Міністерством закордонних справ;
   в) Головою відповідної державної адміністрації;
   г) ні з ким не узгоджують.
7. Завдання здійснення державної політики у сфері співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями та з питань залучення міжнародної технічної допомоги в Україні покладено на:
   а) Президента України;
   б) Прем'єр-міністра України;
   в) Міністерство закордонних справ;
   г) Міністерство економічного розвитку та торгівлі.
8. Завдання по координації роботи із запровадження та реалізації механізму державної підтримки експорту в Україні покладено на:
   а) Прем'єр-міністра України;
   б) Міністерство закордонних справ;
   в) Міністерство економічного розвитку та торгівлі.
   г) Міністерство зовнішньої торгівлі.

Рекомендована література

1. Про місцеві державні адміністрації. Закон України від 9 квітня 1999 р. №586-XIV - ст. 26.

2. Про заходи щодо вдосконалення координації діяльності органів виконавчої влади у сфері зовнішніх зносин. Указ Президента України від 18 вересня 1996 р. №841/96 (*Із змінами, внесеними згідно з Указами Президента №1188/2005 від 22.08.2005 і №648/2010 від 31.05.2010).*

3. Про Порядок здійснення зовнішніх зносин Радою міністрів Автономної Республіки Крим, місцевими державними адміністраціями. Указ Президента України від 5 березня 2002 року №217/2002 (*Із змінами, внесеними згідно з Указом Президента №123/2008 від 14.02.2008).*

4. Про Положення про Адміністрацію Президента України. Указ Президента України від 2 квітня 2010 року № 504/2010.

5. Про деякі питання представництва економічних інтересів України за кордоном. Указ Президента України від 8 квітня 2010 р. № 522/2010.

6. Про Положення про Міністерство закордонних справ України. Указ Президента України від 6 квітня 2011 року №381/2011.

7. Про Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Указ Президента України від 31 травня 2011 р. №634/2011.

8. Діяльність органів виконавчої влади України з реалізації зовнішньої політики держави (інформаційні та методичні матеріали). – МЗС України: XI Міжвідомча нарада з питань координації діяльності органів виконавчої влади у сфері зовнішніх зносин. – м. Київ, 27 травня 2010 р., 92 с.

9. Структура центрального апарату Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (затверджена наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 30.06.2011 № 26, зі змінами).

10. Робоча група з питань взаємодії з Радою Міністрів Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та

Севастопольською міськими державними адміністраціями при Міністерстві закордонних справ України. – Інформаційна довідка. - www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/content/57891.htm

11. Вергун В.А. Економічна дипломатія: Навчальний посібник. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. – Розділ ІІІ, с. 201-248

12. Фліссак А.А. Економічна дипломатія в системі сприяння підвищенню ефективності зовнішньоекономічної діяльності України / Фліссак А.А. - Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2007. – Випуск 3. – С.17-25

Розділ 9

ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ПІДРОЗДІЛІВ ДИПЛОМАТИЧНИХ ПРЕДСТАВНИЦТВ

9.1. Економічні підрозділи в складі дипломатичних представництв України за кордоном, їх завдання і функції

Закордонні представництва України, на які покладались функції із сфери економічної дипломатії пройшли декілька етапів розвитку та трансформації. Початково вони діяли на основі Положення, затвердженого Указом Президента України від 17 серпня 1993 р №313/93 як Торговельні представництва України за кордоном. Згідно положення вони входили до складу дипломатичного представництва України і підпорядковувались його главі та Міністерству зовнішніх економічних зв'язків України.

Основними завданнями Торговельного представництва на той час були:

- захист прав і законних інтересів України у зовнішньоекономічній сфері та суб'єктів підприємницької діяльності України у державі перебування;

- сприяння розвитку торговельно-економічних зв'язків України, залученню іноземних інвестицій у пріоритетні сфери економіки України і виконанню договорів України, укладених з державою перебування;

- інформування МЗЕЗ України про цінову, податкову, тарифну політику, яку проводила держава перебування, стосовно товарів, експортованих Україною;

- підготовка висновків щодо доцільності імпорту товарів та послуг, залучення кредитів із держави перебування,

виходячи із запропонованих державою перебування цін, тарифів, кредитних ставок тощо.

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності України та динамічні процеси виходу на зовнішні ринки з метою завоювання нових їх сегментів у конкурентному середовищі обумовили необхідність впровадження і застосування нових форм та методів роботи, мобілізації невикористаних ресурсів, в тому числі у сфері економічної дипломатії. Практика висвітлила недостатню ефективність діяльності Торговельних представництв, виявила їх слабкі місця, передусім в частині організації їх роботи та кадрового забезпечення. В зв'язку із цим Указом Президента України від 30 квітня 1994 року №200/94 Торговельні представництва були замінені новостворюваними Торговельно-економічними місіями в складі Посольств України. Організовувало їх роботу Міністерство зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України, яке у 2000 р. влилось в Міністерство економіки України (*один період Мінекономіки носило назву «Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України»*).

Новий статус, який отримали Торговельно-економічні місії, значно розширив повноваження зовнішньоекономічного представництва, як функціонально, так і організаційно та кадрово. Склад Торговельно-економічних місій став формуватись із представників фахового міністерства, інших органів державної виконавчої влади центрального і регіонального рівня. Керівник місії за посадою мав бути радником-посланником або радником дипломатичного представництва і членом української частини Спільної міжурядової комісії з питань економічного співробітництва з державою перебування. Такі комісії утворювались за відповідними міжнародними договорами України. Положенням про Торговельно-економічні місії передбачалось, що керівник ТЕМ має заступників, які за посадою є першими секретарями дипломатичного представництва. Окрім того, за спільним рішенням Міністерства економіки та Міністерства закордонних справ України у разі потреби могли у встановленому порядку утворюватися в

державі перебування відділення Торговельно-економічної місії. Наприклад у Федеративній Республіці Німеччина крім самої ТЕМ у Берліні такі її відділення працювали в складі Генеральних консульств України у Мюнхені, Франкфурті-на-Майні, Гамбурзі та Бонні.

В системі економічної дипломатії Торговельно-економічні місії стали важливим інструментом у просуванні українських інтересів на зовнішньоекономічному просторі в контексті реалізації державної політики щодо підвищення конкурентноздатності української економіки, розвитку експортного потенціалу, встановлення ефективних і взаємовигідних торговельних та інвестиційних стосунків України із найважливішими партнерами і економічними угрупуваннями.

При цьому пріоритетом їх діяльності було визначено забезпечення результативності втілення курсу на інтеграцію України до структур Світової організації торгівлі та Європейського Союзу, оптимізацію та поглиблення партнерства з країнами СНД, зокрема, Російською Федерацією, пошук нових форм взаємодії із США, удосконалення економічних відносин із країнами Азійсько-Тихоокеанського регіону. Одночасно підвищення ефективності торгівельно-економічних зв'язків з країнами-партнерами розглядалось як одна із найважливіших складових у стратегії інтеграції української економіки до світового господарства та її інтеграційного курсу.

Серед пріоритетних завдань торговельно-економічних місій виділялись наступні:

– ефективне використання наявного експортного потенціалу України та реалізація програмних завдань Уряду з розвитку конкурентноздатності української економіки на зовнішньому ринку;

– забезпечення ефективної інтеграції України у світову та європейську економічні системи за рахунок залучення інвестиційного капіталу у пріоритетні галузі вітчизняної економіки та виходу українських підприємств та міжнародні фінансові ринки;

– здійснення заходів щодо захисту прав і законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності України в країні перебування;

– надання консультаційної та методичної допомоги вітчизняним виробникам і експортерам у просуванні їх товарів на зовнішні ринки, а також у ході антидемпінгових і спеціальних розслідувань до товарів українського походження.

В числі проблемних питань у просуванні інтересів українського бізнесу, які потрібно було вирішувати Торговельно-економічним місіям, були такі як:

— відсутність належного доступу до товарних ринків (навіть вступ України до СОТ не зняв цієї проблеми);

— існуючі в ряді випадків торговельні обмеження (часто антидемпінгові розслідування, як основний засіб протидії експансії українських товарів на зовнішніх ринках, мали чисто протекціоністську природу, а процедура їх проведення була далекою від прозорості);

— слабкість механізмів державної підтримки експорту;

— недостатня інформаційна підтримка експорту з України;

— слабкість інфраструктури зовнішньоекономічних представництв України;

— недостатнє налагодження ефективного міжрегіонального співробітництва областей України з відповідними територіальними формуваннями країн-партнерів.

З метою підвищення ефективності економічної дипломатії через діяльність Торговельно-економічних місій Міністерством економіки України у 2007 році запроваджено порядок визначення цілей діяльності кожної ТЕМ на короткий середньострокову перспективу, на основі програмних завдань Уряду з розвитку зовнішньоекономічного потенціалу України, концептуальних засад зовнішньоекономічних відносин із найважливішими торговельними і інвестиційними партнерами України, з урахуванням специфіки країни перебування, досягнутого рівня двосторонніх відносин та її

економічного потенціалу. В зв'язку з цим *завдання і функції* Торговельно-економічних місій *охоплювали три основні сфери діяльності*:

1) інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності;

2) аналітичне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності;

3) організаційне забезпечення захисту економічних інтересів України і прав вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності.

Безпосередньо цілі, завдання та функції Торговельно-економічних місій, порядок звітування, оперативного інформування та використання системи інформаційного обміну визначались «Генеральними директивами торговельно-економічним місіям у складі закордонних дипломатичних установ України», які затверджувались Міністром економіки України та Міністром закордонних справ України. Генеральні директиви постійно враховували актуальний стан та рівень зовнішньоекономічної діяльності України, її партнерських стосунків на зовнішніх ринках. Тому в контексті нових умов та нових факторів впливу в Генеральні директиви вносились відповідні зміни, які акцентували увагу Торговельно-економічних місій на вирішенні найбільш актуальних чи проблемних питань; так, зокрема, Генеральні директиви приймались з відповідним затвердженням на рівні Міністра економіки і Міністра закордонних справ України 24 червня 2001 р., 17 листопада 2003 р. і 7 червня 2007 р.

Завдання та функції Торговельно-економічних місій *з інформаційного забезпечення* зовнішньоекономічної діяльності полягали у:

1) інформуванні Міністерства економіки України, Міністерства закордонних справ України та інших органів виконавчої влади України про цінову, податкову, тарифну політику, яку проводить держава перебування, стосовно товарів, що експортують з України;

2) інформуванні суб’єктів підприємницької діяльності держави перебування про правові економічні, соціальні, екологічні та інші умови їх діяльності в Україні, конкретні можливості вкладення капіталу в економіку України, наданні допомоги в установленні контактів із заінтересованими українськими партнерами, а також здійсненні пошуку потенційних іноземних інвесторів;

3) наданні суб'єктам підприємницької діяльності України інформації щодо порядку відкриття і діяльності їх представництв у державі перебування, сприянні діяльності таких представництв;

4) забезпеченні висвітлення у засобах масової інформації держави перебування об'єктивної інформації про інвестиційний клімат в Україні;

5) інформуванні Міністерства економіки України та Міністерства закордонних справ України про додержання суб'єктами підприємницької діяльності держави перебування зобов'язань за міжнародними договорами України.

Завдання та функції ТЕМ *з аналітичного забезпечення* зовнішньоекономічної діяльності охоплювали:

1) вивчення загального стану економіки, тенденцій розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, технічного рівня виробництва і рівня якості продукції провідних галузей, кон'юнктури ринку товарів та послуг, досвіду стимулювання інвестиційної діяльності в державі перебування, інформування Міністерства економіки України та Міністерства закордонних справ України з цих питань, а в разі потреби – інших зацікавлених міністерств, центральних органів виконавчої влади України, установ та організацій;

2) розробку пропозицій щодо підвищення ефективності торговельно-економічних зв'язків України з державою перебування;

3) підготовку висновків щодо доцільності імпорту товарів та послуг, залучення кредитів із держави перебування, виходячи з запропонованих державою перебування цін, тарифів, кредитних ставок тощо;

4) аналіз та узагальнення за дорученнями Міністерства економіки України та Міністерства закордонних справ України інформації щодо суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування, що виходять на український ринок;

5) збирання за дорученням Мінекономіки та МЗС України усіма законними засобами та аналіз інформації стосовно суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування, які застосовували щодо України обмежувальну ділову практику або несумлінно виконували взяті зобов'язання, щодо суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування, з якими укладаються контракти на поставку продукції та надання послуг для державних потреб, а також у рамках проектів, фінансування яких здійснювалось за рахунок іноземних кредитів, залучених під державні гарантії.

Завдання та функції *з організаційного забезпечення* просування, сприяння реалізації та захисту економічних інтересів України, прав вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності у державі перебування передбачали:

1) надання сприяння у налагодженні та розвитку прогресивних форм співробітництва, проведенні переговорів, експертиз, укладанні контрактів, а також встановленні контактів з державними установами, організаціями, суб'єктами підприємницької діяльності держави перебування;

2) сприяння розвитку торговельно-економічних зв'язків та залученню іноземних інвестицій у пріоритетні сфери економіки України і виконанню міжнародних договорів України, укладених з державою перебування;

3) вжиття заходів із забезпечення інтересів України в частині дотримання правил міжнародної торгівлі суб'єктами підприємницької діяльності України при здійсненні ними зовнішньоекономічних операцій;

4) сприяння у встановленому законодавством порядку участі представників України в роботі міжнародних економічних організацій та їх органів з питань торговельно-економічного, коопераційного і науково-технічного співробітництва;

5) надання сприяння центральним органам виконавчої влади, суб'єктам підприємницької діяльності України в організації та проведенні у державі перебування презентаційних заходів та торговельно-промислових, науково-технічних виставок, ярмарків тощо, в тому числі за участю іноземних інвесторів, які мають позитивний досвід вкладення інвестицій в економіку України;

6) здійснення заходів для залучення суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування до участі у виставках, ярмарках, тощо, які проводяться в Україні.

7) співпрацю за дорученням Державної податкової адміністрації України з відповідними органами держави перебування у питаннях боротьби з приховуванням неоподаткованих доходів, відмиванням доходів, одержаних незаконним шляхом;

8) надання сприяння суб'єктам підприємницької діяльності України всіх форм власності в здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, захисті їх інтересів за кордоном.

Необхідно підкреслити, що схема роботи Торговельно-економічних місій передбачала прямі контакти з Міністерством економіки, регіональними органами виконавчої влади (обласними державними адміністраціями та їх відповідними управліннями), обласними Торгово-промисловими палатами, регіональними відділеннями Українського союзу промисловців і підприємців, а також безпосередньо з підприємствами – суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. В обов'язки працівників ТЕМ входило також налагодження і підтримування прямих контактів з відповідними установами, організаціями, галузевими об'єднаннями та підприємствами у країні перебування.

Дуже важливо підкреслити зазначену *особливість функціонування* Торговельно-економічних місій – *їх прямі контакти* чи з владними структурами України та країни перебування, чи безпосередньо із суб'єктами, які займаються експортом, імпортом, кооперацією, забезпеченням розрахун-

ків, страхуванням, наданням кредитів та іншими видами діяльності в Україні і в країні перебування. Справа в тому, що інші підрозділи дипломатичних представництв України не могли працювати напряму, а лише через Міністерство закордонних справ: українське підприємство щоб отримати, наприклад, допомогу Посольства України в якійсь з іноземних держав, повинно було звернутись в МЗС України, там працівники відповідного управління мали опрацювати конкретний запит чи звернення, далі за підписом не нижче як заступника міністра направлялось доручення чи запит в Посольство України, де документ мав бути опрацьованим. Відповідь українському підприємству йшла у зворотному порядку: Посольство – МЗС України – український суб'єкт ЗЕД. Така процедура займала багато часу, була неоперативною і далеко не ефективною. Тому прямі контакти Торговельно-економічних місій з українськими підприємствами чи з підприємствами країн перебування розглядались як найбільш ефективна форма контактів.

Слід зазначити, що, у зв'язку із стабільним зростанням попиту на ефективну діяльність економічної дипломатії, Республіка Польща, на підставі вивчення практики діяльності українських Торговельно-економічних місій і в порядку економізації дипломатичної служби у 2006 році створила у своїх посольствах економічні підрозділи, які складаються із *економічного відділу* і *відділу сприяння торгівлі та інвестиціям.* Зазначені підрозділи були сформовані на основі використання позитивного досвіду України, Росії та Білорусії.

В Україні також проводились заходи з економізації дипломатичної служби і Указом Президента України «Про деякі питання представництва економічних інтересів України за кордоном» від 8 квітня 2010 р. №522/2010 зобов'язано Міністерство закордонних справ забезпечити утворення у складі дипломатичних представництв України за кордоном відділів з економічних питань у межах визначеної в установленому порядку граничної чисельності працівників

закордонних дипломатичних установ та у зв'язку з цим ліквідувати торговельно-економічні місії.

Замінити ТЕМи повинні були відділи з економічних питань Посольств. Така реорганізація в певній мірі послабила позиції Міністерства економічного розвитку і торгівлі України у виконанні його прямих обов'язків у сфері зовнішньо-економічного співробітництва у частині безпосередньої реалізації в країнах перебування представництв. Не заперечуючи головну координуючу роль Міністерства закордонних справ України у системі зовнішніх зносин, слід констатувати, що на даний час питання створення і забезпечення повноцінного функціонування відділів з економічних питань в Посольствах України залишається не до кінця вирішеним функціонально, організаційно і кадрово.

Новостворені відділи з економічних питань повинні перебрати на себе функції Торговельно-економічних місій в питаннях інформаційного, аналітичного та організаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності та відстоювання інтересів українського бізнесу за межами України. Разом з тим слабким місцем організаційно-функціонального забезпечення діяльності відділів з економічних питань українських посольств залишається згадана вище необхідність роботи виключно через Міністерство закордонних справ, внаслідок якої втрачається оперативність вирішення питань і певна «забюрократизованість» проходження звернень і запитів безпосередніх учасників зовнішньоекономічної діяльності.

9.2. Права, обов'язки та відповідальність персоналу економічних відділів Посольств.

Системна і ефективна робота працівників економічних відділів Посольств є можливою за умови персонального дотримання трьох принципових умов щодо організації роботи:

1) наділення працівників згідно із статусом та посадою необхідними правами;

2) конкретизації функціональних обов'язків;

3) визначення рівня та форм відповідальності.

Згідно практики діяльності державних установ та дипломатичних представництв, зазначені умови та відповідні вимоги повинні передбачатись у посадових інструкціях та функціональних обов'язках працівників. Посадові інструкції є внутрішніми документами Посольств та інших дипломатичних представництв і складаються з врахуванням штатного розпису та штатної чисельності представництва.

