

ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ РЕГІОНАЛЬНОЇ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ

ЛИСЬКОВА Леся Миколаївна - кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної торгівлі ДВНЗ КНЕУ ім. Вадима Гетьмана

Рассмотрены теоретические подходы к определению понятия экспортного потенциала. Выделены основные факторы влияния на формирование экспортного потенциала Украины на современном этапе. Отмечено приоритетности регионального сотрудничества Украины с Европейским Союзом. Дана оценка динамики и тенденций внешнеторгового сотрудничества Украины и ЕС. Среди направлений повышения экспортного потенциала Украины выделено государственной поддержке и даны рекомендации по усилению этой компоненты.

Ключові слова: експорт, імпорт, експортний потенціал, регіональна співпраця, Україна, Європейський Союз, зовнішньоторговельні потоки, зовнішньоекономічна діяльність.

Постановка проблеми

Економічне зростання держави неможливе без розвитку та зміцнення співпраці між країнами, зокрема на регіональному рівні. Для України, як для країни, що обрала проєвропейський напрямок, зміцнення регіональної торговельної співпраці з Європейським Союзом є одним із основних етапів інтеграції держави в регіональне об'єднання. Проте важливо, щоб ці відносини відбувалися на взаємовигідних засадах, тобто якщо мова йде про зовнішньоторговельну співпрацю, потоки імпорту та експорту повинні бути збалансованими. На жаль, Україна, незважаючи на значний соціально-економічний потенціал, залишається технічно відсталою, а продукція вітчизняних товаровиробників – недостатньо кон-

курентоспроможною на міжнародних ринках. Саме тому вважаємо, що дослідження експортного потенціалу України в розрізі регіональної торговельної співпраці з ЄС є актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Проблематиці підвищення експортного потенціалу та аналізу зовнішньоторговельної діяльності присвячено достатньо праць вітчизняних вчених, серед яких виділимо праці: О. О. Алімової [1], Н. М. Балайди [2], Л. П. Борисової [3], О. Васильєва [4], Т. Мельника [8], Д. С. Покришки [9], І. Поліщук [10], В. В. Приходько [11], А. А. Мазаракі, В. В. Юхіменко, О. П. Гребельник [12] та багатьох інших. Незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених даній проблематиці, недостатньо дослідженими залишаються питання підвищення експортного потенціалу України в розрізі регіональної торговельної співпраці.

Мета статті – здійснити оцінку динаміки та тенденцій регіональної торговельної співпраці України та ЄС, проаналізувати чинники впливу на експортний потенціал, а також надати рекомендації щодо його підвищення в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу

Розпочати дослідження напрямів підвищення експортного потенціалу України

необхідно з визначення термінології. Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», експорт (експорт товарів) – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів [7]. Даний Закон не містить визначення експортний потенціал, хоча, на наш погляд, це необхідно, зважаючи на те, що саме від експортного потенціалу залежить формування майбутніх цілей розвитку регіональної співпраці. А. Мазаракі визначає експортний потенціал як обсяг конкурентоспроможної продукції, яку здатна створити й спроможна реалізувати на зовнішніх ринках у просторово-часовому вимірі певна виробничо-господарська система [12]. І. Поліщук вважає, що під поняттям експортного потенціалу певного регіону чи країни в цілому слід розуміти сукупність чинників, які зумовлюють здатність даного регіону постачати на зовнішні ринки конкурентоспроможну продукцію [10].

На противагу попереднім визначенням науковців Т. М. Мельник розглядає експортний потенціал країни як набір внутрішніх та зовнішніх чинників. Науковець зазначає, що до внутрішніх чинників слід віднести; ресурсно-сировинний потенціал, можливості промислового виробництва і кадрове забезпечення; науковий та інвестиційно-інноваційний потенціал, законодавчу і нормативну базу та діяльність державних установ. Натомість зовнішні чинники: ємність та кон'юнктура ринку і умови конкуренції на ньому та інституціональний чинник як система міжнародних інститутів з координації світових торговельних потоків. Тобто, на думку науковця, експортний потенціал реалізується у фактичному обсязі зовнішньої торгівлі, у якій проявляються конкурентні переваги національної економіки [8].

