

УДК 339.9 (477)

О. Г. БІЛОРУС,
*академік НАН України,
заслужений діяч науки і техніки України,*
О. В. ГАВРИЛЮК,
*професор, доктор економічних наук,
заввідділом макроекономічного регулювання та міжнародних економічних відносин
ДННУ "Академія фінансового управління"
(Київ)*

СТРАТЕГІЧНІ ІМПЕРАТИВИ АДАПТАЦІЇ ТА ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Обґрунтовано напрями трансформації зовнішньоторговельного співробітництва як одного з імперативів реалізації євроінтеграційного вектора України. Висвітлено нові можливості освоєння європейського ринку вітчизняними виробниками, окреслено резерви співпраці нашої держави з окремими країнами.

Ключові слова: європейська інтеграція, зовнішня торгівля, експорт, ринок ЄС, політика адаптації та трансформації економіки.

O. G. BILORUS,
*Academician of the NAS of Ukraine,
Honored Worker of Science and Technique of Ukraine,*
O. V. HAVRYLIUK,
*Professor, Doctor of Econ. Sci.,
Head of the Department of Macroeconomic Regulation and International Economic Relations,
Academy of Financial Management
(Kyiv)*

STRATEGIC IMPERATIVES OF ADAPTATION AND TRANSFORMATION OF UKRAINE'S FOREIGN TRADE ACTIVITY UNDER CONDITIONS OF THE EUROPEAN INTEGRATION

The directions of a transformation of the foreign trade collaboration as one of the imperatives of a realization of the European integration vector of Ukraine are substantiated. New possibilities to master the European market by domestic producers are clarified, and some reserves of the collaboration of our state with certain countries are indicated.

Keywords: European integration, foreign trade, export, market of EU, policy of adaptation and transformation of the economy.

Після глобальної економічної кризи 2008–2010 рр. світова економіка все ще не пододала стагнації посткризового періоду. Провідні економічні центри світу

Білурус Олег Григорович (Bilorus Oleg Grygorovych) – e-mail: o.bilorus@gmail.com;
Гаврилук Олег Вікторович (Havryliuk Oleg Viktorovych) – e-mail: gavriliuck@ukr.net.

прогнозують нестабільне зростання або продовження стану рецесії. Світова господарська кон'юнктура не дає приводу очікувати на підвищення цін на зовнішньому ринку на чорні метали, залізну руду, продукцію сільського господарства, оскільки внутрішні ринки насичені, а попит обмежений. Зазначені фактори не сприяють підвищенню попиту на міжнародних ринках на основні види експортної продукції України, загострюючи проблеми експорту вітчизняної продукції та зовнішньоторговельного обороту в цілому. Без вжиття системи радикальних заходів очікуваними наслідками від нездійснення адаптації та трансформації зовнішньоекономічної діяльності України будуть: у короткостроковій перспективі – втрата позицій вітчизняного експорту на міжнародних ринках, витіснення і занепад ряду галузей національної економіки, падіння фінансових надходжень до країни та фінансової стабільності в цілому, скорочення робочих місць тощо. З огляду на це, **мета статті** полягає в окресленні стратегічних напрямів оптимізації зовнішньоторговельних взаємовідносин із ключовими партнерами.

Шляхи вирішення проблем трансформації. У сучасних, складних для України політичних і соціально-економічних умовах гостро актуалізується питання визначення вектора та інструментів міжнародної торгової політики. Сьогодні, незважаючи на велику питому вагу експортно-імпортних операцій у структурі ВВП України (їх частка коливається у межах 45–60%), відсутні як чітко окреслена зовнішньоторговельна політика, так і концептуальні стратегічні документи щодо її подальшого розвитку. Ні програма діяльності Уряду України, ні Коаліційна угода чи Програма Президента “Україна-2020” не ставлять своїм завданням формування послідовної зовнішньоторговельної політики як такої.

Тим часом глобальні політичні та економічні трансформації останніх років у багатьох країнах формують нову реальність. Зокрема, швидкими темпами кардинально змінюватимуться не тільки високі технології, але й фундаментальні уявлення про ринки, посиляться координація дій країн у торгово-політичній сфері, що вимагатиме рішучої зміни багатьох стереотипів.

Зовнішньоторговельні операції Україна проводить з партнерами із 189 країн світу, основним серед яких упродовж тривалого часу була Росія. Саме на неї припадали чверть валового експорту та майже третина імпорту товарів і послуг. Але анексія Криму і перетворення Росії на країну-агресора закономірно спричинили необхідність згортання взаємовідносин з нею.

Проте переорієнтація з російського ринку виключно на європейський не вдалася. За 2014 р. український експорт товарів до ЄС зріс, але неістотно (всього на 2,6%) *, а цього року і зовсім став падати: за січень – квітень – на третину (за I квартал 2015 р. порівняно з I кварталом 2014 р. – на 33,3%) **, хоча у річному обчисленні картина може мати кращий вигляд. На нашу думку, у подібній ситуації існують і свої позитивні моменти: відбувається повільна, але неухильна зміна в орієнтації вітчизняних підприємств.