Зокрема, для ефективного функціонування економічного відділу Посольства України його дипломатичні працівники *повинні мати право*:

1) офіційно представляти і захищати економічні інтереси України та права суб'єктів підприємницької діяльності у країнах перебування;

2) вживати заходів щодо розвитку перспективних напрямків співробітництва між країнами;

3) брати участь у міжнародних зустрічах, ярмарках, форумах, конференціях і інших економічних заходах, що проходять у країні перебування;

4) надавати допомогу центральним та регіональним органам виконавчої влади, суб'єктам підприємницької діяльності України в організації участі та проведенні у державі перебування презентаційних заходів та торговельно-промислових, науково-технічних виставок, ярмарків тощо;

5) інформувати суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування про правові, економічні, соціальні, екологічні та інші умови їх діяльності в Україні, а також надавати допомогу в установленні контактів із заінтересованими українськими партнерами;

6) вживати заходів для залучення суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування до участі у виставках, ярмарках, тощо, які проводяться в Україні;

7) брати участь у роботі міжнародних економічних організацій та їх органів з питань торговельно-економічного і науково-технічного співробітництва;

8) здійснювати загальне керівництво і організацію роботи економічного відділу (керівник відділу).

9) брати безпосередню участь у доборі фахівців для роботи в економічному відділі Посольства та вносити відповідні пропозиції для подання в МЗС та Мінекономрозвитку України щодо їх прийняття або звільнення у встановленому порядку (керівник відділу).

До *посадових обов'язків* працівників економічного відділу Посольств слід віднести:

1) сприяння забезпеченню і захисту державних інтересів України, у тому числі, у сфері оподаткування, та прав суб'єктів підприємницької діяльності України у торговельній, торговельно-економічній сферах у державі перебування;

2) інформування Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, МЗС та інших органів виконавчої влади України про зовнішньоекономічну, цінову, податкову, тарифну політику, яку проводить держава перебування;

3) сприяння розвитку торговельно-економічних зв'язків України, залученню іноземних інвестицій в економіку України і виконанню міжнародних договорів України, укладених з державою перебування;

4) вивчення загального стану економіки, тенденцій розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, технічного рівня виробництва і рівня якості продукції провідних галузей держави перебування, кон'юнктури ринку товарів та послуг, досвіду стимулювання інвестиційної діяльності в державі перебування, інформування Мінекономрозвитку та МЗС з цих питань, а в разі потреби – інших заінтересованих міністерств, центральних органів виконавчої влади України, установ та організацій;

5) розробку пропозицій щодо підвищення ефективності торговельно-економічних зв'язків України з державою перебування;

6) здійснення заходів щодо захисту інтересів України, прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності України у державі перебування, інформування Мінекономрозвитку та МЗС про додержання суб'єктами підприємницької діяльності держави перебування зобов'язань за міжнародними договорами України, сприяння налагодженню та розвитку прогресивних форм співробітництва, проведенню переговорів, експертиз, укладанню контрактів, а також встановлення контактів з державними установами, організаціями, суб'єктами підприємницької діяльності держави перебування;

7) вжиття заходів щодо додержання інтересів України, правил міжнародної торгівлі суб'єктами підприємницької діяльності України при здійсненні ними зовнішньоекономічних операцій;

8) аналіз та узагальнення за запитом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України інформації щодо суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування, що виходять на український ринок;

9) збирання (за запитом Мінекономрозвитку і за дорученням МЗС України) усіма законними засобами та аналіз інформації стосовно суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування, які застосовують щодо України обмежувальну ділову практику або несумлінно виконують взяті зобов'язання, суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування, з якими укладаються контракти на поставку продукції та надання послуг для державних потреб, а також у рамках проектів, фінансування яких здійснюється за рахунок іноземних кредитів, залучених під державні гарантії;

10) співпрацю з відповідними органами держави перебування у питаннях боротьби з приховуванням неподаткованих доходів, відмиванням доходів, одержаних незаконним шляхом;

11) висвітлення у засобах масової інформації держави перебування об'єктивної інформації про інвестиційний клімат в Україні;

12) надання суб'єктам підприємницької діяльності України інформації щодо порядку відкриття і діяльності їх представництв у державі перебування, сприяння діяльності таких представництв;

13) підготовку висновків щодо доцільності імпорту товарів та послуг, залучення кредитів із держави перебування, виходячи з запропонованих державою перебування цін, тарифів, кредитних ставок тощо.

Третьою складовою організації і забезпечення ефективної роботи економічних відділів Посольств є їх відповідальність за доручену ділянку роботи. Зокрема, персонал економічного відділу Посольства несе *відповідальність* за:

1) виконання покладених на них обов'язків та виконання покладених на відділ завдань і функцій;

2) дотримання трудової та виконавської дисципліни;

3) дотримання норм етики поведінки державного службовця;

4) дотримання обмежень, які передбачені Законами України «Про державну службу» та «Про боротьбу з корупцією».

9.3. Аналітична робота економічних відділів Посольств та дипломатичних місій

Повноцінне функціонування економічних підрозділів Посольств та інших дипломатичних представництв України за кордоном щодо інформаційного-аналітичного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності та організаційного забезпечення захисту економічних інтересів України і прав вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності є можливим за умови застосування стандартних і нестандартних форм та методів підтримки вітчизняних експортерів на зовнішніх ринках і сприяння експортній експансії. Для України вказані питання є особливо актуальними, а в ряді випадків

супроводжуються чи перебувають під тиском як зовнішніх, так і внутрішніх проблем.

Належний рівень ефективності зовнішньоекономічної діяльності може бути забезпечений цілою низкою її складових, однак однією з першочергових є система інформаційно-аналітичного забезпечення, оскільки будь-яке управлінське рішення може бути прийняте лише на основі *аналізу* відповідної *інформації*. Причому це стосується не лише самої системи управління ЗЕД, а і всіх суб'єктів даного процесу: з одного боку – підприємств-експортерів та партнерів в інвестиційних проектах, з іншого – державних установ та недержавних структур і організацій, які регулюють, регламентують, підтримують і надають сприяння в зовнішньоторговельних та зовнішньоекономічних відносинах від мікро- до макрорівня, тобто сфери економічної дипломатії.

Інформаційно-аналітична складова повинна бути присутньою насамперед на стадії формування комерційних контрактів та опрацювання інвестиційних проектів безпосередньо самими учасниками ЗЕД. Однак неможливо переоцінити значення, роль і завдання інформаційно-аналітичної роботи в діяльності зовнішньоекономічних представництв. Інформаційне забезпечення є однією із обов'язкових складових в роботі посольств та інших дипломатичних представництв в сфері економічної дипломатії.

Підкреслюючи актуальність аналізу стану ЗЕД, здійснюваного зовнішньоекономічними представництвами України, відзначимо, що його *метою* є:

- визначення пріоритетів у діяльності вказаних представництв;
- окреслення взаємозв'язку та напрямів взаємодії економічної дипломатії та безпосередніх експортерів продукції і послуг;
- вироблення рекомендацій щодо ефективного функціонування механізму зовнішньоекономічної діяльності.

Відповідно до логічної послідовності та завдань аналітична робота у сфері економічної дипломатії повинна базуватись на наступних складових:

1) конкретизація завдань та функцій аналізу;

2) визначення об'єктів аналізу;

3) встановлення суб'єктів аналізу;

4) систематизація аналітичних показників (для аналітичної оцінки з використанням необхідних методів аналізу);

5) проведення безпосереднього аналізу;

6) формування висновків та пропозицій за наслідками аналізу.

До першочергових *завдань* аналітичної роботи, яку повинні проводити зовнішні представництва, слід віднести наступні:

- аналітичну оцінку стану економіки та економічного розвитку, рівня розвитку зовнішньоекономічних відносин і інтегрованості в систему світогосподарських зв'язків, розвитку міжнародних коопераційних зв'язків, рівня конкурентоспроможності продукції і послуг, стану, підтримки та тенденцій інвестиційної діяльності країни перебування;
- аналіз наявних сегментів ринку та визначення можливостей виходу на них українських експортерів, аналітичну оцінку фінансової складової, орієнтованої на підвищення загального фінансового ефекту від експортної діяльності;
- аналіз ефективності вітчизняного експорту до країни перебування та аналітичну оцінку підвищення ефективності імпортних потоків з країни перебування через активізацію їх інвестиційної складової;
- вироблення заходів щодо захисту прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності України в країні перебування;
- надання аналітично-консультаційної та методичної допомоги вітчизняним виробникам і експортерам у ході антидемпінгових та спеціальних розслідувань стосовно товарів українського походження;

- інформаційно-аналітичне забезпечення міністерств і відомств України, органів регіональної виконавчої влади щодо діяльності підприємницьких структур країни перебування, які не дотримуються взятих на себе зобов'язань перед українськими партнерами, або застосовують стосовно останніх обмежувальну ділову практику.

Об'єктами аналізу в сфері ЗЕД виступають:

- експортно-імпортні операції;
- міжнародна кооперація (за всіма її формами);
- інвестиційні проекти та інвестиційні угоди;
- страхування експортних кредитів;
- страхування інвестиційних кредитів;
- антидемпінгові та спеціальні розслідування;
- міжрегіональне співробітництво областей України з відповідними територіальними формуваннями країн-партнерів;
- можливі або назріваючі торговельні протиріччя та суперечності між країнами від макро- до мікрорівня;
- існуючі проблемні питання в сфері зовнішньо-економічного співробітництва (непогашені боргові зобов'язання, неповернені кредити, нормативно неврегульовані взаємовідносини у сфері оподаткування, встановлення квот, негармонізовані стандарти тощо).

Суб'єкти аналізу зовнішньоекономічної діяльності класифікуються в залежності від:

1) форми власності (суб'єкти підприємницької діяльності, державні організації, громадські об'єднання);
2) організаційно-правової структури;
3) відомчого підпорядкування;
4) стратегічних і тактичних завдань;
5) принципів діяльності;
6) функціонального призначення.

На мікрорівні такими суб'єктами можуть бути як самі підприємницькі структури, так і їх представництва за кордоном. Суб'єктами макрорівня в даному випадку є насамперед підрозділи дипломатичних представництв за кордоном (донедавна це були Торговельно-економічні місії в складі Посольств України).

Аналітичні показники, які доцільно брати до уваги при здійсненні відповідної оцінки з використанням необхідних методів аналізу охоплюють досить широке коло. Проте, головними з них повинні бути наступні:

1) валовий внутрішній продукт в країні перебування (в т. ч. – в млн. дол. США або у млн. євро; у відсотках до відповідного періоду попереднього року; в розрахунку на одну особу, в тис. дол. США або у тис. євро);

2) платіжний баланс країни перебування;

3) прогнозні показники країни перебування:

- валовий внутрішній продукт (у відсотках до попереднього року);
- інфляція (у відсотках до грудня попереднього року);

4) золотовалютні резерви в країні перебування (на кінець періоду, тис. дол. США або тис. євро);

5) зовнішньоторговельний оборот країни перебування (в т.ч. – експорт товарів, імпорт товарів, експорт послуг, імпорт послуг – в млн. дол. США або в млн. євро);

6) зовнішньоторговельний оборот країни перебування з Україною (в т.ч. - експорт товарів, імпорт товарів, експорт послуг, імпорт послуг – в млн. дол. США або в млн.. євро);

7) індекси цін в країні перебування (до грудня попереднього року) – в т.ч.:

- індекс споживчих цін (інфляція);
- індекс цін виробників промислової продукції;

8) діючі проценті ставки по кредитах та депозитах в Центральному банку країни перебування, (середньозважені в річному обчисленні, на кінець періоду);

9) прямі іноземні інвестиції в країні перебування (на кінець періоду), в млн. дол. США або млн. євро;

10) прямі іноземні інвестиції країни перебування в Україну, (на кінець періоду), в млн. дол. США або в млн. євро;

11) прямі іноземні інвестиції в розрахунку на одну особу в країні перебування (на кінець періоду), тис. дол. США або тис. євро;

12) рівень безробіття в країні перебування, (на кінець періоду), у відсотках;

13) державний борг країни перебування (на кінець періоду), млн. дол. США або млн. євро.

Вивчення теоретичної сторони та практичного стану експортно-імпортних операцій країн Європейського Союзу свідчить, що для повноти оцінки експортної діяльності недостатньо одної лише інформації про абсолютні обсяги та темпи росту експорту. Ці цифри не дають інформації як розвивається частка країни-експортера в обсягах імпорту країн-партнерів. У цьому відношенні представляє інтерес позитивний досвід, нагромаджений у Федеративній Республіці Німеччина. Зокрема, для такої оцінки Федеральне статистичне відомство Німеччини застосовує інший індикатор, який отримав назву «Export-Performance» («ефективність експорту»).

Зазначений показник ефективності експорту (Export-Performance) визначається з використанням формули:

$$ExpPerf_t = \frac{X_t^D \Big/ X_{t-1}^D}{\sum_i I_t^i \Big/ \sum_i I_{t-1}^i},$$

де:

X_t^D – загальний обсяг німецького експорту в періоді **t**

I_t^I – загальний обсяг імпорту країни **i** в періоді **t**.

Таким чином, ефективність експорту (Export-Performance) у визначений період часу **t** характеризується індексом зміни загальних обсягів країни-експортера і зміни загальних обсягів імпорту країн-партнерів. Якщо результат перевищує 1 (або 100%), то динаміка експорту країни-експортера характеризується швидшими темпами в порівнянні з динамікою імпорту партнерських країн. Це означає, що ринкова частка країни-експортера на імпортних ринках країн-партнерів зростає в порівнянні з періодом **t-1**. Якщо результат є меншим 1, то динаміка частки країни-експортера на імпортних ринках країн-партнерів знижується в порівнянні з періодом **t-1**.

Постійне врахування зазначеного показника під час моніторингу зовнішньоекономічної діяльності є вагомою підставою для регулювання, стимулювання та підтримки експортної експансії країни-експортера. Позитивний досвід практичного застосування показника ефективності експорту (Export-Performance) нагромаджений у ФРН не лише в середовищі безпосередніх суб'єктів зовнішньої торгівлі, а і в роботі Федерального статистичного відомства, Федерального міністерства економіки і технологій, Федерального міністерства фінансів, земельних міністерств і відомств, галузевих і спеціалізованих організацій і установ (Промислово-торгової палати, фінансово-кредитних інститутів, Федерального агентства зовнішньоекономічних зв'язків BFAI, федеральних галузевих союзів і об'єднань підприємств). Така практика стала одним із вагомих чинників, завдяки яким Німеччина починаючи з 2003 р. вийшла на перші місця серед світових експортерів.

Для оцінки ефективності експортно-імпортних операцій підприємств-експортерів доцільно також використовувати порівняння темпів приросту експорту і імпорту як в цілому по обсягах, так і в розрізі відповідних товарних груп та позицій. Таке порівняння найбільш повно може характеризуватись коефіцієнтом приросту імпорту на одиницю приросту експорту. Визначати його можна за формулою:

$$Кп = \frac{C_{пі}}{C_{пе}}$$ – при позитивних значеннях зміни експорту;

$$Кп = \frac{C_{пе}}{C_{пі}}$$ – при від'ємних значеннях зміни експорту,

де:

$К_п$ - коефіцієнт приросту імпорту на одиницю приросту експорту;

$С_{пі}$ – сума приросту імпорту;

$С_{пе}$ – сума приросту експорту.

Динаміка коефіцієнта **$К_п$** може прямувати у двох напрямах: у першому – до одиниці та більше одиниці; в другому – менше одиниці. У першому випадку така тенденція буде означати зменшення приросту експорту у порівнянні з приростом імпорту, із наступним перевищенням останнього та формуванням негативного зовнішньоторговельного сальдо із всіма випливаючими з цього наслідками як на мікро-, так і на макрорівні. Отримання коефіцієнта **$К_п$** менше одиниці та наступне його зниження буде означати тенденцію до випереджаючих темпів приросту експорту стосовно імпорту, формування позитивного зовнішньоторговельного сальдо з відповідним впливом на платіжний баланс країни та стан її валютного ринку.

Доцільно акцентувати увагу на необхідності зосередження інформаційної і аналітичної роботи в економічній дипломатії на питаннях ефективності експортної діяльності на основі статистичних матеріалів країн перебування. При цьому особливу увагу звертати на:

– виявленні можливостей та резервів підвищення акумуляції фінансових результатів українськими експортерами (завдяки покращенню динаміки і співвідношення фізичних обсягів та вартісних показників експортних поставок);

– обґрунтуванні пропозицій щодо налагодження взаємозв'язків між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України та країн перебування на засадах міжнародної кооперації (отримання синергійного ефекту без втрати економічної та юридичної самостійності підприємств);

– виробленні заходів, спрямованих на попередження потенційно можливих або назріваючих торговельних протиріч та суперечностей між країнами від макро- до мікрорівня;

– сприянні попередженню антидемпінгових розслідувань проти українських експортерів та виробленні пропозицій щодо відповідних превентивних заходів.

9.4. Оперативне забезпечення інформаційного обміну з економічних питань між дипломатичними представництвами та центральними органами виконавчої влади в Україні

Системна робота центральних та регіональних органів виконавчої влади України у сфері зовнішньоекономічної діяльності потребує постійного оперативного інформаційного забезпечення від представництв економічної дипломатії. Сучасний технологічний рівень та розвиток інформаційних технологій дозволяють здійснювати таке оперативне інформування з використанням електронної системи інформаційного обміну з Міністерством закордонних справ України, а також через МЗС України і з Міністерством економічного розвитку та торгівлі, іншими міністерствами та центральними відомствами і органами регіональної виконавчої влади України.

Практика та набутий як вітчизняний, так і інших іноземних держав досвід свідчить, що в порядку оперативного інформування органів виконавчої влади доцільно надавати наступні інформаційні матеріали, підготовлені дипломатичними представництвами України:

1. Бюлетені про зовнішньоекономічну ситуацію у державі перебування – огляд економічних, торговельних, законодавчих та інвестиційних подій і тенденцій їх розвитку, змін у нормативно-правовій базі, заходів на урядовому та відомчому рівні, які можуть мати прямий або опосередкований вплив на розвиток двосторонніх торговельно-економічних відносин, рівня та прогнозних оцінок інфляції національної валюти.

2. Інформацію щодо змін у податковій, митно-тарифній, нетарифній політиці, що можуть мати вплив на двосторонні торговельно-економічні відносини, кон'юнктури товарних ринків та внутрішніх цін, особливо щодо товарів українського експорту, а також продукції, яка імпортується в Україну, (доцільно щомісячно); з обов'язковим моніторингом цін на групи товарів, що мають значну питому вагу (понад 5%) в українському експорті до держави перебування.

