

УДК 339.564(477)

Крайніков І.М., Українська академія банківської справи

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

У статті проведений аналіз експортного потенціалу України і чинників, що впливають на експорт товарів і послуг. Визначена актуальність теми і запропоновані напрямки реалізації експортного потенціалу та підтримки вітчизняних товаровиробників, які працюють на експорт, а також досліджені можливості пожевлення їх діяльності.

Ключові слова: експортний потенціал, експорт, експортно-орієнтовані галузі, конкурентоспроможність.

Ключовим зовнішньополітичним пріоритетом в інавгураційній промові Президента України Л. Кучми (листопад 1999 р.) і стратегічною ціллю держави, визначеною в урядовій програмі (березень 2000 р.), була проголошена інтеграція України в ЄС. На шляху в Європу нашої країні вже довелося зіткнутися з багатьма труднощами. У зв'язку з цим важливо розглянути проблеми і перспективи торгово-економічного співробітництва як з країнами Європейського Союзу, так і іншими суб'єктами міжнародної торгівлі. Метою даної роботи став аналіз експортного потенціалу України і чинників, що впливають на експортно-імпортні операції, а також дослідження того, які сили призводять до орієнтації компаніями-експортерами своєї торговельної діяльності на експорт, а також можливостей пожевлення їх діяльності.

Затримка з проведенням ринкових перетворень і надто повільна реструктуризація промисловості призвели до погіршення структури зовнішньої торгівлі. Цілком зрозуміло, чому Україна залишається експортером переважно сировини та напівфабрикатів. Очевидно, що за усіх перешкод при просуванні товару на зовнішні ринки країна експортує ту продукцію, у виробленні якої вона має відносні або абсолютні переваги. Загальновідомо, що за рівнем запасів та видобутку мінерально-сировинних ресурсів Україна входить до числа провідних країн континенту. В її надрах виявлено понад 200 видів корисних копалин, відкрито близько 20 тис. родовищ. Маючи лише 0,4 % світової суші та 0,8 % населення світу, Україна виробляє до 5 % світової мінеральної сировини та продукції її переробки. Мінеральна сировина, що видобувається в Україні, у вартісному виразі оцінюється в 15 млрд. дол. США.

Зовнішня торгівля України залишається надто чутливою до зовнішніх чинників. По-перше, основу експорту складають товари, по яких на міжнародних ринках відбуваються суттєві коливання попиту і надзвичайно жорстка цінова конкуренція. По-друге, головні експортно-орієнтовані галузі України залишаються надзвичайно енергомісткими, що робить їх критично залежними від імпортованих енергоносіїв. Металургійна та хімічна промисловість у 2001 р. дали 43,7 % загального експорту. В структурі собівартості продукції цих галузей частка витрат на енергоносії сягає 50-70 %. Ці чинники обмежують можливості нарощування експорту за рахунок девальвації націо-

нальної валюти – потенційно значний позитивний ефект девальвації гривні поглинається подорожчанням імпортованих енергоносіїв, що використовуються у виробництві експортної продукції.

Україна має значний потенціал високотехнологічних галузей промисловості. Вона посідає чільне місце серед провідних країн світу (після США, Росії, Франції, Китаю) у космічній галузі. Підтвердженням цього є участь України в ряді міжнародних проєктів: Sea Launch; створення Міжнародної космічної станції; спільний з РФ проєкт модернізації міжконтинентальної балістичної ракети СС-18 ("Сатана"); спільний з Бразилією та Італією проєкт пусків модернізованого ракетносія "Циклон-4" з бразильського космодрому тощо. Україна є також однією з дев'яти держав світу, які проєктують та будують літаки військово-транспортної авіації. Сильними є позиції національного літакобудування у створенні вантажних транспортних літаків.

З часів СРСР в Україні створена суднобудівна база, яка вважалася однією з найпоужніших в Європі. Нині суднобудівна галузь України налічує понад 100 заводів, в т. ч. 11 базових суднобудівних підприємств, але станом на 2002 р. більшість з них ледве виживають, виконуючи час від часу локальні, малі замовлення.