Таким чином, можна визначити поняття експортного потенціалу як сукупність чинників як внутрішніх, так і зовнішніх, які визначають обсяги експорту конкурентоспроможної продукції на міжнародні ринки. На нашу думку, експортний потенціал держави

повинен збільшуватися відповідно до зміцнення регіональної торговельної співпраці.

Інтенсивний розвиток світової економічної системи, процеси глобалізації та лібералізації соціально-економічного розвитку зумовили зміну підходів до здійснення міжнародних економічних відносин в аспекті поглиблення інтеграційних процесів між країнами. Передумовами даної тенденції, беззаперечно, залишається прагнення країн полегшити співпрацю як в економічній, так і в політичній сферах. Співпраця між країнами світу відбувається на регіональному, міжконтинентальному та світовому рівні. Зрозуміло, що регіональна форма економічної співпраці є найбільш поширеною, зокрема через близькість розміщення держав, менталітету населення, спільних історичних передумов становлення та ін.

Регіональна економічна співпраця передбачає поглиблення як економічних, так і політичних зв'язків між країнами на регіональному рівні з метою досягнення певних спільних цілей. Формами регіональної співпраці є як двосторонні економічні відносини, так і інтеграція країн у певні регіональні угруповання та структури. На думку В. В. Приходько, сучасним процесам міжнародної регіональної економічної інтеграції притаманні: динамізм, зумовлений як дією об'єктивних факторів, так і «ланцюговою» реакцією країн світу на розвиток окремих інтеграційних угруповань; нерівномірність розвитку й реалізації форм міжнародної економічної інтеграції, спричинена проявами очевидних відмінностей економічного розвитку країн і регіонів світу; розвиток поряд з інтеграційними – дезінтеграційних процесів (локального чи міжнародного характеру) та процесів повної, часткової чи розширеної реінтеграції [11, с. 5].

Якщо розглядати співпрацю України на регіональному рівні, то все ж таки найбільш вагомою є співпраця з Європейським Союзом. У Законі України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» (стаття 11) серед засад зовнішньої політики варто виділити [6]:

1. Створення сприятливих зовнішньополітичних умов для розвитку української нації, її економічного потенціалу, історичної

свідомості, національної гідності українців, а також етнічної, культурної, мовної, релігійної самобутності громадян України усіх національностей.

2. Підтримка розвитку торговельно-економічного, науково-технічного та інвестиційного співробітництва України з іноземними державами на засадах взаємної вигоди.

3. Забезпечення інтеграції України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в Європейському Союзі.

Таким чином, курс на Європейську інтеграцію України передбачає поглиблення, насамперед, регіональної торговельно-економічної співпраці. Проаналізуємо стан торговельної співпраці України та ЄС, щоб виділити основні тенденції та розробити напрями підвищення експортного потенціалу України.

За 2013 р. експорт товарів до країн ЄС склав 16758,8 млн. дол. США і зменшився порівняно з 2012 роком на 2,1 %, імпорт – відповідно 27037,8 млн. дол. та збільшився на 3,1 % (рис. 1). Негативне сальдо становило 10279 млн. дол. (мінус 9104,2 млн. дол. за 2012 р.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 0,62 (за 2012 р. – 0,65) [5]. Аналі-

зуючи дані рисунку 1, можна побачити, що найбільші обсяги експорту вітчизняної продукції до країн ЄС були в 2008 р. (18129,5 млн. дол. США). У цьому ж році спостерігались і найбільші обсяги імпорту (28868,4 млн. дол. США). Кризові роки 2009-2010 рр. характеризувались суттєвим скороченням зовнішньої торгівлі. Надалі спостерігались тенденції до нарощування обсягів експортно-імпортних операцій. На жаль, початок 2014 р. ознаменувався загостренням внутрішньої політичної та економічної кризи і, незважаючи на підтримку європейської спільноти, обсяги торгівлі скоротилися.

