



**Володимир НАВРОЦЬКИЙ,
юрист ECOVIS Бондар та Бондар**

Зовнішньоекономічна діяльність — особлива сфера діяльності компаній, яка передбачає їх часткову адаптацію до принципово нового правового поля та економічних реалій, що мають місце в інших державах. Потрібно також звернути увагу на питання відмінності ділового етикету в державах з різними

культурно-цивілізаційними особливостями, що впливає на конструктивне спілкування з іноземними партнерами, контрагентами та органами влади. Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність вимагає спеціальної підтримки.

Таку підтримку багато компаній (насамперед із США, Європи та Азії) шукають у дипломатичних представництвах своїх держав, акредитованих у державах ведення зовнішньоекономічної діяльності. Диппредставництва володіють значним потенціалом для сприяння у відносинах компаній їхніх держав з органами влади держави перебування. Це підтверджується їхніми функціями, визначеними Віденською конвенцією про дипломатичні зносини 1961 року, що полягають у представництві акредитуючої держави в державі перебування; захисті в державі перебування інтересів акредитуючої держави та її громадян у дозволенних міжнародним правом межах; веденні переговорів з урядом держави перебування; з'ясуванні всіма законними шляхами умов та подій у державі перебування та повідомлення про них свого уряду; заохоченні дружніх відносин між акредитуючою

державою та державою перебування в розвитку їхніх взаємовідносин у сфері економіки, культури та науки.

На жаль, протягом усієї історії незалежної України так і не вдалося вибудувати ефективну модель державно-приватної співпраці між Міністерством закордонних справ та вітчизняними приватними компаніями з метою збільшення ефективності їхньої зовнішньоекономічної діяльності.

У таких умовах вітчизняним компаніям варто використовувати інший позитивний досвід іноземних компаній, які, працюючи в Україні, активно беруть участь у різних неурядових неприбуткових організаціях, діяльність яких спрямована на захист бізнес-інтересів їхніх членів у відносинах з державою (наприклад, Європейська Бізнес Асоціація, Американська Торговельна Палата). Таким чином, іноземні компанії, які навіть виступають конкурентами, об'єднують власні зусилля для налагодження конструктивного діалогу з відповідними органами державної влади.

Варто зауважити, що компаніям перед виходом на зовнішні ринки доречно провести комплексне дослідження суспільно-політичних і соціально-економічних процесів у таких державах із залученням відповідних фахівців. Результати такого дослідження допоможуть мінімізувати потенційні загрози та втрати, які компанія може понести у результаті зовнішньоекономічної діяльності.

На жаль, цьому питанню вітчизняні компанії приділяють доволі мало уваги. У той же час у великих європейських та американських компаніях функціонують підрозділи експертів, які забезпечують вивчення та прогнозування тенденцій у державах ведення зовнішньоекономічної діяльності, що забезпечує належну інформаційну підтримку процесу прийняття рішень у зовнішньоекономічній діяльності.

ПЕРЕДПЛАТА



ПОДПИСКА НА ЭЛЕКТРОННУЮ ВЕРСИЮ ГАЗЕТЫ «ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА»

www.pravo.ua

Администратор сайта: web@pravo.ua
Подписка/Отдел продаж: zakaz@pravo.ua

**ЮРИДИЧЕСКАЯ
ПРАКТИКА**
ГАЗЕТА УКРАЇНСЬКИХ ЮРИСТІВ