

УДК 339.9 (477)

О. Г. БЕЛОРУС,
*академик НАН Украины,
заслуженный деятель науки и техники Украины,*
О. В. ГАВРИЛЮК,
*профессор, доктор экономических наук,
завотделом макроэкономического регулирования и международных экономических отношений
ГУНУ "Академия финансового управления"*
(Киев)

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИМПЕРАТИВЫ АДАПТАЦИИ И ТРАНСФОРМАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Обоснованы направления трансформации внешнеторгового сотрудничества как одного из императивов реализации евроинтеграционного вектора Украины. Освещены новые возможности освоения европейского рынка отечественными производителями, обозначены резервы сотрудничества нашего государства с отдельными странами.

Ключевые слова: европейская интеграция, внешняя торговля, экспорт, рынок ЕС, политика адаптации и трансформации экономики.

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

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.

После глобального экономического кризиса 2008–2010 гг. мировая экономика все еще не преодолела стагнацию посткризисного периода. Ведущие экономи-

Белорус Олег Григорьевич (Belorus Oleg Grigor'evich) – e-mail: o.bilorus@gmail.com;
Гаврилюк Олег Викторович (Havriliuk Oleg Viktorovich) – e-mail: gavriliuck@ukr.net.

ческие центры мира прогнозируют нестабильный рост или продолжение состояния рецессии. Мировая хозяйственная конъюнктура не дает повода ожидать повышения цен на внешнем рынке на черные металлы, железную руду, продукцию сельского хозяйства, поскольку внутренние рынки насыщены, а спрос ограничен. Указанные факторы не способствуют повышению спроса на международных рынках на основные виды экспортной продукции Украины, обостряя проблемы экспорта отечественной продукции и внешнеторгового оборота в целом. Без принятия системы радикальных мер ожидаемыми последствиями от неосуществления адаптации и трансформации внешнеэкономической деятельности Украины будут: в краткосрочной перспективе – утрата позиций отечественного экспорта на международных рынках, вытеснение и упадок ряда отраслей национальной экономики, падение финансовых поступлений в страну и финансовой стабильности в целом, сокращение рабочих мест и т. п. В силу этого **цель статьи** заключается в обозначении стратегических направлений оптимизации внешнеторговых взаимоотношений с ключевыми партнерами.

Пути решения проблем трансформации. В современных, сложных для Украины политических и социально-экономических условиях остро актуализируется вопрос определения вектора и инструментов международной торговой политики. Сегодня, несмотря на большой удельный вес экспортно-импортных операций в структуре ВВП Украины (их доля колеблется в пределах 45–60%), отсутствуют как четко обозначенная внешнеторговая политика, так и концептуальные стратегические документы в отношении ее дальнейшего развития. Ни программа деятельности Правительства Украины, ни Коалиционное соглашение или Программа Президента “Украина-2020” не ставят своей задачей формирование последовательной внешнеторговой политики как таковой.

Между тем глобальные политические и экономические трансформации последних лет во многих странах формируют новую реальность. В частности, быстрыми темпами будут кардинально изменяться не только высокие технологии, но и фундаментальные представления о рынках, усилится координация действий стран в торгово-политической сфере, что потребует решительного изменения многих стереотипов.

Внешнеторговые операции Украина проводит с партнерами из 189 стран мира, основным среди которых на протяжении длительного времени была Россия. Именно на нее приходилась четверть валового экспорта и почти треть импорта товаров и услуг. Но аннексия Крыма и превращение России в страну-агрессора закономерно повлекли за собой необходимость сворачивания взаимоотношений с ней.

Однако переориентация с российского рынка исключительно на европейский не удалась. За 2014 г. украинский экспорт товаров в ЕС вырос, но незначительно (всего на 2,6%) *, а в этом году и вовсе стал падать: за январь – апрель – на треть (за I квартал 2015 г. по сравнению с I кварталом 2014 г. – на 33,3%) **, хотя в годовом исчислении картина может выглядеть лучше. По нашему мнению, в подобной ситуации существуют и свои позитивные моменты: происходит медленное, но неуклонное изменение в ориентации отечественных предприятий.

Нынешний уровень доверия в российско-украинских отношениях из-за агрессивной политики российского руководства является практически нулевым. При

* 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>.

любом ходе событий то, что уже произошло, не может не иметь существенных и долговременных негативных последствий в отношениях Украины как с Российской Федерацией, так и с евразийскими структурами (такими, как ЕврАзЭС, Таможенный союз, Единое экономическое пространство, а с 2015 г. — Евразийский экономический союз). Но главная проблема заключается в преодолении значительной экономической зависимости от России в ряде стратегически важных отраслей. Очевидной становится необходимость диверсификации структуры внешних отношений украинской экономики, отхода от монопольной зависимости от российских поставок энергоносителей и чрезмерной зависимости от российских рынков сбыта во многих отраслях (таких, как продовольствие, химические изделия, машины и оборудование, продукция металлургии).

