

УКРАИНА И МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А.М.Паршиков, В.В.Бакуменко,

Донецкий государственный университет

Кафедра Международной экономики

e-mail: makogon@dongu.donetsk.ua

Аннотация

В статье проанализирована торговля Украины со странами ближнего и дальнего зарубежья. Выявлены причины, тормозящие развитие этой отрасли и предложены пути их устранения. Показана необходимость разработки направлений подключения украинской экономики в перспективные области развития мировой экономики.

Практика работы во внешнеэкономической сфере за последние годы показывает, что перед Украиной стоят многочисленные проблемы в области ВЭД. Развал торговли со странами СНГ и отсутствие организованного рынка товаров и услуг, потеря надежных торговых партнеров создали в торговле Украины трудноразрешимую проблему – найти новых поставщиков, торговых партнеров и потребителей почти для каждого предприятия. К тому же отсутствие синхронности интересов независимых государств-членов СНГ в проведении экономических реформ и программ в жизнь, невыполнение принятых на себя обязательств, отсутствие механизма урегулирования споров между государствами пока крайне негативно сказывается на процессе вхождения Украины в систему международного разделения труда и укрепления ее внешнеэкономического механизма. Либерализация украинской внешней торговли идет слишком медленно. Чрезмерное регулирование условий экспорта, цен, высокие акцизы и пошлины сохраняются до настоящего времени. Обязательное взимание половины валютной выручки было отменено только в середине 1997 года. Сокращение экспорта украинских товаров стало не последним фактором в спаде производства, девальвации валюты, расцвете

коррупції, в дестабілізації економіки і ухудшенні інвестиційного клімату.

Осознавая важность торговли для реанимирования экономики Украины, целесообразно назвать причины, тормозящие сегодня развитие этой отрасли, и обозначить пути их устранения:

1. Прежде всего, это проблема платежной системы, требующая установления собственных связей предприятий с коммерческими банками-корреспондентами в финансовых центрах Украины, которая еще не справилась с данной задачей полностью и по-прежнему осуществляет международную торговлю в рамках двусторонних торговых соглашений, что обусловлено нехваткой иностранной валюты и сохраняющимся иностранным вмешательством.

2. Существует ряд причин, по которым следует избегать высоких тарифных барьеров. Протекционизм как таковой мешает адаптации предприятий к меняющимся условиям, поскольку поддерживает некоинкурентоспособные предприятия и сохраняет неизменной неэффективную структуру промышленности в целом. Более существенного благосостояния можно добиться субсидированием производства или поспешным снижением тарифов в сочетании с субсидированием потребления. Высокие тарифы даже в переходный период оказывают дискриминационное воздействие на экспорт, приводя к росту импортных поставок из стран-партнеров.

3. К числу острых проблем относится и несбалансированность товарообмена, и имеющая тенденцию роста внешняя задолженность, которая будет усиливаться с освоением Украиной новых кредитных линий.

4. Следует отметить и низкую конкурентоспособность выпускаемой нами продукции, ее несоответствие международным стандартам, что преодолеть в короткий срок практически невозможно.

5. Наблюдалось снижение объема внешнеторгового оборота в первом полугодии 1998г. по сравнению с аналогичным периодом 1997 г. на 1,8 млрд.

долл., или на 10,4%. В общем товарообороте торговля товарами в материальной форме занимает 85,4%, а в форме услуг – 14,6%.

Объемы экспорта по сравнению с первым полугодием 1997 г. снизились на 7,4%, и составляли 8,1 млрд. долл.

При этом объемы импорта уменьшились на 1,2 млрд. долл., или на 13,3%, и составляли 7,8 млрд. долл.

Коэффициент покрытия импорта экспортом в первом полугодии 1998 г. составлял 1,05 против 0,98 за соответствующий период 1997 г. [3, с.4].

