

НАЦІОНАЛЬНА БЕЗПЕКА і ОБОРОНА

№ 6
2000

Засновник і видавець:



УКРАЇНСЬКИЙ ЦЕНТР ЕКОНОМІЧНИХ І ПОЛІТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Президент Центру Анатолій Гриценко
Відповідальний за випуск Людмила Шангіна

Журнал зареєстровано в Державному
комітеті інформаційної політики України,
свідоцтво KB № 4122

Журнал видається українською
та англійською мовами
Загальний тираж
1500 примірників

Адреса редакції:
Київ, 01034, вул. Прорізна, 9, кімн. 20
тел.: (380 44) 228-86-87
тел./факс: (380 44) 244-34-53
e-mail: info@uceps.com.ua
WEB-сторінка: www.uceps.com.ua

При використанні матеріалів
посилання на журнал
«Національна безпека і оборона»
обов'язкове

Фотографії надані:
ДІНАУ — обкладинка і на стор. 8, 13, 22, 26,
37, 41, 44, 50, 57;
УНІАН — стор. 4, 7, 53, 57, 69, 71;
IREX — стор. 15, 16, 20, 21, 30, 44;
The Associated Press — стор. 62, 63, 64,
66, 67;
Corel Corporation — стор. 77-80.

© УЦЕПД, 2000

Видання журналу здійснене за
сприяння
????????????????????

З М І С Т

УКРАЇНА НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

(Аналітична доповідь УЦЕПД)	2
1. СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ	4
2. ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ	19
3. ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	34

ЗАОЧНИЙ КРУГЛИЙ СТІЛ

РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ: ПОГЛЯД ЕКСПЕРТІВ	39
---	----

СТАТТІ

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ: ПРІОРИТЕТИ ІНТЕГРАЦІЇ <i>ВОЛОДИМИР СІДЕНКО</i>	48
ЗМІНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ АЛЮМІНІЮ: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ <i>ІННА БОГОСЛОВСЬКА, РОСТИСЛАВ ПАВЛЕНКО</i>	51
УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ОЗБРОЄНЬ <i>ВАЛЕНТИН БАДРАК</i>	59
ЕКСПОРТ УКРАЇНСЬКОГО МЕТАЛЛОЛОМА: ОПИТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛЮВАННЯ <i>ВЕНИАМИН КРАМЕР</i>	68
УКРАЇНА - ИРАК: ТОРГОВАТИ ІЛИ НЕТ? <i>ВЛАДИМИР САПРЫКИН</i>	76

Читайте наші аналітичні матеріали
на WEB-сторінці в Інтернет:
www.uceps.com.ua



УКРАЇНА НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Після проголошення незалежності одним із пріоритетних завдань України стала її інтеграція у світову економіку. Однак, цей процес виявився досить-таки болісним для молодій державі, оскільки на міжнародних ринках України зіткнулася з надзвичайно жорсткою конкуренцією.

Затримка з проведенням ринкових перетворень і надто повільна реструктуризація промисловості призвели до погіршення структури зовнішньої торгівлі України. На відміну від країн Центральної та Східної Європи, Україна так і залишилась експортером переважно сировини та напівфабрикатів і не спромоглася збільшити частку товарів з високою доданою вартістю в загальній структурі експорту.

Поступово здійснюється географічна диверсифікація зовнішньої торгівлі України, закріплення на нових ринках. Нерідко це відбувається швидше під впливом зовнішніх обставин, аніж внаслідок впровадження виваженої зовнішньоекономічної стратегії. Загалом же, і сьогодні країни СНД (насамперед, Росія) залишаються головними торговельними партнерами України.

Стратегічне значення зовнішньої торгівлі для України зумовлюється тим, що модернізація економіки, залучення масштабних іноземних інвестицій, новітніх технологій можливі лише за умови формування в країні стійкої, відкритої до зовнішнього світу господарської системи, органічного включення України в систему глобального розподілу праці.