Україна має відчутні успіхи в експорті зброї та військово-технічних послуг: починаючи з 1997 р., вона впевнено посідає місце в десятці світових експортерів, але обсяги експорту цієї продукції та послуг постійно знижуються (з 516 млн. у 1997 р. до 370 млн. дол. США у 2000 р.). Проте Україна має значні можливості в майбутньому, бо в остаточному підсумку покуця цікавить не просто зразок, комплект нових або модернізованих озброєнь, але й подальші послуги військово-технічного характеру. Це стосується, у першу чергу, підготовки спеціалістів, повного і своєчасного забезпечення комплектуючими і спеціальними видатковими матеріалами. Причому вартість послуг часом перевищує вартість самих озброєнь. Окрім того, варто відмітити, що у світі існує багато радянської військової техніки, що потребує якщо не модернізації, то, напевне, ремонту чи запчастин.

Зважаючи на сприятливі природно-кліматичні умови, розвиток експортного потенціалу АПК виглядає безсумнівним (враховуючи те, що Україна воло-

діє 25 % родючих чорноземів світу), але реалізація потенціалу залежатиме від ефективності здійснюваних економічних перетворень на селі. Внаслідок неефективного державного регулювання відносин у сфері АПК, Україна втрачає зовнішні ринки збуту і перетворюється з експортера на імпортера зерна (в 2000 р. Україна імпортувала зерно з Туреччини, Казахстану, Аргентини, Хорватії), вона вже втратила позицію європейського лідера з виробництва цукру, а також ринки його збуту в країнах СНД, насамперед, в Росії, втрачає ринки збуту насіння соняшника. Проте в українських експортерів збіжжя існують чималі перспективи. Згідно з рішенням Європейської Комісії з 9 листопада 2001 р. практично скасовано (зменшено з EUR 10,39/т до EUR 0,39/т) мито на імпорт пшениці для експортерів зі Східної Європи. Таке рішення зумовлене потребою західноєвропейського ринку в додаткових 1,5 млн. тонн експортного зерна. Тим більше, що експорт зерна в Західну Європу є більш зручним з транспортної точки зору, ніж в азіатські країни, що споживають переважну частку зерна, яка вивозиться з України. Проте експортний зерновий потенціал України на сьогодні значною мірою обмежений доволі низькою пропускнуою можливістю портово-елеваторного господарства країни – до 6 млн. тонн зерна в рік, плюс ще близько 1 млн. тонн зерна сухопутними транспортними засобами (залізницею), в основному, в Білорусь. У тому числі близько 4,5 млн. тонн становить фуражна пшениця.

Останнім часом експорт послуг став одним із важливих чинників динамічного розвитку зовнішньої торгівлі у світі. За даними платіжного балансу, у структурі валютних надходжень України на експорт послуг припадає 16-17 %, що відповідає нижній межі діапазону цього показника для більшості європейських країн (14-28 %). У 2001 р. Україна здійснювала зовнішні торговельні операції послугами зі 190 країнами світу; експорт послуг становив близько 3,6 млрд. дол. США. Однак є підстави вважати, що потенціал експорту послуг використовується не повною мірою: починаючи з 1997 р. намітилася тенденція зменшення експорту послуг. Найбільшу частку в експорті послуг (83,5 %) мають транспортні послуги, з них близько 60 % (1,7 млрд. дол. США) займає транзит російських енергоносіїв. Україна володіє газотранспортною системою з високою пропускнуою спроможністю – 290 млрд. м³ на вході і майже 170 млрд. м³ на виході на рік. До Європи через територію України транспортується близько 90 % російського газу. Однак, перспективи їх транзиту знаходяться під загрозою скорочення у зв'язку з реалізацією Росією проектів альтернативних маршрутів транспортування газу і нафти в обхід території України (будівництво газопроводів Ямал – Європа (30 млрд. м³ на рік), Балтійський газопровід (до 30 млрд. м³) та “Блакитний потік” (16 млрд. м³)). Тому збереження та розвиток транзитних можливостей залежать від виваженої тарифної політики України, а також успіху в реалізації проекту транзиту Каспійської нафти і туркменського газу. Так, на сьогодні Україна має попередню домовле-

ність з Туркменистаном щодо імпорту близько 40 млрд. м³ газу щорічно.

Враховуючи вигідні географічні, кліматичні, культурні фактори, можна було б очікувати значних (мільярдних) надходжень від туризму (експорт туристичних послуг): узбережжя двох морів у субтропічній зоні, наявність гір (Крим і Карпати), великої кількості рік, озер та лісів забезпечують можливості для цілорічного рекреаційного, пізнавального, спортивного (альпінізм, гірськолижний і парусний спорт) туризму, мисливства. Вигідне географічне розташування, інфраструктура залізничних, морських та автошляхів, авіалінії зв'язують Україну з багатьма країнами світу. Проте доходи від цього виду послуг складають мізерні обсяги – близько 80 млн. дол. США.

