

4. Власов К.П., Власов П.К., Киселева А.А. Методы исследований и организация экспериментов. – Х.: Изд-во «Гуманитарный центр», 2002. – 256 с.
5. Мильнер Б.З. Теория организаций. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 336 с.
6. Савицкая Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия. Методологические аспекты. – М.: Новое знание, 2003. – 160 с.

Чайка А.С.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ СО СТРАНАМИ ЕС

1. Вступление. Повышение эффективности деятельности Украины на рынке ЕС важнейший компонент общей стратегии интеграции страны в ЕС и одновременно - индикатор, позволяющий оценивать результативность внутренних экономических реформ в Украине и её евроинтеграционного курса.

2. Постановка проблемы. Различные аспекты развития внешней торговли Украины затронуты в работах: Аниловской Г.Я. [1], Яремко Л.А. [1], Воронова Л.В.[2], Макогон Ю.В. [3,6], Власова Т.В. [3], Румянцева А. [4], Гаврилюка О. [4], Соколенко С.И. [5]. Однако большая их часть затрагивает отдельные составляющие внешнеторговой деятельности или ограничиваются анализом политических факторов взаимодействия с определённым регионом. Кроме того, на государственном уровне не была разработана и внедрена эффективная стратегия развития внешне-торговых связей Украины с ЕС, что снижает эффективность внешней торговли страны и приводит к постепенной потере потенциальных рынков сбыта украинской продукции.

Цель статьи – выявить основные проблемы и предложить меры по повышению эффективности внешней торговли Украины со странами ЕС. В соответствии с поставленной целью необходимо решение следующих задач: установить регулятивные условия взаимной торговли Украины и ЕС, исследовать тенденции развития экспортно-импортной деятельности ЕС и Украины, определить недостатки и преграды развитию внешней торговли Украины со странами ЕС, предложить меры по эффективному развитию внешнеторговой деятельности между Украиной и Евросоюзом.

Решение данных проблем находится в контексте научно-исследовательской работы Крымского экономического института Киевского национального экономического университета по проблеме "Управление конкурентоспособностью в условиях глобализации экономического развития" (государственный номер регистрации 0101V002948).

3. Результаты исследования. Присутствие Украины на рынках ЕС регулируется как общими для всех стран элементами торгового режима, так и многочисленными выборочными регуляторами, применяемыми к странам с нерыночной экономикой и странам - не членам ВТО. В целом рынок ЕС имеет довольно либеральный торговый режим, характеризуемый невысоким уровнем среднего импортного тарифа (4,4% в 2002 году и 4,1% в 2004-м) и немалой долей (около 25%) импорта без взыскания таможенной пошлины. Кроме того, действует Генеральная система преференций, которой может и пользоваться Украина.

В результате за последние годы произошли определенные положительные сдвиги в развитии внешней торговли Украины со странами ЕС. Так в течение 1996—2004 гг. внешняя торговля товарами и услугами Украины и ЕС возросла на 3,7 млрд. долл., или в 1,7 раза. При этом экспорт увеличился в 2 раза, а импорт — в 1,5. Быстро возрастала и доля стран — членов ЕС во внешней торговле Украины. С 1995-го по 2004-й она увеличилась с 13% до 35%. Рынок ЕС для Украины - второй по объёмам торговли после СНГ.

С другой стороны в отдельных секторах экономики ЕС, представляющих интерес для украинских экспортеров (сельское хозяйство, рыболовство, металлургическая промышленность), применяются защитные протекционистские меры. В частности, в сельском хозяйстве наблюдается значительная доля так называемых пиковых (то есть выше 15%) тарифов, которые иногда достигают 75%. Относительно Украины действуют количественные ограничения импорта некоторых сталелитейных изделий. Важной тенденцией является и общее усиление в ЕС значения нетарифного регулирования (особенно технического). На ЕС приходится от 20% до 55% от общего количества сообщений о новых технических нормах и стандартах, вводимых в рамках Всемирной торговой организации (ВТО).

В итоге для торговли Украины со странами ЕС характерно отрицательное сальдо, что обусловлено отрицательным значением товарной составляющей, поскольку экспорт услуг в ЕС в 1996—2004 гг. превышал их импорт. Кроме того, наблюдается асимметрическая зависимость: доля Украины во внешнеторговом обороте ЕС составляет всего около 0,4%, а даже достигнутая доля ЕС во внешней торговле Украины (35%), абсолютно недостоверна для интеграции в Евросоюз. Для этого необходимо, чтоб она составляла минимум 60%.

