

УДК 341.1/8:346.1

DOI: <https://doi.org/10.18524/2411-2054.2020.40.217603>

*В. В. Чайковська*, канд. юрид. наук, доцент  
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова  
Кафедра адміністративного та господарського права  
Французький бульвар, 24/26, Одеса, 65058, Україна  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2785-1369>  
e-mail: [vvchaykovskaya@ukr.net](mailto:vvchaykovskaya@ukr.net)

## ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджуються організаційно-правові проблеми здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами господарювання державного сектору економіки. Зроблено висновок, що поєднання державою в особі органів управління повноважень власника і регулятора призводить до втручання в оперативну діяльність підприємств, конфлікту інтересів та слабкої мотивації державних компаній до рівної конкурентної боротьби на європейських та міжнародних ринках товарів, робіт та послуг. Обґрунтовано пропозиції до Господарського кодексу та законів України щодо управління об'єктами державної власності в частині розширення повноважень державних підприємств, їх засновницьких функцій та подолання неринкових обмежень їх діяльності.

**Ключові слова:** зовнішньоекономічна діяльність, господарське законодавство, державні підприємства, державний сектор економіки.

**Постановка проблеми.** Протягом кількох останніх десятиліть глобалізація ринків, зміни технологій та дерегуляція колись монопольних ринків призвели до коригувань і реструктуризації державного сектору економіки в багатьох країнах. На додаток, значно зросла участь державних підприємств в міжнародній торгівлі та інвестуванні. В пострадянських країнах це посилювалося розширенням спеціальної правосуб'єктності державних підприємств у контексті зовнішньоекономічної діяльності. Колись державні підприємства були залучені, головним чином, до реалізації завдань базової інфраструктури чи інших публічних послуг на своїх внутрішніх ринках. А зараз все більше державних підприємств беруть участь в діяльності поза межами своїх територій. Поряд із таким розвитком подій відбувається розповсюдження інвестиційних інструментів на базі державної власності, і це ускладнює відносини між інститутами держави-власника та підприємствами, якими держава володіє [1].

У системі зовнішньоекономічних зв'язків для державних підприємств найбільш чітко проявилася необхідність подолання в їх розвитку конкурентних перешкод, які в умовах національної економіки подекуди істотним чином проявляються через існування державних і природних монополій, оцінку їхньої ефективності в контексті спрямованості діяльності на досягнення не лише економічного, а й соціального ефекту, застосування до таких суб'єктів господарювання низки засобів державного регулювання і державної допомоги тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Попри важливість питання, сучасні комплексні наукові дослідження сфери зовнішньоекономічної діяльності підприємств державного сектору економіки майже відсутні, лише її окремі напрямки згадуються в контексті дослідження експортного потенціалу країни загалом. Зокрема, у цій сфері можна відзначити окремі роботи Д. В. Задихайла, О. П. Подцерковного, В. В. Поєдинок та деяких інших вчених, які торкаються правових проблем забезпечення державної економічної політики у зовнішньоекономічній діяльності (далі – ЗЕД) в розрізі підтримки національного товаровиробника, розвитку іноземного інвестування, просування експорту на зовнішні ринки тощо. Попри це недосліджений стан сфери ЗЕД державних підприємств впливає на обмежене суспільне розуміння проблем зовнішньоекономічної діяль-

ності загалом. Адже державний сектор економіки, будучи обмежений не лише правовими приписами, але й прямими завданнями держави різноманітного значення (від соціальних до безпекових), виступає продовженням державної економічної політики на рівні зовнішньоекономічної діяльності.

**Метою статті** є дослідження організаційно-правові проблеми здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами господарювання державного сектору економіки, а також вирішення існуючих у цій сфері проблем.

