

УДК 339.944

ПРОБЛЕМЫ ЗАВОЕВАНИЯ ВНЕШНИХ РЫНКОВ УКРАИНСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОРИЕНТИРОВАННЫМИ НА ЭКСПОРТ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Филиппова Н.А.

Выявлены проблемы, влияющие на экспортную активность высокотехнологичных предприятий, сформулированы подходы к преодолению негативных факторов и тенденции продвижения украинской продукции на зарубежные рынки.

Ключевые слова: экспорт, высокотехнологичная продукция, инновации, внешние рынки, продвижение продукции, агрессивная конкуренция.

Значение продвижения украинской высокотехнологичной продукции на внешние рынки трудно переоценить. В странах с отлаженным механизмом государственного регулирования хозяйственных отношений методы продвижения указанной продукции разработаны теоретически и практически. На Украине же предприятия, экспортирующие высокотехнологичную продукцию, сталкиваются больше с проблемами, нежели извлекают выгоду. Для крупного отечественного бизнеса разработка этой темы актуальна как никогда. Отсутствие качественного правового регулирования отрицательно сказывается на динамике развития экспортной активности высокотехнологичных предприятий.

Среди последних публикаций по проблемам завоевания внешних рынков украинскими предприятиями, ориентированными на экспорт высокотехнологичной продукции, можно отметить работы Присяжкова В., Митрахова Н., Мазур А.А., Терещенко Ю.Ф., Згурец С.Г., Черных П., в которых рассматриваются особенности продвижения такой продукции и причины ее низкой конкурентоспособности. При этом объем продаж наукоемкой высокотехнологичной продукции в целом на мировых рынках оценивается в \$ 2,5-3 трлн. в год. Лидерами этого рынка являются США (19 %), ФРГ (17%), Япония (16 %). В частности США ежегодно реализуют наукоемкой продукции на сумму около 700 млрд. дол., ФРГ – 530, Япония – более 400 млрд. дол. Доля отечественной продукции на мировом рынке мизерная (не превышает 0,05-0,1 %) и не отвечает нашему научному потенциалу. Так, в последние годы по официальным данным на группу высокотехнологичных отраслей приходилось только 4,5 % выпуска продукции, 5,8 % занятых и 4 % осуществленных инвестиций [1, с. 6]. Приведенные показатели заставляют обратить внимание и проанализировать причины такого отставания Украины от мировых лидеров.

Целью статьи является определение особенностей, проблем и направления развития экспортной деятельности высокотехнологичных предприятий. Для достижения этой цели поставлены следующие задачи: выявить внешние и внутренние факторы, влияющие на экспортную активность отечественных предприятий, определить пути преодоления негативных факторов и направления продвижения украинской продукции на зарубежные рынки.

Уровень технологического развития является одним из важнейших факторов, определяющих степень социально-экономического развития государства. За последние 15 лет количество работающих в инновационной сфере в США и Западной Европе увеличилось в 2 раза, в Юго-Восточной Азии в 4 раза. В Евросоюзе доля инновационно-активных промышленных предприятий составила 53 %, хотя в рамках ЕС этот показатель дифференцирован (Ирландия - 73 %, Германия - 69 %, Испания - 29 %, Польша - 16,9 %) [2]. В развитых странах мира основными элементами национальной инновационной системы, своего рода центрами ускорения инновационных процессов являются зоны высоких технологий.

Наиболее известными потребителями и производителями высокотехнологичной продукции являются предприятия: ПО «Южмаш», «Арсенал», «Большевик», «Квант», им. Антонова, им. Артема, «Сатурн», «Мотор-Сич», КБ «Южное» им. М.К. Янгеля (КБЮ) и др. Динамично развивается авиационная промышленность. Получение Харьковским государственным авиационным производственным предприятием сертификата на самолет АН-140 и его модифика-

цию АН-140-100 открыло дорогу к началу его эксплуатации на авиационных линиях Украины и за границей. Практически вся высокотехнологичная продукция попадает под понятие продукции двойного назначения.