3. Пропозиції щодо ділового співробітництва, що надходять від компаній держав перебування – протягом трьох днів після отримання економічним відділом Посольства.

4. Інформацію щодо інвестиційних пропозиції та тендерних конкурсів – протягом 3 днів після отримання економічним відділом Посольства.

5. Інформацію стосовно існуючих проблем двосторонніх торговельно-економічних відносин на державному, міжгалузевому, регіональному та підприємницькому рівнях (доцільно щокварталу, у перший місяць наступного кварталу).

6. Статистичні дані щодо двостороннього торговельно-економічного співробітництва, макроекономічні показники держави перебування (доцільно щокварталу у другий місяць наступного).

7. Оперативні статистичні дані про основні макро-економічні показники держави перебування (відповідно до вимог МЗС чи інших міністерств України, доцільно до 30 числа поточного місяця).

8. Інформацію щодо планів проведення в державі перебування міжнародних виставок, ярмарків – доцільно протягом 3 днів після отримання дипломатичним

представництвом та не пізніше ніж за 6 місяців до дати проведення заходу.

9. Звіти про виставкові заходи, які відбулися в країні перебування (доцільно протягом 3 днів після проведення заходу).

10. План-календар проведення в державі перебування міжнародних виставково-ярмаркових заходів на наступний рік (доцільно представляти до 1 червня поточного року).

11. Інформацію про зміни в чинному законодавстві держави перебування у сфері економічної діяльності (бажано не пізніше як у 3-денний термін з дати їх офіційного оголошення), тексти законодавчих та нормативних актів держави перебування, що стосуються зовнішньоекономічних відносин, інвестиційної діяльності, податкової політики, митних тарифів (мовою оригіналу, а також англійською і, в разі можливості, українською мовою – бажано протягом тижня після їх офіційного оприлюднення).

12. Інформацію щодо поточного стану багатосторонніх переговорів держав-членів СОТ, а також інших подій, які відбуваються в межах діяльності цієї організації (доцільно щомісячно).

13. Інформацію щодо основних показників діяльності дипломатичного представництва у питаннях економічної дипломатії (згідно вимог МЗС України, доцільно за півріччя та за звітний рік).

14. Інформацію (згідно вказівок МЗС України за погодженням з Міністерством економічного розвитку та торгівлі України) для запобігання порушенню антидемпінгових, антисубсидійних і спеціальних розслідувань та вжиття заходів щодо попередження застосування торговельних обмежень стосовно імпорту продукції походженням з України (доцільно щокварталу протягом 30 календарних днів з моменту офіційного оприлюднення митної статистики в державі перебування).

15. Інформацію щодо порушених в державі перебування антидемпінгових, спеціальних розслідувань або інших торговельних обмежень стосовно імпорту товарів українського

походження (у випадку таких фактів інформацію необхідно подавати терміново).

16. Інформацію щодо порушення резидентами держави перебування термінів розрахунків за контрактами із суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України та надання сприяння у поверненні валютних цінностей в Україну (доцільно щоквартально).

17. Інформацію з валютно-фінансових питань (доцільно не пізніше тижня після отримання дипломатичним представництвом).

18. Інформацію про проведені ділові зустрічі та переговори у формі «З щоденника» (доцільно впродовж 3-х днів після проведення – у відповідний територіальний департамент МЗС України та бажано в Міністерство економічного розвитку і торгівлі України).

19. Інформацію про представництва підприємств, організацій, відомств та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України в країні перебування (доцільно один раз в рік при складанні річного звіту).

20. Інші інформаційно-аналітичні матеріали, які представляють інтерес для органів центральної та регіональної виконавчої влади України зі сфери економічної дипломатії.

Вся зазначена інформація повинна подаватись відповідно до вимог, які в нинішніх умовах має визначати Міністерство закордонних справ України. Воно ж повинно встановлювати обсяги і терміни подання інформаційних матеріалів та електронні адреси для її отримання.

9.5. Форми та методи роботи Посольств і їх економічних відділів у сфері торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва

Дипломатичні представництва України та їх економічні відділи в процесі реалізації завдань та забезпечення

функціональної діяльності у сфері економічної дипломатії повинні використовувати відповідні форми і методи роботи. Їх застосування підпорядковане нарощуванню торговельних, інвестиційних і кооперaційних зв'язків України із закордонними партнерами в контексті вирішення стратегічних завдань зовнішньоекономічної політики держави. При цьому повинно забезпечуватись формування якісно нового рівня партнерських стосунків, нового бачення розвитку торговельно-економічних та інвестиційних відносин, збудованих на реалістичній основі, виходячи із нагальних потреб національної економіки України. Одночасно повинні вироблятись нові організаційні і фінансово-економічні засади щодо створення умов та зацікавленості підприємців країн у розширенні і поглибленні партнерських зв'язків.

Сучасна економічна дипломатія України, яку в даний час представляють насамперед економічні відділи Посольств, застосовує наступні *форми роботи*:

1) діяльність постійних міжурядових комісій;

2) проведення економічних та інвестиційних форумів;

3) проведення днів української економіки в країнах перебування;

4) організацію і проведення кооперaційних бірж;

5) організацію залучення українських експонентів до участі у виставкових заходах та виставках-ярмарках, які проводяться у країнах перебування.

Діяльність постійних міжурядових комісій є однією з основних організуючих форм роботи по вироблення стратегії двостороннього торговельно-економічного, інвестиційного та кооперaційного співробітництва України з іншими державами.

Серед найбільш активних двосторонніх міжурядових комісій, які працюють на постійній основі слід назвати українсько-німецьку міжурядову раду з питань економічного співробітництва, в складі якої працює 7 двосторонніх робочих груп. Засідання ради відбуваються раз у два – три роки,

почергово в Україні та ФРН. На засідання виносяться питання економічного співробітництва, обговорюється стан реалізації домовленостей, досягнутих під час попередніх засідань**,** стан торговельно-економічних та інвестиційних відносин між країнами, аналізується хід реалізації спільних економічних проектів, здійснюється розгляд перспективних напрямів співробітництва між Україною та ФРН.

Як правило, перед пленарним засіданням проходить засідання робочих груп (по енергетиці, будівництву, промисловості, сільському господарству і продовольству, підприємницькій діяльності і регуляторній політиці, охороні навколишнього середовища, туризму). Кожна робоча група очолюється двома співголовами – з українського і німецького боку.

Перед проведенням чергового засідання міжурядової ради з питань економічного співробітництва проводиться великий обсяг роботи в обох країнах; питання, які будуть винесені для обговорення, опрацьовуються фахівцями різних міністерств, відомств і організацій. Здійснюється значна аналітична робота, проводиться пошук нових перспективних напрямів для співпраці, приймаються необхідні заходи щодо мінімізації інвестиційних та торговельних ризиків для підприємців в кожній з країн-партнерів. Особлива увага приділяється вирішенню проблемних питань, наприклад, забезпеченню ліквідації простроченої та проблемної кредитної заборгованості (передусім у випадках надання державних гарантій), у поверненні податку на додану вартість експортерам продукції, усуненні митних перешкод при експортно-імпортних операціях.

На засіданнях робочих груп розробляються заходи, які можуть створити необхідне підґрунтя для нарощення двосторонніх торговельно-економічних та інвестиційних відносин між суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності країн. Опрацьовані робочими групами матеріали виносяться на розгляд пленарного засідання міжурядової ради. В пленарному засіданні, крім безпосередніх членів ради та робочих груп, беруть участь керівні та відповідальні

працівники міністерств і центральних відомств обох країн (міністри, заступники міністрів, керівники служб), торгово-промислових палат, банків, а також бізнесу.

На пленарних засіданнях можуть підписуватись двосторонні угоди, меморандуми, протоколи, якими приймаються спільні заходи та програми з розглядуваних питань. Плани заходів щодо реалізації домовленостей, досягнутих під час відповідного засідання двосторонньої міжурядової ради з питань економічного співробітництва вже в Україні доводяться до міністерств та інших органів виконавчої влади відповідним дорученням Кабінету Міністрів України.

Подібні двосторонні міжурядові комісії України створені спільно з Австрійською Республікою, В'єтнамом, Індією, Кіпром, Республікою Корея, Латвією, Литвою, Марокко, Республікою Польща, Російською Федерацією, Словенією, Туркменією, Угорщиною та цілою низкою інших країн світу.

Зацікавленість німецької економіки в співпраці з Україною проявилась у тому, що створена і працює не тільки українсько-німецька міжурядова рада з питань економічного співробітництва, але і Постійна українсько-баварська робоча комісія, 9 засідання якої відбулось у липні 2011 р. в м. Мюнхені. В складі комісії працює 3 робочих групи:

1) з питань економіки, транспорту, технологій і захисту навколишнього середовища;

2) з питань внутрішніх справ, будівництва, юстиції, освіти, культури та соціального захисту;

3) з питань сільського та лісового господарства.

Активна робота українсько-баварської комісії впродовж багатьох років була і залишається вагомим підґрунтям того, що Федеральна земля Баварія є, з одного боку, традиційно важливим ринком збуту продукції української металургійної та хімічної промисловості, а з другого – найбільшим постачальником високотехнологічної продукції та обладнання і устаткування в Україну.

Предметом уваги Міжурядової українсько-ізраїльської комісії з питань торгівлі та економічного співробітництва є

поглиблення партнерства у сфері енергоефективності, енергозбереження, телекомунікацій та радіозв'язку, стандартизації, метрології та оцінки відповідності, торгівлі, туризму, інвестицій, сільського господарства та технологій ноу-хау.

Міжурядова українсько-в'єтнамська комісія з питань торговельно-економічного і науково-технічного співробітництва, яка провела вже 12 засідань, активно працює над можливістю взаємовигідного економічного співробітництва країн у сфері авіабудування, суднобудування, автомобілебудування, вивчення і використання космічного простору в мирних цілях, геології, у тому числі, видобутку та переробки корисних копалин, транспорту, освіти, фармацевтики, аграрної галузі тощо.

В кожному випадку постійні двосторонні міжурядові (міждержавні) комісії визначають пріоритети своєї діяльності і будують свою роботу на основі взаємної зацікавленості та взаємовигідного партнерства, реалізуючи таким чином завдання економічної дипломатії.

Наступною важливою формою роботи у практиці економічної дипломатії є *проведення економічних та інвестиційних форумів*. Економічні та інвестиційні форуми проводяться по конкретних актуальних темах. Місцем проведення таких форумів можуть бути як країни перебування українських дипломатичних представництв, так і безпосередньо в самій Україні. При проведенні таких форумів за кордоном збільшуються можливості для запрошення та участі в їх роботі представників бізнесу, ділових кіл, банків, торгово-промислових палат, офіційних представників урядових структур, регіональних органів влади, місцевого самоврядування, міністерств, консалтингових і юридичних фірм країн перебування. При цьому вся організаційна робота покладається на представників дипломатичних представництв України, в даний час – це економічні відділи Посольств. Для участі у форумах можуть бути запрошені офіційні представники відповідних міністерств і відомств,

регіональних органів влади, торгово-промислових палат, ділових кіл України.

Головним змістовним наповненням економічних та інвестиційних форумів є представлення економічних та кооперaційних можливостей, експортного потенціалу, конкурентних переваг та інвестиційних потреб української економіки. Під час форумів проводяться презентації інвестиційних проектів і експортних можливостей, обговорюються перспективні напрями розвитку партнерства між представниками бізнесу і ділових кіл України та держави перебування.

Суттєве значення в розширенні торговельно-економічного, інвестиційного та кооперaційного співробітництва, в нарощенні обсягів українського експорту до країн-партнерів та залученні їх інвестицій в економіку України має така форма роботи в сфері економічної дипломатії як *проведення Днів української економіки.*

Дні економіки України проводяться, як правило, в рамках інших презентаційних заходів, зокрема під час міжнародних виставок і ярмарок. Для участі в Днях української економіки запрошуються достатньо представницькі делегації з України, в склад яких, як правило включаються представники Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, галузевих міністерств і відомств, регіональних органів виконавчої влади (обласних державних адміністрацій та їх управлінь), торгово-промислових палат, а також безпосередніх учасників зовнішньоекономічної діяльності. Очолюють такі делегації переважно представники керівництва Уряду України.

Програма таких днів економіки передбачає пленарне засідання, під час якого увазі учасників пропонується декілька доповідей та виступів представників України, а також від владних структур та ділових кіл країни перебування, відбуваються ділові дискусії, проводяться презентації проектів щодо налагодження партнерства. Крім того, виділяється час для індивідуальних робочих зустрічей та переговорів

представників країн, під час яких досягаються відповідні домовленості щодо подальшої співпраці, про рамкові умови партнерства, спільну реалізацію інвестиційних проектів, врегулювання наявних проблемних моментів. За результатами можуть бути підписані протоколи намірів, меморандуми, угоди і навіть контракти.

Велику роль у підготовці та проведенні Днів української економіки в країнах перебування відіграють працівники дипломатичного представництва (Посольства) України, зокрема, економічного відділу. Вони опрацьовують саму ідею проведення такого заходу, узгоджують її з відповідними структурами влади та ділових кіл в Україні, забезпечують участь представників бажаних установ, організацій, компаній і фірм країни перебування.

Головною метою Днів української економіки є привернення уваги іноземного бізнесу до України, поширення інформації про експортні можливості, про виробничий, сировинно-ресурсний, технологічний, фінансовий, кадровий потенціал економіки України, її конкурентні переваги у відповідних сферах діяльності. Дні української економіки проводяться з метою розширення присутності України на ринках країн перебування, а також створення та підтримання привабливого іміджу України як інвестиційного партнера та сприяння залученню іноземних інвестицій в українську економіку.

Особливо ефективною формою роботи у сфері економічної дипломатії, у налагодженні прямих контактів між українськими і іноземними підприємствами, розвитку кооперaційних зв'язків, торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва є організація і проведення *кооперaційних бірж.*

Кооперaційні біржі проводяться, як правило, під час Днів української економіки, а також в рамках міжнародних інвестиційних форумів, виставок і ярмарок. Особливістю кооперaційної біржі є те, що там нічого не продають і не купують, під час кооперaційних бірж відбувається:

1) інтенсивний обмін інформацією щодо конкретних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, їх намірів щодо налагодження відповідних форм співробітництва (реалізація продукції, купівля обладнання і технології, налагодження спільного виробництва, формування коопераційних зв'язків, пропозиція проектів для інвестування тощо);

2) надання і отримання інформації щодо асортименту пропонованої продукції, цін та умов оплати і розрахунків;

3) встановлення прямих контактів між потенційно майбутніми партнерами;

4) підписання протоколів про наміри, угод про співпрацю, а в ряді випадків і контрактів на поставку, купівлю чи продаж відповідної продукції;

5) обмін пропозиціями щодо розширення інвестиційного, торговельно-економічного і коопераційного співробітництва та налагодження нових прямих контактів між підприємствами.

Важливе значення у забезпеченні ефективності коопераційної біржі має ретельна її підготовка. Зміст такої підготовки полягає в наступному.

1. Визначається конкретна тема коопераційної біржі, її цільове спрямування, вибирається галузь виробництва, економіки, сфера діяльності (наприклад, будівництво і виробництво будівельних матеріалів, текстильна промисловість, хімічна промисловість, деревообробка і меблева промисловість, логістика, енергетика, енергоефективність, нетрадиційні і відновлювальні джерела енергії і т.д.).

2. Опрацьовується коло українських учасників майбутньої коопераційної біржі (прізвища та посади представників відповідних підприємницьких структур, місце знаходження і адреси підприємств, сфера діяльності, інтереси щодо економічної та інвестиційної співпраці з іноземними партнерами).

3. На основі перших двох позицій опрацьовується залучення можливих учасників країни перебування, виходячи із сфери діяльності та побажань українських учасників. Крім

того, їм надається відповідна інформація щодо українських учасників.

В результаті ретельно проведеної підготовчої та організаційної роботи, під час кооперaційної біржі відбуваються конкретні зустрічі між підприємцями обох країн за попередньо визначеними спільними інтересами з врахуванням сфери діяльності і потенційних можливостей сторін. Як правило, кожен учасник кооперaційної біржі знає свою мету і обізнаний з інформацією щодо можливих партнерів для переговорів. Як свідчить досвід, протягом декількох годин роботи кооперaційної біржі кожен учасник може мати до 10 – 15 контактів з потенційними партнерами, що при індивідуальних поїздках українських підприємців на короткий термін (на 4-5 днів) в ту чи іншу країну є практично неможливим.

Важливою формою роботи економічних відділів Посольств у сфері економічної дипломатії слід розглядати організацію *залучення українських експонентів до участі у виставкових заходах та виставках-ярмарках*, які проводяться у країнах перебування.

Участь у виставках та виставках-ярмарках є вагомим засобом розширення присутності українських підприємств на зовнішніх ринках та виходу на нові його сегменти. Важливо наголосити на необхідності державної підтримки участі України у виставкових заходах, як це робиться численними зовнішньоторговельними партнерами України: Федеративною Республікою Німеччина, Польщею, Російською Федерацією, Словаччиною, Угорщиною, Чехією та багатьма іншими. Активна участь у міжнародних універсальних та галузевих і спеціалізованих виставках дає можливість ефективно представляти на зовнішніх ринках нову конкурентно-спроможну продукцію, нові розробки та нові технології, екологічно чисті вироби тощо.

Успіх участі у міжнародних виставках в значній мірі залежить від ретельної підготовки та здійснення цілого

комплексу заходів підготовчої роботи. Важливими тут є питання:

1) проведення завчасної підготовки до участі українських фірм у виставках через попередній конкурсний відбір експонатів та фірм і підприємств для участі у роботі виставки (ярмарку);

2) здійснення попередніх маркетингових досліджень та налагодження контактів з потенційними партнерами шляхом розповсюдження інформації через спілки товаровиробників, інформаційні центри виставок та засобами Інтернету;

3) забезпечення умов щодо експонування кращих зразків української продукції та всебічного представлення галузей;

4) виділення як державою, так і підприємницькими структурами необхідних коштів.

Під час виставок практикується проведення економічних та інвестиційних форумів, днів економіки країн-учасників, науково-практичних конференцій та кооперaційних бірж, тобто відбувається поєднання і комплексне використання різних форм економічної дипломатії. У всіх цих заходах повинні брати участь представники економічних відділів Посольств України, які виконують також і координуючу роль.