**Виклад основного матеріалу.** Основною передумовою правового забезпечення діяльності державних підприємств у ЗЕД становить їх експортний потенціал. У сучасній економічній літературі виділяються два підходи до оцінки експортного потенціалу: оцінюється або сам експортний потенціал підприємства, або потенціал в цілому зовнішньоторговельної діяльності підприємства. Часто ці поняття отожднюються або поняття «експортний потенціал» замінюється поняттям «зовнішньоекономічний потенціал», коли останній охоплює як експортні, так і імпорتنі операції. При цьому увага переноситься на необхідність більш повного включення підприємства в процеси глобалізації і міжнародного економічного співробітництва [2, с. 28-29]. Подібний широкий підхід видається більш вірним. І хоча при позначенні показників потенціалу ЗЕД здебільшого фігурують показники, що характеризують експортний потенціал, недоцільно зводити дослідження ЗЕД державних підприємств лише до оцінки їх промислової/виробничої та збутової спроможності.

І. Красілич, аналізуючи економічні умови розвитку експортно-імпоротної діяльності зовнішнього середовища машинобудівних підприємств в Україні, зазначає, що вони склались історично, а також під впливом рішень керівників органів державного управління із урахуванням поточної ринкової кон'юнктури і пріоритетів національного і регіонального соціально-економічного розвитку, і включають: характер зовнішньоторговельної національної політики, рівень розвитку інфраструктури ринку, доступність кредитних ресурсів, рівень інфляції, рівень державної фінансової підтримки тих машинобудівних підприємств, які є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, фінансові умови реалізації експортно-імпорتنих операцій, наявність урядових гарантій щодо захисту прав іноземних інвесторів, щокладають кошти у машинобудівні підприємства, які є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності тощо [3].

Зазначене є справедливим стосовно державних підприємств різної галузевої спрямованості, зовнішньоекономічний розвиток яких визначався не лише їх потенціалом, а й рамками державних соціально-економічних програм. Як правило у випадках, коли для підприємств державного сектору економіки змішуються комерційні і некомерційні (соціально-політичні) цілі, завантаженість державними замовленнями (завданнями), про обрання зовнішньоекономічного напрямку діяльності у якості пріоритету говорити не доводилось.

Сьогодні чинне законодавство України майже позбавлене особливих правил здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємствами державного сектору економіки – як в частині обмежень, так і в частині встановлення для них преференцій.

Зокрема, Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» підкреслює рівні засади для здійснення ЗЕД суб'єктами різних форм власності, що випливає з запроваджених у ст. 2 Закону принципів зовнішньоекономічної діяльності, зокрема: а) з принципу свободи зовнішньоекономічного підприємництва; б) принципу юридичної рівності і недискримінації; в) принципу верховенства закону; г) принципу захисту інтересів суб'єктів ЗЕД.

Поряд з цим, детальний системний аналіз чинного господарського законодавства дозволяє виявити ряд правових та організаційних чинників, викликаних як статусом державних підприємств та специфікою управління ними, так і спеціальним правовим режимом використання об'єктів державної власності, що передаються таким суб'єктам для здійснення господарської діяльності, і які впливають на здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємствами державного сектору економіки. Ці чинники здатні

здійснювати потужний вплив (як стимулюючий, так і стримуючий) на обрання та реалізацію підприємствами державного сектору економіки зовнішньоекономічного вектору діяльності.

У цьому контексті звертають на себе увагу положення законодавства актів та наукових поглядів на склад суб'єктів господарювання, віднесених до «підприємств державного сектору економіки», оскільки вітчизняне законодавство регламентує саме особливості зв'язку держави-власника в особі уповноважених органів управління зі створеними суб'єктами господарювання. Принципи взаємовідносин між державними підприємствами і державними органами управління, контроль та ступінь втручання у їх оперативну господарську діяльність, вплив на прийняття рішень – головні показники для потенційних інвесторів/контрагентів.

Зокрема, ГК України у ч. 2 ст. 22 суб'єктами господарювання державного сектора економіки називає суб'єктів, що діють на основі лише державної власності, а також суб'єктів, державна частка у статутному капіталі яких перевищує п'ятдесят відсотків чи становить величину, яка забезпечує державі право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів.