По данным Стокгольмского международного института исследований мира (СИПРИ) Украина за последние пять лет занимает шестое место в мире по объемам экспорта оборонных товаров [3, с. 291]. Традиционными проблемами предприятий, ориентированных на экспорт высокотехнологичной продукции, являются отсутствие госзаказа, изношенные основные фонды, отсутствие притока молодых кадров, жесткая налоговая политика и недостаточный платежеспособный спрос на многие виды наукоемкой продукции, что приводит к старению передовых технологий. Добавим в этот список еще две – зависимость от конъюнктуры внешнего рынка и агрессивную политику конкурентов по вытеснению украинских производителей. Принимая во внимание, что в 2006 г. экспорт украинской спецпродукции прогнозируется на уровне 650 млн. долл. США, соотношение между ним и внутренним потреблением продукции украинского ВПК в этом году будет составлять 13 к 1. Для сравнения, в России экспорт вооружений в этом году предполагается на уровне 6 млрд. долл. США. Внутренний заказ для российского ВПК также составит порядка 6 млрд. долл. США. Если посмотреть на ВПК любой европейской страны, то его экспортная доля будет, по крайней мере, на 30% меньше, чем закупки для собственной армии. К примеру, в Германии оборонный бюджет – 6 млрд. евро, а оружейный экспорт – 1 млрд. евро [4, с. 19].

Основание «пирамиды» ВПК (производство) европейской страны минимум на треть больше, чем ее вершина (экспорт), что способствует «устойчивости» оборонных предприятий, так как стабильные госзаказы выступают для них в качестве прочной основы. Другая ситуация в Украине: национальный ВПК обеспечивает лишь 4-7% потребностей Министерства обороны в конечной продукции, замкнутым циклом производства которой располагает Украина. Будучи ориентированной, в основном, на внешние заказы, отечественная отрасль практически всецело зависит от конъюнктуры мирового рынка спецпродукции.

Тем не менее, такие предприятия, как ОАО «Мотор-Сич», научно-производственный комплекс «Зоря-Машпроект», АНТК им. Антонова, государственная акционерная холдинговая компания «Артем» и ряд других предприятий обеспечивают львиную долю экспорта высокотехнологичной продукции. Все они пока удерживают свои позиции на рынках. И именно закрепление и расширение сбыта являются для них главным. Что касается географии поставок, то данные предприятия экспортируют свою продукцию в более чем 50 недостаточно платежеспособных государств.

Однако конкурировать с западными высокими технологиями украинским предприятиям становится все труднее. Необходимы серьезные вложения в модернизацию и развитие, в разработку и производство конкурентоспособной продукции. Для прихода в отрасль европейских инвесторов украинским высокотехнологичным предприятиям необходимо сделать ряд шагов по подготовке к инвестиционному сотрудничеству. В первую очередь речь идет об обязательном проведении аудита на предприятиях. Абсолютно прозрачная отчетность о финансовой деятельности предприятия перед потенциальным инвестором должна быть предоставлена как минимум за последние два года. Стоит отметить, что аудит обойдется в 100-200 тыс. долл. США [4, с. 20], что для наших предприятий непосильно. Проблему усугубляет и то, что оборонный бизнес наиболее закрытый, в сравнении с другими направлениями украинской промышленности.

Наиболее опасным для украинских предприятий представляется отказ россиян от импорта военной техники и комплектующих из Украины, задействованных в производственном цикле российской высокотехнологичной продукции (табл. 1). Антиукраинское лобби считает вполне реальным замещение украинских производителей собственными. Конечно, подобное замещение потребует создания в России собственной конструкторской и производственной базы по наукоемким и высокотехнологичным направлениям, для чего необходимы крупные финансовые вложения.

Таблица 1.

Продукция украинских предприятий, вытесняемая российскими конкурентными предприятиями