Нинішній рівень довіри у російсько-українських відносинах через агресивну політику російського керівництва є практично нульовим. За будь-якого перебігу

* Стан зовнішньоекономічних відносин із країнами Європейського Союзу за 2014 рік / Державна служба статистики України : Експрес-випуск [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/express/expr2015/03/56.zip>.

** Зовнішня торгівля України товарами за I квартал 2015 року / Державна служба статистики України : Експрес-випуск [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/express/expr2015/05/117pdf.zip>.

подій те, що вже сталося, не може не мати істотних і довготривалих негативних наслідків у відносинах України як з Російською Федерацією, так і з євразійськими структурами (такими, як ЄврАзЕС, Митний союз, Єдиний економічний простір, а з 2015 р. — Євразійський економічний союз). Але головна проблема полягає у подоланні значної економічної залежності від Росії у ряді стратегічно важливих галузей. Очевидною стає необхідність диверсифікації структури зовнішніх відносин української економіки, відходу від монопольної залежності від російських поставок енергоносіїв і надмірної залежності від російських ринків збуту в багатьох галузях (таких, як продовольство, хімічні вироби, машини та обладнання, продукція металургії).

У січні 2015 р. (порівняно із січнем 2014 р.) український експорт до Росії скоротився на 60,3%, а імпорт — відповідно, на 57,1%. Через такі значні негативні показники обвалились і загальні дані по зовнішній торгівлі — відповідно, на 31,2 і 33,4% *. Ускладнені торгові відносини нашої країни з Росією зумовили скорочення експорту продукції машинобудування на 48,7% (особливо залізничних локомотивів — у 6 разів). Експорт зернових знизився на 17,3% внаслідок зниження світових цін на зерно і меншого врожаю кукурудзи у 2014 р.

Звідси напрашується висновок: російський ринок втрачається, а заміни йому не знайдено. У січні 2015 р. (порівняно з аналогічним періодом 2014 р.) знизилися відповідні показники і по інших країнах — великих торгових партнерах: на 61,3% — експорт до Беларусі, на 19,7% — імпорт з Китаю, більш як на 25% — товарооборот з Туреччиною **. Падають також показники товарообороту з країнами ЄС — Німеччиною (на 15%), Францією (на 21,8%), Польщею (на 33,3%) та Італією (на 17,6%). У січні — квітні 2015 р. (порівняно з аналогічним періодом попереднього року) експорт товарів з України скоротився на 34,6% (до 12,496 млрд. дол.), а імпорт — на 37,1% (до 11,898 млрд. дол.). При цьому коефіцієнт покриття експортом імпорту становив 1,05 (тоді як у січні — квітні 2014 р. — 1,01).

До найбільш постраждалих галузей національної економіки належать машинобудування, авіація, оборонно-промисловий комплекс, кондитерська і харчова промисловість, вагонобудування.

Продовжує неухильно скорочуватися співробітництво у сфері транзиту газу. Дедалі більші обсяги свого експорту Росія спрямовує в обхід України, і вже цього року транзит може впасти приблизно на 20%. Наша держава залишається одним з основних транзитерів російського природного газу до Європи. Проте обсяги цього транзиту істотно знизилися після запуску Росією трубопроводу "Північний потік": якщо у 2011 р. його обсяги були на рівні 104 млрд. м³, то у 2014 р. — близько 62 млрд. м³, а у 2015 р. можуть становити 50 млрд. м³.

Входження на ринок ЄС є непростим. Слід мати на увазі, що імпорتنі тарифи — не єдиний інструмент, який обмежує доступ на нього. Різноманітні нетарифні заходи регулювання, пов'язані, наприклад, із санітарними, фітосанітарними, екологічними та подібними вимогами, можуть відігравати більш важливу роль, ніж імпорتنі мита. Не менше значення мають, зокрема, форми й методи комерційної присутності на зарубіжних ринках, рівень досконалості ринкових стратегій

* Державна служба статистики України : Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>; Національний банк України : Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>.

** Державна служба статистики України : Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

і систем маркетингу. Тому при всій вагомості проголошеного вектора у бік ЄС вплив цього рішення не варто переоцінювати. Без відповідних структурних та інституційних перетворень у самій Україні, без її ефективного пристосування до чинних в ЄС систем сертифікації продукції, без значних успіхів у приведенні вітчизняного виробництва у відповідність з найвищими світовими стандартами, без належних реформ на рівні корпоративної стратегії розвитку українського бізнесу окреслені комерційні поступки з боку ЄС матимуть досить обмежений вплив. І сподівання на те, що скасування імпорتنних мит ЄС дасть Україні можливість компенсувати пов'язані з цим втрати, поки що не виправдуються. На початку 2015 р. обсяг експорту українських товарів до країн ЄС становив 2129,7 млн. дол. (або 35,7% загального обсягу експорту) і зменшився (проти січня – лютого 2014 р.) на 33,3%. При цьому імпорт товарів з країн ЄС був на рівні 2463,5 млн. дол. (або 42% загального обсягу імпорту) і скоротився (проти січня – лютого 2014 р.) на 23,3%.