Існуючі проблеми в галузі інформаційних технологій відображаються на обсягах експорту з України комп'ютерних послуг – в 2001 р. вони склали лише 7,6 млн. дол. США (0,2 % загального експорту послуг). На думку експертів, Україна має величезний потенціал і необхідні передумови для більш динамічного розвитку цього виду послуг). Наприклад, Індія в 1985 р. експортувала програмне забезпечення на 760 тис. дол. США, а в 1998 р. – вже на 1,8 млрд. дол. США. Причиною такого стрімкого зростання експорту послуг (окрім відносно дешевої робочої сили) стала державна підтримка експорту. В 1985 р. на законодавчому рівні було впроваджено надання пільг розробникам програмного забезпечення: інвестиції в цю галузь, а також експорт вироблених програмних продуктів не обкладаються прямими податками.

У зв'язку з тим, що Україна – морська держава, вона має нереалізований потенціал у галузі морських перевезень. Станом на 01.01.2002 р. послуги морського транспорту становили 14,3 % або 423,4 млн. дол. США. Проблеми морських перевезень, здійснюваних українськими судноплавними компаніями, неможливо розглядати окремо від проблем українського суднобудування. На сьогодні Україна, володіючи могутнім експортним потенціалом і будучи великим споживачем вантажів, що доставляються морськими шляхами, виявилася фактично витісненою з ринку морських перевезень. За оцінкою фахівців, наша країна втрачає щорічно близько 1 млрд. дол. США через те, що експортні вантажі перевозять іноземні судноплавні компанії. Серед шляхів вирішення цієї проблеми – гарантування квоти на перевезення експортних вантажів. Свого часу СРСР широко застосовував резервування зовнішньоторговельних перевезень для свого флоту.

Таким чином, маючи високий експортний потенціал, Україна поки що використовує його недостатньо ефективно, порівняно з іншими державами. Так, за обсягами експорту товарів на душу населення, Україна поступається не лише розвинутих країнам, але й більшості країн Центральної та Східної Європи.

Розвиток зовнішньої торгівлі України відбувається під дією комплексу внутрішніх і зовнішніх чинників, причому дія негативних чинників переважає. Низька конкурентоспроможність виробників товарів і

послуг є визначальним фактором, що стримує ефективне просування українських товарів на міжнародні ринки. Про гостроту проблеми свідчать дані міжнародного рейтингу конкурентоспроможності – Всесвітнього економічного форуму в Давосі, за якими Україна посідає місце в 5-му десятку. По-перше, українська продукція надзвичайно енергоємна внаслідок зносу основних фондів та застарілих технологій. На одиницю ВВП Україна витрачає майже в 5,5 разів більше енергоресурсів, ніж країни Центральної та Східної Європи, і в 12 разів більше, порівняно з країнами Організації економічного співробітництва та розвитку. По-друге, вкрай обмежене використання наявних виробничих потужностей, що є наслідком обмеженого внутрішнього попиту, збільшує умовно-постійні витрати підприємств на одиницю продукції. По-третє, значна частина великих підприємств утримує на своєму балансі мобілізаційні потужності, чисельні об'єкти соціальної сфери (дитячі садки, житлові будинки, лікарні, санаторії тощо), і це також збільшує собівартість кінцевої продукції. Внаслідок високої собівартості ціни на окремі види української продукції на 30-70 % перевищують ціни міжнародних ринків.

Проблеми конкурентоспроможності підприємств загострює недосконалість діючих схем фінансування експорту. Високі процентні ставки на кредитному ринку України, обмежений доступ до схем довгострокового кредитування обмежують модернізацію виробництва та управління, впровадження сучасних схем міжнародного маркетингу. Відсутність розвинутих схем кредитування експортерів спричиняє брак обігових коштів підприємств-експортерів, не дає можливості здійснювати експортні поставки складних комплексів, машин, обладнання порівняно високої вартості. Українські експортери мають обмежені можливості щодо надання іноземним покупцям комерційних кредитів (максимальний термін надходження валютної виручки за експорт товарів складає не більше 90 днів), а також, як наслідок, це унеможлиблює використання такого інструмента, як форфейтинг.