Безпосередньо в рамках роботи виставках доцільно проводити комерційні переговори та здійснювати пошук партнерів для майбутнього співробітництва. Тут також треба звернути увагу на технічні питання забезпечення ефективної роботи експозиції. Зокрема, при наявності стендів від областей чи регіонів України необхідно передбачити присутність на них представників відповідних територій чи адміністративно-територіальних формувань (стендистів); обов‘язковою умовою представлення експонатів (для проведення конструктивних переговорів з потенційними партнерами) на виставці повинна бути участь представника підприємства, яке виробляє зазначені вироби.

Важливим організаційним питанням участі у міжнародних виставках є забезпечення своєчасного отримання всіх необхідних сертифікатів і дозволів на ввіз української продукції на виставку (ярмарок) у відповідному асортименті.

Великий досвід ефективного проведення міжнародних виставок має Федеративна Республіка Німеччина, в якій щорічно проводяться такі найбільші міжнародні виставки як «Hannover-Messe» (машинобудування і технології), «Grüne Woche» (аграрне виробництво, харчова промисловість, стандартизація харчовій галузі), «ITB» (туризм і туристичні послуги), «Cebit» (інформаційні технології, засоби телекомунікації і зв'язку, електронні системи управління) «ILA» (авіа-космічна галузь), «Bautek» (будівельна техніка, будівельні матеріали і технології) тощо. ФРН є найбільшою виставковою країною світу, у якій впродовж року проводиться понад 100 міжнародних виставкових заходів, а учасниками є тисячі фірм з більшості країн світу. Активно працюють у сфері організації міжнародних виставок також такі країни як Франція, Італія, Японія, Китай. Такий потужний виставковий полігон націлює українську економічну дипломатію на активну роботу щодо просування української продукції на світові ринки.

Поряд з розглянутими формами роботи економічні підрозділи дипломатичних представництв України у своїй діяльності застосовують або повинні застосовувати відповідні *методи роботи*, до яких відносяться наступні:

1) аналіз білатеральних (двосторонніх) торговельно-економічних відносин між Україною та країною перебування, а також між країною перебування та третіми країнами з метою пошуку вільних або потенційно можливих ніш для заповнення товарами українського експорту;

2) постійний моніторинг ринку товарів, що мають для України пріоритетне значення;

3) здійснення маркетингових досліджень у таких важливих для українських товаровиробників галузях, як машинобудування, енергетика, харчова і легка промисловість, сільське господарство;

4) розповсюдження торговельно-економічної інформації про Україну через систему Інтернет, друковані та електронні засоби масової інформації та спеціальні бюлетені;

5) налагодження робочих контактів з представниками державних структур та ділових кіл країни перебування;

6) проведення зустрічей і прямих переговорів з потенційними партнерами в країні перебування;

7) пошук партнерів з української сторони та сторони країни перебування для налагодження співпраці між ними;

8) налагодження прямого міжрегіонального співробітництва між відповідними регіонами України та країни перебування;

9) надання інформаційного та методичного сприяння українським підприємствам, які мають наміри працювати на ринку країни перебування та здійснювати там підприємницьку діяльність;

10) вжиття відповідних заходів з метою попередження виникнення та врегулювання існуючих проблемних питань у торговельно-економічних відносинах України з країною перебування.

В практичній діяльності економічних підрозділів Посольств України та інших представників економічної дипломатії можуть застосовуватись і інші методи роботи, які націлені на відстоювання економічних інтересів України на зовнішніх ринках, на утримання освоєних їх сегментів та завоювання нових ніш. Форми і методи роботи повинні використовуватись в комплексі, у поєднані найбільш ефективних на відповідний час і з обов'язковим врахуванням особливостей міжнародної економічної ситуації та цільових завдань.

9.6. Організаційне забезпечення інформаційно-презентаційних заходів в країнах перебування

Однією із складових діяльності економічних підрозділів Посольств та інших дипломатичних представництв України є проведення інформаційних та презентаційних заходів у країнах перебування. При використанні розглянутих вище форм і методів роботи обов'язковим елементом є відповідне інформаційне та презентаційне підсилення.

Інформаційне забезпечення означає надання необхідної інформації для іноземних партнерів з питань:

- економічної і фінансової ситуації в Україні;
- конкурентних переваг відповідних галузей та сфер діяльності і регіонів України;
- умов (правових, економічних, фінансових, екологічних, соціальних) щодо ведення бізнесу іноземними фірмами та компаніями в Україні;
- відкриття і діяльності іноземних фірм, їх дочірніх підприємств, філій і представництв в Україні;
- експортно-імпортної політики України (митної, тарифної, податкової, цінової) стосовно закордонних партнерів;
- експортних можливостей та імпортних потреб економіки України;
- інвестиційного клімату для іноземних інвесторів, які мають наміри вкладати кошти в українську економіку;
- наявної інфраструктури, необхідної для діяльності промислових підприємств, будівельних організацій, транспортних і логістичних центрів;
- банківської мережі, консалтингових та страхових компаній;
- конкретних інвестиційних проектів, які можуть пропонуватись для реалізації за участю іноземних партнерів.

Відповідна інформація в сучасних умовах може надаватись як на паперових, так і на електронних носіях. Зокрема, до паперових носіїв слід віднести друковану продукцію – журнали, буклети, альбоми, спеціальні випуски, рекламні проспекти. Електронні носії представлені компакт-дисками з текстовим, аудіо- та відео-наповненням.

Дуже важливо, щоб вся ця інформація була, як мінімум, двомовною – українською та англійською, але ще краще, коли надається така інформація на мові країни перебування. Це значно спрощує її подання та сприйняття потенційними партнерами. Крім того, надання інформації на мові країни перебування сприймається як належний рівень поваги з

української сторони до партнерів у країні перебування та високопрофесійний підхід до справи. Необхідно чітко засвоїти неписане правило дипломатії, в тому числі і економічної: якщо це не протокольні заходи із відповідним статусом, де кожна із сторін повинна представляти себе державною мовою, то надання інформації (як на відповідних носіях, так і в усній формі) на мові країни перебування на крок наближує нас до партнерів, іншими словами є додатковим засобом для досягнення поставленої мети. Недопустимим є надання інформації про виставлені експонати на стендах в українському павільйоні, наприклад, під час Міжнародної виставки «Grüne Woche» («Зелений тиждень») у Федеративній Республіці Німеччина лише українською мовою.

Інформаційне забезпечення з відповідною презентацією повинно бути присутнім під час проведення переговорів та днів української економіки, на інвестиційних та економічних форумах, під час конференцій, дискусій, симпозіумів, «круглих столів».

Організаційне забезпечення інформаційних та презентаційних заходів, які проводить українська сторона, в значній мірі здійснюється (або повинно здійснюватись) силами своїх Посольств та їх економічних відділів у країнах перебування. Будь-якому з таких заходів передує копітка робота, оскільки необхідно завчасно стикувати всі питання як організаційного і технічного характеру, так і змістовного. В змістовній частині відбувається узгодження основних позицій майбутніх угод (якщо йдеться про переговори щодо підписання угоди про співпрацю та партнерство); якщо це врегулювання проблемних питань, то відбуваються попередні робочі контакти, виробляються оптимальні пропозиції для прийняття взаємоприйнятного рішення; якщо це форуми чи конференції, то визначається тематика для обговорення та проблемні питання, які потребують розгляду. В організаційній частині необхідно:

- визначитись з часом проведення тих чи інших заходів,
- конкретизувати учасників заходу як з української сторони, так і зі сторони країни перебування;

- визначитись із джерелами і порядком фінансового та матеріального забезпеченням заходу;
- здійснити обмін інформацією щодо змісту заходу та його учасників між українською стороною та стороною країни перебування;
- розробити робочий план проведення заходу для української сторони (конкретизація питань для розгляду та обговорення, учасників обговорення та доповідачів; в робочому плані повинні бути точно визначені питання та позиції заходу, що готується, відповідальні особи та виконавці по кожному з пунктів, точний час проведення по кожному пункту, транспортне забезпечення (при необхідності);
- передбачити і спланувати розсадку учасників заходу і підготувати для цього відповідні таблички з вказаними прізвищами та званнями і посадами учасників; таблички такі повинні бути двосторонніми;
- передбачити технічні засоби, які будуть використані під час заходу для презентації матеріалів з обговорюваних питань;
- якщо заходи поводяться за межами Посольства чи дипломатичного представництва, то представнику економічного відділу Посольства, який відповідає за даний захід, доцільно побувати на місці його проведення напередодні, при цьому перевірити технічний стан демонстраційного обладнання, наявність підготовлених робочих місць для учасників; бажано також визначитись з оптимальними під'їздами для транспорту та місцями його паркування.

Важливим елементом організаційного забезпечення інформаційно-презентаційних заходів є своєчасне інформування організацій та осіб, яких запрошується для участі. Завчасно необхідно розіслати (звичайною або електронною поштою чи по факсу) запрошення, із вказанням необхідної інформації (тема заходу, дата і місце проведення, час початку роботи, запрошуюча сторона). Якщо це заходи за участю

небагатьох учасників (переговори, робочі зустрічі тощо), то сторони можуть домовлятись в усній формі, за допомогою телефону чи електронної пошти, але завжди бажаним є надсилання офіційного листа від сторони, яка виступає ініціатором такого заходу.

Особливості та динаміка сучасного ділового життя такі, що в економічній дипломатії можуть використовуватись як напрацьовані форми та методи роботи і відповідного інформаційно-презентаційного забезпечення, так і нестандартні підході, які у відповідній ситуації можуть бути найбільш ефективними для досягнення поставленої мети.

9.7. Планування роботи, звітність та організація діловодства економічних відділів Посольств

Системна робота і належне функціонування дипломатичних представництв передбачає обов'язкове планування діяльності, ведення необхідного діловодства та подання звітності про роботу. Стосується це і економічних відділів Посольств. При цьому необхідно розрізняти поняття «планування роботи (плани роботи)» і «планування заходів та їх проведення».

Плани роботи економічних відділів є складовою частиною планів роботи дипломатичного представництва. При складанні планів роботи необхідно враховувати завдання *нормативного, загального і оперативного* планування, при цьому показуються всі плановані заходи, їх підготовка, організація і супровід.

Нормативне планування передбачає «що» треба робити (заходи, питання для роботи) і «чому» (підстави, підґрунтя, причини, завдання). Нормативне планування дає можливість виділити стратегічні завдання і пріоритети для опрацювання у визначеній перспективі, акцентує увагу на комплексі проблем для вирішення.

Загальне планування орієнтує «що можна» (питання для роботи та опрацювання, проблеми для вирішення) зробити і

«як» (при допомозі яких форм та методів, використовуваних в економічній дипломатії). В процесі загального планування складаються програми і плани дій (при відсутності інформації щодо необхідних для врахування обставин та чинників). На цій основі визначаються керівні позиції, які необхідно врахувати в оперативному плануванні.

Оперативне планування передбачає «що буде робитись» (заходи і питання для розгляду, опрацювання та виходу вирішення) і «коли» (дата і час виконання).

Характер роботи економічних відділів відображається у структурі та змісті планів роботи, які складаються по *поточних і перспективних питаннях* на рік з розбивкою на перше та друге півріччя.

Поточні питання роботи повинні охоплювати заходи в частині виконання поточних доручень та циркулярних листів Міністерства закордонних справ України, запитів Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, робочі моменти щодо супроводу діяльності двосторонніх міждержавних та міжрегіональних комісій, виконання їх рішень, врегулювання проблемних ситуацій на основі взаємних домовленостей України з країнами перебування. До поточних питань в планах роботи відносяться також питання подання Кабінету Міністрів, в Адміністрацію Президента та МЗС України відповідних аналітичних записок, зроблених на основі статистичної інформації країни перебування стосовно експорту, імпорту, цін, руху капіталу, інвестицій, міграції робочої сили, міжнародного кооперування, новітніх технологій.

Окреме місце в планах роботи економічних відділів Посольств повинно відводитись питанням підготовки робочих, офіційних та державних візитів українських делегацій до країни перебування, їх інформаційного забезпечення та супроводу. Мають відображатись в планах роботи також всі питання щодо інформаційного забезпечення прибуття з країни перебування в Україну відповідних делегацій та здійснення візитів.

Перспективні питання в планах роботи економічних відділів Посольств можуть охоплювати довготривалі заходи (вивчення, опрацювання, проведення переговорів, узгодження, формування пропозицій, вирішення, підписання підсумкових документів), які реалізуються за участю України та країни перебування (або міжнародної організації).

Фактично всі форми та методи роботи і всі пункти обов'язків персоналу економічних відділів Посольств повинні знайти відображення у планах роботи. Вони повинні бути прив'язані до заходів, дат проведення та з конкретизацією відповідних виконавців. Плани роботи лише тоді є дієвим документом, якщо вони чіткі і конкретні, а кожен захід і вид роботи має точно визначену дату, конкретний зміст роботи і закріпленого виконавця або відповідального за проведення. План роботи економічного відділу Посольства може складатись у довільній формі, але найбільш оптимальною є форма таблиці з наступними графами: порядковий номер, назва заходу (можлива конкретизація його пунктів), час підготовки, дата проведення, виконавець (прізвище і посада) або відповідальний за проведення. Підписує план роботи економічного відділу його керівник, а затверджується план керівником Посольства (Надзвичайним та Повноважним Послом України, а при його відсутності Тимчасовим Повіреним).

Така постановка роботи є серйозним організуючим елементом в роботі економічних відділів Посольств, гарантує від неврахування тих чи інших питань та їх невиконання, а також служить основою для забезпечення контролю з боку Посла за своєчасним і повним виконанням дипломатичним та допоміжним персоналом Посольства їх функціональних обов'язків.

Результативність роботи економічних відділів Посольств оцінюється насамперед станом виконання поставлених завдань та рівнем досягнення передбачених цілей. Проте вся щоденна рутинна робота в сфері економічної дипломатії

повинна фіксуватись документально і оформлятись у вигляді відповідної звітності. Слід зазначити, що вся *звітність*, яка формується у Посольствах, поділяється на дві складові:

1) звітність про проведені заходи;

2) звітність про виконану роботу за відповідний період (півріччя або рік).

До *звітності про проведені заходи* відносять: протоколи переговорів, офіційних та робочих зустрічей, записи бесід, аналітичні записки, рапорти, особисті доповіді, письмові повідомлення, письмові доповіді, звіти про організовані заходи, прийом та супровід делегацій.

Така звітність може подаватись в:

1) усній формі (як правило, безпосереднім виконавцем і у випадку оперативної необхідності для швидкого прийняття рішення з розглядуваного питання чи проблеми);

2) на паперових носіях (текст, фотографії тощо);

3) на електронних носіях (текст, аудіо-запис з диктофона, відеозапис).

Звіти про проведені заходи у сфері економічної дипломатії повинні складатись з таких частин:

- узагальнення інформації;
- аналітичні висновки;
- рекомендації щодо вирішення відповідних питань;
- гіпотези щодо можливого подальшого розвитку подій чи проблемних ситуацій.

Звітність про проведені заходи подається нерегулярно, по мірі необхідності, відразу після проведення заходу (не пізніше, як на третій день) або на вимогу МЗС України чи інших центральних установ державної виконавчої влади України.

Друга складова звітності, яку готують економічні відділи Посольств України, – *звітність про роботу*. Подається вона на регулярній основі, у встановлені Міністерством закордонних справ України терміни, за підсумками роботи спочатку за перше півріччя, а потім – за звітний рік.

Економічна складова роботи Посольств і їх економічних відділів повинна бути відображена в аналітичній записці за перше півріччя та річному звіті. У цих звітних документах подається інформація щодо стану і перспектив розвитку торговельно-економічного співробітництва України з країною перебування. Звіт повинен подаватись на основі статистичних даних країни перебування. Орієнтовні терміни подання аналітичної довідки за перше півріччя – не пізніше 25 серпня звітного року, а річного звіту – не пізніше 25 березня наступного за звітним року. При потребі МЗС України може вносити зміни і переносити терміни подачі звітів про роботу в економічній частині. Копії аналітичної довідки та річного звіту про роботу доцільно паралельно з МЗС України направляти в Міністерство економічного розвитку та торгівлі України.

При складанні звітів про роботу рекомендується подання наступної узагальнено-аналітичної інформації, яка б характеризувала економічну ситуацію в країні перебування і стан торговельно-економічного співробітництва з Україною:

1) аналіз та перспективи розвитку зовнішньоекономічної політики та стану зовнішньоекономічної діяльності країни перебування (з приведенням основних показників економічного розвитку країни перебування за звітний та попередній періоди: номінальні обсяги, реальні темпи зростання і структура ВВП і доданої вартості, обсяги ВВП на душу населення, темпи інфляції, розміри середньої заробітної плати, показники основних галузей економіки – промисловості, паливно-енергетичного комплексу, аграрного сектору, транспорту, зв'язку, оптової та роздрібної торгівлі, зовнішньої торгівлі товарами і послугами, індекси цін на продукцію та послуги, обсяги і структура інвестицій);

2) аналіз стану та перспектив розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та країною перебування, визначення основних факторів та причин зростання чи скорочення двостороннього зовнішньоторговельного обороту та експорту українських товарів і послуг в країну перебування;

3) перелік проблемних питань у сфері двосторонньої торгівлі та інвестиційного співробітництва між Україною і країною перебування та обґрунтування шляхів їх вирішення;

4) стан інвестиційного партнерства між Україною та країною перебування, його перспективи та потенційні можливості; заходи, спрямовані на сприяння залученню іноземних інвестицій в Україну;

5) пропозиції щодо подальшого розвитку двостороннього торговельно-економічного співробітництва та нарощення експорту українських товарів і послуг у країну перебування;

6) стан та аналіз виконання двосторонніх угод економічного характеру між Україною і країною перебування, в т.ч. діяльність двосторонніх міжурядових комісій з питань торгово-економічного і науково-технічного співробітництва;

7) участь Посольства (економічного відділу) в інформаційно-аналітичному забезпеченні зовнішньоекономічної діяльності Уряду України, МЗС, Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, інших центральних та місцевих органів виконавчої влади, підприємств і організацій;

8) контакти з представниками державних структур та ділових кіл країни перебування, їх результативність та аналіз наслідків;

9) участь економічного відділу дипломатичного представництва у заходах, які проводились Україною в країні перебування, аналіз їх результативності та пропозиції щодо підвищення ефективності;

10) сприяння торговельно-економічній діяльності українських суб'єктів підприємницької діяльності, захист їх прав та законних інтересів у країні перебування;

11) перелік угод, протоколів, меморандумів та інших двосторонніх документів всіх рівнів, укладених між Україною та країною перебування впродовж звітного періоду.

У перелік позицій для звітності Посольств про діяльність в економічній сфері Міністерством закордонних справ України можуть вноситись зміни і доповнення. Можливі також уточнення щодо звітних показників по лінії Міністерства економічного розвитку та торгівлі України.