Крім того, Європа купує переважно українську сировину – товари з низькою часткою доданої вартості. Це не може повною мірою компенсувати втрату російського ринку, куди раніше Україна продавала готові продукти харчування, продукцію машинобудування, металургії та хімічної промисловості. Можливо, у майбутньому вдасться замінити ринки збуту СНД на ринки інших країн, але у найближчій перспективі це малоймовірно: світові ринки давно поділені та структуровані.

З підписанням Угоди про асоціацію з ЄС для України умови зовнішньої торгівлі з європейськими торговими партнерами значно покращилися, але глобальний попит на ключові товари українського експорту залишається низьким. При цьому конкурентна боротьба на світових ринках стає дедалі жорсткішою. За таких обставин для забезпечення зростання обсягів зовнішньої торгівлі необхідно активізувати пошук внутрішніх резервів підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції та диверсифікації експортних позицій у глобальному економічному просторі. Україні не слід очікувати на легкий шлях до повноправного членства в ЄС, оскільки вітчизняна продукція не є критично важливою для більшості європейських ринків і підприємств – вона складає лише 0,8% загального обсягу експорту на ринку ЄС *. Проте ринок ЄС є найважливішим з точки зору стратегічних перспектив. **Слід зрозуміти, що головне в асоціації з ЄС – не так доступ до ринків, як стимулювання внутрішніх реформ в Україні, які зроблять її економіку конкурентоспроможнішою та ефективнішою.** Тому до першочергових завдань Кабінету Міністрів України, Верховної Ради України та НБУ слід віднести вжиття невідкладних заходів і використання можливостей щодо трансформації зовнішньоторговельного співробітництва України з урахуванням національних інтересів і мобілізації внутрішніх резервів.

Хоча на даному етапі основна мета вітчизняної зовнішньоекономічної політики полягає у сприянні розвитку економіки, яке повинне забезпечити виконання вимог і критеріїв щодо здобуття повного членства в ЄС, все ж актуалізується питання розробки **довгострокової стратегії зовнішньоекономічної політики**, яка повинна передбачати переосмислення старих і визначення нових пріоритетів у зовнішньоторговельній політиці, базуватися на системному підході та визначенні багатоваріантних сценаріїв (причому з обґрунтуванням кожного з них і пропозицією альтернативних варіантів), включаючи стратегічне планування відносин з окремими об'єднаннями, країнами та регіонами світу. Крім того, зволікання зі створенням ефективної системи зовнішньоекономічної політики спричиняє по-

* За даними Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade/data/database>.

слаблення зв'язку між зовнішньоторговельною політикою та заходами щодо захисту національного ринку. Насамперед, йдеться про застосування різних тарифних і нетарифних обмежень, запровадження яких зумовлюється станом платіжного балансу України.

Це особливо важливо в умовах, коли українські компанії мають виходити на нові ринки. Вони потребують системної та масштабної підтримки з боку держави у сфері експорту. Необхідно істотно розвинути і вдосконалити систему забезпечення недискримінаційних умов доступу для вітчизняних товарів, послуг і капіталовкладень на зарубіжні ринки. З цією метою слід інтенсифікувати роботу з національним бізнесом як для виявлення бар'єрів на шляху до зовнішніх ринків або загроз виникнення таких бар'єрів, так і для інформування бізнесу про існуючі та потенціальні інструменти захисту своїх інтересів на зовнішніх ринках.

Для цього сучасна зовнішньоторговельна політика України має бути інституційно інтегрованою. Виконавча вертикаль — від центру вироблення рішень до конкретних виконавців — повинна бути чіткою та безперервною, як і її діалог з бізнесом. Сьогодні функція формування політики у цій сфері значною мірою залишається за Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, тоді як основний інструментарій її реалізації на зовнішніх ринках належить Міністерству закордонних справ України, яке не має відповідних повноважень і ресурсів, які наявні у міністерств Німеччини, США і Великобританії.

Проте все ж можна окреслити комплекс проблем у сфері зовнішньої торгівлі та питань, пов'язаних із зовнішньою торгівлею. Передбачається, що тимчасове застосування положень розділу IV "Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею" угоди розпочнеться з 1 січня 2016 р.