Україні не вдається позбутися іміджу держави з нестабільною економікою, високим рівнем корупції та бюрократичного втручання в економіку – це негативно впливає на сприйняття України як надійного партнера. В середині травня 2000 р. Economist Intelligence Unit опублікував рейтинг “ділової привабливості” (Business Environment Rankings). Серед 60 країн, що подані в рейтингу, Україна посідає 57-ме місце.

Для України характерна слабкість інститутів банківської і страхової систем. Нерозвинутими є механізми надання гарантій та страхування експортних поставок – це підвищує ризики зовнішньої економічної діяльності. В розвинутих країнах створено спеціалізовані державні (напівдержавні, контрольовані державою) інститути кредитування і страхування експортних кредитів, наприклад, Департамент з гарантування експортних кредитів (Великобританія), Експортно-імпортерський банк (США), компанії, що здійснюють страхування зовнішніх торговельних операцій: COFACE (Франція), Hermes (Німеччина) та інші. В Україні ж схеми державного гарантування кредитів виявились неефективними: за оцінками експертів, не-

поверненими залишились кредити на суму понад 2,5 млрд. дол. США, надані під гарантії уряду.

Необхідно також відмітити недосконалість механізмів державного регулювання. Відсутність Податкового кодексу, який би замінив собою сотні чинних (суперечливих) актів з питань оподаткування, не стимулює ефективну фінансову діяльність підприємств-експортерів. Недостатньо відпрацьованим залишається механізм відшкодування експортерам податку на додану вартість (ПДВ), внаслідок чого заборгованість Державного бюджету перед експортерами постійно збільшується. Протягом 1998-2002 рр. заборгованість збільшилась у 6-8 разів і досягла майже 6 млрд. грн. – це зменшує обсяги і так мізерних обігових коштів, вкрай необхідних підприємствам для нарощування експорту. Отже, не можна очікувати підтримки від держави, якщо вона такими темпами вирішує проблему відшкодування ПДВ експортерам.

Головна проблема українських експортерів полягає у наявності істотних прихованих (неявних) обмежень на експорт – це так звані “операційні” або “нетарифні” витрати при здійсненні зовнішньої торговельної діяльності. Результати опитування 21 підприємств-експортерів показали, що в Україні операційні витрати становлять близько 40 % від прибутку (в розвинутих країнах 3-5 %). Наведені обмеження, а також режим обов'язкового продажу 50 % експортної валютної виручки, істотно знижують рівень лібералізації торгівлі та валютного регулювання в Україні, який оцінюється як один із найнижчих в Європі.

Політика захисту вітчизняного виробника здійснюється в Україні в спотворених формах, що порушує умови конкуренції. Тому створення пільгових умов далеко не завжди супроводжується підвищенням конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Яскравий приклад – це ситуація з СП “АвтоЗАЗ-Daewoo”. Його продукція, незважаючи на значні податкові пільги (встановлені окремим законом) та введення явно неринкових обмежень, не знайшла ринків збуту ні в Україні, ні за кордоном. Як наслідок, проти цього підприємства було оголошено процедуру банкрутства.

Розглянемо зовнішні чинники, що ускладнюють роботу українських експортерів.

Лібералізація міжнародної торгівлі після завершення Уругвайського раунду переговорів в рамках ГАТТ, прискорений розвиток інформаційних технологій і фінансове зміцнення ТНК сприяли не лише зміцненню конкурентоспроможності багатьох країн, але й посиленню міжнародної конкуренції на основних товарних ринках світу. Вихід на міжнародні ринки машин і обладнання нових конкурентів з числа країн, що розвиваються (Китай, Індія, Таїланд, інші країни) зумовлює загострення конкурентної боротьби і витіснення з ринків підприємств пострадянських країн, що помітно відстали від швидко зростаючих компаній країн-конкурентів. Останнім часом став помітним новий фактор – посилення конкуренції на зовнішніх ринках з боку Росії та інших пострадянських держав (це стосується поставок сталі та іншої продукції чорної металургії, яка належить до провідної групи українського експорту).

Цей чинник зменшує важливість цінних факторів: рівень конкурентоспроможності продукції все більше залежить від швидкості впровадження технологічних інновацій та гарантій якості.

Впливові країни Заходу проводять політику державного протекціонізму, нерідко вдаються до політичного тиску на конкурентів, насамперед, на ринках озброєнь і високотехнологічної продукції (літаки, обладнання для АЕС тощо).