Елементарний порядок в роботі з документами економічного відділу Посольства є можливим за умови чіткого *діловодства*. Найбільш раціональним варіантом його забезпечення могла б стати типова номенклатура справ економічних відділів дипломатичних представництв України, доведена Міністерством закордонних справ. За відсутності типової в економічних відділах Посольств доцільно мати затверджену на рівні дипломатичного представництва номенклатуру справ, яка включала б наступні справи:

1) нормативні документи щодо регламентування роботи економічного відділу Посольства (Положення про економічний відділ, функціональні обов'язки його персоналу, накази МЗС України та нормативні документи Міністерства економічного розвитку і торгівлі України щодо діяльності в зовнішньоекономічній сфері, накази по Посольству щодо роботи економічного підрозділу Посольства);

2) накази та розпорядження по особовому складу та роботі економічного відділу Посольства;

3) циркулярні та інструктивні листи і листування Посольства з МЗС та Міністерством економічного розвитку і торгівлі України із зовнішньоекономічних питань;

4) звіти про роботу та про проведення заходів, організованих економічним відділом та за участю економічного відділу Посольства;

5) листування Посольства з економічної тематики з Кабінетом Міністрів України та Адміністрацією Президента України;

6) плани роботи економічного відділу;

7) копії протоколів нарад Посольства з економічної тематики;

8) відрядження працівників економічного відділу (накази, звіти);

9) матеріали щодо економічних питань в роботі Генеральних консульств та консульських відділень Посольства України в країні перебування (доцільно на кожне генеральне консульство мати окрему справу);

10) співробітництво «Україна – Європейський Союз» (стосується Посольств України в країнах ЄС);

11) матеріали щодо візитів урядових делегацій з України до країни перебування та з країни перебування до України;

12) листування з галузевими міністерствами України;

13) листування Посольства в частині зовнішньоекономічної діяльності з державними установами, відомствами та організаціями України;

14) пропозиції українських підприємств щодо співпраці з партнерами країни перебування;

15) листування економічного відділу Посольства з підприємствами України;

16) листування Посольства (економічного відділу) з державними установами, відомствами та іншими організаціями країни перебування;

17) пропозиції підприємств країни перебування щодо співпраці з українськими партнерами;

18) листування економічного відділу Посольства з підприємствами країни перебування;

19) матеріали роботи двосторонніх комісій «Україна – країна перебування» (доцільно по кожній такій комісії мати окрему справу; наприклад, у ФРН це можуть бути справи «Українсько-німецький форум», «Східний комітет німецької економіки – Україна», «Співпраця України із Спілкою країн Центральної і Східної Європи», «Українсько-німецька міжурядова кооперaційна Рада з питань економічного співробітництва», «Українсько-Баварська комісія»);

20) співробітництво із страховими компаніями, банками та фінансовими установами (в частині інвестиційного співробітництва);

21) проблемні питання та їх врегулювання;

22) військово-технічне співробітництво;

23) співробітництво України з країною перебування в енергетичній галузі;

24) галузеве співробітництво України з країною перебування (у сфері машинобудування, автомобілебудування, літакобудування, у текстильній галузі, в галузях сільського

господарства і продовольства, будівництва і виробництва будівельних матеріалів, транспорту і зв'язку, новітніх технологій – на кожну галузь бажано завести окрему справу);

25) українські статистичні дані;

26) статистичні дані країни перебування;

27) інвестиції та інвестиційне співробітництво;

28) виставкова діяльність у країні перебування (у ФРН це «Зелений тиждень», Міжнародна туристична біржа „ITB", Міжнародна авіакосмічна виставка „ILA", «Ганновер-Мессе», «ЦеБІТ», «БАУТЕК» та ряд інших);

29) питання стандартизації і сертифікації;

30) інформаційні бюлетені, огляд преси країни перебування з торговельно-економічних питань;

31) питання договірно-правової бази двосторонніх відносин у сфері зовнішньоекономічного співробітництва, двосторонні та багатосторонні угоди України з країною перебування;

32) листування з економічних питань з іншими Посольствами України та Посольствами інших країн у країні перебування;

33) інші матеріали.

В номенклатуру справ економічного відділу дипломатичного представництва можуть входити і інші необхідні справи. Як правило, всі документи зберігаються на паперових носіях, однак в сучасних умовах копії документів та інших інформаційних матеріалів можуть зберігатись на електронних носіях. Паперові та електронні документи економічного відділу формують базу даних, яка щорічно поповнюється, оновлюється і служить підґрунтям інформаційного забезпечення економічної дипломатії.

Запитання до самоконтролю

1. На які підрозділи дипломатичних представництв України покладено обов'язки забезпечувати економічну складову роботи?

2. Якими були пріоритетні завдання Торговельно-економічних місій в складі Посольств України?

3. Які сфери діяльності охоплювали Торговельно-економічні місії?

4. Що спільного і що відмінного між Торговельно-економічними місіями в складі Посольств України і економічними відділами Посольств?

5. Якими правами наділені працівники економічних відділів Посольств України?

6. Що віднесено до посадових обов'язків персоналу економічних відділів Посольств?

7. За що несуть відповідальність працівники економічних відділів Посольств України?

8. Які складові аналітичної роботи у сфері економічної дипломатії?

9. Які першочергові завдання аналітичної роботи зовнішніх представництв України?

10. Які є об'єкти аналізу у сфері зовнішньоекономічної діяльності?

11. Що відноситься до суб'єктів аналізу ЗЕД?

12. Яке коло аналітичних показників доцільно брати до уваги при здійсненні аналітичної оцінки зовнішньоекономічної діяльності країни перебування?

13. Що означає оперативне забезпечення інформаційного обміну між дипломатичними представництвами та центральними органами виконавчої влади в Україні?

14. З яких питань рекомендується надавати інформацію при оперативному інформаційному обміні у сфері економічної дипломатії?

15. Які форми роботи застосовуються в економічній дипломатії, їх характеристика?

16. Які методи роботи використовуються в сфері економічної дипломатії, їх характеристика?

17. В чому зміст організаційного забезпечення інформаційно-презентаційних заходів в країнах перебування?

18. Які складові організаційної частини інформаційно-презентаційних заходів в країнах перебування?

19. В чому зміст та особливості планування роботи економічних відділів Посольств?

20. Яку звітність з економічних питань повинні готувати і подавати дипломатичні представництва України?

21. Які питання повинні бути відображені в річному звіті Посольства з економічних питань?

22. Яка система діловодства повинна супроводжувати діяльність економічних відділів Посольств України?

Тестові завдання

1. Основними завданнями Торговельного представництва в перші роки незалежності України були:
   а) захист прав і законних інтересів України у зовнішньо-економічній галузі та суб'єктів підприємницької діяльності України у державі перебування;
   б) сприяння розвитку торговельно-економічних зв'язків України, залученню іноземних інвестицій у пріоритетні сфери економіки України і виконанню договорів України, укладених з державою перебування;
   в) підготовка висновків щодо доцільності імпорту товарів та послуг, залучення кредитів із держави перебування, виходячи із запропонованих державою перебування цін, тарифів, кредитних ставок тощо;
   г) всі зазначені.
2. Міністерство зовнішніх економічних зв’язків і торгівлі України існувало в системі вищих органів виконавчої влади держави до:
   а) 1999 р.;
   б) 2000 р.;
   в) 2001 р.;
   г) 2003 р.
3. Торговельно-економічні місії в складі Посольств України були створені в:
   а) 1991 р.;

б) 1994 р.;
в) 2000 р.;
г) 2010 р.

4. Торговельно-економічні місії в складі Посольств України були ліквідовані в:
   а) 1994 р.;
   б) 2000 р.;
   в) 2005 р.;
   г) 2010 р.
5. Для ефективного функціонування економічного відділу Посольства України його дипломатичні працівники повинні мати право:
   а) офіційно представляти і захищати економічні інтереси країн перебування та права суб'єктів підприємницької діяльності в Україні;
   б) вживати заходів щодо розвитку перспективних напрямків співробітництва між країнами;
   в) брати участь у міжнародних зустрічах, ярмарках, форумах, конференціях і інших економічних заходах, що проходять у країнах ЄС;
   г) виконувати всі зазначені завдання.
6. Для ефективного функціонування економічного відділу Посольства України його дипломатичні працівники повинні мати право:
   а) надавати допомогу органам виконавчої влади, суб'єктам підприємницької діяльності в організації участі та проведенні презентаційних та суспільно-політичних заходів, торговельно-промислових, науково-технічних виставок, ярмарків тощо;
   б) вживати заходів для залучення суб'єктів підприємницької діяльності держави перебування до участі у виставках, ярмарках, тощо, які проводяться в Україні;
   в) офіційно захищати інтереси держав, що сприяють процесам просування демократії у світі;
   г) здійснювати усі зазначені завдання.
7. Об'єктами аналізу в сфері ЗЕД виступають:

а) страхування інвестиційних кредитів;
б) антидемпінгові та спеціальні розслідування;
в) міжрегіональне співробітництво областей України з відповідними територіальними формуваннями країн-партнерів;
г) усі зазначені.

Рекомендована література

1. «Про зовнішньоекономічну діяльність». – Закон України від 16 квітня 1991 р. №959, ст. 26, 27, 28, 34.

2. «Про Положення про торговельне представництво України за кордоном». – Указ Президента України від 17 серпня 1993 року №313.

3. «Про торговельно-економічну місію у складі закордонної дипломатичної установи України». – Указ Президента України від 30 квітня 1994 року № 200.

4. «Про деякі питання представництва економічних інтересів України за кордоном». – Указ Президента України від 8 квітня 2010 р. №522.

5. Вергун В.А.Економічна дипломатія: навчальний посібник. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010, с. 252 – 263.

6. Каррон де ла Карьер Г. Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок / Пер. с фр. – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2003, с. 245 – 271.

7. Фліссак А.А. Економічна дипломатія в системі сприяння підвищенню ефективності зовнішньоекономічної діяльності України. – Вісник ТНЕУ, 2009, с.17-25.

8. Фліссак К.А. Інформаційно-аналітичне забезпечення системи економічної дипломатії в Україні: проблеми та перспективи. - Економічний аналіз: збірник наукових праць / ТНЕУ: С.І.Шкарабан та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка» – 2011. – Вип. 8. – Частина 1. – С.213-217.

9. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2001, с. 89-91

10. Loschky A. Export-Performance. – Statistische Bundesamt: Wiesbaden, 2004, S.2.

Розділ 10

ІНОЗЕМНІ ПРЕДСТАВНИЦТВА ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ В УКРАЇНІ

10.1. Правове регламентування та регулювання перебування і діяльності іноземних дипломатичних представництв в Україні

Зарубіжну економічну дипломатію в Україні представляють економічні та торгові підрозділи посольств, акредитовані при посольствах представництва міністерств та відомств іноземних держав, місії, структурні підрозділи економічного, торгового, інвестиційного та кооперaційного спрямування міжнародних організацій. Зазначені суб'єкти зарубіжної економічної дипломатії *за формою їх діяльності в* Україні є *постійними*, тобто такими, які на постійній основі представляють, захищають та просувають економічні інтереси своїх країн на території нашої держави. Одночасно в Україні досить широко представлена діяльність суб'єктів економічної дипломатії як *тимчасових*, тих, котрі працюють на тимчасовій (разовій) основі. Сюди слід віднести роботу спеціальних місій, делегацій, спостерігачів міжнародних комісій, учасників економічних та інвестиційних форумів та конференцій, наділених дипломатичним статусом.

Перебування та діяльність дипломатичних представництв іноземних держав та міжнародних організацій в Україні відбувається на основі відповідних правових норм, передбачених цілою низкою нормативних документів міжнародного та внутрішнього рівня (міжнародного дипломатичного та національного адміністративного права).

До таких документів *міжнародного рівня* належать багатосторонні та двосторонні угоди, статути, конвенції,

протоколи, меморандуми. До регламентуючих та регулюючих документів *внутрішнього* (внутрішньодержавного) рівня відносяться закони України, постанови уряду, інші нормативні документи органів державного управління та спеціалізованих відомств. Первинними (висхідними) при цьому є нормативні документи міжнародного рівня, оскільки в них зафіксовані норми та положення, які визнаються всіма сторонами, котрі підписали відповідні документи. На основі норм міжнародного дипломатичного права приймаються нормативні документи та визначаються нормативні рамки вже всередині самої України.

В числі міжнародних документів, якими регулюється та регламентується перебування і діяльність іноземних дипломатичних представництв в країні акредитації, у даному випадку – в Україні, слід назвати:

1) Конвенцію про привілеї і імунітети спеціалізованих установ від 21 листопада 1947 року;

2) Віденську Конвенцію про дипломатичні зносини від 18 квітня 1961 року;

3) Віденську Конвенцію про консульські зносини від 24 квітня 1963 року;

4) Конвенцію про спеціальні місії від 8 грудня 1969 року;

5) Віденську Конвенцію про право міжнародних договорів від 1969 року;

6) Віденську Конвенцію про представництва держав в їх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру від 14 березня 1975 року.

До зазначеної групи документів відносяться також Регламенти міжнародних зустрічей і конференцій та інші багатосторонні міждержавні угоди.

Основними внутрішньодержавними (національними) нормативними документами, регламентуючими та регулюючими перебування і діяльність в Україні дипломатичних представництв є наступні:

1) Закон України «Про дипломатичну службу» від 20 вересня 2001 р. №2728;

3) Указ Президента України від 10 червня 1993 року №198 «Про Положення про дипломатичні представництва та консульські установи іноземних держав в Україні»;

4) Положення про порядок розміщення дипломатичних представництв, консульських установ іноземних держав, представництв міжнародних та іноземних держав в Україні, затверджене Постановою Кабінету Міністрів України від 27.02.1995 року №146;

5) Наказ Міністерства закордонних справ України «Про затвердження Положення про акредитацію співробітників дипломатичних і консульських установ іноземних держав, міжнародних організацій і їх представництв, інших іноземних організацій» від 13 січня 2003 року №11.

На іноземні дипломатичні представництва в Україні поширюється норма Віденської конвенції про дипломатичні зносини від 18 квітня 1961 р. (ст. 3) щодо функцій дипломатичного представництва, до яких відносяться:

- представництво акредитуючої держави в країні перебування;
- захист у державі перебування інтересів акредитуючої держави в межах міжнародного права;
- проведення переговорів з урядом країни перебування;
- з'ясування всіма законними засобами умов і подій в країні перебування та повідомлення про них уряду акредитуючої держави;
- заохочення дружніх зносин між акредитуючою державою і країною перебування та сприяння розвитку їх взаємовідносин в сфері економіки, культури і науки.

Цією ж Конвенцією (ст. 1) персонал дипломатичних представництв в країнах перебування поділено на 3 класи (дипломатичний, адміністративно-технічний, обслуговуючий) і класифіковано його склад - глава представництва, співробітники представництва, члени персоналу представництва, члени дипломатичного персоналу, дипломатичний агент, члени адміністративно–технічного персоналу, члени обслуговуючого персоналу, приватний домашній працівник,

приміщення представництва (детально ця сторона питання описана в розділі «Дипломатичний протокол як інструмент економічної дипломатії» даного посібника).

Вказана класифікація, як зазначалось вище, має значення для визначення, з одного боку акредитуючою державою функціональних обов'язків відповідних членів представництва, а з другого боку – для забезпечення країною перебування дотримання відповідних привілеїв та імунітетів щодо членів іноземних дипломатичних представництв, а також здійснення відповідного контролю за дотриманням ними своїх повноважень відповідно до статусу при здійсненні діяльності на території України.

10.2. Іноземний дипломатичний корпус в Україні, складові його структури та діяльності

Іноземний дипломатичний корпус в Україні представлений *Посольствами держав, Генеральними консульствами, представництвами міжнародних організацій та почесними консулами.* На даний час в Україні функціонують Посольства 131 держави, 16 представництв міжнародних організацій і 44 країни мають додаткові представництва у статусі почесних консулів.

Визначення кількісного складу представництв здійснюється на основі норм, передбачених статтею 11 Віденської конвенції 1961 р: «1. При відсутності конкретної угоди про чисельність персоналу представництва держава перебування може запропонувати, щоб чисельність персоналу представництва зберігалась в межах, які воно вважає розумним і нормальним, враховуючи обставини і умови, існуючі в державі перебування, і потреби даного представництва. 2. Держава перебування може також, на тих же підставах і без дискримінації, відказатись прийняти посадових осіб будь-якої відповідної категорії».

Зазначені дипломатичні представництва діють відповідно до норм міжнародного права. Внутрішній регламент їх роботи ґрунтується на національному законодавстві. Кожне із зазначених представництв виконує функціональні обов'язки, забезпечуючи представлення політичних, економічних, культурних, гуманітарних та військових інтересів своїх країн. Відповідно формується структура та визначається чисельний склад посольств і інших дипломатичних представництв.

В складі значної кількості іноземних Посольств в Україні є або окремі відділи, або визначено посадових осіб із дипломатичного складу, які займаються питаннями економіки, економічного співробітництва, міжнародної кооперації, торгівлі, інвестицій, розвитку бізнесу, тобто сферою їх діяльності є безпосередньо економічна дипломатія.

Серед іноземних Посольств в Україні повноцінні економічні підрозділи працюють в Посольствах Китайської Народної Республіки, Федеративної Республіки Німеччини, Республіки Польща, Російської Федерації, Словацької Республіки, Французької Республіки.

Структуризація дипломатичних представництв залежить від наявних завдань та стратегічних цілей їх діяльності в країні перебування, у даному випадку – в Україні. Виходячи із структури дипломатичних представництв можна судити про ті завдання, які перед ними поставлені для вирішення у процесі роботи в Україні. Значний вплив на структуру та чисельність Посольств і їх економічних підрозділів має також стан розвитку економічного співробітництва, кооперацийного партнерства, взаємної залежності ринків постачання та ринків збуту енергоносіїв, продуктів харчування, взаємного переміщення трудових ресурсів та капіталів, обсяги взаємного товарообороту, економічної безпеки направляючих держав і України. Для прикладу можна розглянути найбільш типову структуру посольств, які працюють в Україні.

Посольство ФРН в Україні включає політичний відділ, економічний відділ, відділ консульських і візових питань, штаб військового аташе, відділ культури, відділ преси і протоколу,

бюро Федерального кримінального відомства, бюро Федеральної поліції, мовний відділ, адміністративний відділ. Із дипломатичного складу Посольства в кількості 51 чоловік в економічному відділі працює 3.

В Посольстві Словацької Республіки в Україні є політичний відділ, торговельно-економічний відділ, консульський відділ, бюро аташе з питань поліції та бюро аташе з питань оборони. Із 16 дипломатів Посольства 2 займаються економічними питаннями.