Одним з першочергових є **усунення технічних бар'єрів у торгівлі промисловими товарами між Україною та ЄС** — складне й комплексне завдання, яке передбачає прийняття понад 50 національних технічних регламентів на основі директив і регламентів ЄС, а також більш як 3000 європейських стандартів як національних для промислових товарів. Якщо вітчизняна система технічного регулювання та вироблені в Україні промислові товари не відповідатимуть європейським вимогам, то українська продукція не зможе вільно і безперешкодно увійти на європейський ринок, не кажучи вже про її реалізацію і розширене споживання. Отже, вкрай необхідно розпочати процес запровадження положень і вимог уже прийнятих Україною законодавчих і нормативно-правових актів у сфері технічного регулювання, а також забезпечити механізми контролю за їх виконанням. Це стосується:

— нової редакції Закону України "Про метрологію та метрологічну діяльність" від 05.06.2014 р. № 1314-VII, який передбачає приведення національної системи стандартизації у відповідність з європейською моделлю і враховує висновки проекту Twinning "Зміцнення стандартизації, ринкового нагляду, вимірювань та законодавчої метрології, оцінки відповідності та споживчої політики в Україні";

— Закону України "Про стандартизацію" від 05.06.2014 р. № 1315-VII, спрямованого на гармонізацію законодавчих актів з документами Міжнародної організації законодавчої метрології та Європейської співпраці із законодавчої метрології, а також з актами ЄС;

— Закону України "Про технічні регламенти та оцінку відповідності" від 15.01.2015 р. № 1065, який встановлює єдині правові та організаційні засади

розроблення, прийняття та застосування технічних регламентів і процедур оцінки відповідності, здійснення цієї оцінки згідно з європейськими вимогами і положеннями Угоди про технічні бар'єри у торгівлі СОТ, скасування централізованої реєстрації сертифікатів відповідності в державній системі сертифікації.

Одними з пріоритетних завдань для України є нарощування і диверсифікація експорту продуктів харчування, вихід на нові ринки збуту (в тому числі до країн ЄС). У цьому зв'язку особливої уваги потребує запровадження європейських стандартів у сфері безпечності та якості харчових продуктів, яке сприятиме усуненню санітарних бар'єрів для доступу харчових продуктів тваринного походження на ринок ЄС, а також стане обов'язковою вимогою щодо сприяння експорту продукції. Для цього необхідно вирішити такі проблеми:

- створення єдиного державного органу з контролю харчових продуктів, тварин, кормів та інших об'єктів санітарних заходів;
- скасування вимог до одержання виробниками харчових продуктів документів дозвільного характеру, висновків, сертифікатів, експертиз тощо, які не застосовуються у практиці ЄС;
- проведення державної реєстрації лише тих об'єктів санітарних заходів, які підлягають відповідній реєстрації згідно із законодавством ЄС;
- встановлення за прикладом Регламенту ЄС № 852/2004 загальних вимог щодо гігієни харчових продуктів;
- обов'язкове запровадження операторами ринку харчових продуктів системи управління безпечністю харчових продуктів, побудованої на принципах НАССР (Hazard Analyses and Critical Control Point – система аналізу ризиків, небезпечних факторів і контролю критичних точок, яка дозволяє гарантувати виробництво безпечної продукції шляхом ідентифікації та контролю небезпечних факторів) тощо.

Вирішенню цих питань сприятиме прийняття Верховною Радою України ряду законопроектів, зокрема – супроводження розгляду проектів Закону України (положення якого ґрунтуються на вимогах Регламентів ЄС від 21 жовтня 2009 р. № 1069/2009 і від 25 лютого 2011 р. № 142/2011) “Про державний контроль, що здійснюється з метою перевірки відповідності законодавству про безпечність та якість харчових продуктів і кормів, здоров'я та благополуччя тварин” від 17.06.2014 р. № 4986-І, Законів України “Про безпечність та гігієну кормів” від 28.07.2014 р. № 4280а-І і “Про побічні продукти тваринного походження, що не призначені для споживання людиною” від 22.07.2014 р. № 0905. Відповідальність за це має бути покладена, насамперед, на Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, а також на Комітети Верховної Ради України – з питань європейської інтеграції, у закордонних справах і з питань економічної політики. У цьому зв'язку важливим є підвищення обізнаності організацій-експортерів, державних органів, інших заінтересованих осіб про вимоги законодавства ЄС щодо безпечності харчової продукції.

Існують нові широкі можливості освоєння європейського ринку вітчизняними виробниками. Надання українським експортерам односторонніх торгових преференцій з боку ЄС привело до того, що тепер вітчизняні товари складають конкуренцію виробникам з країн ЄС на європейських ринках. У першу чергу це стосується сільськогосподарської продукції: сполучення низьких цін на імпортні товари і девальвації гривні зробило її особливо конкурентною на євrorинках,

через що обсяг українського експорту до ЄС значно зріс (за 10 місяців 2014 р. на 16% *). Це — сприятливий знак для вітчизняних експортерів і на 2015 р., оскільки Регламентом ЄС № 1150/2014 Європейського Парламенту і Ради ЄС передбачено продовження до кінця поточного року тарифних квот, які складають: яловичина — 12 тис. т; молоко, вершки, згущене молоко та йогурти — 8 тис. т; сухе молоко — 1,5 тис. т; вершкове масло і молочні пасти — 1,5 тис. т; яйця — 3 тис. т; м'ясо птиці — 36 тис. т; свинина — 40 тис. т. Крім того, було продовжено дію відповідних показників і для зернових: пшениця — 950 тис. т; ячмінь — 250 тис. т; кукурудза — 400 тис. т**.