6. Отрицательно то, что основным импортером украинской продукции остаются страны СНГ (41,5% в общем, внешнеторговом обороте), и, в частности, Россия (40,9% общих объемов торговли) [там же, с. 5]. Это таит в себе опасность экономической зависимости от монопольного партнера. Например, в 1996 г. экспорт в Россию снизился на 0,5% именно в силу того, что она установила налоговый барьер на пути украинского сахара. Пользуясь своим монопольным положением, северный сосед диктовал свои условия нашему экспорту. Многие товары, например, каменный уголь, кокс, железная руда, продавались в Россию по самым низким среди других импортеров данных товаров ценам [1, с. 71].

7. Немаловажна проблема высокой себестоимости украинской продукции и в результате – ее низкая конкурентоспособность на мировом рынке, а также неблагоприятная конъюнктура по тем же товарам, которые находятся на других рынках.

8. Постепенная потеря определенной части рынков стран-импортеров объясняется низким качеством нашей упаковки и оформлением товара; более активная маркетинговая политика экспортеров из других стран.

9. Увеличение экспорта сырьевых ресурсов и продуктов низкого уровня переработки – явление скорее отрицательное, поскольку, во-первых, при этом остаются без сырья и не развиваются собственные предприятия, а во-вторых, природные ресурсы не восстанавливаются и утрачиваются навсегда. Примечательно, что среди 15 важнейших экспортных продуктов, которые в

сумме составили 77% всего экспорта Украины 1995 г., на сырье и низкотехнологические продукты приходилось 46%, а на товары высоких технологий – 17,5% [1, с. 76]. Нельзя считать нормальным и то, что доля нашей страны в мировой торговле пока в десятки раз ниже, чем в промышленном производстве и т.д.

С учетом перечисленных выше основных проблем необходимо разработать направления подключения украинской экономики в перспективные области развития мировой экономики для того, чтобы Украина перестала выполнять роль поставщика сырья и продукции неглубокой переработки, а заняла достойное место среди индустриально развитых стран мира.

Велики возможности расширения экспортных ресурсов Украины через конверсию оборонных отраслей, налаживание различных видов кооперационных связей с зарубежными партнерами, реализацию научного потенциала по каналам лицензионной торговли. В качестве резерва может быть назван экспорт различных услуг в области транспорта, туризма, строительства, связи и др. Следует признать, что экспорт такого рода услуг практически еще не получил развития в Украине, хотя в этой области заложены огромные возможности.

За все годы независимого развития мы так и не определились в своей специализации на мировом рынке и цепляемся за старые, далеко не прогрессивные производства. Считаем, что направлениями специализации должны стать наукоемкие современные отрасли (самолетостроение, судостроение, космическое производство, машиностроение, химическая переработка и др.). Именно их продукция ценна на современном мировом рынке.

Украине предстоит еще преодолеть тенденцию возрастания отрицательного сальдо во внешнеторговом обороте. Этого можно достичь путем сокращения импорта, [особенно в той его части, которая касается поставок в Украину продукции, конкурентной отечественным товарам].

Немало следует осуществить и в отношении совершенствования налоговой политики в области ВЭД. Нужно сделать все возможное, чтобы уйти от системы высоких налогов, а также практики многоразового налогообложения.

Завершая анализ существующих проблем и путей преодоления трудностей, следует отметить, что Украина нуждается в таком государственном аппарате, каждое решение которого содействовало бы в стране укреплению духа предпринимательства и развивало инновационные возможности общества.

Литература

1. Ю.Василенко. Структурные изменения в экспортной деятельности Украины, "Экономика Украины", №7, 1998. – С.70-76
2. С.И.Соколенко. Современные мировые рынки и Украина. К.: "Демос", 1995. – 355 с.
3. Е.Шкарбан. Під впливом несприятливих факторів, "Діловий вісник", №10, 1998. – С.4-6
4. А.Яновский. О внешнеторговой политике Украины, "Экономика Украины", №3, 1997. – С. 83-86