У загальному обсязі частка країн ЄС порівняно з попереднім роком збільшилась і становила у експорті 26,5 %, в імпорті – 35,1 % (за 2012 р. відповідно 24,9 % і 31 %). Головними партнерами в торгівлі з країнами ЄС залишаються Польща – 15,2 % і 15 %, Італія – 14,1 % і 7,7 %, Німеччина – 9,6% і 25 % та Угорщина – 9,3 % і 5,2 % від загальних обсягів експорту та імпорту країн ЄС (табл. 1).

Найбільші обсяги експорту до країн ЄС склали чорні метали та вироби з них – 26,2 % від загального обсягу експорту до ЄС (Італія, Польща, Німеччина), руди, шлак і зола – 10,5% (Чехія, Польща, Австрія), зернові

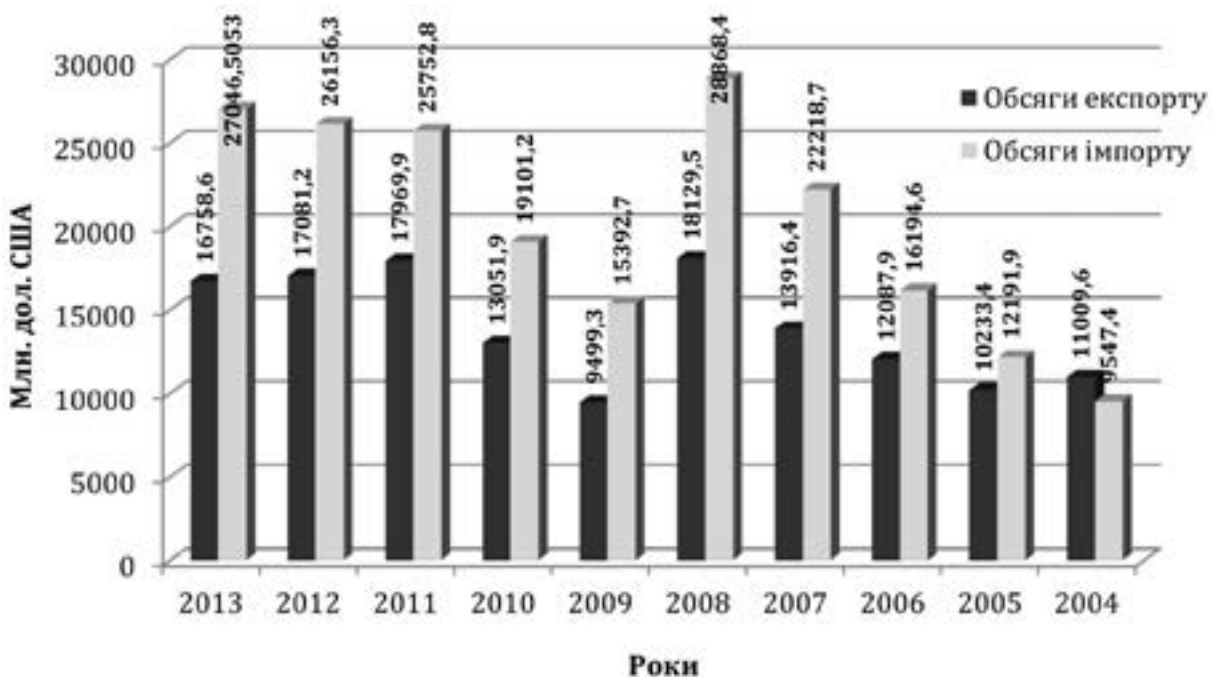


Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами України з ЄС у 2004-2013 рр.
Побудовано автором за: [5]

Таблиця 1

Зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС за 2013 р.