В январе 2015 г. (по сравнению с январем 2014 г.) украинский экспорт в Россию сократился на 60,3%, а импорт — соответственно, на 57,1%. Из-за таких значительных негативных показателей обвалились и общие данные по внешней торговле — соответственно, на 31,2 и 33,4%*. Осложнившиеся торговые отношения нашей страны с Россией обусловили сокращение экспорта продукции машиностроения на 48,7% (особенно железнодорожных локомотивов — в 6 раз). Экспорт зерновых снизился на 17,3% вследствие снижения мировых цен на зерно и меньшего урожая кукурузы в 2014 г.

Отсюда напрашивается вывод: российский рынок утрачивается, а замена ему не найдена. В январе 2015 г. (по сравнению с аналогичным периодом 2014 г.) снизились соответствующие показатели и по другим странам — крупным торговым партнерам: на 61,3% — экспорт в Беларусь, на 19,7% — импорт из Китая, более чем на 25% — товарооборот с Турцией**. Падают также показатели товарооборота со странами ЕС — Германией (на 15%), Францией (на 21,8%), Польшей (на 33,3%) и Италией (на 17,6%). В январе — апреле 2015 г. (по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года) экспорт товаров из Украины сократился на 34,6% (до 12,496 млрд. дол.), а импорт — на 37,1% (до 11,898 млрд. дол.). При этом коэффициент покрытия экспортом импорта составил 1,05 (тогда как в январе — апреле 2014 г. — 1,01).

К наиболее пострадавшим отраслям национальной экономики относятся машиностроение, авиация, оборонно-промышленный комплекс, кондитерская и пищевая промышленность, вагоностроение.

Продолжает неуклонно сокращаться сотрудничество в сфере транзита газа. Все большие объемы своего экспорта Россия направляет в обход Украины, и уже в этом году транзит может упасть приблизительно на 20%. Наше государство остается одним из основных транзитеров российского природного газа в Европу. Однако объемы этого транзита существенно снизились после запуска Россией трубопровода "Северный поток": если в 2011 г. его объемы были на уровне 104 млрд. м³, то в 2014 г. — около 62 млрд. м³, а в 2015 г. могут составить 50 млрд. м³.

Вхождение на рынок ЕС является непростым. Следует иметь в виду, что импортные тарифы — не единственный инструмент, ограничивающий доступ на него. Разнообразные нетарифные меры регулирования, связанные, например, с санитарными, фитосанитарными, экологическими и подобными требованиями, могут играть более важную роль, чем импортные пошлины. Не меньшее значение имеют, в частности, формы и методы коммерческого присутствия на зарубежных рынках, уровень совершенства рыночных стратегий и систем маркетинга. Поэто-

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

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

му при всей весомости провозглашенного вектора в сторону ЕС влияние этого решения не стоит переоценивать. Без соответствующих структурных и институциональных преобразований в самой Украине, без ее эффективного приспособления к действующим в ЕС системам сертификации продукции, без значительных успехов в приведении отечественного производства в соответствие с наивысшими мировыми стандартами, без надлежащих реформ на уровне корпоративной стратегии развития украинского бизнеса обозначенные коммерческие уступки со стороны ЕС будут иметь довольно ограниченное влияние. И надежды на то, что отмена импортных пошлин ЕС даст Украине возможность компенсировать связанные с этим потери, пока не оправдываются. В начале 2015 г. объем экспорта украинских товаров в страны ЕС составлял 2129,7 млн. дол. (или 35,7% общего объема экспорта) и уменьшился (против января – февраля 2014 г.) на 33,3%. При этом импорт товаров из стран ЕС был на уровне 2463,5 млн. дол. (или 42% общего объема импорта) и сократился (против января – февраля 2014 г.) на 23,3%.

Кроме того, Европа покупает преимущественно украинское сырье – товары с низкой долей добавленной стоимости. Это не может в полной мере компенсировать утрату российского рынка, куда раньше Украина продавала готовые продукты питания, продукцию машиностроения, металлургии и химической промышленности. Возможно, в будущем удастся заменить рынки сбыта СНГ рынками других стран, но в ближайшей перспективе это маловероятно: мировые рынки давно разделены и структурированы.