Посольство Королівства Нідерландів в Україні більше орієнтоване на представлення інтересів конкретних галузей економіки, що і відобразилось на його структурі. Так, Посольство має в своєму складі консульський відділ, візовий центр, офіс військового аташе та офіс радника з питань сільського господарства, природи та якості харчових продуктів. Останній якраз і займається торговельно-економічними питаннями.

В Посольстві Китайської Народної Республіки Україні в торгово-економічному відділі працює 5 із 32 дипломатів Посольства.

Дипломатичний супровід польському бізнесу і польській економіці в Україні забезпечує персонал економічного відділу (4 працівники), відділу промоції, торгівлі і інвестицій (3 працівники), а також представник Міністра транспорту у Посольстві Республіки Польща в Україні (при загальній чисельності дипломатичного персоналу Посольства 28 осіб – 28% займається економічними питаннями). Крім того, в Генеральному консульстві Польщі у м. Львові також працює економічно-торговий відділ.

В Посольстві Російської Федерації в Україні окремо виділено Торгове представництво. В його складі працює 3 дипломатичних працівники.

Інтереси економічної дипломатії США в Україні представляють 22 дипломати (із 103 дипломатичних працівників Посольства США в Україні), з них 7 офіцерів економічного відділу. Така кількість дипломатичного персоналу Посольства, особливо тих, що займаються економічними питаннями,

свідчить про значні невикористані резерви економічної дипломатії у взаємній торгівлі між США та Україною, оскільки частка зовнішньоторговельного обороту між країнами впродовж останніх років коливається в межах 2,3%-2,4% від загального зовнішньоторгового обороту України. Залишається невикористаним і потенціал інвестиційного співробітництва України і США. Більше того, впродовж останніх десяти років (на фоні інвестиційної активізації в Україні країн Європейського Союзу, Російської Федерації та країн Сходу) склалась стійка тенденція до зниження частки інвестицій із США в українську економіку. Якщо у 2002 р. на інвестиції із США приходилось 16,8% всіх прямих іноземних інвестицій в економіку України, то у 2005 р. – ця частка становила вже 8,4%, у 2008 р. – 4,1%, у 2009 р. – 3,5%, у 2010 р. – 2,7%, в 2011 р. – всього 2,1%.

Посольство Французької Республіки в Україні крім апарату Посольства включає також консульський відділ, військовий відділ, відділ внутрішньої безпеки, відділ культури і співробітництва та економічну місію. В посольстві працює 43 дипломати, з них економічними питаннями займаються 4 дипломати.

Суб'єктами економічної дипломатії та представниками іноземного дипломатичного корпусу *від міжнародних організацій* в Україні є:

- Представництво Європейської Комісії;
- Представництво Європейського банку реконструкції і розвитку;
- Представництво Міжнародного банку реконструкції і розвитку;
- Представництво Міжнародного валютного фонду в Україні;
- Представництво Міжнародної організації з міграції (МОМ);
- Представництво Міжнародної фінансової корпорації;
- Координатор проектів ОБСЄ в Україні;

- Представництво Організації Об’єднаних Націй в Україні.

В структурі Представництва Європейської Комісії у Києві працює 33 дипломати, які спеціалізуються за напрямами діяльності у 5 відділах:

1) політики, преси та інформації;
2) проектів;
3) торгово-економічному;
4) контрактно-фінансовому;
5) адміністративному.

Згідно з світовою практикою міжнародних відносин, в Україні інтереси інших країн представляють також *почесні* (нештатні) *консули*. Їх діяльність здійснюється на основі положень Віденської конвенції про консульські зносини від 24 квітня 1963 р., відповідних нормативних документів акредитуючих країн та за погодженням з Міністерством закордонних справ України.

Діяльність почесних консулів іноземних держав в Україні регламентується і регулюється *Положенням про почесних (нештатних) консульських посадових осіб іноземних держав в Україні та консульські установи, що очолюються такими посадовими особами*. Дане Положення затверджене наказом Міністерства закордонних справ України від 25 травня 2007 р. за №111 і зареєстроване в Міністерстві юстиції України 12 червня 2007 р. за №617/13884.

Почесний консул іноземної держави може бути призначений в Україні з метою сприяння розвитку торговельних, економічних, культурних, наукових, туристичних та інших зв'язків між державою, що акредитує, і Україною, а також захисту на території консульського округу прав та інтересів держави, що акредитує, її фізичних і юридичних осіб.

При цьому почесною консульською посадовою особою може бути громадянин України або за обґрунтуванням сторони, що акредитує, іноземець, який:

- постійно проживає в Україні протягом останніх п’яти років;

- проживає на території свого консульського округу протягом терміну виконання ним консульських функцій;

- не перебуває на державній службі в Україні та в державі, що акредитує, не бере активної участі в політичному житті як в Україні, так і в державі, що акредитує, не є обраним до органу законодавчої влади та до органів місцевого самоврядування, не виконує функції почесної консульської посадової особи іншої держави;

- не мав судимості.

Почесний консул допускається до виконання своїх функцій після отримання від Міністерства закордонних справ України дозволу (екзекватури). Тимчасове допущення почесного консула до виконання своїх обов'язків не дозволяється.

Почесний консул виконує консульські функції, визначені статтею 5 Віденської конвенції від 24 квітня 1963 р., а під час їх виконання керується даною Конвенцією, законодавством України та держави, що акредитує, і міжнародними звичаями.

Основними функціями почесних консулів є:

1) захист у державі перебування інтересів своєї країни, її громадян та юридичних осіб у межах, що допускаються міжнародним правом;

2) сприяння розвитку торговельних, економічних, культурних та наукових зв'язків між акредитуючою державою та Україною, розвитку дружніх відносин між ними іншими шляхами відповідно до положень Віденської конвенції про консульські зносини;

3) з'ясування усіма законними засобами умов та подій у торговельному, економічному, культурному та науковому житті України, повідомлення про них у встановленому порядку Уряду акредитуючої країни в особі її Міністра закордонних справ, а також надання відомостей заінтересованим особам.

Ефективність динаміки міжнародних економічних відносин в певній мірі залежить і від активності почесних консулів як представників економічної дипломатії. Про це свідчить практика діяльності почесних консульств багатьох держав в Україні. Зокрема, Почесне консульство Австрійської

Республіки у Львові активно працює в питаннях налагодження інвестиційного співробітництва та партнерства бізнесу на основі міжнародної кооперації у Тернопільській області. Аналогічно максимально сприяють налагодженню міжнародного партнерства Почесне консульство Литовської Республіки у Львові, Почесні консульства Республіки Казахстан в Одесі та у Запоріжжі, Почесне консульство Республіки Туреччина у Дніпропетровську, Почесне консульство Королівства Швеція у Каховці.

10.3. Привілеї та імунітети іноземних дипломатів в Україні

Повноцінна та ефективна діяльність іноземних представників економічної дипломатії в Україні (як і будь-якій іншій країні) є можливою за умови, *по-перше*, надання і гарантування дотримання відповідних імунітетів та привілеїв дипломатичним представництвам та дипломатичному персоналу, *по-друге*, наявності необхідних засобів для здійснення дипломатичних функцій.

Одним із постулатів існуючої практики міжнародних дипломатичних відносин є норма, що дипломатичним представникам заборонено втручатись у внутрішні справи країн перебування. Проте, для того щоб дипломати могли безперешкодно здійснювати свої функції, вони наділяються особливими привілеями та дипломатичним імунітетом.

Іноземні дипломатичні представництва та іноземні дипломати в Україні наділяються дипломатичним імунітетом та відповідними привілеями на основі прийнятих в міжнародній практиці принципів:

- *взаємності* (надання дипломатичних привілеїв та імунітету на взаємній основі);
- *альтернативності* (наділення імунітетом та надання привілеїв є правом, а не обов'язком держави перебування);

- *функціональної необхідності* (необхідність створення дипломатичному представництву в Україні належних умов для повного виконання дипломатичних функцій).

Як зазначалось у розділі 5 даного посібника, Віденська конвенція про дипломатичні зносини від 18 квітня 1961 р. визначає повний перелік дипломатичних імунітетів та привілеїв (статті 22, 23, 24, 27-37). На основі *дипломатичного імунітету* іноземні дипломатичні представництва в Україні та їх співробітники вилучаються із юрисдикції щодо примусових дій з боку держави перебування, і користуються *дипломатичними привілеями,* якими є пільги та особливі переваги для дипломатичних представництв та їх співробітників в порівнянні з громадянами України.

Для іноземних дипломатичних представництв та співробітників, які працюють в Україні дипломатичним імунітетом передбачено надання наступних гарантій:

- особистої недоторканності дипломатів;
- недоторканності службових приміщень та майна;
- недоторканності архівів і документів представництва;
- недоторканності дипломатичної кореспонденції, яка перевозиться дипломатичними кур'єрами та права шифрованого листування;
- звільнення від адміністративної, цивільної і кримінальної юрисдикції у країні перебування.

В Україні на основі норм міжнародного права в повній мірі діє ст. 22 Віденської конвенції щодо недоторканості приміщення представництва, а самі приміщення, «предмети їх обстановки та інше майно, яке там знаходиться, а також засоби пересування представництва користуються імунітетом від обшуку, реквізиції, арешту та виконавчих дій». Приміщенням дипломатичних представництв та їх територіям в Україні надається *режим екстериторіальності.* Проте за державою залишається право нагляду щодо дотримання іноземними дипломатичними представництвами міжнародної правової норми про недопущення використання приміщення дипломатичного представництва не за функціональним призначенням (для підривної агітації проти країни

перебування, незаконного утримання в приміщенні осіб, яких розшукують правоохоронні органи, насильницького утримання людей тощо).

Іноземні дипломатичні представництва в Україні в повній мірі користуються передбаченими міжнародними нормами привілеями, серед яких наступні:

- фіскальні привілеї (звільнення дипломатичних представництв від сплати прямих податків – державних і місцевих, від сплати муніципальних зборів, крім зборів за окремі види обслуговування; збори, які отримують представництва від виконання свої обов'язків, наприклад, за видачу віз, не обкладаються податками країни перебування);
- звільнення від сплати мита;
- право піднімати прапор над представництвом та над офіційною резиденцією, а також право використовувати дипломатичну форму у передбачених випадках або відповідно до традицій акредитуючих країн.

Одночасно дипломатичні працівники іноземних представництв в Україні наділяються та користуються відповідними особистими привілеями:

1) недоторканістю особи дипломата;

2) недоторканістю житла (приватної резиденції, квартири, будинку, номера у готелі);

3) недоторканістю кореспонденції та паперів дипломатичного агента;

4) імунітетом від юрисдикції України (імунітетом від адміністративної, цивільної і кримінальної юрисдикції України – за винятком передбачених Віденською конвенцією 1961 року випадків).

(Детально ця сторона питання описана в розділі «Дипломатичний протокол як інструмент економічної дипломатії» даного посібника).

Положенням про Міністерство закордонних справ України, затвердженим Указом Президента України від 6 квітня 2011 року №381/2011, передбачено, що МЗС «здійснює нагляд за наданням іноземним дипломатичним представ-

ництвам, їх персоналу та членам сімей персоналу привілеїв та імунітетів, передбачених чинним законодавством та міжнародними договорами України, а також контроль за привілеями, що надаються закордонним дипломатичним установам України, їх персоналу та членам сімей персоналу з урахуванням принципу взаємності».

Оскільки головним засобом для здійснення дипломатичних функцій є приміщення представництва, то в цій частині Україною забезпечуються норми, закладені Віденською конвенцією від 18 квітня 1961 р. (ст. 21), що «Держава перебування повинна або надати сприяння акредитуючій державі у придбанні на своїй території, згідно своїх законів, приміщень, необхідних для її представництва, або надати допомогу акредитуючій державі в отриманні приміщень будь-яким іншим шляхом», а також, що «Держава перебування повинна надавати всі можливості для виконання функцій представництва» (ст. 25 зазначеної Віденської конвенції). Крім того, Україна забезпечує дотримання стосовно іноземних дипломатів норми ст. 26 згаданої Віденської конвенції щодо гарантування свободи пересування всім співробітникам представництв по території держави (за винятком зон, в які в'їзд забороняється або регулюється з міркувань державної безпеки).

Виходячи з того, що сфера діяльності дипломатичних представництв поширюється на всю територію України, то право їх співробітників на вільне пересування по всій її території складає зміст функції інформаційного забезпечення представництва і є одночасно підґрунтям для виконання дій, пов'язаних із функціями дипломатичного захисту, представництва тощо.

Існуюча міжнародна практика щодо правил пересування дипломатів передбачає, що перед поїздкою дипломата його посольство повинно повідомити про дані наміри Міністерство закордонних справ країни перебування. Відбувається це направленням ноти у протокольний відділ МЗС, у якій надається інформація щодо співробітника дипломатичного представництва (дипломатичного агента), який планує

поїздку, зазначається термін поїздки, маршрут, вказуються супроводжуючі особи. Така практика дозволяє, *по-перше*, вживати необхідних заходів з боку відповідних установ держави перебування щодо попередження будь-яких зазіхань на дипломатичну особу, недопущення будь-яких перешкод щодо неї та забезпечення ставлення з належною повагою; *по-друге*, забезпечувати інтереси держави перебування з гарантуванням її прав щодо недопущення поїздок співробітників дипломатичних представництв у заборонені зони.

Важливим засобом здійснення дипломатичних функцій є також свобода зносин дипломатичних представництв з урядом та іншими представництвами акредитуючої держави, з використанням для цього насамперед дипломатичної пошти, а також інших необхідних засобів. В нашій державі зазначені питання регламентовані Указом Президента України від 10 червня 1993 р. №198 «Про Положення про дипломатичні представництва та консульські установи іноземних держав в Україні».

10.4. Порядок зносин іноземних дипломатичних представництв з органами законодавчої та виконавчої влади і офіційними особами України

Система зносин представників економічної дипломатії іноземних дипломатичних представництв з органами законодавчої та виконавчої влади, місцевого самоврядування та з офіційними особами України здійснюється на правових засадах, висвітлених у параграфі 10.1 даного розділу. При цьому зазначена діяльність повинна будуватись на основі взаємної зацікавленості, в інтересах як акредитуючої держави, так і України.

Питання та проблеми для опрацювання дипломатичними представництвами іноземних країн в Україні можуть бути виділені в 4 групи:

по-перше, постановочні (ініціативні) питання і теми, передані Урядом або міністерствами чи відомствами акредитуючої країни в її інтересах для розгляду українською стороною;

по-друге, постановочні (ініціативні) питання і теми, сформовані владними структурами України в її інтересах стосовно акредитуючої дипломатичне представництво країни;

по-третє, актуальні та перспективні питання щодо взаємодії України з іншими країнами та міжнародними організаціями із активним залученням конкретної країни, представленої відповідним дипломатичним представництвом;

по-четверте, проблемні та спірні питання, які потребують розгляду та врегулювання українською стороною та стороною акредитуючої представництво країни.

При цьому темами для розгляду, обговорення, вивчення та врегулювання сторонами можуть бути:

- нарощення експорту відповідних товарних груп та товарів;
- зниження торгових і технічних бар'єрів;
- запровадження міжнародних стандартів;
- забезпечення рівного і вільного доступу до ринків;
- вирівнювання у правах вітчизняних і зарубіжних виробників-експортерів та інвесторів;
- державна підтримка сільського господарства;
- субсидування промисловості;
- забезпечення безпеки споживачів;
- регулювання телекомунікаційного, банківського і транспортного секторів;
- захист інтелектуальної власності;
- державна закупівельна діяльність;
- оптимізація податкових режимів в контексті уникнення від подвійного оподаткування в експортно-імпортних операціях, а також недопущення сплати авансових, не передбачених законодавством, податкових платежів;

- зняття податкових перешкод у діяльності підприємств-експортерів та інвесторів, передусім, при відшкодуванні податку на додану вартість;
- врегулювання сплати митних платежів при переробці сировини та використанні комплектуючих на давальницьких умовах.

Дипломатичне опрацювання економічних питань за участю та з ініціативи іноземних дипломатичних представництв в Україні можна класифікувати:

за *рівнем централізації* суб'єктів, з якими проводяться переговори, розглядаються, опрацьовуються та узгоджуються відповідні питання;

за *галузевою ознакою* (галузі економіки);

за *функціональним* призначенням опрацьовуваних питань і проблем;

за *регіонами та адміністративно-територіальними* формуваннями;

за *суб'єктами* експортно-імпортної та інвестиційної діяльності і кооперaційного партнерства.

Рівень централізації означає, що економічні питання можуть бути предметом дипломатичного опрацювання іноземних дипломатичних представництв та місій не тільки з центральними органами законодавчої і виконавчої влади України, але і з органами державної виконавчої влади на місцях та органами місцевого самоврядування. Так, іноземні дипломатичні представництва в процесі своєї діяльності контактують з Верховною Радою України, з Президентом України, з Кабінетом Міністрів України.

В зв'язку із різноманітністю питань та складністю сучасної економіки завдання економічної дипломатії у відповідній частині вирішуються в процесі взаємодії іноземних дипломатичних представництв насамперед з Міністерством закордонних справ та з Міністерством економіки і торгівлі України, з Національним банком України, іншими центральними установами і відомствами. Важливими

партнерами при вирішенні подібних питань для іноземних представництв є обласні державні адміністрації та їх управління зовнішніх зносин, зовнішньоекономічної та інвестиційної діяльності.

Галузева ознака економічної дипломатії проявляється в тому, що предметом дипломатичного опрацювання виступають питання, які або складають проблему, що потребує вирішення, або ті, які представляють перспективний інтерес для сторін, і прив'язані до конкретної галузі економіки (енергетика, експорт електроенергії, транзит газу, виробництво біопалива, авіатранспорт, телекомунікації, виробництво і реалізація продукції сільського господарства, рибальство, хімічна промисловість, фармакологія і виробництво ліків, виробництво і розміщення замовлень по спецекспорту і інші). Сюди також слід віднести можливу взаємодію іноземних дипломатичних представництв та місій з промисловими та торговими об'єднаннями.

Функціональне призначення означає, що темами для врегулювання засобами економічної дипломатії є такі як фінансово-фіскальні питання, тарифне і нетарифне регулювання, стандартизація і уніфікація технічних та технологічних норм, сертифікація походження товарів, комплектуючих та іншої продукції, експортне кредитування, страхування експортних та інвестиційних кредитів, дотримання державних фінансових гарантій тощо.

Регіональна та адміністративно-територіальна складова у діяльності іноземних дипломатичних представництв в Україні означає, що при вирішенні завдань економічної дипломатії відбуваються необхідні робочі контакти в розрізі областей, районів та населених пунктів України, налагоджуються партнерські стосунки з тими чи іншими адміністративно - територіальними формуваннями.