Более того, для торговли Украины с ЕС характерна значительная концентрация на небольшой группе стран. На Германию, Италию и Великобританию приходилось почти 60% внешней торговли Украины со странами ЕС. Товарная структура торговли Украины и стран ЕС свидетельствует об узости её ассортимента. В общем объеме украинского экспорта в ЕС более четверти составляют недрагоценные металлы, 16% - минеральные продукты, 12% - продукция сельского хозяйства и пищевой промышленности, 15% - легкой промышленности. В целом на отрасли с незначительным уровнем технологичности приходится более 70% общего объема экспорта Украины в ЕС. Удельный вес экспорта машин, оборудования, приборов составляет всего около 10%.

В товарном импорте из стран ЕС, наоборот, преобладают машины, оборудование, механизмы, приборы и транспортные средства – почти 40% от общего объема импорта товаров из стран ЕС в 2000—2004 гг., продукция химической промышленности – более 20%, продукция легкой промышленности - 10%. К тому же привлека-

ет внимание неустойчивость ключевых товарных групп украинского экспорта на рынке ЕС, в то время как структура импорта достаточно стабильна, и это, говорит о неустойчивости конкурентных позиций украинских экспортеров на рынке ЕС.

Наибольший удельный вес в общем объеме украинского экспорта услуг в ЕС в 2000—2004 гг. имели транспортные услуги - 80%, а структуре импорта - технические (22%), транспортные (20%) и финансовые (10%) услуги. Таким образом, импорт Украиной услуг является значительно более диверсифицированным, а экспорт — монокультурным. Присутствие Украины в наиболее динамично развивающихся сферах услуг - туристической, информационной, инженерной, научно-технической, финансовой, управленческой - незначительно.

Динамичному и эффективному развитию внешней торговли Украины на рынке ЕС препятствует целый комплекс проблем. Ключевую роль играет отсутствие положительных сдвигов в отраслевой структуре украинской экономики. На сегодня товарный обмен между Украиной и ЕС происходит преимущественно на межотраслевой основе, что в значительной степени ограничивает реальную экономическую интеграцию, которая развивается преимущественно на основе внутриотраслевых экономических связей.

Для Украины характерны крайне низкие показатели экспорта высокотехнологических товаров и услуг, обусловленные формированием типа международной конкурентоспособности, который базируется на ценовых факторах и сравнительных преимуществах в стоимости природных ресурсов и рабочей силы. Имеющиеся предпосылки для формирования высокотехнологического типа конкурентоспособности не используются должным образом, о чем свидетельствуют разрывы в уровнях патентования и роялти, лицензионных платежей и высокотехнологического экспорта. Так, если по уровню патентной активности резидентов (в расчете на 100 тыс. населения), отражающей относительный уровень развития научно-технологического потенциала, Украина уступает странам ЕС в среднем лишь в четыре раза, то по уровню развития высокотехнологического экспорта — в 36 раз.

Серьезным препятствием на пути к рынку ЕС стали антидемпинговые меры. В целом на Украину приходится 3% инициированных ЕС против других стран антидемпинговых расследований и 5% реализованных ЕС антидемпинговых мероприятий, что при нашей доле в торговле ЕС в 0,4% является чрезвычайно высоким показателем. Отсутствие у Украины статуса страны с рыночной экономикой приводит к проведению антидемпинговых расследований против отечественных производителей по дискриминационным процедурам, не учитывающим реальные затраты на производство продукции. В результате украинский производитель получает заградительную таможенную пошлину в 100-200%.

За годы независимости Украина инвестировала в страны ЕС всего 20 млн. долл. При таких объемах легального инвестирования за границу невозможно создавать эффективно действующие сбытовые и сервисные сети, постоянные точки коммерческого присутствия для предоставления услуг зарубежным потребителям, развивать производственную кооперацию. Из Евросоюза в Украину поступило лишь 2 млрд. долл. прямых иностранных инвестиций. Вместе с тем страны ЕС на конец 2004 г. экспортировали в иные регионы и страны мира около 3,5 трлн. долл. То есть часть Украины в совокупном объеме экспортированного ЕС капитала составляет всего 0,06%, а доля её легально вывезенного капитала в ЕС — 0,0007%. Практически нет масштабных инвестиций в экономику Украины со стороны ведущих западноевропейских ТНК, следовательно, и речи нет об интеграции Украины в их международные распределительные системы.

Эффективному регулированию торговли украинских компаний на рынках ЕС мешает теневой характер некоторой ее части, о чем свидетельствуют расхождения в данных торговой статистики Украины и Евростата. Так, отечественные статистические показатели объемов украинского экспорта и импорта постоянно занижаются: экспорт, как правило, на 10-22%, импорт — на 15-30%. Это свидетельствует о наличии нелегального экспорта капитала путем манипулирования экспортными ценами и о масштабном использовании импортных операций для нелегального вывоза капитала и уклонения их от налогообложения посредством преднамеренного занижения таможенной стоимости товаров.