С подписанием Соглашения об ассоциации с ЕС для Украины условия внешней торговли с европейскими торговыми партнерами значительно улучшились, но глобальный спрос на ключевые товары украинского экспорта остается низким. При этом конкурентная борьба на мировых рынках становится все более жесткой. При таких обстоятельствах для обеспечения роста объемов внешней торговли необходимо активизировать поиск внутренних резервов повышения конкурентоспособности отечественной продукции и диверсификации экспортных позиций в глобальном экономическом пространстве. Украине не следует ожидать легкого пути к полноправному членству в ЕС, поскольку отечественная продукция не является критически важной для большинства европейских рынков и предприятий – она составляет лишь 0,8% общего объема экспорта на рынке ЕС *. Однако рынок ЕС наиболее важен с точки зрения стратегических перспектив. **Следует понять, что главное в ассоциации с ЕС – не так доступ к рынкам, как стимулирование внутренних реформ в Украине, которые сделают ее экономику более конкурентоспособной и более эффективной.** Поэтому к первоочередным задачам Кабинета Министров Украины, Верховной Рады Украины и НБУ следует отнести принятие безотлагательных мер и использование возможностей по трансформации внешнеторгового сотрудничества Украины с учетом национальных интересов и мобилизации внутренних резервов.

Хотя на данном этапе основная цель отечественной внешнеэкономической политики заключается в содействии развитию экономики, которое должно обеспечить выполнение требований и критериев в части обретения полного членства в ЕС, все же актуализируется вопрос разработки **долгосрочной стратегии внешнеэкономической политики**, которая должна предусматривать переосмысление старых и определение новых приоритетов во внешнеторговой политике, базироваться на системном подходе и определении многовариантных сценариев (причем с обоснованием каждого из них и предложением альтернативных вариантов), включая стратегическое планирование отношений с отдельными объединениями, странами и

* По данным Eurostat [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade/data/database>.

регионами мира. Кроме того, промедление с созданием эффективной системы внешнеэкономической политики влечет за собой ослабление связи между внешне-торговой политикой и мерами по защите национального рынка. Прежде всего, речь идет о применении разного рода тарифных и нетарифных ограничений, введение которых обусловливается состоянием платежного баланса Украины.

Это особенно важно в условиях, когда украинские компании должны выходить на новые рынки. Они нуждаются в системной и масштабной поддержке со стороны государства в сфере экспорта. Необходимо существенно развить и усовершенствовать систему обеспечения недискриминационных условий доступа для отечественных товаров, услуг и капиталовложений на зарубежные рынки. С этой целью следует интенсифицировать работу с национальным бизнесом как для выявления барьеров на пути к внешним рынкам или угроз возникновения таких барьеров, так и для информирования бизнеса о существующих и потенциальных инструментах защиты своих интересов на внешних рынках.

Для этого современная внешнеторговая политика Украины должна быть институционально интегрированной. Исполнительная вертикаль — от центра выработки решений до конкретных исполнителей — должна быть четкой и непрерывной, как и ее диалог с бизнесом. Сегодня функция формирования политики в этой сфере в значительной степени остается за Министерством экономического развития и торговли Украины, тогда как основной инструментарий ее реализации на внешних рынках принадлежит Министерству иностранных дел Украины, которое не имеет соответствующих полномочий и ресурсов, наличествующих у министерств Германии, США и Великобритании.

Однако все же можно обозначить комплекс проблем в сфере внешней торговли и вопросов, связанных с внешней торговлей. Предполагается, что временное применение положений раздела IV "Торговля и вопросы, связанные с торговлей" соглашения начнется с 1 января 2016 г.

Одним из первоочередных является **устранение технических барьеров в торговле промышленными товарами между Украиной и ЕС** — сложная и комплексная задача, которая предполагает принятие свыше 50 национальных технических регламентов на основе директив и регламентов ЕС, а также более 3000 европейских стандартов в качестве национальных для промышленных товаров. Если отечественная система технического регулирования и произведенные в Украине промышленные товары не будут отвечать европейским требованиям, то украинская продукция не сможет свободно и беспрепятственно войти на европейский рынок, не говоря уже о ее реализации и расширенном потреблении. Следовательно, крайне необходимо начать процесс введения положений и требований уже принятых Украиной законодательных и нормативно-правовых актов в сфере технического регулирования, а также обеспечить механизмы контроля за их выполнением. Это касается:

— новой редакции Закона Украины "О метрологии и метрологической деятельности" от 05.06.2014 г. № 1314-VII, который предусматривает приведение национальной системы стандартизации в соответствие с европейской моделью и учитывает выводы проекта Twinning "Укрепление стандартизации, рыночного надзора, измерений и законодательной метрологии, оценки соответствия и потребительской политики в Украине";

— Закона Украины "О стандартизации" от 05.06.2014 г. № 1315-VII, направленного на гармонизацию законодательных актов с документами Международной организации законодательной метрологии и Европейского сотрудничества по законодательной метрологии, а также с актами ЕС;

— Закона Украины "О технических регламентах и оценке соответствия" от 15.01.2015 г. № 1065, который устанавливает единые правовые и организацион-

ные основы разработки, принятия и применения технических регламентов и процедур оценки соответствия, осуществления этой оценки согласно европейским требованиям и положениям Соглашения о технических барьерах в торговле ВТО, отмене централизованной регистрации сертификатов соответствия в государственной системе сертификации.