(тис. дол. США)

Країни	Експорт	Імпорт	Сальдо
Всього по країнах ЄС	16758614,8	27046505,3	-10287890,5
Австрія	554607,7	968614,4	-414006,7
Бельгія	401869,9	692971,1	-291101,2
Болгарія	591262,5	300983,5	290278,9
Велика Британія	547214,5	1132447,6	-585233,1
Греція	227886,3	277510,1	-49623,8
Данія	163887,2	313932,5	-150045,3
Естонія	103208,1	93214,0	9994,1
Ірландія	120847,1	191487,2	-70640,1
Іспанія	987677,7	863458,8	124218,9
Італія	2357645,1	2086652,5	270992,5
Кіпр	161554,9	70320,8	91234,1
Латвія	182581,2	104176,6	78404,6
Литва	324816,9	966682,6	-641865,7
Люксембург	4582,3	25504,4	-20922,1
Мальта	6263,4	10857,7	-4594,2
Нідерланди	1041336,6	1062282,4	-20945,8
Німеччина	1603753,9	6772826,8	-5169073,0
Польща	2547824,0	4074248,0	-1526423,9
Португалія	267163,9	75683,7	191480,1
Румунія	558236,9	897216,1	-338979,2
Словаччина	752667,4	663802,1	88865,3
Словенія	12948,0	287490,0	-274542,1
Угорщина	1556952,7	1400578,5	156374,2
Фінляндія	60784,8	466713,1	-405928,3
Франція	690500,8	1729861,4	-1039360,6
Хорватія	43252,8	36257,2	6995,7
Чехія	823749,5	999402,3	-175652,9
Швеція	63538,6	481329,7	-417791,1

Систематизовано автором за: [5]

культури – 10,3 % (Іспанія, Італія, Нідерланди), електричні машини – 9 % (Угорщина, Польща, Німеччина), насіння і плоди олійних рослин – 7,4 % (Франція, Нідерланди, Італія), палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки – 6,3 % (Угорщина, Польща, Кіпр), деревина і вироби з деревини – 3,6 % (Польща, Німеччина, Румунія) [5].

Значні надходження з країн ЄС склали механічні машини – 12,6 % (Німеччина, Італія, Польща), палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки – 11,2 % (Литва, Польща, Німеччина), засоби наземного транспорту, крім залізничного – 10,2 % (Німеччина, Велика Британія, Чехія), фар-

мацевтична продукція – 8,6 % (Німеччина, Франція, Австрія), електричні машини – 6,9 % (Німеччина, Польща, Угорщина), пластмаси та полімерні матеріали – 6,6% (Німеччина, Польща, Італія), папір та картон – 4,2 % (Польща, Фінляндія, Німеччина) від загального обсягу імпорту з країн ЄС.

Отже, аналіз динаміки торговельного співробітництва України з ЄС доводить, що торговельні потоки є неоднорідними як за структурою, так і технологічним наповненням. Розвиток економічних відносин України з ЄС засвідчив наявність суттєвих дисбалансів та диспропорцій регіонального зовнішньоторговельного співробітництва.

Внутрішні чинники впливу на структуру та обсяги вітчизняного експорту

№ з/п	Чинник впливу
1	недосконалість норм українського законодавства у сфері управління здійсненням і розвитком експортної діяльності, порівняно з нормами, що прийняті у міжнародній практиці
2	низька конкурентоспроможність вітчизняної промислової продукції
3	важкий фінансовий стан більшості підприємств обробної промисловості і конверсійних виробництв, що робить практично неможливим інвестування у перспективні, орієнтовані на експорт проекти за рахунок внутрішніх ресурсів
4	штучне стримування курсу гривні в рамках «валютного коридору» звужує можливості використання курсового фактору з метою просування експорту
5	недостатній розвиток вітчизняних систем сертифікації і контролю якості експортної продукції на фоні значного посилення вимог до споживчих і екологічних характеристик, а також до безпеки продукції, яка реалізується на ринках промислово розвинених країн
6	випереджаюче зростання цін на продукцію та послуги природних монополій у порівнянні зі збільшенням цін на вироби обробної промисловості та продукцію агропромислового комплексу
7	недостатність спеціальних знань і досвіду роботи у сфері експорту у більшості українських підприємств, а також недостатня координованість їх діяльності на зовнішніх ринках

Складено за матеріалами [1]

Таким чином, необхідно виявити, які саме чинники впливають на експортний потенціал вітчизняної продукції. Комплекс чинників впливу можна розділити на внутрішні і зовнішні. Внутрішні чинники подано в таблиці 2. На наш погляд, самі внутрішні чинники на сьогодні відіграють основну роль у формування перспектив збільшення експортного потенціалу України.