Науковцями неодноразово зверталась увага на недосконалість/ неточність цього визначення, оскільки його формальне застосування виводить за межі підприємств державного сектору цілу низку підприємств, які, між тим, первісно засновані здебільшого або виключно на основі державного майна, але згодом набули щодо нього право власності (наприклад, у результаті корпоратизації). Відтак, вплив, який може чинити держава на відповідні господарські організації, ґрунтується саме на наявності у неї права власності на майно, на базі якого функціонує підприємство, або наявності корпоративних прав у неї або повністю підконтрольних їй суб'єктів (маються на увазі, зокрема, НАКи і ДАКи, у статутному капіталі яких державна частка дорівнює 100 %). Що ж до характеру/способу здійснення вирішального впливу, у науці господарського права домінує думка, що «для визнання належності певного суб'єкта до державного сектора головне значення має наявність самої можливості здійснення державою вирішального впливу на його діяльність, а не спосіб такого здійснення (безпосереднє або опосередковане)» [4, с. 162].

На думку А. М. Захарченка, «... законодавче запровадження поняття «суб'єкт господарювання державного сектора економіки» – узагальнене позначення певної групи господарських організацій, діяльність яких підлягає вирішальному державному впливу, для подальшого встановлення особливостей їх правового статусу, зокрема, спеціальних обов'язків перед державою і суспільством. Дослідження кола господарських організацій ... дозволяє констатувати, що держава не має на меті охопити при цьому всю сукупність організацій, діяльність яких може підлягати опосередкованому вирішальному впливу, а обмежується поширенням відповідних правил лише на ті з них, що є початковими ланками у складній мережі відносин контролю» [4, с. 165].

Зокрема, крім господарських організацій, майно яких перебуває у державній власності, або державна частка у статутному капіталі яких перевищує 50 відсотків, державою встановлено певні особливості правового статусу господарських товариств, 50 і більше відсотків акцій (часток) яких знаходяться у статутних капіталах господарських товариств, частка держави в яких становить 100 відсотків. Необхідність дослідження у рамках цієї роботи обумовлена їх залежністю від підприємств зі стовідсотковим державним капіталом, а також передбаченою законодавством можливістю здійснення «спільної підприємницької діяльності 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» як виду ЗЕД відповідно до абз. 7 ч. 1 ст. 4 Закону про ЗЕД.

Слід підкреслити, що на підставі виокремленої частини державного майна господарські товариства створювались декількома способами: 1) в процесі приватизації шляхом продажу акцій, що належали державі, або корпоратизації (перетворення) державних уні-

тарних підприємств, закритих акціонерних товариств; 2) в особливому, врегульованому не законом, а Указами Президента порядку (правило стосується НАКів та ДАКів); 3) шляхом об'єднання у статутному капіталі контрольних пакетів акцій дочірніх підприємств – для холдингових компаній. Проблеми інтерпретації в окресленому питанні, окрім недосконалих законодавчих формулювань та суперечливої судової практики, посилюються і розбіжностями у встановленні правового режиму майна господарських організацій з державною часткою. Зокрема, за загальним правилом, за державними комерційними підприємствами майно закріплюється на праві господарського відання або, навіть, праві власності. Останнє, зокрема, стосується НАКів і ДАКів.

І. А. Селіванова, досліджуючи питання майнового режиму цих суб'єктів, зазначає, що процедура їх створення значно відрізняється від процедури приватизації чи корпоратизації, фактично ці АТ створювалися в особливому порядку. Майно таких товариств формувалося шляхом передання до їх статутного фонду майна державних підприємств (організацій) та акцій корпоратизованих підприємств цілої галузі (підгалузі) економіки. Причому майно передається до статутних фондів НАК / ДАК, і визнається їх власністю, а акції корпоратизованих підприємств, хоча й передаються до статутного фонду, не стають власністю НАК / ДАК, хоча є й випадки, коли вони визнаються власністю. В той же час, непоодинокі випадки, коли державне майно передається не до статутного фонду ДАК (НАК), а на його баланс, без визначення права товариства, яке воно має відносно такого майна. В цьому разі, як зазначає І. А. Селіванова, можна стверджувати, що таке майно не перейшло у власність НАК (ДАК) і залишається державною власністю, яким ДАК володіє на праві господарського відання [5, с. 216-217]. Вказаний правовий титул (а також право оперативного управління для некомерційних державних підприємств – примітка В. Ч.), попри достатність надаваних їм правомочностей для здійснення звичайної господарської діяльності суб'єктом господарювання, одночасно є незручним та обмеженим для забезпечення його зовнішньоекономічної активності, у т.ч. через обмеження в розпорядженні ввіреним майном, необхідність погодження із уповноваженим органом управління напрямів його використання, ризиків його вилучення власником тощо.