Як видно, для деяких категорій товарів (м'ясо-молочної продукції, зернових) тарифна квота є досить високою. Але вітчизняні підприємці не можуть скористатися нею повною мірою через проблеми, пов'язані зі стандартами харчової безпеки. У м'ясо-молочній галузі вони зумовлені існуванням у ЄС високих стандартів безпечності харчової продукції. І якщо товари українських виробників не відповідатимуть європейським критеріям, то не зможуть експортуватися до ЄС, тому необхідно підвищити стандарти молочних виробів до європейського рівня.

Загостренню конкуренції сприяли також відповідні російські санкції у відношенні до ЄС. І в цьому контексті слід скористатися досвідом європейських експортерів. Наприклад, у Литві, Польщі, Фінляндії та Естонії заборона експорту торкнулася значної частини сільськогосподарської продукції: приблизно 20% сільськогосподарського експорту з Польщі та Фінляндії, а також до 40% експорту з Литви — досить вагомі цифри. Цим країнам треба було знайти нові ринки збуту для своїх товарів. До того ж ситуація дуже відрізняється залежно від продукції. Наприклад, у Німеччині більша проблема була пов'язана з яблуками, оскільки їх левова частка експортувалася до РФ, через що вони стали дешевими. Але німецькі експортери знайшли для цього продукту інші ринки — у Середній Азії, США і на Далекому Сході.

Ряд вітчизняних промислових підприємств можуть успішно утримувати свою частку європейського ринку — зокрема, машинобудівна промисловість і сектор інформаційних технологій. Для цього доцільно навчитися жити в конкурентному світі та звернути особливу увагу на якість продукції, а також на налагодження контактів з відповідними підприємствами в Європі, щоб створювати спільні виробництва. Багато українських експортерів зможуть зайняти свою нішу на європейському ринку, якщо здійснять модернізацію підприємств. Але для цього, у свою чергу, потрібні інвестиції, які в нинішній ситуації вкрай складно залучити, оскільки західні інвестори відносять нашу державу до зон підвищеного ризику.

Значна кількість українських виробників (особливо малих і середніх підприємств) прагнуть налагодити торговельні зв'язки з європейськими компаніями, але нерідко не знають, з чого починати. Вони не завжди можуть самостійно визначити: чи існує взагалі в ЄС попит на їх продукцію? яким вимогам треба відповідати для отримання доступу на ринок ЄС? в якій із 28 країн — членів ЄС існує реальна перспектива продажу відповідних товарів? як шукати партнера? де ознайомитися з необхідною інформацією?

Іншими проблемами багатьох експортерів є також незнання іноземних мов і неналежне функціонування українських торгово-промислових інституцій. В Європі

* Мінагрополітики: Україна збільшує експорт с/г продукції та зменшує імпорт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/15378>.

** [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://document.ua/reglament-es-n-1150-2014-evropeiskogo-parlamentu-i-radi-jaki-doc209831.html>.

подібні утворення є дуже розвинутими. Малі підприємства нерідко звертаються до них по допомогу для розширення бізнесу. Подоланню ситуації сприятимуть **створення та активізація маркетингових і сервісних мереж на пріоритетних зарубіжних ринках – торгових домів, бізнес-центрів і технічних центрів на акціонерних засадах спільно з комерційними і банківськими структурами України**. Вони повинні вести комерційно-посередницьку діяльність, пов'язану з торгівлею, а також виробничу, фінансово-кредитну, інвестиційну та зовнішньоекономічну; зусилля мають бути спрямовані на організацію вигідних контрактів з постачальниками, здійснення агентських, комісійних, консигнаційних та інших посередницьких угод з контрагентами на комерційній основі. Також необхідно активізувати зусилля на наданні рекламних і консультаційних послуг бізнес-представникам зарубіжних (особливо європейських) країн.

В Україні існують торгово-промислові палати, але вони не займаються проблемами малого бізнесу, через що йому складно дістати доступ до їх інформаційної бази. До того ж вітчизняні компанії не одержують вагомої допомоги від Уряду щодо доступу до інформації. Раніше при багатьох посольствах України існували торгові представництва, що довели свою користь, але були ліквідовані попередньою владою. Крім того, **наступальну політику потрібно проводити торговому представникові України**, який повинен відповідати за проходження експорту товарів і послуг, вихід вітчизняних виробників на нові ринки, а також представляти інтереси у СОТ. Відповідні заходи сприятимуть розвитку економічної (в тому числі комерційної) дипломатії України, відновленню та диверсифікації експортних позицій вітчизняних підприємств і об'єднань.