До переліку внутрішніх чинників доцільно ще додати нестабільну ситуацію на Сході України, внаслідок якої зменшились експортні поставки певних видів продукції, зокрема хімічної та металургійної галузі. На експортний потенціал також впливає зниження торговельної співпраці України з Російською Федерацією

Таким чином, на наш погляд, визначальним чинником, який стримує підвищення експортного потенціалу України на регіональному рівні, є низький рівень конкурентоспроможності продукції. Серед передумов такої ситуації треба визначити:

1. Більшість вітчизняних товарів, навіть високої якості, не відповідає міжнародним стандартам. У країнах колишнього соціалістичного табору використовувалася

своя система стандартизації, яка значно відрізняється від прийнятої в усьому світі. Процес переходу до міжнародних систем стандартизації відбувається і зараз, проте доволі повільно, оскільки це вимагає чимало часу та фінансових активів. Саме тому лише незначна частина вітчизняних підприємств мають сертифікати міжнародного зразка, а відповідно і доступ на міжнародні ринки товарів. Характерними рисами вітчизняної продукції є також значна трудомісткість продукції та те, що вона виготовляється на морально застарілому обладнанні. Це негативно впливає на ціну продукції. Вона на порядок вища ніж закордонні аналоги, а тому не користується попитом.

2. Переважання в експорті України сировинних товарів та низька частка високотехнологічної продукції, попит на яку на міжнародних ринках постійно зростає.

3. Недостатньо розвинута система підготовки кадрів для роботи з зарубіжними партнерами та на міжнародних ринках.

4. Недосконала система управління зовнішньоекономічною діяльністю як на законодавчому, так і на виконавчому рівні.

5. Низький рівень зацікавленості вітчизняних підприємств у роботі на міжнародних ринках.

6. Недостатній рівень державної підтримки розвитку галузей орієнтованих на експорт [3, с. 80].

Для вирішення вищеперелічених проблем необхідно здійснити модернізацію зовнішньоекономічної діяльності, яка повинна бути націлена на збільшення обсягів та підвищення ефективності експорту. В даному аспекті можна запропонувати наступні шляхи вирішення:

- вивчення та прогнозування кон'юнктури ринків;
- створення сприятливих умов для експортерів;
- стимулювання інвесторів;
- розширення та переозброєння потужностей для виробництва експортної продукції;
- диверсифікації товарної структури експорту;
- закріплення на традиційних ринках експорту та освоєння нових;
- активізація участі в міжнародному виробничому співробітництві;
- проведення організаційно-правових заходів [4].

Рушійні сили сучасного економічного розвитку та експортного потенціалу країн визначаються, передусім, новими знаннями та здатністю підприємницького сектора своєчасно й ефективно їх сприймати [2]. Звідси, роль держави полягає не у створенні конкурентного середовища як такого, а у наданні національним суб'єктам господарювання максимально сприятливих умов функціонування через опосередковану підтримку їх експортного потенціалу [9]. Отже, важливим фактором підвищення експортного потенціалу України є державна підтримка розвитку підприємств та їх експортної діяльності. Така підтримка повинна передбачати:

1. Виділення цільових коштів з бюджету для забезпечення державної підтримки експортної діяльності підприємств

2. Страхування експортних кредитів для забезпечення захисту експортерів від комерційних (банківських) і політичних ризиків.

3. Надання гарантій за кредитами на експортоорієнтовані інвестиційні проекти.

4. Забезпечення стабільності курсу гривні, зменшення валютних ризиків, пов'язаних з її нестабільністю, підтримання паритету купівельної спроможності гривні.

5. Покращення валютного обслуговування учасників зовнішньоекономічних операцій і зменшення можливостей щодо спекулятивних дій на валютному ринку.

6. Здійснення цільового державного кредитування експортного виробництва.

7. Надання державних гарантій щодо кредитів на участь у міжнародних тендерах.