Однією з основних перешкод вільній конкуренції у сфері ЗЕД для державних підприємств визнається їх історична дотаційність та залежність від державних фінансових ресурсів. Зокрема, окремі сфери господарювання, де зосереджувалось державне виробництво, отримували різні види субсидування і у вигляді прямої галузевої допомоги, і непрямого субсидування (податкові пільги, відстрочення сплати податків). Наприклад, пільговий режим оподаткування діяв у таких пріоритетних галузях, як автомобіле-, судно-літакобудування та в космічній галузі [6]. У той же час, як зауважують дослідники, хоча нормами ЄС і СОТ допускається надання податкових пільг підприємствам, але у їхньому використанні існують певні обмеження. Зокрема, в ЄС використання податкових пільг допускається для підтримки інвестиційних проектів, однак забороняється для покриття поточних витрат підприємств, тобто субсидування операційної діяльності. Проблемою ж непрямих субсидій є те, що зазвичай їх не відображають в офіційних бюджетних документах, вони непрозорі і створюють стимули для поширення корупції [7, с. 90].

Угодою про асоціацію України з ЄС передбачено, що «будь-яка допомога, надана Україною або країнами-членами Європейського Союзу з використанням державних ресурсів, що спотворює або загрожує спотворити конкуренцію шляхом надання переваг окремим підприємствам або виробництву окремих товарів, є несумісною з належним функціонуванням цієї Угоди в тій мірі, в якій вона може впливати на торгівлю між Сторонами» [ч. 1 ст. 262]. Вказані правила означають необхідність скасування більшості заходів державної прямої і непрямой державної підтримки для державних підприємств, що суперечать міжнародним нормам і зобов'язанням України, якщо вони планують зовнішньоекономічне співробітництво та вихід у ЗВТ. Сумісними з належним функціонуванням Угоди визнаються лише окремі види державної допомоги, критерії якої визначаються відповідно до положень ч. 2,3 ст. 262 та ст. 264 Угоди про асоціацію з ЄС.

Слід відзначити, що обмеження ресурсної підтримки виступає серйозним викликом для вітчизняних державних підприємств, одразу актуалізуючи питання збереження у державній власності таких суб'єктів, проте є неминучим і необхідним кроком на шляху до утвердження їх самостійності та виключення сумнівів у конкурентних перевагах.

Окремо слід зауважити на можливість укладання договорів про спільну діяльність у сфері ЗЕД між державними підприємствами та іншими національними/іноземними суб'єктами господарювання інших форм власності. Відповідна процедура загалом є дуже складною та обмеженою. Зокрема, контроль з боку державних органів за здійсненням спільної діяльності підприємствами державного сектору економіки проявляється у:

1) визначенні Кабінетом Міністрів України порядку укладення ними договорів про спільну діяльність (п.п. «л» п. 18 ч. 2 ст. 5 Закону України «Про управління об'єктами державної власності»);

2) здійсненні відповідним центральним органом виконавчої влади методологічно-го та, у межах його повноважень, нормативно-правового забезпечення питань спільної діяльності (абз. 5 п. 4 ч. 1 ст. 5<sup>2</sup> Закону України «Про управління об'єктами державної власності»);

3) погодженні уповноваженими органами управління підприємствам, установам, організаціям, що належать до сфери їх управління, а також господарським товариствам, у статутному капіталі яких частка держави перевищує 50 відсотків, повноваження з управління корпоративними правами держави яких вони здійснюють, договорів про спільну діяльність та контролі за виконання умов цих договорів (п. 20 ч. 1 ст. 6 Закону України «Про управління об'єктами державної власності»);

4) укладенні уповноваженими органами управління договорів про спільну діяльність та інших договорів в рамках здійснення державно-приватного партнерства щодо майна підприємств, установ, організацій, що належать до сфери їх управління, а також майна господарських товариств, у статутному капіталі яких частка держави становить 100 відсотків, повноваження з управління корпоративними правами держави яких вони здійснюють (п. 20<sup>1</sup> ч. 1 ст. 6 Закону України «Про управління об'єктами державної власності»).