До *суб'єктів*, які можуть бути учасниками вирішення завдань економічної дипломатії за участю іноземних дипломатичних представництв на території нашої держави, відносяться неурядові організації, торгово-промислові палати, регіональні об'єднання, корпорації, фірми, страхові компанії, інші суб'єкти підприємницької діяльності.

В процесі своє діяльності на території країни іноземні дипломатичні представництва мають зносини також з офіційними особами України, зокрема, з Президентом України, Головою Верховної Ради, Прем'єр-міністром, міністрами, керівниками центральних відомств, головами обласних державних адміністрацій, іншими офіційними особами.

Слід зазначити, що загальну координацію зносин іноземних дипломатичних представництв з органами законодавчої та виконавчої влади і офіційними особами України здійснює Міністерство закордонних справ України. Так, у Положенні про Міністерство закордонних справ України (затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 12 липня 2006 року за №960) зазначено, що МЗС «сприяє діяльності іноземних дипломатичних представництв та консульських установ, представництв міжнародних організацій в Україні».

Запитання до самоконтролю

1. Які інституції представляють зарубіжну економічну дипломатію в Україні?
2. Які є за формою суб'єкти зарубіжної економічної дипломатії в Україні?
3. Якими правовими нормами та документами регламентується перебування та діяльність в Україні дипломатичних представництв іноземних держав та міжнародних організацій?

4. Які національні нормативні документи регламентують та регулюють перебування і діяльність в Україні іноземних дипломатичних представництв?

5. Які функції дипломатичного представництва визначені Віденською конвенцією про дипломатичні зносини від 18 квітня 1961 року?

6. Які складові іноземного дипломатичного корпусу в Україні?

7. Що служить підставою для визначення кількісного складу дипломатичних представництв іноземних держав в Україні?

8. Які структурні підрозділи посольств іноземних держав в Україні уповноважені займатись економічними питаннями? Перелік цих питань.

9. Які представництва міжнародних організацій мають відношення в Україні до економічної дипломатії?

10. Яка організаційна структура Представництва Європейської Комісії в Україні?

11. Як розуміти поняття «почесний консул», вимоги до його призначення та які функції почесного консула у сфері економічної дипломатії?

12. Що відноситься до дипломатичного імунітету і хто може бути ним наділеним?

13. Які принципи наділення дипломатичним імунітетом та привілеями?

14. Що належить до дипломатичних привілеїв?

15. Що належить до особистих привілеїв дипломатів?

16. Які основні групи питань для опрацювання дипломатичними представниками іноземних держав в Україні зі сфери економічної дипломатії?

17. Які ознаки класифікації економічних питань при їх опрацюванні за участю та з ініціативи іноземних дипломатичних представництв в Україні?

18. Хто відноситься до суб'єктів, що можуть бути учасниками вирішення завдань економічної дипломатії за участю іноземних дипломатичних представництв на території України?

Тестові завдання

1. Конвенція про привілеї і імунітети спеціалізованих установ була прийнята в:
   а) 1947 р.;
   б) 1961 р.;
   в) 1963 р.;
   г) 1967 р.
2. Привілеї та імунітети в Україні для іноземних дипломатів встановлюються згідно:
   а) Віденської Конвенції про дипломатичні зносини від 18 квітня 1961 року;
   б) Віденської Конвенції про консульські зносини від 24 квітня 1963 року;
   в) Конвенції про спеціальні місії від 8 грудня 1969 року;
   г) Віденської Конвенції про право міжнародних договорів від 1969 року.
3. До іноземного дипломатичного корпусу в Україні не належать:
   а) представництва міжнародних організацій;
   б) почесні консули;
   в) представники МЗС;
   г) всі зазначені.
4. Порушення принципу екстериторіальності стосовно приміщень дипломатичних місій допускається у випадку:
   а) проведення контролю з боку МЗС України за діяльністю дипмісій;
   б) проведення виконавчих дій;
   в) недопущення використання приміщення дипломатичного представництва за призначенням, яке порушує законодавство країни перебування;
   г) припинення недемократичних дій уряду, що акредитував дипмісію.
5. В системі іноземних представництв в Україні громадяни України можуть обіймати посаду:
   а) Надзвичайного і Повноважного Посла;
   б) Генерального консула;

в) почесного консула;

г) аташе.

Рекомендована література

1. Віденська Конвенція про дипломатичні зносини від 18 квітня 1961 р.

2. Віденська Конвенція про консульські зносини від 24 квітня 1963 р.

3. Віденська Конвенція про право міжнародних договорів від 1969 р.

4. Віденська Конвенція про представництва держав в їх відносинах з міжнародними організаціями універсального характеру від 14 березня 1975 р.

5. Конвенція про привілеї і імунітети спеціалізованих установ від 21 листопада 1947 р.

6. Конвенція про спеціальні місії від 8 грудня 1969 р.

7. Положення про Міністерство закордонних справ України. Затверджено Указом Президента України від 6 квітня 2011 року №381/2011.

8. Наказ Міністерства закордонних справ України «Про затвердження Положення про почесних (нештатних) консульських посадових осіб іноземних держав в Україні та консульські установи, що очолюються такими посадовими особами» від 25 травня 2007 за №111 (зареєстрований в Міністерстві юстиції України 12 червня 2007 р. за №617/13884).

9. Дипломатичний корпус. – МЗС України: Київ, 2008, 267 с.

Додаток 1-1

Основні зовнішньоторговельні партнери України у 2011 р[23]

(млн. дол. США)

п/п	Експорт з України		Імпорт в Україну		Зовнішньо-торговельний оборот	
	Країна	**Обсяг**	**Країна**	**Обсяг**	**Країна**	**Обсяг**
	ВСЬОГО	**68 409,8**	**ВСЬОГО**	**82 606,9**	**ВСЬОГО**	**151 016,7**
1	Російська Федерація	19 820,0	Російська Федерація	29 132,0	Російська Федерація	48 952,0
2	Туреччина	3 748,8	Німеччина	6 865,7	Німеччина	8 630,8
3	Італія	3 039,5	Китай	6 268,0	Китай	8 448,0
4	Польща	2 794,1	Білорусь	4 211,8	Білорусь	6 134,3
5	Індія	2 265,3	Польща	3 183,4	Польща	5 977,5
6	Китай	2 180,0	США	2 591,2	Туреччина	5 229,9
7	Білорусь	1 922,5	Італія	2 005,8	Італія	5 045,3
8	Казахстан	1 858,3	Казахстан	1 676,0	США	3 705,0
9	Німеччина	1 765,1	Франція	1 501,5	Казахстан	3 534,3
10	Ліван	1 362,2	Туреччина	1 481,1	Індія	3 078,1

[23] Складено за даними: Зовнішня торгівля України товарами за 2011 р. // Експрес-випуск Державного комітету статистики. – 15.02.2012 р.

Додаток 1-2

Основні зовнішньоторговельні партнери України у 2010 р[24]

(млн. дол. США)

№ п/п	Експорт з України		Імпорт в Україну		Зовнішньо-торговельний оборот	
	Країна	Обсяг	Країна	Обсяг	Країна	Обсяг
	ВСЬОГО	**51 430,5**	**ВСЬОГО**	**60 740,0**	**ВСЬОГО**	**112 170,5**
1	Російська Федерація	13 431,9	Російська Федерація	22 198,0	Російська Федерація	35 629,9
2	Туреччина	3 026,7	Китай	4 700,4	Німеччина	6 102,6
3	Італія	2 412,4	Німеччина	4 603,1	Китай	6 017,0
4	Білорусь	1 899,2	Польща	2 788,8	Польща	4 576,0
5	Польща	1 787,2	Білорусь	2 567,6	Білорусь	4 466,8
6	Німеччина	1 499,5	США	1 766,8	Туреччина	4 325,0
7	Індія	1 426,1	Італія	1 390,3	Італія	3 802,7
8	Єгипет	1 328,0	Туреччина	1 298,3	США	2 579,0
9	Китай	1 316,6	Угорщина	1 214,6	Індія	2 106,9
10	Казахстан	1 300,5	Франція	1 106,7	Угорщина	2 074,7

[24] Складено за даними: Зовнішня торгівля України товарами за 2010 р. // Експрес-випуск Державного комітету статистики. – № 25. – 15.02.2011 р.

Додаток 1-3

Основні зовнішньоторговельні партнери України у 2009 р[25]

(млн. дол. США)

№ п/п	Експорт з України		Імпорт в Україну		Зовнішньо-торговельний оборот	
	Країна	Обсяг	Країна	Обсяг	Країна	Обсяг
	ВСЬОГО	**38 702,9**	**ВСЬОГО**	**45 435,6**	**ВСЬОГО**	**85 138,4**
1	Російська Федерація	8 495,0	Російська Федерація	13 235,8	Російська Федерація	21 730,9
2	Туреччина	2 126,5	Німеччина	3 852,1	Німеччина	5 100,3
3	Китай	1 434,4	Китай	2 734,3	Китай	4 168,7
4	Казахстан	1 418,4	Польща	2 170,3	Казахстан	3 452,3
5	Білорусь	1 258,9	Казахстан	2 033,9	Польща	3 383,4
6	Німеччина	1 248,1	Білорусь	1 692,8	Туреччина	3 078,8
7	Італія	1 227,6	Узбекистан	1 640,8	Білорусь	2 951,8
8	Польща	1 213,1	США	1 286,3	Італія	2 367,3
9	Індія	1 152,5	Італія	1 139,8	Узбекистан	2 046,9
10	Єгипет	1 013,3	Франція	971,5	Індія	1 629,3

[25] Складено за даними: Зовнішня торгівля України товарами за 2009 р. // Експрес-випуск Державного комітету статистики. – № 27. – 15.02.2010 р.

Додаток 1-4

Основні зовнішньоторговельні партнери України у 2005 р[26]

(млн. дол. США)

№ п/п	Експорт з України		Імпорт в Україну		Зовнішньоторговельний оборот	
	Країна	**Обсяг**	**Країна**	**Обсяг**	**Країна**	**Обсяг**
	ВСЬОГО	**34286,8**	**ВСЬОГО**	**36141,1**	**ВСЬОГО**	**70427,9**
1	Російська Федерація	7495,8	Російська Федерація	12843,4	Російська Федерація	20339,2
2	Туреччина	2035,0	Німеччина	3384,2	Німеччина	4670,4
3	Італія	1893,9	Туркменістан	2678,1	Італія	2924,2
4	Німеччина	1286,2	Китай	1810,4	Туркменістан	2865,5
5	Польща	1010,9	Польща	1406,7	Туреччина	2642,7
6	США	956,5	Італія	1030,3	Китай	2521,6
7	Білорусь	892,0	Білорусь	940,0	Польща	2417,6
8	Сирія	802,5	Франція	799,0	Білорусь	1832,0
9	Індія	736,9	США	710,0	США	1666,5
10	Китай	711,2	Республіка Корея	648,5	Індія	1058,0

[26] Складено за даними: Зовнішня торгівля України товарами за 2005 р. // Експрес-випуск Державного комітету статистики. – 16.02.2005 р.

Додаток 1-5

Основні зовнішньоторговельні партнери України у 2001 р[27]

(млн. дол. США)

№ п/п	Експорт з України		Імпорт в Україну		Зовнішньоторговельний оборот	
	Країна	Обсяг	Країна	Обсяг	Країна	Обсяг
	ВСЬОГО	**16264,7**	**ВСЬОГО**	**15775,1**	**ВСЬОГО**	**32039,8**
1	Російська Федерація	3679,5	Російська Федерація	5813,5	Російська Федерація	9493,0
2	Туреччина	1009,4	Туркменістан	1654,1	Німеччина	2091,1
3	Італія	832,4	Німеччина	1380,2	Туркменістан	1760,6
4	Німеччина	710,9	Казахстан	666,0	Туреччина	1147,6
5	США	569,2	Польща	450,8	Італія	1244,2
6	Китай	542,0	США	457,7	США	1026,9
7	Польща	497,4	Білорусь	407,1	Польща	948,2
8	Угорщина	468,5	Італія	411,8	Казахстан	783,4
9	Велика Британія	368,5	Білорусь	407,1	Китай	737,6
10	Болгарія	298,5	Франція	295,9	Білорусь	651,4

[27] Складено за даними: Зовнішня торгівля України товарами за 2001 р. // Експрес-випуск Державного комітету статистики. – 18.02.2002 р.

Додаток 2-1

Товарна структура зовнішньої торгівлі України у 2011 р[28]

(млн. дол. США)

№ п/п	Товарна група	Експорт з України	Імпорт в Україну	Зовнішньо-торговельний оборот
	ВСЬОГО	**68 409,8**	**82 606,9**	**151 016,7**
1	Живі тварини, продукти тваринного походження	936,6	1035,4	1972,0
2	Продукти рослинного походження	5532,0	1815,9	7347,9
3	Жири та олії тваринного або рослинного походження	3396,4	468,7	3865,1
4	Готові харчові продукти	2939,1	3026,7	5965,8
5	Мінеральні продукти	10259,7	30029,6	40289,3
6	Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	5390,3	8020,9	13411,2
7	Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	937,7	4498,4	5436,1
8	Шкури необроблені, шкіра вичищена	168,5	199,8	368,3
9	Деревина і вироби з деревини	1078,3	393,0	1471,3
10	Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	1105,3	1836,7	2942,0
11	Текстильні матеріали та текстильні вироби	863,8	1989,9	2853,7
12	Взуття, головні убори, парасольки	208,8	361,5	570,3
13	Вироби з каменю, гіпсу, цементу	549,2	1156,1	1705,3
14	Перли, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	100,7	743,5	844,2
15	Недорогоцінні метали та вироби з них	22101,0	5697,1	27798,1
16	Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	6759,0	12795,1	19554,1
17	Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	4854,8	6204,2	11059,0
18	Прилади та апарати оптичні, фотографічні	281,5	1047,0	1328,5
19	Різні промислові товари	556,2	847,5	1403,7
20	Твори мистецтва	1,1	24,3	25,4

[28] Складено за даними: Зовнішня торгівля України товарами за 2011 р. // Експрес-випуск Державного комітету статистики. – 15.02.2012 р.

Додаток 2-2

Товарна структура зовнішньої торгівлі України у 2010 р[29]

(млн. дол. США)

№ п/п	Товарна група	Експорт з України	Імпорт в Україну	Зовнішньо-торговельний оборот
	ВСЬОГО	**51430,5**	**60740,0**	**112 170,5**
1	Живі тварини, продукти тваринного походження	771,4	1241,7	2013,1
2	Продукти рослинного походження	3976,3	1563,7	5540,0
3	Жири та олії тваринного або рослинного походження	2617,3	451,6	3068,9
4	Готові харчові продукти	2571,1	2504,9	5076,0
5	Мінеральні продукти	6731,3	21127,9	27859,2
6	Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	3479,2	6441,7	9920,9
7	Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	685,2	3661,4	4346,6
8	Шкури необроблені, шкіра вичищена	173,8	177,3	351,1
9	Деревина і вироби з деревини	828,2	341,5	1169,7
10	Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	940,5	1658,3	2598,8
11	Текстильні матеріали та текстильні вироби	735,8	1974,8	2710,6
12	Взуття, головні убори, парасольки	174,8	490,3	665,1
13	Вироби з каменю, гіпсу, цементу	399,5	889,7	1289,2
14	Перли, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	74,2	302,7	376,9
15	Недорогоцінні метали та вироби з них	17332,6	4128,0	21460,6
16	Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	5670,4	8167,0	13837,4
17	Транспортні засоби та шляхове обладнання	3262,4	3664,3	6926,7
18	Прилади та апарати оптичні, фотографічні, медико-хірургічні	252,3	886,4	1138,7
19	Різні товари і вироби	416,6	682,0	1098,6
20	Твори мистецтва	0,2	2,1	2,3

[29] Складено за даними: Зовнішня торгівля України товарами за 2010 р. // Експрес-випуск Державного комітету статистики. – № 25. – 15.02.2011 р.

Додаток 2-3

Товарна структура зовнішньої торгівлі України у 2009 р[30]

(млн. дол. США)

№ п/п	Товарна група	Експорт з України	Імпорт в Україну	Зовнішньо-торговельний оборот
	ВСЬОГО	**38702,9**	**45435,6**	**85138,4**
1	Живі тварини, продукти тваринного походження	596,0	1267,6	1863,6
2	Продукти рослинного походження	5034,9	1259,9	6294,8
3	Жири та олії тваринного або рослинного походження	1796,0	374,3	2170,3
4	Готові харчові продукти	2088,1	2034,3	4122,4
5	Мінеральні продукти	3900,1	15695,1	19595,2
6	Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	2515,2	5319,3	7834,5
7	Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	563,3	2663,8	3227,1
8	Шкури необроблені, шкіра вичищена	178,1	124,2	302,3
9	Деревина і вироби з деревини	670,0	281,2	951,2
10	Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	807,0	1373,3	2180,3
11	Текстильні матеріали та текстильні вироби	712,9	1416,9	2129,8
12	Взуття, головні убори, парасольки	144,5	286,5	431,0
13	Вироби з каменю, гіпсу, цементу	285,2	635,2	920,4
14	Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	84,2	160,0	244,2
15	Недорогоцінні метали та вироби з них	12816,8	2676,6	15493,4
16	Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	5014,3	6257,0	11271,3
17	Транспортні засоби та шляхове обладнання	1596,4	2163,8	3760,2
18	Прилади та апарати оптичні, фотографічні, медико-хірургічні	278,7	670,8	949,5
19	Різні товари і вироби	310,6	500,1	810,7
20	Твори мистецтва	0,7	1,0	1,7

[30] Складено за даними: Зовнішня торгівля України товарами за 2009 р. // Експрес-випуск Державного комітету статистики. – № 27. – 15.02.2010 р.