Важливим чинником є наявність в Україні сотень підприємств, зорієнтованих на зовнішні ринки. Протягом десятиріч не лише крупні промислові гіганти, але й цілі галузі промисловості (суднобудування, ракетобудування, ВПК, металургійна та хімічна галузі) були глибоко інтегровані у виробничу кооперацію з республіками СРСР і країнами соціалістичного табору. Після розвалу СРСР ці галузі втратили доступ на традиційні ринки, тому при обмеженому внутрішньому попиті величезні виробничі потужності залишилися незавантаженими. Переорієнтація надмірних потужностей на випуск іншої продукції виявилась неефективною (про це свідчать спроби конверсії ВПК), а їх згорання породжує соціальні проблеми. Більш продуктивним видається відновлення втрачених коопераційних зв'язків та освоєння нових ринків, в т.ч. – і разом з колишніми партнерами.

Попри тривалу і глибоку економічну кризу, в Україні зберігаються передумови для створення конкурентноспроможної економіки і зміцнення позицій на міжнародних ринках – це насамперед багаті природні ресурси,



вигідне географічне розташування, кваліфікована і порівняно дешева робоча сила, потенціал ВПК, високі технології, наука і відносно ефективна система освіти.

Проте, протягом останніх трьох років зовнішній торговельний оборот зменшується. Погіршується структура як експорту, так і імпорту. Експорт продукції окремих галузей є неефективним, нерідко – просто збитковим (як це було в 1997-1999рр. у металургійному комплексі). Сировинна спрямованість українського експорту зумовлює його вразливість до коливань цін на світовому ринку.

Висока енергоємність зорієнтованих на експорт галузей (металургії, хімічної промисловості) спричиняє залежність експорту від поставок імпортованих енергоносіїв, не дає можливості спрямовувати валютні надходження від експорту на технологічне оновлення виробництва, посилює залежність від Росії.

Україна нерозсудливо втрачає свої традиційні (і наближені географічно) ринки збуту, однак при цьому надто повільно просуває продукцію на нові ринки.

Є підстави стверджувати, що потенціал екстенсивного розвитку експорту вже майже вичерпано. Необхідно впроваджувати якісні зміни – насамперед, змінити структуру експорту в напрямі збільшення частки кінцевої продукції в загальному обсязі експорту; підвищити ефективність експортних операцій; відновити присутність на традиційних ринках і зміцнити позиції на нових перспективних ринках; вдосконалити державне регулювання зовнішньої економічної діяльності.

Метою аналітичної доповіді УЦЕПД є виявлення основних проблемних питань розвитку зовнішньої торгівлі України, визначення її структурних пріоритетів, а також обґрунтування заходів щодо вдосконалення механізмів зовнішньої економічної діяльності України. Аналітична доповідь складається з трьох розділів.

У першому розділі

аналізуються основні показники зовнішньої торгівлі України. Визначаються місце України в світовій економіці, роль зовнішньої торгівлі в розвитку вітчизняної економіки, основні риси експортного потенціалу України. Аналізуються географічна і товарна структура зовнішньої торгівлі, присутність України на ринках послуг і капіталів. На основі аналізу виявляються найбільш тривожні тенденції, диспропорції; наводяться порівняльні оцінки.

У другому розділі

аналізуються основні зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на розвиток зовнішньої торгівлі України. Більша увага приділяється аналізу факторів, врахування яких дало б можливість ефективно використати потенційні конкурентні переваги і наявний експортний потенціал України.

У третьому розділі

пропонуються напрями та конкретні механізми розширення присутності України на міжнародних ринках. Головними пріоритетами визначено підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, зменшення обсягів збиткового експорту, вдосконалення механізмів державного регулювання зовнішньої економічної діяльності, наближення вітчизняного законодавства до норм ГАТТ/СОТ.



1. СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

У цьому розділі аналізуються поточний стан зовнішньої торгівлі, місце України в світовій торгівлі, окремі складові експортного потенціалу держави. Структура експорту товарів і послуг аналізується в географічному та товарному вимірах. Дається стисла характеристика експортних позицій України по окремих видах промислової та сільськогосподарської продукції, аналіз структури експорту послуг, участі України в міжнародному русі капіталів.

МІСЦЕ УКРАЇНИ В СВІТОВІЙ ТОРГІВЛІ

Процес лібералізації, що розгорнувся у світовій торгівлі в повоєнний час, призвів до різкого збільшення її обсягів. За період з 1950р. обсяг світового експорту, за даними СОТ, зріс у 18 разів, у той час як виробництво збільшилось лише в 6,5 разів. При цьому, світовий експорт промислових товарів підвищився в 34 рази, промислове виробництво — в дев'ять разів.