Украинское предприятие	Продукция	Российское предприятие	Примечание
ОАО «Мотор-Сич»	вертолетные двигатели ВК-2500, ТВЗ-117, другие серийные комплектующие	ФГУП «Завод им. Климова», завод им. Чернышева, Саратовский авиационный завод	Отправленные в Чехию в начале этого года 10 вертолетов Ми-35 уже оснащены двигателями ТВЗ-117 сборки ФГУП «Завод им. Климова»
ОАО «Мотор-Сич»	авиадвигатель АИ-222 для учебно-боевых самолетов Як-130	Авиазавод «Салют»	Украинское предприятие будет принимать меры, чтобы остаться на российском рынке, поскольку другие рынки сбыта еще менее доступны
НПКГ «Зоря-Машпроект»	морские газотурбинные установки М75РУ и М70ФРУ	НПО «Сатурн»	Российские власти поставили задачу организовать производственную кооперацию исключительно отечественными предприятиями
ГАХК «Артем»	ракеты класса «воздух-воздух»	«Тактическое ракетное вооружение»	До настоящего времени украинское предприятие занимало монопольное положение на этом сегменте рынка
Завод «Арсенал», ККБ «Арсенал»	нашлемные системы указания цели «Сура» для МиГ-29 и Су-30	ГосНИИ авиационных систем	РФ ставит на поток поддержку экспортеров, расширяя их число, а не только субсидируя [5, С. 15-17]
АНТК им. Антонова	самолет Ан-70	ВВС	Решение России о выходе из программы Ан-70 является окончательным

Россия сознательно сворачивает сотрудничество с Украиной в ВПК. На проводимый в прошлом году российским ВВС тендер по созданию легкого военно-транспортного самолета наш производитель АНТК им. Антонова даже не был приглашен. И это при том, что в РФ, в отличие от Украины, не сохранилось конструкторского бюро, проектирующего военно-транспортные самолеты. В то же время АНТК им. Антонова является признанным в мире разработчиком этого класса машин. Обезопасить себя от возможных рисков россияне могли бы с помощью стандартного бизнес-подхода, который состоит в создании совместных производств.

При этом, несмотря на ослабление военно-технического сотрудничества между Украиной и РФ в свете нашего движения в НАТО, взаимодействие отечественного ВПК с Россией в 2004-2005 годах и за первое полугодие 2006 года составляет приблизительно 250-300 млн. долл. США в год (50-55 % объема поставок). Объемы украинского экспорта оборонной продукции в страны Европы составляют всего 2-3% или в денежном выражении приблизительно \$ 20 млн. [4, с. 20]. Следовательно, принимая решение о курсе на евроатлантическую интеграцию, государство должно позаботиться о поддержке производителей ВПК.

Украинская ракетно-космическая промышленность – одна из немногих наукоемких отраслей, уровень которой соответствует мировому. КБ «Южное» – это головная организация, которая разрабатывает ракетные комплексы, космические аппараты, собственные твердотопливные и жидкостные двигатели. Один из них Европейское космическое агентство выбрало для новой ракеты «Вега». На российских носителях «Союз», «Протон», «Рокот», «Стрела» применяются системы управления, созданные в Харькове. Ведутся работы по украинско-бразильскому проекту по созданию носителя «Циклон-4» с новой третьей ступенью и наземного комплекса для запуска с космодрома Алякантара. В 2005 году из 55 мировых пусков в космос было запущено пять ракет-носителей украинской разработки и изготовления. В странах осуществлены запуски в космос ракет-носителей собственного производства: Российская Федерация – 25; США – 12; Франция, Китай и Украина – по 5; Япония – 2; Индия – 1.

Безусловно, Украине находится на одном уровне по космическим пускам с Францией и Китаем достаточно почетно, если к тому же учесть, что по объему бюджетного финансирования космической деятельности эти страны находятся на первых позициях, а Украина – только на 23-м месте. В прошлом году в космос были запущены ракеты-носители, изготовленные (доработанные) украинскими предприятиями исключительно по коммерческим проектам. В то же время в США, в Китае, Индии, Японии все запуски были профинансированы из госбюджета, в России – более половины. По официальным данным бюджет NASA (агентство США) на 2005 год составил \$ 16,2 млрд., ESA (Европейское космическое агентство) 4,5 млрд. долл. США, России – 0,8 млрд. долл. США. В Украине выделено на отрасль 10 млн. долл. Очевидно, что при такой государственной «поддержке» украинским предприятиям с каждым годом все труднее конкурировать с мировыми гигантами.

Усложняет деятельность украинских поставщиков и система экспортного контроля продукции двойного назначения. На прохождение бюрократической процедуры и получение разрешения на экспорт уходит в среднем два месяца, что увеличивает сроки исполнения внешнеэкономических контрактов и, соответственно, вызывает непонимание со стороны инозаказчиков.