Одними из приоритетных задач для Украины являются наращивание и диверсификация экспорта продуктов питания, выход на новые рынки сбыта (в том числе в страны ЕС). В этой связи в особом внимании нуждается введение европейских стандартов в сфере безопасности и качества пищевых продуктов, которое будет способствовать устранению санитарных барьеров для доступа пищевых продуктов животного происхождения на рынок ЕС, а также станет обязательным требованием в части содействия экспорту продукции. Для этого необходимо решить следующие проблемы:

- создание единого государственного органа по контролю пищевых продуктов, животных, кормов и других объектов санитарных мер;
- отмена требований к получению производителями пищевых продуктов документов разрешительного характера, выводов, сертификатов, экспертиз и т. п., не применяемых в практике ЕС;
- проведение государственной регистрации лишь тех объектов санитарных мер, которые подлежат соответствующей регистрации согласно законодательству ЕС;
- установление по примеру Регламента ЕС № 852/2004 общих требований в части гигиены пищевых продуктов;
- обязательное введение операторами рынка пищевых продуктов системы управления безопасностью пищевых продуктов, построенной на принципах НАССР (Hazard Analyses and Critical Control Point – система анализа рисков, опасных факторов и контроля критических точек, которая позволяет гарантировать производство безопасной продукции путем идентификации и контроля опасных факторов) и т. п.

Решению этих вопросов будет способствовать принятие Верховной Радой Украины ряда законопроектов, в частности – сопровождение рассмотрения проектов Закона Украины (положения которого основываются на требованиях Регламентов ЕС от 21 октября 2009 г. № 1069/2009 и от 25 февраля 2011 г. № 142/2011) “О государственном контроле, осуществляемом в целях проверки соответствия законодательству о безопасности и качестве пищевых продуктов и кормов, здоровья и благополучии животных” от 17.06.2014 г. № 4986-I, Законов Украины “О безопасности и гигиене кормов” от 28.07.2014 г. № 4280а-I и “О побочных продуктах животного происхождения, которые не предназначены для потребления человеком” от 22.07.2014 г. № 0905. Ответственность за это должна быть возложена, прежде всего, на Министерство экономического развития и торговли Украины, а также на Комитеты Верховной Рады Украины – по вопросам европейской интеграции, по иностранным делам и по вопросам экономической политики. В этой связи важным является повышение осведомленности организаций-экспортеров, государственных органов, других заинтересованных лиц о требованиях законодательства ЕС по безопасности пищевой продукции.

Существуют новые широкие возможности освоения европейского рынка отечественными производителями. Предоставление украинским экспортерам односторонних торговых преференций со стороны ЕС привело к тому, что теперь отечественные товары составляют конкуренцию производителям из стран ЕС на европейских рынках. В первую очередь это касается сельскохозяйственной продукции: сочетание низких цен на импортные товары и девальвации гривни сделало ее особенно

конкурентной на еврорынках, из-за чего объем украинского экспорта в ЕС значительно вырос (за 10 месяцев 2014 г. на 16% *). Это — благоприятный знак для отечественных экспортеров и на 2015 г., поскольку Регламентом ЕС № 1150/2014 Европейского Парламента и Совета ЕС предусмотрено продление до конца текущего года тарифных квот, которые составляют: говядина — 12 тыс. т; молоко, сливки, сгущенное молоко и йогурты — 8 тыс. т; сухое молоко — 1,5 тыс. т; сливочное масло и молочные пасты — 1,5 тыс. т; яйца — 3 тыс. т; мясо птицы — 36 тыс. т; свинина — 40 тыс. т. Кроме того, было продлено действие соответствующих показателей и для зерновых: пшеница — 950 тыс. т; ячмень — 250 тыс. т; кукуруза — 400 тыс. т **.