Додаток 2-4

Товарна структура зовнішньої торгівлі України у 2005 р[31]

(млн. дол. США)

№ п/п	Товарна група	Експорт з України	Імпорт в Україну	Зовнішньо-торговельний оборот
	ВСЬОГО	**34286,8**	**36141,1**	**70427,9**
1	Живі тварини, продукти тваринного походження	732,2	499,6	1231,8
2	Продукти рослинного походження	1695,8	525,5	2221,3
3	Жири та олії тваринного або рослинного походження	587,3	204,1	791,4
4	Готові харчові продукти	1291,7	1454,9	2746,6
5	Мінеральні продукти	4708,0	11567,8	16275,8
6	Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	2990,3	3097,9	6088,2
7	Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	575,2	1938,1	2513,3
8	Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	211,1	111,2	322,3
9	Деревина і вироби з деревини	533,9	199,9	733,8
10	Паперова маса з деревини або інших волокнистих матеріалів	454,3	1004,1	1458,4
11	Текстильні матеріали та текстильні вироби	914,0	1406,2	2320,2
12	Взуття, головні убори, парасольки	107,8	279,3	387,1
13	Вироби з каменю, гіпсу, цементу	218,7	516,2	734,9
14	Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	99,4	224,3	323,7
15	Недорогоцінні метали та вироби з них	14047,3	2648,8	16696,1
16	Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	2841,8	6342,3	9184,1
17	Транспортні засоби та шляхове обладнання	1655,9	3219,7	4875,6
18	Прилади та апарати оптичні, фотографічні, медико-хірургічні	141,9	507,4	649,3
19	Різні товари і вироби	218,4	323,1	541,5
20	Твори мистецтва	0,2	0,7	0,9

[31] Складено за даними: Зовнішня торгівля України товарами за 2005 р. // Експрес-випуск Державного комітету статистики. – 16.02.2005 р.

Додаток 2-5

Товарна структура зовнішньої торгівлі України у 2001 р[32]

(млн. дол. США)

№ п/п	Товарна група	Експорт з України	Імпорт в Україну	Зовнішньо-торговельний оборот
	ВСЬОГО	**16264,7**	**15775,1**	**32039,8**
1	Живі тварини, продукти тваринного походження	454,5	182,5	637,0
2	Продукти рослинного походження	693,3	266,1	959,4
3	Жири та олії тваринного або рослинного походження	225,5	86,5	312,0
4	Готові харчові продукти	450,6	590,4	1041,0
5	Мінеральні продукти	1749,8	6725,3	8475,1
6	Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1478,4	1126,8	2605,2
7	Пластмаси та каучук	256,1	697,2	953,3
8	Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	129,9	66,3	196,2
9	Деревина і вироби з деревини	230,0	73,2	303,2
10	Паперова маса з деревини або інших волокнистих матеріалів	286,8	538,0	824,8
11	Текстильні матеріали та текстильні вироби	614,2	646,9	1261,1
12	Взуття, головні убори, парасольки	84,6	43,8	128,4
13	Вироби з каменю, гіпсу, цементу, скла, азбесту	141,3	184,7	326
14	Неблагородні метали та вироби з них	6720,3	821,1	7541,4
15	Машини, устаткування та механізми; електротехнічне обладнання	1714,2	2377,9	4092,1
16	Транспортні засоби та шляхове обладнання	548,7	746,1	1294,8
17	Прилади та апарати оптичні, фотографічні, медико-хірургічні	77,5	260,1	337,6
18	Різні товари і вироби	93,0	113,7	206,7
19	Твори мистецтва	11,4	0,5	11,9

[32] Складено за даними: Зовнішня торгівля України товарами за 2001 р. // Експрес-випуск Державного комітету статистики. – 18.02.2002 р.

Додаток 3

Світове споживання первинних енергоносіїв (ПЕР) і його структура, млн т нафтового еквіваленту[33]

Роки	Всього спожито ПЕР	Темпи росту		в тому числі											
		млн. т н.е. (+, -)	в %	нафта		прир. газ		вугілля		атомна енергія		гідроенергія		Нові ВНДЕ*	
				млн. т н.е.	в % до заг. обсягу	млн. т н.е.	в % до заг. обсягу	млн. т н.е.	в % до заг. обсягу	млн. т н.е.	в % до заг. обсягу	млн. т н.е.	в % до заг. обсягу	млн. т н.е.	в % до з.о.
1960	2941,2	-	-	959,3	31,6	418,2	14,2	1441,9	49,0	0,69	0,03	120,9	4,1	-	-
1965	3826,7	+885,5	30,1	1536,0	40,2	597,6	15,6	1482,0	38,7	5,8	0,15	210,5	5,5	-	-
1970	4983,3	+1157	30,2	2254,3	45,3	908,0	18,2	1534,1	30,8	17,5	0,4	269,4	5,4	-	-
1975	5784,1	+800,8	16,1	2678,8	46,3	1082,2	18,7	1612,7	27,9	82,4	1,4	328,0	5,7	-	-
1980	6646,5	+862,4	14,9	2980,3	44,9	1309,1	19,7	1808,7	27,2	161,0	2,4	387,4	5,8	-	-
1985	7174,0	+527,5	7,9	2808,0	39,2	1501,4	20,9	2075,8	28,9	335,3	4,7	453,5	6,3	-	-
1990	8120,7	+946,7	13,2	3154,9	38,8	1788,0	22,0	2229,4	27,5	453,2	5,6	495,2	6,1	-	-
1995	8974,9	+854,2	5,5	3264,2	37,4	1936,0	22,6	2268,4	25,3	526,1	5,9	570,2	6,4	41,0	0,5
2000	9837,3	+862,4	9,1	3571,6	36,3	2176,2	22,1	2399,7	24,4	584,3	5,9	599,4	6,1	51,2	0,6
2005	11175,6	+1338	13,0	3908,5	35,0	2511,2	22,4	3012,9	26,9	626,8	5,6	658,6	5,9	83,1	0,8
2010	12002,4	+826,8	20,8	4028,1	33,6	2858,1	23,8	3555,8	29,6	626,2	5,2	775,6	6,5	158,6	1,3

*до нових видів відновлюваних (нетрадиційних) джерел енергії відносяться: енергія вітру, сонця, біомаси, геотермальних джерел, теплова енергія навколишнього середовища та енергія гравітаційного поля Землі

[33] Рожко А.О. Економічне співробітництво України та ФРН у сфері відновлюваних та нетрадиційних джерел енергії: Монографія. – Тернопіль: ТОВ «Новий колір», 2012. –С. 11

Додаток 4

Розмір зовнішньої заборгованості в провідних країнах світу[34]

(станом на початок 2011 р.)

№ п/п	Назва країни	Розмір зовнішнього боргу (в млрд. дол. США)	Розмір зовнішнього боргу на душу населення (в дол. США)	Відношення зовнішнього боргу до ВВП країни, (в %)
1.	США	14 710	50 000	101
2.	Великобританія	9 836	147 060	396
3.	ФРН	5 624	63 493	159
4.	Франція	5 633	74 410	188
5.	Нідерланди	2 655	226 503	309
6.	Японія	2 179	19 300	46
7.	Іспанія	2 570	52 588	165
8.	Італія	2 684	39 234	101
9.	Ірландія	2 357	482 340	1060
10.	Люксембург	2 146	3 759 174	3411
…				
36.	**Україна**	**123,4**	**2 121**	**90**

[34] Складено за даними: Щорічник ЦРУ https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2079rank.html

Додаток 5

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
з підготовки директив, вказівок і технічних завдань для участі у заходах міжнародного характеру[35]
(у редакції від 04.06.2007 р.)

1. Відповідно до Закону України „Про міжнародні договори України", указів Президента України від 18 вересня 1996 р. № 841 „Про заходи щодо вдосконалення координації діяльності органів виконавчої влади у сфері зовнішніх зносин", від 5 березня 2002 р. № 217 „Про Порядок здійснення зовнішніх зносин Радою міністрів Автономної Республіки Крим, місцевими державними адміністраціями", постанов Кабінету Міністрів України від 13 вересня 2002 № 1371 „Про порядок участі центральних органів виконавчої влади у діяльності міжнародних організацій, членом яких є Україна" та від 11 грудня 1992 р. № 698 „Про вдосконалення порядку здійснення службових відряджень за кордон", офіційні делегації та представники України під час участі у заходах міжнародного характеру керуються письмовими директивами, технічними завданнями, вказівками, що визначають позицію України та відповідні завдання делегації під час участі у заході.

До заходів міжнародного характеру, незалежно від місця їх проведення та джерел фінансування (далі - заходи), належать:

- міжнародні консультації та переговори, у тому числі з дипломатичними представництвами іноземних держав та представництвами міжнародних організацій, акредитованими в Україні;

- заходи, пов'язані з підготовкою до укладення міжнародних договорів України;

- міжнародні конференції, семінари тощо, сесії органів міжнародних організацій, засідання спільних міжурядових комісій з питань співробітництва та інших спільних органів;

---

35 http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/content/22756.htm

- участь у навчальних процесах за кордоном державних службовців України, які відряджаються органом державної влади;

- інші заходи, пов'язані із здійсненням зовнішніх зносин, що передбачають закордонні відрядження представників органів виконавчої влади України чи візити іноземних офіційних делегацій в Україну.

Директиви, вказівки чи технічні завдання не оформлюються у разі здійснення працівниками органів виконавчої влади України контактів протокольного чи робочого характеру (протокольні зустрічі, телефонні розмови, листування тощо) з представниками іноземних держав. У таких випадках у встановленому порядку здійснюється інформування відповідних органів державної влади, зокрема МЗС, про зазначені контакти.

2. Проекти директив, вказівок і технічних завдань готуються органом виконавчої влади, відповідальним за участь Української Сторони у заході (далі – відповідальний орган), з урахуванням позицій заінтересованих центральних органів виконавчої влади та підлягають обов'язковому погодженню з МЗС.

3. Під час підготовки проекту директив, вказівок або технічних завдань слід дотримуватися таких критеріїв:

логічна послідовність;

належна якість викладу, точність опису;

відсутність суперечностей;

лаконічність;

дотримання структури проекту документа;

нормативність мовних засобів офіційно-ділового стилю.

4. Проекти директив, вказівок і технічних завдань готуються відповідно до зразків, наведених у додатках 1 та 2 до цих Методичних рекомендацій, і повинні відповідати такій структурі:

грифи „Погоджено" та „Затверджено";

назва документа;

вступна частина;

основна частина;

заключна частина;

додатки (у разі потреби).

Грифи „Погоджено” та „Затверджено” розміщуються на першій сторінці документа у верхньому лівому та правому куті відповідно.

У назві документа зазначається захід (заходи), у якому передбачається участь делегації (представника) України, місце і дата його проведення.

У вступній частині зазначаються:

обґрунтування доцільності участі делегації (представника) України у заході;

склад делегації України;

нормативно-правові акти, якими необхідно керуватися під час заходу (Конституція та закони України, постанови Верховної Ради України, акти Президента України та Кабінету Міністрів України), а також посилання на міжнародні договори України та інші документи міжнародного характеру;

мета проведення заходу, порядок денний, інформація про участь делегацій інших держав тощо;

опис основних завдань делегації України, включаючи кінцеву мету участі у заході;

окремі доручення главі та кожному члену делегації України (для вказівок і технічних завдань).

В основній частині викладаються:

позиція Української Сторони з кожного питання порядку денного, із зазначенням обґрунтування такої позиції та можливих варіантів розвитку переговорного процесу;

нова редакція статті, зміни до статей та інші пропозиції Української Сторони у разі, якщо предметом заходу є підготовка проекту міжнародного договору.

У заключній частині зазначаються очікувані результати участі делегації України у заході, а також питання, пов’язані з фінансовим забезпеченням відрядження делегації України.

Формулювання позиції Української Сторони у тексті директив, вказівок або технічних завдань здійснюється за допомогою таких словосполучень: „Делегації України керуватися таким”, „Виходити з того, що”, „Домагатися ухвалення того, щоб”, „Наполягати на тому, щоб”, „Заперечувати щодо”, „Категорично наполягати на тому, щоб”, „Аргументувати тим, що”, „Прагнути того, щоб”, „Протидіяти тому, щоб”, „Вживати заходів з метою”.

5. Для участі у заходах з особливо важливих питань двостороннього та багатостороннього співробітництва, а також з метою укладення міжнародних договорів від імені України та від імені Уряду України затверджуються директиви, у всіх інших випадках – вказівки або технічні завдання.

6. Підписаний керівником відповідального органу проект директив подається на погодження МЗС (обов’язково у паперовому та електронному вигляді) не пізніше, ніж за п’ятнадцять днів, а проект вказівок або технічного завдання, підписаний керівником структурного підрозділу відповідального органу, – не пізніше, ніж за десять днів до початку заходу разом із супровідними матеріалами (проектами документів, які передбачається розглянути або підписати, тощо).

Під час опрацювання проекту директив, вказівок або технічного завдання МЗС перевіряє правильність визначення відповідальним органом суб’єкта, який повинен затверджувати такі директиви, вказівки або технічне завдання.

У разі невідповідності зовнішньополітичному курсу України, зобов’язанням, що випливають з її членства у міжнародних організаціях та з міжнародних договорів України, або законодавству у сфері зовнішніх зносин та вимогам цих Методичних рекомендацій проект директив, вказівок або технічного завдання у триденний строк з дати його надходження до МЗС повертається без погодження

відповідальному органу разом із супровідним листом, в якому зазначаються причини такого повернення та пропозиції щодо доопрацювання зазначеного проекту.

7. Погоджений МЗС проект директив, вказівок чи технічного завдання у п'ятиденний строк з дати їх надходження до МЗС повертається разом із супровідним листом відповідальному органу.

Гриф „Погоджено" вказівок чи технічного завдання підписується Міністром закордонних справ або його заступником, а гриф „Затверджено" – керівником відповідального органу або його заступником.

Проект директив, погоджений Міністром закордонних справ, подається відповідальним органом залежно від рівня проведення заходу та питань його порядку денного на затвердження Президентові України або до Кабінету Міністрів України не пізніше, ніж за десять днів до початку заходу разом із необхідними супровідними матеріалами.

У разі підготовки проекту акта Президента України або Кабінету Міністрів України, у тексті якого передбачається положення про затвердження директив делегації України, проект акта разом з текстом директив у додатку подається відповідальним органом – головним розробником акта в установленому законодавством порядку відповідно Президентові України або Кабінетові Міністрів України не пізніше ніж за двадцять днів до початку заходу.

8. Підписи осіб, які погодили та затвердили директиви, вказівки або технічне завдання, скріплюються відповідною печаткою установи, яку вони представляють.

9. У разі, якщо проект директив, вказівок, технічного завдання або супровідні матеріали до них містять таємну інформацію або інформацію з обмеженим доступом, їх підготовка здійснюється в установленому порядку з дотриманням вимог законодавства у сфері охорони державної таємниці та інформації з обмеженим доступом.

10. Після погодження директив, вказівок, технічних завдань для участі у заходах міжнародного характеру МЗС інформує про їх зміст відповідні закордонні дипломатичні установи України.

11. Після завершення заходу глава делегації (представник) України у десятиденний строк подає органу, що погодив його участь у заході, а також МЗС письмовий звіт згідно з додатком 3 до цих Методичних рекомендацій та копії документів, підготовлених за результатами заходу.

Звіт повинен відображати перебіг заходу, тенденції та позиції його учасників, оцінку результатів його проведення та участі делегації України в ньому, загальний висновок про виконання завдань, що були визначені у директивах, вказівках або технічному завданні, а також пропозиції та рекомендації щодо подальших дій України за його підсумками.

До звіту, що надсилається до МЗС, додається погоджений із заінтересованими органами виконавчої влади проект плану заходів із забезпечення виконання укладених міжнародних договорів України та реалізації досягнутих домовленостей, які у випадках, передбачених законодавством, вносяться МЗС після опрацювання на розгляд Президенту України або Кабінету Міністрів України.

Додаток 1 до Методичних рекомендацій з підготовки директив, вказівок і технічних завдань

ПОГОДЖЕНО

(Міністр закордонних справ України)

М. П.

ЗАТВЕРДЖЕНО

(Президент України або Прем'єр-міністр України чи віце-прем'єр-міністр України)

М. П.

ДИРЕКТИВИ
делегації (посадової особи) України
на (назва заходу/заходів, місце та дата проведення)

Вступна частина:

- *обґрунтування доцільності участі делегації (представника) України у заході;*
- *склад делегації України;*
- *нормативно-правові акти, якими необхідно керуватися під час заходу, а також посилання на міжнародні договори України та інші документи міжнародного характеру;*
- *мета проведення заходу, порядок денний, інформація про участь делегацій інших держав тощо;*
- *опис основних завдань делегації України, включаючи кінцеву мету участі у заході;*
- *окремі доручення главі та кожному члену делегації України.*

Основна частина:

- *позиція Української Сторони з кожного питання порядку денного;*
- *нова редакція статті, зміни до статей (якщо захід з підготовки проекту міжнародного договору).*

Заключна частина:

- *очікувані результати участі у заході;*
- *фінансове забезпечення відрядження;*
- *зобов'язання щодо звітування.*

Додаток (у разі потреби).

(назва посади керівника відповідального органу) **(підпис)** **(Прізвище, ініціали)**

Додаток 2 до Методичних рекомендацій з підготовки директив, вказівок і технічних завдань

ПОГОДЖЕНО	**ЗАТВЕРДЖЕНО**
(Міністр закордонних справ України або заступник Міністра закордонних справ України)	(Керівник відповідального органу або його заступник)
М. П.	М. П.

ТЕХНІЧНЕ ЗАВДАННЯ / ВКАЗІВКИ
делегації (посадової особи) України
для участі у (назва заходу/заходів, місце та дата проведення)

Вступна частина:

- *обґрунтування доцільності участі делегації (представника) України у заході;*
- *склад делегації України;*
- *нормативно-правові акти, якими необхідно керуватися під час заходу, а також посилання на міжнародні договори України та інші документи міжнародного характеру;*
- *мета проведення заходу, порядок денний, інформація про участь делегацій інших держав тощо;*
- *опис основних завдань делегації України, включаючи кінцеву мету участі у заході;*
- *окремі доручення главі та кожному члену делегації України.*

Основна частина:

- *позиція Української Сторони з кожного питання порядку денного;*
- *нова редакція статті, зміни до статей (якщо захід з підготовки проекту міжнародного договору).*

Заключна частина:

- *очікувані результати участі у заході;*
- *фінансове забезпечення відрядження;*
- *зобов'язання щодо звітування.*

Додаток (у разі потреби).

(назва посади особи, відповідальної за підготовку делегації для участі у заході)	**(підпис)**	**(Прізвище, ініціали)**

Додаток 3 до Методичних рекомендацій з підготовки директив, вказівок і технічних завдань

ЗАТВЕРДЖЕНО

(Керівник відповідального органу або його заступник)

М. П.

ЗВІТ
делегації (посадової особи) України про участь
у (назва заходу/заходів, місце та дата його проведення)
та виконання директив/вказівок/технічного завдання делегації
для участі у заході

1. **Вступна частина.**

2. **Основна частина.**

3. **Висновок про виконання директив/вказівок/технічного завдання.**

4. **Заключна частина з пропозиціями.**

Додаток **(у разі потреби / для МЗС - обов'язково план заходів з реалізації досягнутих домовленостей).**

(назва посади глави делегації/представника України, що брала участь у заході) **(підпис)** **(Прізвище, ініціали)**