Спостерігається істотне зростання залежності більшості країн світу від зовнішньої торгівлі. У середині 90-х років частка зовнішньої

торгівлі у ВВП Сполучених Штатів складала 24% (у 1950р. — 9%), Франції — 43% (відповідно 23%), у Німеччині — 46% (27%), Великій Британії — 57% (30%)¹. В Україні спостерігається аналогічна тенденція: частка експорту у ВВП зросла з 24% в 1992р. до 42% в 1999р. Проте, на відміну від провідних країн світу, в Україні протягом останніх років зростання цього показника відбувається не за рахунок нарощування *вартісних* обсягів експорту. Водночас, Україна має значний експортний потенціал, що підтверджують наведені нижче дані.

За рівнем запасів та видобутку мінерально-сировинних ресурсів Україна входить до числа провідних країн континенту. В її надрах виявлено понад 200 видів корисних копалин, відкрито близько 20 тис. родовищ. Маючи лише 0,4% світової суші та 0,8% населення світу, Україна виробляє до 5% світової мінеральної сировини та продукції її переробки. Мінеральна сировина, що видобувається в Україні, у вартісному виразі оцінюється в \$15 млрд.²

Україна має значний потенціал міжнародної спеціалізації в галузях АПК. Вона володіє понад 25% найбільш родючих чорноземів світу, має сприятливі кліматичні умови. Завершення реформування відносин власності на селі, технічне переоснащення сприятимуть нарощуванню виробництва сільськогосподарської продукції. Крупні підприємства харчової промисловості вже сьогодні істотно модернізовані і випускають продукцію, що відповідає світовим стандартам якості.



¹ Financial Times, Trade Compass, World Trade Analyses database, Global Import/Export, 1999.

² Чепіжко В. Господарям надр — 80 років. — Урядовий кур'єр, 7 лютого 1998р., с.8.



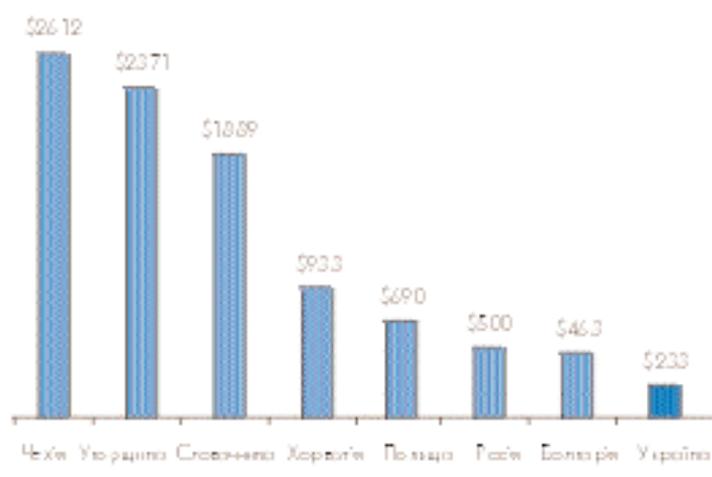
Україна має значний потенціал експорту послуг. Вона є найбільшим у світі транзитером природного газу і володіє газотранспортною системою з високою пропускнуною спроможністю — 290 млрд. куб. м на вході і майже 170 млрд. куб. м на виході на рік³. До Європи через територію України транспортується біля 97% російського газу. Протягом найближчих 3-5 років Україна має можливість стати європейським центром розподілу електроенергії, природного газу, нафти та нафтопродуктів, причому не лише з Росії, а й з країн Каспійського регіону та Центральної Азії. Україна має значний нереалізований потенціал розвитку туризму. Узбережжя двох морів у субтропічній зоні, наявність гір, великої кількості рік, озер та лісів⁴ забезпечують можливості для цілорічного туризму: рекреаційного, пізнавального, спортивного (альпінізм, гірськолижний і парусний спорт), мисливства. Вигідне географічне розташування, інфраструктура залізничних, морських та автотрас, авіалінії зв'язують Україну з багатьма країнами світу.