Как видно, для некоторых категорий товаров (мясо-молочной продукции, зерновых) тарифная квота достаточно высока. Но отечественные предприниматели не могут воспользоваться ею в полной мере из-за проблем, связанных со стандартами пищевой безопасности. В мясо-молочной отрасли они обусловлены существованием в ЕС высоких стандартов безопасности пищевой продукции. И если товары украинских производителей не будут отвечать европейским критериям, то не смогут экспортироваться в ЕС, поэтому необходимо повысить стандарты молочных изделий до европейского уровня.

Обострению конкуренции способствовали также соответствующие российские санкции по отношению к ЕС. И в этом контексте следует воспользоваться опытом европейских экспортеров. Например, в Литве, Польше, Финляндии и Эстонии запрет экспорта коснулся значительной части сельскохозяйственной продукции: приблизительно 20% сельскохозяйственного экспорта из Польши и Финляндии, а также до 40% экспорта из Литвы — достаточно весомые цифры. Этим странам нужно было найти новые рынки сбыта для своих товаров. К тому же ситуация очень отличается в зависимости от продукции. Например, в Германии большая проблема была связана с яблоками, поскольку их львиная доля экспортировалась в РФ, из-за чего они стали дешевыми. Но немецкие экспортеры нашли для этого продукта другие рынки — в Средней Азии, США и на Дальнем Востоке.

Ряд отечественных промышленных предприятий могут успешно удерживать свою долю европейского рынка — в частности, машиностроительная промышленность и сектор информационных технологий. Для этого целесообразно научиться жить в конкурентном мире и обратить особое внимание на качество продукции, а также на налаживание контактов с соответствующими предприятиями в Европе, чтобы создавать совместные производства. Многие украинские экспортеры смогут занять свою нишу на европейском рынке, если осуществят модернизацию предприятий. Но для этого, в свою очередь, нужны инвестиции, которые в нынешней ситуации крайне сложно привлечь, поскольку западные инвесторы относят наше государство к зонам повышенного риска.

Значительное количество украинских производителей (особенно малых и средних предприятий) стремятся наладить торговые связи с европейскими компаниями, но нередко не знают, с чего начинать. Они не всегда могут самостоятельно определить: существует ли вообще в ЕС спрос на их продукцию? каким требованиям нужно отвечать для получения доступа на рынок ЕС? в какой из 28 стран — членов ЕС существует реальная перспектива продажи соответствующих товаров? как искать партнера? где ознакомиться с необходимой информацией?

Другими проблемами многих экспортеров являются также незнание иностранных языков и ненадлежащее функционирование украинских торгово-промыш-

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

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

ленных институций. В Европе подобные образования очень развиты. Малые предприятия нередко обращаются к ним за помощью для расширения бизнеса. Преодолению ситуации будут способствовать **создание и активизация маркетинговых и сервисных сетей на приоритетных зарубежных рынках — торговых домов, бизнес-центров и технических центров на акционерных началах совместно с коммерческими и банковскими структурами Украины**. Они должны вести коммерческо-посредническую деятельность, связанную с торговлей, а также производственную, финансово-кредитную, инвестиционную и внешнеэкономическую; усилия должны быть направлены на организацию выгодных контрактов с поставщиками, осуществление агентских, комиссионных, консигнационных и других посреднических соглашений с контрагентами на коммерческой основе. Также необходимо активизировать усилия на предоставлении рекламных и консультационных услуг бизнес-представителям зарубежных (особенно европейских) стран.

В Украине существуют торгово-промышленные палаты, но они не занимаются проблемами малого бизнеса, из-за чего ему сложно получить доступ к их информационной базе. К тому же отечественные компании не получают весомой помощи от Правительства в части доступа к информации. Раньше при многих посольствах Украины существовали торговые представительства, которые доказали свою пользу, но были ликвидированы предыдущей властью. Кроме того, **наступательную политику нужно проводить торговому представителю Украины**, который должен отвечать за продвижение экспорта товаров и услуг, выход отечественных производителей на новые рынки, а также представлять интересы в ВТО. Соответствующие меры будут способствовать развитию экономической (в том числе коммерческой) дипломатии Украины, восстановлению и диверсификации экспортных позиций отечественных предприятий и объединений.