Реалізуючи вказані повноваження, уповноважені органи управління напряму втручаються у встановлення договірних зв'язків підприємств державного сектору економіки із потенційними контрагентами. Зокрема, зі змісту згаданого вище Порядку випливає, що суб'єкт господарювання, який виявив намір укласти договір, подає центральному органу виконавчої влади, до сфери управління якого він належить звернення щодо погодження укладення договору разом з великим переліком документів (п. 1-6 ч. 2 Порядку), серед яких і попередньо погоджений сторонами проект договору, і бізнес-план з визначенням етапів, строків, шляхів і засобів виконання договору, джерел його фінансування, впливу результатів укладення договору на фінансовий план суб'єкта господарювання, і обґрунтування способу використання державного майна з відповідними розрахунками тощо.

Зрозуміло, така тривала і складна бюрократична процедура укладення договорів про спільну діяльність з державними підприємствами здатна відлякати будь-якого іноземного інвестора від укладення договору саме з цим господарюючим суб'єктом. Звичайно, законодавець намагається компенсувати частину незручностей щодо окремих договорів. Наприклад, відповідно до Закону України «Про угоди про розподіл продукції» при укладанні таких договорів на операції інвестора не поширюються передбачені законодавством України обмеження щодо: 1) розрахунків за експортно-імпортними операціями, у тому числі щодо строків, передбачених Законом України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» (нині – Закон України «Про валюту та валютні операції» – В.Ч.); 2) переказу коштів у іноземній валюті на користь інших інвесторів за відповідною угодою про розподіл продукції та держави, у тому числі вимоги щодо одержання індивідуальної ліцензії НБУ та ін. (ч. 3 ст. 34). Крім того, інвестору гарантується право вільно розпоряджатися частиною виробленої продукції, право власності на яку набуто ним

відповідно до умов угоди, при цьому на таку продукцію не поширюватиметься режим ліцензування та квотування під час експорту та аналогічні обмеження під час реалізації її на території України (ч. 1 ст. 22) та ін. Проте ці преференції рідко бувають еквівалентними тим витратам (майновим, часовим та ін.) та корупційним ризикам, з якими стикаються потенційні контрагенти державних підприємств.

Важливим мотиваційним чинником для поживлення ЗЕД державних підприємств є їх відокремлення від «щільного» тиску уповноважених органів управління у бік утвердження їх самостійності, у тому числі, у питанні заснування ними суб'єктів господарювання.

Видається, що існуючий підхід до побудови моделі функціонування підприємств державного сектору економіки не враховує їх сучасних потреб – бути перетвореними в ринково орієнтовану структуру, мати змогу гнучко реагувати на зміни економічного середовища та реалізовувати будь-які економічно доцільні і законні механізми співпраці із контрагентами, доступні іншим, недержавним суб'єктам господарювання. Як вірно підкреслюється Г. Будуровою, «законодавча програма функціонування комерційних державних підприємств не тільки не орієнтована, а навіть обмежує інвестиційно-інноваційний розвиток державних об'єктів, на законодавчому рівні позбавляючи вітчизняні підприємства можливості у такий спосіб залучати іноземні інвестиції» [8, с. 143] та співпрацювати на зовнішніх ринках.

**Висновки і пропозиції.** Організаційні і правові умови функціонування підприємств державного сектору економіки зумовлюють складності при впровадженні ними зовнішньоекономічної діяльності. Поєднання державою в особі органів управління повноважень власника і регулятора призводить до втручання в оперативну діяльність підприємств, конфлікту інтересів та слабкої мотивації державних компаній до рівної конкурентної боротьби на європейських та міжнародних ринках товарів, робіт та послуг.

З метою подолання піднятих у цій роботі проблем доцільно виключити ч. 1 ст. 1 Декрету Кабінету Міністрів України «Про впорядкування діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, створених за участю державних підприємств»; доповнити ст. 73 ГК України ч. 10 наступного змісту: «10. Державне унітарне підприємство за погодженням уповноваженого органу управління може виступати засновником (учасником) юридичних осіб»; внести зміни до ч. 5 ст. 75 Господарського кодексу України, закріпивши, зокрема, що державне комерційне підприємство не має права безоплатно передавати належне йому майно іншим юридичним особам чи громадянам, крім його використання для формування статутних капіталів юридичних осіб та інших випадків, передбачених законом.