8. Зменшення та оптимізація податкового навантаження експортоорієнтованих підприємств;

9. Забезпечення своєчасного та повного повернення ПДВ при експорті вітчизняної продукції.

Висновки

Незважаючи на значну присутність вітчизняних товарів на ринках країн ЄС, у торговельних відносинах існує ще безліч проблемних аспектів, які потребують регулювання з боку як державних органів, так і міжнародних організацій. Необхідно докласти зусиль, щоб уніфікувати норми, стандарти та правила виробництва продукції та торгівлі нею відповідно до вимог ЄС, а також зосередитись на удосконаленні технічних та фітосанітарних норм вітчизняної продукції, що експортується. Ще одним аспектом, який потребує наукового обґрунтування, є засоби підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, оскільки після підписання угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС може відбутися значне скорочення внутрішнього виробництва через доступ на вітчизняний ринок більш конкурентоспроможної європейської продукції. Одним із визначальних факторів підвищення експортного потенціалу України в аспекті регіональної торговельно-економічної співпраці є посилення підтримки держави тих галузей, які орієнтовані на експорт продукції, зокрема високотехнологічної.

АНОТАЦІЯ

Розглянуто теоретичні підходи до визначення поняття експортного потенціалу. Виокремлено основні чинники впливу на формування експортного потенціалу України на сучасному етапі. Наголошено на пріоритетності регіональної співпраці України з Європейським Союзом. Подано оцінку динаміки та тенденцій зовнішньоторговельної співпраці України та ЄС. Серед напрямів підвищення експортного потенціалу України виділено державну підтримку і надано рекомендації щодо посилення цієї компоненти.

SUMMARY

Theoretical approaches to the definition of export potential are analyzed. Author determined the main factors that influenced the formation of the export potential of Ukraine today. Also there is emphasized on the priority of regional cooperation between Ukraine and the European Union. Assessment of the dynamics and trends of foreign trade cooperation between Ukraine and the EU are posted. Among the ways of increasing the export potential of Ukraine allocated to state support and recommendations to strengthen this component.

Література

1. Алимова О. О. Експортний потенціал України: проблеми та перспективи реалізації / О. О. Алимова // Державне управління. – 2013: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=556>.
2. Балайда Н. М. Експортний потенціал: сутнісна характеристика, фактори формування та механізми стимулювання / Н. М. Балайда: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16235/1/81_Bajdala_153_154_Modern_Problems.pdf.
3. Борисова Л. П. Позиционирование Украины на рынке товаров и услуг в Восточном партнерстве / Л. П. Борисова // Бізнесінформ. – 2012. – № 3. – С. 78-82.
4. Васильєв О. Розвиток експортного потенціалу як складова модернізації зовнішньоекономічної діяльності / О. Васильєв // Зовнішні справи. – 2013: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uaforeignaffairs.com.ua/ekspertna-dumka/view/article/rozvitok-eksportnogo-potencialu-jak-skladova-moderniz>.
5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/.
6. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» № 2411-VI від 01.07.2010 р. (Поточна редакція від 19.04.2014 р.): [Електронний ресурс]. – Ре-

жим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>.

7. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 959-XII від 16.04.1991 р. (Поточна редакція від 19.04.2014 р.): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.

8. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. Мельник // Міжнародна економічна політика. – 2008. – № 8-9. – С. 221-224.

9. Покришка Д. С. Торгівельні відносини України з Європейським Союзом в умовах глобальної невизначеності / Д. С. Покришка // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 1. – С. 13-21.

10. Поліщук І. Основні фактори впливу на експортний потенціал України [Електронний ресурс] / І. Поліщук // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 2 (5) : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11primeru.pdf>.

11. Розвиток міжнародної регіональної торговельно-економічної інтеграції: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.05.01 // В. В. Приходько ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2003. – 19 с.

12. Управління експортним потенціалом України : монографія / А. А. Мазаракі, В. В. Юхіменко, О. П. Гребельник та ін. ; за заг. ред. А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-економ. університет, 2007. – 210 с.