Особого внимания заслуживают создание или активизация деятельности таких государственных/квазигосударственных финансово-промышленных объединений и финансовых институций, как экспортно-кредитные агентства, которые выступают своеобразным финансовым посредником между компанией-продавцом и компанией-покупателем, предоставляя финансирование в виде прямых займов, инвестиций, кредитных гарантий и/или страховок под гарантии государства. С целью преодоления кризисных явлений Министерством экономического развития и торговли Украины в тесном сотрудничестве с Немецким государственным банком развития запланировано до конца 2015 г. **создать Экспортное кредитное учреждение (ЭКУ)** — для поиска новых рынков сбыта товаров и услуг, альтернативных российскому рынку. Представленные институции являются эффективным инструментом смягчения негативных последствий в период экономического спада, покрытия рисков, создания благоприятных условий для получения финансирования и повышения конкурентоспособности экспортеров. В Украине усилия ЭКУ должны быть нацелены на расширение экономического сотрудничества путем поддержки экспортно-импортных операций, адаптации передового международного опыта и стандартов по страхованию экспортных кредитов, на создание возможностей для получения финансирования и предоставление поддержки коммерческим банкам при финансировании отечественных экспортеров.

Наряду с ЭКУ, в Украине целесообразно **создавать организации по содействию экспорту**, которые будут информировать экспортеров и МСП о положениях законодательства и нормативной базы, торговой практике и экономических условиях других государств, конъюнктуре мировых рынков, возможностях для продвижения отечественной продукции и заниматься поиском деловых партнеров на внешних рынках. Такие организации призваны предоставлять консультационные услуги как

новым экспортерам, которые впервые выходят на рынки других стран, так и тем, которые стремятся выйти на новые рынки.

В отраслевом контексте широкие перспективы для дальнейшего развития и доступа на евторынок по критерию “цена – качество” имеет АПК Украины. Что касается производства стали, машино- и самолетостроения, космической сферы, то эти отрасли потребуют значительных инвестиций. Мало внимания уделено сфере услуг, которой в Соглашении об ассоциации между Украиной и ЕС отведено важное место. Усиление акцента на экспорте отечественных услуг поможет укрепить присутствие Украины на евторынке. Сегодня он составляет 17% общего объема украинского экспорта, а в странах, имеющих сбалансированный подход к экспорту товаров и услуг, – 25–30%. И это, прежде всего, требует развития инфраструктуры, кардинального изменения бизнес-климата, деофшоризации экономики.

Дефицит специалистов и капитала, отсутствие технологий – ключевые факторы, которые нуждаются в серьезном внимании для повышения экспортной ориентированности Украины и должны быть учтены в процессе реформирования многих компаний (в частности, “Укрзалізниці”, авиационного транспорта, сферы морских, речных и автомобильных перевозок). Железнодорожная отрасль должна стать максимально клиенто- и сервисориентированной, что возможно благодаря постоянному открытому диалогу с бизнесом, а также изменению отношения самих железнодорожников к клиентам. Давно назревшей проблемой является демонополизация железнодорожного транспорта.

Другая проблема, которую необходимо решить для увеличения экспортных активов, – нехватка капитала отраслей. Уже сегодня экспортный потенциал можно было бы значительно расширить, своевременно инвестируя денежные средства в такие важные проекты, как инфраструктурное развитие Южного порта и Львовской железной дороги. Также вполне возможно существенно увеличить портовую загрузку и объемы прямого экспорта в Западную Европу. Между тем отрасль на протяжении многих лет брала кредиты под строительство мостов, вокзалов и других объектов, которые не увеличивали доходов. Поэтому необходимо как можно быстрее решить проблемы долговой нагрузки, а также доступа частного капитала ко многим направлениям развития (в том числе инфраструктуре, тягловому подвижному составу и вагонной составляющей).

Еще одним важным условием развития экспорта в Украине являются электронные технологии. Их эффективное использование предполагает налаживание эффективного взаимодействия железной дороги с таможенными и фискальными органами, а также снятие технологических барьеров, препятствующих оперативному прохождению тех или иных документов.

“Укрзалізниця” сотрудничает с Государственной таможенной службой Украины в вопросах ликвидации дублирования информации в транспортных и таможенных документах, поскольку электронная железнодорожная накладная может использоваться в качестве таможенного документа в соответствии с требованиями Таможенного кодекса Украины. Также нужно продолжить взаимодействие двух ведомств по внедрению технологий информационного обмена данными с использованием цифровой подписи.

Без обеспечения тесной координации действий всех министерств и ведомств, от которых зависит качественный и количественный подъем экспортного потенциала Украины, решение многих задач будет невозможным. При этом ответом на значительное количество вопросов станет реформирование железнодорожного транспорта, в результате чего регуляторная функция будет принадлежать Министерству инфраструктуры Украины, а хозяйственная – “Укрзалізниці”. Учсть это

должна новая редакция утвержденной в 2010 г. Транспортной стратегии Украины на период до 2020 года.