На особливу увагу заслуговують створення або активізація діяльності таких державних/квазідержавних фінансово-промислових об'єднань і фінансових інституцій, як експортно-кредитні агентства, що виступають своєрідним фінансовим посередником між компанією-продавцем і компанією-покупцем, надаючи фінансування у вигляді прямих позик, інвестицій, кредитних гарантій і/або страховок під гарантії держави. З метою подолання кризових явищ Міністерством економічного розвитку і торгівлі України у тісній співпраці з Німецьким державним банком розвитку заплановано до кінця 2015 р. **створити Експортну кредитну установу (ЕКУ)** – для пошуку нових ринків збуту товарів і послуг, альтернативних російському ринку. Представлені інституції є ефективним інструментом пом'якшення негативних наслідків у період економічного спаду, покриття ризиків, створення сприятливих умов для отримання фінансування та підвищення конкурентоспроможності експортерів. В Україні зусилля ЕКУ мають бути націленими на розширення економічного співробітництва шляхом підтримки експортно-імпортних операцій, адаптації передового міжнародного досвіду і стандартів щодо страхування експортних кредитів, на створення можливостей для отримання фінансування і надання підтримки комерційним банкам при фінансуванні вітчизняних експортерів.

Поряд з ЕКУ, в Україні доцільно **створювати організації із сприяння експорту**, які інформуватимуть експортерів і МСП про положення законодавства та нормативної бази, торговельну практику та економічні умови інших держав, кон'юнктуру світових ринків, можливості для просування вітчизняної продукції та займатимуться пошуком ділових партнерів на зовнішніх ринках. Такі організації покликані надавати консультаційні послуги як новим експортерам, які вперше виходять на ринки інших країн, так і тим, які прагнуть вийти на нові ринки.

У галузевому контексті широкі перспективи для подальшого розвитку і доступу на єв्रोринки за критерієм “ціна – якість” має АПК України. Щодо виробництва

сталі, машино- і літакобудування, космічної сфери, то ці галузі потребуватимуть значних інвестицій. Мало уваги приділено сфері послуг, якій в Угоді про асоціацію між Україною та ЄС відведено важливе місце. Посилення акценту на експорті вітчизняних послуг допоможе зміцнити присутність України на євrorинку. Сьогодні він становить 17% загального обсягу українського експорту, а у країнах, які мають збалансований підхід до експорту товарів і послуг, — 25–30%. І це, насамперед, вимагає розвитку інфраструктури, кардинальної зміни бізнес-клімату, деофшоризації економіки.

Дефіцит фахівців і капіталу, відсутність технологій — ключові фактори, які потребують серйозної уваги для підвищення експортної орієнтованості України і мають бути враховані у процесі реформування багатьох компаній (зокрема, "Укрзалізниці", авіаційного транспорту, сфери морських, річкових та автомобільних перевезень). Залізнична галузь повинна стати максимально клієнто- і сервісоорієнтованою, що є можливим завдяки постійному відкритому діалогу з бізнесом, а також зміні ставлення самих залізничників до клієнтів. Давно назрілою проблемою є демонополізація залізничного транспорту.

Інша проблема, яку необхідно розв'язати для збільшення експортних активів, — нестача капіталу галузей. Уже сьогодні експортний потенціал можна було б значно розширити, своєчасно інвестуючи кошти в такі важливі проекти, як інфраструктурний розвиток Південного порту та Львівської залізниці. Також цілком можливо істотно збільшити портове завантаження і обсяги прямого експорту до Західної Європи. Тим часом галузь упродовж багатьох років брала кредити під будівництво мостів, вокзалів та інших об'єктів, які не збільшували доходів. Тому необхідно якомога швидше розв'язати проблеми боргового навантаження, а також доступу приватного капіталу до багатьох напрямів розвитку (в тому числі інфраструктури, тяглового рухомого складу та вагонної складової).

Ще однією важливою умовою розвитку експорту в Україні є електронні технології. Їх ефективне використання передбачає налагодження ефективної взаємодії залізниці з митними та фіскальними органами, а також зняття технологічних бар'єрів, які перешкоджають оперативному проходженню тих чи інших документів.

"Укрзалізниця" співпрацює з Державною митною службою України в питаннях ліквідації дублювання інформації у транспортних і митних документах, оскільки електронна залізнична накладна може використовуватись як митний документ відповідно до вимог Митного кодексу України. Також потрібно продовжити взаємодію двох відомств щодо впровадження технологій інформаційного обміну даними з використанням цифрового підпису.

Без забезпечення щільної координації дій усіх міністерств і відомств, від яких залежить якісне та кількісне піднесення експортного потенціалу України, вирішення багатьох завдань буде неможливим. При цьому відповіддю на значну кількість запитань стане реформування залізничного транспорту, в результаті чого регуляторна функція належатиме Міністерству інфраструктури України, а господарська — "Укрзалізниці". Врахувати це повинна нова редакція затвердженої у 2010 р. Транспортної стратегії України на період до 2020 року.