США і ЄС застосовують стосовно України методи як “добровільного” обмеження українського експорту в таких секторах, як торгівля сталлю та одягом, – що, до речі, заборонено нормами СОТ, так і протекціоністські заходи у вигляді антидемпінгового мита. Очевидно, що “торгова війна” між країнами СНД, Європою і США, була викликана більшою мірою нездатністю американських сталелитейників конкурувати у світі і намаганням уряду США економічними методами підтримати національних виробників сталі. З цієї позиції “антипіратські” виступи США проти України були лише приводом для усунення конкурентів з американського ринку сталі.

Основний торговельний партнер України – Росія – також проводить політику протекціонізму стосовно імпорту українських товарів. Так, з 15 травня 1997 р. Росія в односторонньому порядку запровадила єдину ставку мита в розмірі 25 % на цукор білий, що ввозиться на її територію. Це фактично зупинило поставки цукру з України, оскільки з урахування мита український цукор став неконкурентоспроможним на російському ринку. В наступному ще одним наріжним каменем стали українські труби, на які Росія запровадила імпортні квоти і спеціальні мита. Проте Україна намагається здійснювати відповідні заходи. Наприклад, 29 березня Кабінет Міністрів України прийняв Постанову № 388. Її суть полягає у тому, що на імпорту з Росії 22 найменувань товару встановлений спеціальний збір в розмірі 20 % митної вартості. Причому діяти він почне тільки тоді, коли Росія почне обкладати митом імпорту українських труб. Хочна справді ця Постанова становить загрозу для вільної торгівлі між Україною і Росією, а багато українських виробників продукції, згаданої у цій Постанові, вважають за необхідне введення мита на російські товари, бо мають проблеми з конкурентоздатністю.

Таким чином, проведений аналіз показує, що домінуючий вплив на розвиток зовнішньої торгівлі України сьогодні мають негативні чинники.

Вихід України на світовий ринок є національним завданням, з яким можна справитися тільки об'єднавши зусилля приватних підприємств і держави.

Варто відмітити, що вирішення проблеми інтеграції до Європи, максимального використання експортного потенціалу вимагає від України не тільки формування нових відносин з країнами далекого зарубіжжя і країнами СНД, але й подолання негативних чинників, що стримують розвиток зовнішньої торгівлі України.

Першим кроком для цього стало схвалення Програми стимулювання експорту продукції Кабінетом Міністрів України Постановою від 26 вересня 2001 р. Вона визначає першочергові завдання щодо розвитку експорту: створення експортних виробництв для виготовлення продукції з комплектуючих виробів, що надходять з-за кордону, програмного забезпечення та надання інших видів наукоємних послуг у галузях, де Україна має висококваліфікованих спеціалістів і досягнення світового рівня; підвищення в експорті питомої ваги продукції машинобудування; реалізація переваг, отриманих у результаті створення унікальних високих технологій, зокрема, в енергетичній галузі, енергомашинобудуванні, електрозварюванні тощо; відкриття торговельних представництв українських підприємств за кордоном; створення сучасного механізму інформаційного забезпечення експортерів щодо кон'юнктури зовнішніх ринків; розвиток рекламної та виставкової діяльності.

Підсумовуючи, можна зазначити, що для українських підприємств важливо посилити їх позиції на тих ринках, де вони сильніші, і одночасно намагатися поступово диверсифікувати ринки збуту товарів. Важливо вчасно направити зусилля підприємств у ті ніші, де Україна має потенціал, щоб реструктуризувати підприємства і перевести їх на нові технології.

При цьому, на державному рівні подальше покращання торговельного режиму (стосується, зокрема, зменшення тарифних і нетарифних бар'єрів, спрощення адміністративних процедур, вдосконалення митного регулювання, створення інфраструктури підтримки експортера) сприятиме інтенсифікації і диверсифікації зовнішньої торгівлі. Також вважаємо дуже важливим покращання умов для інвестування з метою сприяння залученню нових технологій, розвитку галузей промисловості, у тому числі шляхом реалізації спільних інвестиційних проектів.

Summary

The analysis of an export potential of Ukraine and factors, which influence export-import transactions, is carried out. The urgency of a theme is determined and the implementation directions of manufacturers, which work on export, are offered. Besides some features of their activity revival are investigated. It is important to direct efforts of the businessmen to those niches, where Ukraine has potential, to restructure enterprises and to transfer them to new technologies.