Заключение соглашений о ЗСТ с рядом государств может обеспечить определенное улучшение внешней торговли Украины. В июле 2015 г. подписан документ о завершении переговоров о ЗСТ Украины и Канады, продолжаются переговорные процессы с Турцией, Израилем, странами – членами Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ). Подписание соглашений может привести к позитивным результатам – таким, как увеличение товарооборота (в частности, за счет значительного потенциала стран ССАГПЗ по реэкспорту); обеспечение преференционных условий для доступа украинских товаров и услуг на рынки государств-партнеров. В результате введения режима свободной торговли возможны увеличение поступлений в государственный бюджет Украины; повышение конкурентоспособности отечественной продукции на рынках государств-партнеров за счет отмены или существенного сокращения тарифных и нетарифных барьеров; создание благоприятных условий для развития сотрудничества в инвестиционной сфере и увеличения ПИИ; активизация научно-технического сотрудничества; содействие привлечению высоких технологий и инноваций в национальную экономику. При этом следует обращать внимание на постоянную защиту отечественного производителя от импорта в рамках действующих механизмов ВТО.

В рамках трансформации внешнеторгового сотрудничества Украины важная роль отводится **активизации приграничной торговли**. Наше государство принимает активное участие в новом Европейском инструменте соседства и партнерства в рамках Программы трансграничного сотрудничества Польша – Беларусь – Украина 2014–2020. Реализация этой программы должна происходить с учетом социально-экономических приоритетов и возможностей приграничных регионов Украины. По аналогии с развитием торгового сотрудничества с приграничными регионами Польши и Беларуси, существует потребность в разработке стратегии трансграничного сотрудничества со Словакией, Венгрией, Румынией, Молдовой и Болгарией. Решение существующей проблемы должно сопровождаться совершенствованием нормативно-законодательной базы путем принятия новых законов, которые бы регламентировали внешнеэкономическую деятельность, с учетом евроинтеграционного вектора Украины и безотлагательной необходимости компенсации потерь от сворачивания торговли с Россией за счет переориентации и диверсификации товарной и географической структур. Исходя из этого, можно сформулировать задачи по организационному решению проблемы и определить субъектов их реализации:

1) законодательные:

– утверждение Стратегии внешнеторговой политики Украины, которая должна регламентировать использование соответствующих инструментов государственного содействия экспорту и рационализации импорта (кредитования и страхования экспорта; предоставления государственных гарантий и прямых кредитов импортерам на закупку продукции для государственных некоммерческих организаций; совершенствования системы возмещения НДС, что является ключевой проблемой для экспортеров; субсидирования сельского хозяйства в соответствии с нормативами ВТО; улучшения сертификации и лицензирования импорта и т. п.); новая стратегия внешнеторговой политики должна быть направлена на повышение конкурентоспособности страны, модернизацию структуры экспорта, развитие внутреннего рынка при преобладании на нем товарной массы отечественного происхождения, что отвечает национальным экономическим интересам;

– разработка и принятие Закона Украины, где должны быть внесены изменения и соответствующие дополнения к действующему Закону Украины “Об осно-

вах внешнеэкономической деятельности” от 16.04.1991 г. № 959-ХІІ (ответственные исполнители: комитеты Верховной Рады Украины, Министерство экономического развития и торговли Украины, Министерство юстиции Украины);

2) организационные:

– развитие финансовых инструментов для стимулирования экспорта (таких, как экспортные кредитные агентства);

– поощрение коммерческих банков к участию в инвестиционных проектах промышленно-финансовых групп;

– введение механизма страхования экспортеров и экспортных кредитов;

– формирование инфраструктуры экспортного потенциала с целью повышения эффективности функционирования экспортного сектора страны путем создания финансовых институций, лизинговых и страховых компаний, информационно-аналитических центров, ассоциации экспортеров и транспортно-экспедиторских компаний, которые должны обеспечить экспортеров достаточными и относительно дешевыми инвестиционными, кредитными, страховыми, информационно-аналитическими, технологическими и дипломатически-лоббистскими ресурсами национального и международного происхождения (в том числе технической помощью — для доступа к современным технологиям и оборудованию);

– активизация экспорта за счет максимизации использования преимуществ режима свободной торговли с государствами — членами ЕС; подписания с учетом национальных интересов Украины соглашений о создании ЗСТ с Турцией, Израилем, ССАГПЗ и Экономическим сообществом государств Западной Африки.

В географическом аспекте существуют значительные резервы в части активизации и диверсификации взаимной торговли Украины, особенно с Китаем, Индией, Японией.