Кроме того, велика роль правительства и первых лиц государства в поддержке отечественного экспортера. Достаточно привести несколько примеров. После приезда в Россию президента Венесуэлы общая сумма всех сделок двух стран по поставкам продукции двойного назначения составила порядка 3 млрд. долл. США [5, с. 7-16]. Четырехчасовой визит бывшего президента США Б. Клинтона в Бангладеш в 2000 г. обеспечил внушительные контракты американским поставщикам спецпродукции, оттеснив претендовавших на поставку украинские и российские предприятия.

Одной из серьезных проблем в деятельности отечественных экспортеров являются агрессивные конкурентные меры со стороны государственных органов отдельных государств. Введение односторонних санкций госдепартаментом США против мировых лидеров-экспортеров высокотехнологичной продукции является нарушением норм международного права. В частности, американские санкции навредили репутации и коммерческой деятельности украинской компании АО «Запорожская региональная внешнеэкономическая ассоциация» в 2004 г. Формальным основанием для таких действий является нарушение иностранными компаниями американского закона шестилетней давности «О нераспространении в отношении Ирана», который запрещает сотрудничество с этой страной в сфере поставок технологий и распространения оружия массового уничтожения, а реальным – намерение удалить сильных конкурентов с прибыльного рынка.

Подводя итоги, следует отметить, что для предприятий ВПК характерен высокий потенциал: современное оборудование, высокоточные машины и механизмы, высококвалифицированные кадры и развитая инфраструктура. Приход иностранного капитала в украинский ВПК состоится только в случае кооперации украинских предприятий с иностранными производителями. Наладить кооперацию в военно-технической сфере можно лишь при условии, что наши предприятия способны предложить продукцию, которая превосходит зарубежные аналоги. При этом в Украине существует достаточное количество перспективных разработок в области высоких технологий.

С учетом международного опыта Украине необходимо приступить к созданию эффективной системы поддержки и стимулирования экспорта, отвечающей потребностям наращивания поставок за рубеж украинских высоких технологий.

ВЫВОДЫ

1. Основными внешними факторами, влияющими на экспортную активность отечественных предприятий при завоевании мировых рынков, являются: зависимость от конъюнктуры внешнего рынка, агрессивная политика конкурентов, низкий спрос на продукцию, недостаточная платежеспособность инозаказчиков, нехватка информации о новых технологиях, а среди внутренних факторов: недостаточное бюджетное финансирование, забюрократизированная система экспортного контроля, отсутствие госзаказа, изношенные основные фонды, некачественное правовое регулирование, жесткая налоговая политика, отток и старение кадров, отсутствие государственной поддержки, незначительная доля продукции с замкнутым циклом производства и прочее.

2. Для решения указанных проблем необходима государственная поддержка и защита конкурентоспособных высокотехнологичных предприятий, льготное экспортное кредитование, стимулирование конкурентоспособности отечественных предприятий, организация замкнутой производственной кооперации, повышение технологического уровня и внедрение международных стандартов качества, переход к инновационной модели экономического роста, упрощение процедуры экспортного контроля товаров двойного назначения, открытие зарубежных представительств.

3. Одним из направлений продвижения украинской высокотехнологичной продукции на зарубежные рынки должна стать передача, или трансферт технологий, который в современном мире становится все более значимым. Положительной тенденцией может стать появление среди потенциальных покупателей украинских технологий представителей развитых западных государств. Украина должна как на законодательном, так и на исполнительном уровне регламентировать границы проникновения иностранного капитала в чувствительные области, которыми являются фундаментальные разработки и создание новых видов высоких технологий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Терещенко Ю.Ф. Міжнародний маркетинг високотехнологічної продукції: Автореферат дисертації канд. екон. наук: 08.06.01 / Українська академія зовнішньої торгівлі. – К., 2003. – 17 с. – укр.
2. Мазур А.А. Новый этап в жизни украинских технопарков // http://www.tp.paton.kiev.ua/about/publis/publis_new_01.php.
3. Ежегодник СИПРИ 2005. Вооружения, разоружение и международная безопасность. – М.: Наука, 2005. – 973 с.
4. Черных П. Оборонка по дешевке // Власть денег. – 2006. - № 31-32 (95). – С. 18.
5. Военно-техническое сотрудничество. – 2006. - № 33. – С. 15-17.
6. Военно-техническое сотрудничество. – 2006. - № 33. – С. 7-16.