В сфере услуг существуют такие же, если не большие, тенденции сокрытия реальных объемов операций, учитывая их «невидимость». Трудно оценить объемы предоставления услуг субъектам экономической деятельности в странах ЕС работающими в них мигрантами из Украины, поскольку большинство из них являются нелегалами. Есть основания утверждать, что в странах ЕС на сезонных работах заняты несколько сот тысяч украинских граждан, а возможно, и свыше 1 млн. чел.

В целом структурные особенности внешней торговли Украины, отражающие структуру конкурентных возможностей отечественной экономики, стратегически проигрышны для страны. Такая структура торговли является неблагоприятной для ускоренного и эффективного вхождения Украины в международное экономическое пространство ЕС и требует существенных изменений. Так, процесс продвижения к режиму свободной торговли в отношениях Украины и ЕС должен быть поэтапным и асимметричным, то есть либерализация рынка ЕС должна опережать либерализацию импорта со стороны Украины. Именно такой вариант может быть приемлем для экономики Украины, все еще недостаточно готовой для жесткого международного соперничества.

Перспективы развития внешней торговли услугами Украины со странами ЕС в значительной степени связаны и с реализацией потенциала в отрасли транзита энергоносителей. По прогнозам, европейский рынок грузоперевозок в направлении Восток—Запад до 2010 года составит 158 млрд. долл., значительная часть которых может поступить в Украину. Кроме того, представляется целесообразным осуществление следующих мер:

- активизация переговоров с ЕС о получении Украиной в ближайшее время статуса страны с рыночной экономикой и предоставлении преференций в торговле с ЕС и заключении преференциальных соглашений о торговле товарами и услугами;

- поддержка высокотехнологического экспорта путем содействия продвижению украинской продукции

на внешний рынок и упрощение и ускорения процедуры экспортного контроля;

- обеспечение выполнения центральными органами исполнительной власти планов адаптации национально-го законодательства к законодательству ЕС, европейским стандартам технического, санитарного, фитосанитарного, ветеринарного, экологического регулирования, защиты прав потребителей;

- ускорение процесса адаптации системы стандартизации и сертификации отечественных товаров к нормам и процедурам ЕС;

- изучение предпосылок создания зоны свободной торговли с ЕС и создание необходимых предпосылок для начала переговоров по этому вопросу сразу после обретения Украиной членства в ВТО;

- введение мер по регулированию экспорта капитала с целью облегчения постоянного коммерческого присутствия за границей украинских компаний;

- принятие мер, направленных на существенное увеличение легальных инвестиций украинских компаний в страны ЕС с целью преимущественного их использования для развития соответствующих маркетинговых и сервисных сетей и повышения конкурентоспособности отечественных производителей;

- разработка совместных с соответствующими службами ЕС мероприятий по предотвращению манипулирования оценками таможенной стоимости при таможенном оформлении товаров, в частности, путем введения регулярного обмена соответствующей таможенной информацией;

- разработка региональных программ наращивания экспортного потенциала конкурентоспособных продукции и услуг, пограничного сотрудничества и использование преимуществ участия в деятельности евро-регионов.

Вывод. Эффективной деятельности украинских компаний на рынке ЕС препятствует сложный комплекс негативных факторов торгово-политического и структурно-экономического плана, коренящихся в проблемах международной конкурентоспособности украинских производителей и стратегиях их корпоративного развития. Их преодоление требует системного подхода и станет возможным в случае осуществления коренных структурных преобразований в украинской экономике, качественного улучшения ее государственного регулирования.

Источники и литература

1. Аніловська Г.Я., Яремко Л.А. Господарська глобалізація та управління зовнішньоекономічною сферою. – Львів: Видавництво ЛКА, 2001. – 234 с.
2. Воронова Л.В. Зовнішня торгівля України: тенденції розвитку // Зовнішня торгівля. – 2000. – № 3. – с. 102-105.
3. Макогон Ю.В., Власова Т.В. ЄС у контексті глобалізації світогосподарських зв'язків. – Донецьк, 2000. – 65 с.
4. Румянцев А., Гаврилюк О. Конкурентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації // Економіка України. – 2002. – № 3. – с. 93.
5. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України. – К.: Логос, 1999. – 566 с.
6. Украина в мировой экономике/ Под ред. Макогон Ю.В. – Донецьк, 1999. – 496 с.