Эффективным может быть участие в совместных проектах с Казахстаном, Туркменистаном и Кыргызской Республикой (КР). Любое крупное отечественное предприятие в сферах животноводства, зернопроизводства, переработки сельскохозяйственной продукции способно открыть дочернюю совместную компанию. Так, предприятие “Чумак” успешно реализует свою продукцию и вполне может создать совместное предприятие на территории КР. В отличие от Украины, в Кыргызстане почти нет налогов (в том числе на прибыль и НДС): существуют лишь два их вида — на землю (в зависимости от региона его средняя ставка составляет 3–5 дол./га) и социальные выплаты. Кроме того, в стране невысокие стоимость электроэнергии и средняя зарплата, что прямо влияет на себестоимость товара.

Существуют значительные резервы во взаимоотношениях Украины с государствами Персидского залива — в частности, с крупнейшей из них — Саудовской Аравией, товарооборот с которой в 2014 г. составил 1236,6 млн. дол. (или 128% соответствующего показателя 2013 г.). При этом отечественный экспорт достиг 1031,4 млн. дол. (или 132%), а импорт — 205,2 млн. дол. (или 111%). За указанный период положительное для Украины сальдо насчитывало 826,2 млн. дол. Украинский экспорт состоял в основном из зерновых (ячменя, пшеницы), растительного масла — сырца и черных металлов (плоского проката из нелегированной стали, полуфабрикатов из железа и нелегированной стали, ферросплавов и т. п.). В целом на товары аграрной группы (в первую очередь, зерновые) приходилось около 90%.

Предполагается сохранение тенденции к увеличению украинского экспорта сельскохозяйственной продукции (прежде всего, ячменя и пшеницы), ведь саудовское правительство предприняло ряд мер: 1) прекратило поддержку национального производства зерновых из-за его нерентабельности; 2) формирует национальный стратегический запас пищевой продукции и активизирует внешние

ее закупки в контексте проблемы мирового продовольственного кризиса и фактора роста мировых цен. Другой сферой аграрного сотрудничества стало животноводство (в частности, овцеводство). Саудовская сторона заинтересована в запуске совместных проектов, которые будут предусматривать развитие овцеводства в Украине с целью экспорта живых животных в Саудовскую Аравию, а также импорта из нее замороженного мяса овец.

Благоприятным для нашего государства фактором является провозглашенная саудовская программа стратегического обеспечения страны пищевой продукцией. Эта программа предусматривает инвестирование Саудовской Аравией значительных денежных средств в аграрный сектор зарубежных стран, выбранных ею для сотрудничества на основании подписанных соответствующих соглашений.

Увеличение украинского экспорта в Саудовскую Аравию также возможно при условии расширения его номенклатуры за счет, прежде всего, наукоемкой продукции, внедрения достижений украинского технологического развития, создания совместных предприятий, участия отечественных товаропроизводителей в международных ярмарочно-выставочных мероприятиях на территории Саудовской Аравии.

Существуют резервы наращивания взаимодействия Украины с другими государствами (в частности, Норвегией). В 2014 г. (по сравнению с 2013 г.) внешнеторговый оборот торговли товарами и услугами между Украиной и Норвегией повысился на 40% и составил 637 млн. дол. Наибольший удельный вес в структуре отечественного экспорта принадлежал продукции таких групп – “остатки и отходы пищевой промышленности” (26,2%), “оптические приборы и аппараты” (11,4%), “суда” (10%), “черные металлы” (9%).

Наибольший удельный вес в структуре импорта в Украину из Норвегии, кроме минерального топлива, нефти и нефтепродуктов (или 51,2% общего объема импорта), приходился на продукцию таких групп, как “рыба и ракообразные” (35,4%) и “черные металлы” (3,9%) *.

Особую важность представляет **кардинальное изменение курсовой политики НБУ**. В частности, в последнее время вследствие девальвации национальной валюты констатируется невозможность конкурентоспособного экспорта ряда продуктов (сыров и другой молочной продукции) на внешние рынки, что обуславливает необходимость разработки новых подходов к решению проблемы.

В заключение следует отметить, что в ЕС наблюдается тенденция к трансформации традиционной торговли товарами в более **сложные формы кооперации**, при которых существенно возрастает значение инновационных технологий и активно развивается кластерный подход в ведении бизнеса. Для многих европейских компаний уже представляет интерес не столько наличие сертификата соответствия товара европейским стандартам, сколько возможность производителя выполнять сложные технологические решения, совместно работать над инновационными проектами в том числе в рамках соответствующих программ и грантов ЕС. Игнорирование этого положения повлечет за собой консервацию отечественной внешне-торговой среды и замедлит динамику взаимоотношений Украина – ЕС.

Реализация обозначенных мер при синхронизации с политикой импортозамещения будет способствовать оптимизации украинской внешней торговли и повышению ее эффективности.

Статья поступила в редакцию 23 июня 2015 г.

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