
Аналітична записка щодо інституційної підтримки українських МСП, що торгують з Німеччиною

Олександр Шепотило, Астонський університет (Aston University)

Зведений звіт

Фірми, які спмагаються долати бар'єри та ризики на шляху до участі в міжнародній торгівлі, процвітають у довгостроковій перспективі завдяки швидкому зростанню виробництва, продуктивності та зайнятості. Такі фірми є зазвичай більшими, старшими та продуктивнішими ніж не-експортери. Ці показники є навіть вищими для тих українських компаній, які здійснюють експортно-імпортні операції саме з Німеччиною. Це, зокрема, свідчить про те, що українським малим та середнім підприємствам (МСП) особливо складно розпочати торгівлю з Німеччиною. Однак, саме нові та малі компанії можуть обумовити набагато більше зростання і торгівлю, ніж великі, усталені фірми, і тому саме МСП потребують інституційної підтримки.

Виявлена проблема

Експортна діяльність зустрічається доволі нечасто, і Україна не є виключенням: лише одна з семи українських фірм експортує. Більш того, для нових, малих і середніх підприємств можливість експортувати обумовлюється поєднанням високої продуктивності, високого попиту та доступу на іноземний ринок, а також сприятливого регуляторного середовища: розвинених фінансових ринків, стабільної макроекономічної ситуації та ефективної роботи державних інституцій. Навіть у разі наявності всіх необхідних умов, експортна діяльність є досить вразливою; так, навіть якщо нова фірма виходить на зовнішні ринки, її шанси на виживання досить малі, особливо в перші 5-7 років з початку експортування. Більш того, згідно результатів аналізу, українські МСП стикаються з особливо високими бар'єрами саме при виході на німецький ринок. Про це свідчить той факт, що фірми, які торгують з Німеччиною є значно більшими і старішими навіть ніж експортери до інших країн світу.

Методи та висновки дослідження

З метою аналізу характеристик українських підприємств, які експортують та/або імпортують до Німеччини, використовуються дані по всім виробничим підприємствам в Україні у 2012-2015 роках; інформація щодо експорту та імпорту ґрунтується на митних даних за 2012-2015 роки. Метод аналізу – описова статистика. В результаті аналізу встановлено, що українські експортери є більшими за кількістю робітників у 11-19 разів, за обсягом виробництва - у 15-28 разів, за капіталомісткістю - у 17-38 разів більше ніж середньостатистична фірма. Більш того, українські фірми, які торгують саме з Німеччиною, є у 2-3 рази більшими, ніж експортери в інші країни. Експортери до Німеччини мають більше капіталу на одного робітника (0,301 - 0,382 млн. грн. на одного робітника), ніж неекспортери (0,191) або фірми, які торгують з рештою світу (0,248-0,272). Вони також виробляють на 58% більше продукції на одного робітника, ніж не-експортери, і на 15% більше, ніж торговці з рештою світу.

Таблиця 3. Портрет експортерів, імпортерів та решти виробничих фірм в Україні в 2012-2015

	Обсяг виробництв, млн гривні	Зайнятість, робітники	Виробництво на одного виробника	Капітал, млн гривні	K/L
А. Німеччина:					
Імпортери з Німеччини	428	519	0.825	156	0.301
Експортери до Німеччини	500	554	0.903	193	0.348
Експортери та імпортери з Німеччини	797	885	0.901	338	0.382
В. Решта світу:					
Імпортери з решти світу	199	276	0.721	73	0.264
Експортери до решти світу	165	238	0.693	59	0.248
Експортери та імпортери з решти світу	281	378	0.743	103	0.272
Всі виробники	28	47	0.596	9	0.191

Джерело: База даних *Ruslana*

Актуальна ситуація

З початком експортної діяльності, фірми відчують швидке збільшення своєї частки на ринку, створюють більше робочих місць і нарощують продуктивність набагато швидшими темпами, ніж старі, усталені компанії. Експорт відкриває нові ринки і дозволяє таким компаніям швидше розвиватися також за рахунок отримання знань в результаті експортування (*learning-by-exporting*, зокрема, стосовно оптимізації процесів та нових технологій) та масштабування виробництва.

Торгівля повинна бути відкритою в обох напрямках: імпорт теж є важливим джерелом підвищення продуктивності; він покращує склад проміжних матеріалів, що позитивно впливає на кінцеву якість та обсяг виробництва. Зниження торговельних бар'єрів та лібералізація послуг є основними перевагами вступу України до СОТ, що збільшило продуктивність виробничих підприємств приблизно на 9%. Фірми, які починають імпортувати, збільшують зростання своєї

продуктивності на 2-3 процентних пункти, мають на 3-7 процентних пунктів вищі темпи створення робочих місць і на 5-9 відсотків нижчі темпи знищення робочих місць. Фірми-імпортери також частіше здійснюють експортну діяльність і залишаються в бізнесі.

Висновки для формування державної політики

Згідно результатів аналізу, українським МСП складніше вийти на німецький ринок не тільки у порівнянні з великими усталеними фірмами, але й у порівнянні з МСП, які торгують з іншими країнами. Це свідчить про те, що вони стикаються з непропорційно високими бар'єрами і, відповідно, потребують додаткової інституційної підтримки. Зокрема, теорія економічного розвитку Шумпетера підкреслює важливість інновацій; згідно теорії, **ефективний захист прав власності, інфраструктура та доступ до кредитних ринків сприяють інноваційним інвестиціям**. Роль уряду в цьому випадку полягає у **створенні рівних умов для всіх учасників ринку**.

Також варто зазначити, що в процесі випробувань і помилок виникають нові джерела порівняльних переваг. Цей процес може бути значно полегшений прямими іноземними інвестиціями чи/та аутсорсингом ланцюгів постачання з ЄС до України. Після підписання Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС, особливо перспективним виглядає залучення виробників з ЄС до інвестування в українські фірми та безпосередньої торгівлі з українськими компаніями.