### Список використаної літератури

1. Керівні принципи ОЕСР щодо корпоративного врядування на підприємствах державної форми власності, редакція 2015 року. OECD Publishing, Paris, 2019. 92 с.
2. Савинов Ю.А., Орешкин В.А., Лебедев А. А. Экспортный потенциал отрасли по разработке и сбыту информационно-коммуникационных технологий. Российский внешнеэкономический вестник. 2013. № 6. С. 28-39.
3. Красілич І. О. Особливості управління зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівних підприємств. Ефективна економіка. 2016. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4920>
4. Захарченко А. М. Поняття і склад суб'єктів господарювання державного сектору економіки. Економіка и право. 2012. № 2. С. 160-166.
5. Селіванова І. А. Про різновиди акціонерних компаній, створених за участю держави. Університетські наукові записки. 2007. № 2 (22). С. 216-217.
6. Державна допомога виробникам в Україні: реформування відповідно до норм СОТ та ЄС / Український центр міжнародної інтеграції. К., 2004.
7. Оцінка наслідків угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС. За ред. О. Шумило. Київ, 2007. 320 с.
8. Будурова Г. М. Господарсько-правове регулювання комерційного використання державного майна : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04 / Г. М. Будурова; Нац. ун.-т «Одеська юридична академія». Одеса, 2014. 227 с.

## References

1. OECD Guidelines for Corporate Governance in State-Owned Enterprises, 2015 edition. OECD Publishing, Paris, 2019. 92 p.
2. Savinov YA, Oreshkin VA, Lebedev AA (2013). Export potential of the industry for the development and sale of information and communication technologies. Russian Foreign Economic Bulletin. № 6. pp. 28–39. [in Ukrainian]
3. Krasilich IO (2016). Features of management of foreign economic activity of machine-building enterprises. Efficient economy. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4920> [in Ukrainian]
4. Zakharchenko AM (2012). The concept and composition of economic entities of the public sector of the economy. Economics and law. № 2. pp. 160–166. [in Ukrainian]
5. Selivanova IA (2007). On the types of joint stock companies created with the participation of the state. University scientific notes. № 2 (22). Pp. 216-217. [in Ukrainian]
6. State aid to producers in Ukraine: reform in accordance with WTO and EU norms / Ukrainian Center for International Integration. K., 2004 [in Ukrainian]
7. Assessment of the consequences of the free trade agreement between Ukraine and the EU. For order. O. Shumilo. Kyiv, 2007. 320 p. [in Ukrainian]
8. Budurova GM (2014). Economic and legal regulation of commercial use of state property: dis. ... cand. jurid. Sciences: 12.00.04 / GM Budurova; Nat. University «Odessa Law Academy». Odessa, 227 p. [in Ukrainian]

Стаття надійшла 15.11.2020 р.

**В. В. Чайковская**, канд. юрид. наук, доцент  
Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова  
Кафедра административного и хозяйственного права  
Французский бульвар, 24/26, Одесса, 65058, Украина  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2785-1369>  
e-mail: [vvchaykovskaya@ukr.net](mailto:vvchaykovskaya@ukr.net)

## ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

### Резюме

В статье исследуются организационно-правовые проблемы осуществления внешнеэкономической деятельности субъектами хозяйствования государственного сектора экономики. Сделан вывод, что сочетание государством в лице органов управления полномочий собственника и регулятора приводит к вмешательству в оперативную деятельность предприятий, конфликта интересов и слабой мотивации государственных компаний в конкурентной борьбе на европейских и международных рынках. Обоснованы предложения в Хозяйственный кодекс и законы Украины относительно управления объектами государственной собственности в части расширения полномочий государственных предприятий, их учредительных функций и преодоления нерыночных ограничений их деятельности.

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность, хозяйственное законодательство, государственные предприятия, государственный сектор экономики.