Укладання угод про ЗВТ з рядом держав може забезпечити певне покращення зовнішньої торгівлі України. У липні 2015 р. підписано документ про завершення переговорів про ЗВТ України й Канади, тривають переговорні процеси з Туреччиною, Ізраїлем, країнами — членами Ради співробітництва арабських держав Перської затоки (РСАДПЗ). Підписання угод може привести до позитивних результатів — таких, як збільшення товарообороту (зокрема, за рахунок

значного потенціалу країн РСАДПЗ з реекспорту); забезпечення преференційних умов для доступу українських товарів і послуг на ринки держав-партнерів. У результаті запровадження режиму вільної торгівлі можливими є збільшення надходжень до державного бюджету України; підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на ринках держав-партнерів за рахунок скасування або істотного скорочення тарифних і нетарифних бар'єрів; створення сприятливих умов для розвитку співробітництва в інвестиційній сфері та збільшення ПІІ; активізація науково-технічного співробітництва; сприяння залученню високих технологій та інновацій у національну економіку. При цьому слід звертати увагу на постійний захист вітчизняного виробника від імпорту в рамках чинних механізмів СОТ.

У рамках трансформації зовнішньоторговельного співробітництва України важлива роль відводиться **активізації прикордонної торгівлі**. Наша держава бере активну участь у новому Європейському інструменті сусідства і партнерства у рамках Програми транскордонного співробітництва Польща – Беларусь – Україна 2014–2020. Реалізація цієї програми повинна відбуватися з урахуванням соціально-економічних пріоритетів і можливостей прикордонних регіонів України. За аналогією з розвитком торгового співробітництва з прикордонними регіонами Польщі та Беларусі, існує потреба у розробці стратегії транскордонного співробітництва із Словаччиною, Угорщиною, Румунією, Молдовою і Болгарією. Вирішення існуючої проблеми має супроводжуватись удосконаленням нормативно-законодавчої бази шляхом прийняття нових законів, які б регламентували зовнішньоекономічну діяльність, з огляду на євроінтеграційний вектор України та нагальну необхідність компенсації втрат від згорання торгівлі з Росією за рахунок переорієнтації та диверсифікації товарної та географічної структур. Виходячи з цього, можна сформулювати завдання з організаційного вирішення проблеми і визначити суб'єктів їх реалізації:

1) законодавчі:

– затвердження Стратегії зовнішньоторговельної політики України, що має регламентувати використання відповідних інструментів державного сприяння експорту та раціоналізації імпорту (кредитування і страхування експорту; надання державних гарантій і прямих кредитів імпортерам на закупівлю продукції для державних некомерційних організацій; удосконалення системи відшкодування ПДВ, що є ключовою проблемою для експортерів; субсидування сільського господарства відповідно до нормативів СОТ; поліпшення сертифікації та ліцензування імпорту тощо); нова стратегія зовнішньоторговельної політики має бути спрямованою на підвищення конкурентоспроможності країни, модернізацію структури експорту, розвиток внутрішнього ринку при переважанні на ньому товарної маси вітчизняного походження, що відповідає національним економічним інтересам;

– розробка і прийняття Закону України, де мають бути внесені зміни й відповідні доповнення до чинного Закону України “Про засади зовнішньоекономічної діяльності” від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ (відповідальні виконавці: комітети Верховної Ради України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Міністерство юстиції України);

2) організаційні:

– розвиток фінансових інструментів для стимулювання експорту (таких, як експортні кредитні агентства);

- заохочення комерційних банків до участі в інвестиційних проектах промислово-фінансових груп;
- запровадження механізму страхування експортерів та експортних кредитів;
- формування інфраструктури експортного потенціалу з метою підвищення ефективності функціонування експортного сектору країни шляхом створення фінансових інституцій, лізингових і страхових компаній, інформаційно-аналітичних центрів, асоціації експортерів і транспортно-експедиторських компаній, які повинні забезпечити експортерів достатніми та відносно дешевими інвестиційними, кредитними, страховими, інформаційно-аналітичними, технологічними та дипломатично-лобістськими ресурсами національного та міжнародного походження (у тому числі технічною допомогою — для доступу до сучасних технологій та обладнання);
- активізація експорту за рахунок максимізації використання переваг режиму вільної торгівлі з державами — членами ЄС; підписання з огляду на національні інтереси України угод про створення ЗВТ з Туреччиною, Ізраїлем, РСАДПЗ і Економічним співтовариством держав Західної Африки.

У географічному аспекті існують значні резерви щодо активізації та диверсифікації взаємної торгівлі України, особливо з Китаєм, Індією, Японією.

Ефективною може бути участь у спільних проектах з Казахстаном, Туркменістаном і Киргизькою Республікою (КР). Будь-яке велике вітчизняне підприємство у сферах тваринництва, зерновиробництва, переробки сільськогосподарської продукції здатне відкрити дочірню спільну компанію. Так, підприємство "Чумак" успішно реалізує свою продукцію і цілком може створити спільне підприємство на території КР. На відміну від України, у Киргизстані майже немає податків (у тому числі на прибуток і ПДВ): існують лише два їх види — на землю (залежно від регіону його середня ставка становить 3–5 дол./га) і соціальні виплати. Крім того, у країні невисокі вартість електроенергії та середня зарплата, що прямо впливає на собівартість товару.

Існують значні резерви у взаємовідносинах України з державами Перської затоки — зокрема, з найбільшою з них — Саудівською Аравією, товарооборот з якою у 2014 р. склав 1236,6 млн. дол. (або 128% відповідного показника 2013 р.). При цьому вітчизняний експорт сягнув 1031,4 млн. дол. (або 132%), а імпорт — 205,2 млн. дол. (або 111%). За вказаний період додатне для України сальдо налічувало 826,2 млн. дол. Український експорт складався в основному із зернових (ячменю, пшениці), олії-сирцю та чорних металів (плоского прокату з нелегованої сталі, напівфабрикатів із заліза та нелегованої сталі, феросплавів тощо). В цілому на товари аграрної групи (у першу чергу, зернові) припадало близько 90%.

Передбачається збереження тенденції до збільшення українського експорту сільськогосподарської продукції (насамперед, ячменю та пшениці), адже саудівський уряд вжив ряд заходів: 1) припинив підтримку національного виробництва зернових через його нерентабельність; 2) формує національний стратегічний запас харчової продукції та активізує зовнішні її закупівлі у контексті проблеми світової продовольчої кризи та фактора зростання світових цін. Іншою сферою аграрного співробітництва стало тваринництво (зокрема, вівчарство). Саудівська сторона заінтересована у започаткуванні спільних проектів, які передбачатимуть розвиток вівчарства в Україні з метою експорту живих тварин до Саудівської Аравії, а також імпорту з неї замороженого м'яса овець.

Сприятливим для нашої держави фактором є проголошена саудівська програма стратегічного забезпечення країни харчовою продукцією. Ця програма передбачає інвестування Саудівською Аравією значних коштів в аграрний сектор зарубіжних країн, обраних нею для співробітництва на підставі підписаних відповідних угод.

Збільшення українського експорту до Саудівської Аравії також можливе за умови розширення його номенклатури за рахунок, насамперед, наукомісткої продукції, впровадження досягнень українського технологічного розвитку, створення спільних підприємств, участі вітчизняних товаровиробників у міжнародних ярмарково-виставкових заходах на території Саудівської Аравії.

Існують резерви нарощування взаємодії України з іншими державами (зокрема, Норвегією). У 2014 р. (порівняно з 2013 р.) зовнішньоторговельний оборот торгівлі товарами й послугами між Україною та Норвегією підвищився на 40% і становив 637 млн. дол. Найбільша питома вага у структурі вітчизняного експорту належала продукції таких груп – “залишки й відходи харчової промисловості” (26,2%), “оптичні прилади та апарати” (11,4%), “судна” (10%), “чорні метали” (9%).

Найбільша питома вага у структурі імпорту до України з Норвегії, крім мінерального палива, нафти і нафтопродуктів (або 51,2% загального обсягу імпорту), припадала на продукцію таких груп, як “риба і ракоподібні” (35,4%) та “чорні метали” (3,9%) *.

Особливу важливість становить **кардинальна зміна курсової політики НБУ**. Зокрема, останнім часом внаслідок девальвації національної валюти констатується неможливість конкурентоспроможного експорту ряду продуктів (сирів та іншої молочної продукції) на зовнішні ринки, що зумовлює необхідність розробки нових підходів до вирішення проблеми.

На закінчення слід зазначити, що в ЄС спостерігається тенденція до трансформації традиційної торгівлі товарами у більш **складні форми кооперації**, за яких істотно зростає значення інноваційних технологій і активно розвивається кластерний підхід у веденні бізнесу. Для багатьох європейських компаній уже становить інтерес не стільки наявність сертифіката відповідності товару європейським стандартам, скільки можливість виробника виконувати складні технологічні рішення, спільно працювати над інноваційними проектами у тому числі у рамках відповідних програм і грантів ЄС. Ігнорування цього положення спричинить консервацію вітчизняного зовнішньоторговельного середовища і сповільнить динаміку взаємовідносин Україна – ЄС.

Реалізація окреслених заходів при синхронізації з політикою імпортозаміщення сприятиме оптимізації української зовнішньої торгівлі та підвищенню її ефективності.

Стаття надійшла до редакції 23 червня 2015 р.

* Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Норвегією у 2014 році / Посольство України в Королівстві Норвегія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://norway.mfa.gov.ua/ua/ukraine-no/trade>.