Україна має значний потенціал високотехнологічних галузей промисловості⁵. Вона посідає чільне місце серед провідних країн світу (після США, Росії, Франції, Китаю) у космічній галузі. Підтвердженням цього є участь України в ряді міжнародних проектів: Sea Launch; створення Міжнародної космічної станції; спільний з РФ проект модернізації міжконтинентальної балістичної ракети СС-18 («Сатана»); спільний з Бразилією та Італією проект пусків модернізованого ракетноносія «Циклон-4» з бразильського космодрому тощо. Україна є також однією з дев'яти держав світу, які проектують та будують літаки військово-транспортної авіації. Сильними є позиції національного літакобудування у створенні вантажних транспортних літаків. З часів СРСР в Україні створена суднобудівна база, яка вважалася однією з найпотужніших в Європі. Нині суднобудівна галузь України налічує понад 100 заводів, в

т.ч. 11 базових суднобудівних підприємств. Україна має відчутні успіхи в експорті зброї та військово-технічних послуг: починаючи з 1997р., вона впевнено посідає місце в десятці світових експортерів⁶.

Однак, маючи високий експортний потенціал, Україна поки що використовує його недостатньо ефективно, порівняно з іншими державами. Так, за обсягами експорту товарів на душу населення, Україна поступається не лише розвиненим країнам, але й більшості країн Центральної та Східної Європи (діагр. «Експорт товарів на душу населення в 1999р.»).

Експорт товарів на душу населення в 1999р.⁷



Як видно з діаграми, обсяги експорту в розрахунку на душу населення в Україні втричі менші, ніж у Польщі, та в 10 разів менші, ніж в Угорщині. Очевидно, що такі низькі показники не відповідають експортному потенціалу України і вказують на необхідність більш ефективного його реалізації для збільшення впливу України на світові економічні процеси.

ДИНАМІКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Лібералізація зовнішньої торгівлі в Україні з 1994р. створила передумови для нарощування експорту вітчизняних товарів та послуг. Якщо порівнювати обсяги експорту з розміром ВВП України, то дійсно протягом наступних двох років збільшення експорту

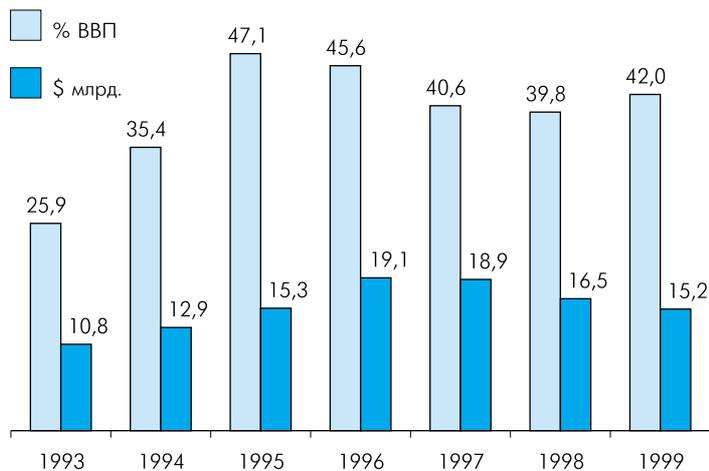
³ Будзишен Л. Газ — основа стратегічного партнерства. — Урядовий кур'єр, 3 липня 1999р., с.3.

⁴ На території України — понад 70 000 рік і річок; 14% території займають ліси.

⁵ Більш детально див.: Міжнародний імідж України: міфи і реалії. Аналітична доповідь Українського центру економічних і політичних досліджень. — Національна безпека і оборона, 2000, №3, с.33-36.

⁶ Більш детально ці питання розглядаються у статті В.Бадрака «Україна на міжнародних ринках озброєнь». Стаття розміщена в цьому журналі.

⁷ Розраховано на основі інформації ЄБРР, Reuters та національної статистики згаданих країн.

Експорт товарів та послуг⁸

було досить помітним (діагр. «Експорт товарів та послуг»).

Однак, привертають увагу принаймні дві важливі обставини. По-перше, зростання експорту відбувалося на фоні зниження реального ВВП⁹ та внутрішнього споживання. Таким чином, експортний потенціал дедалі більше втрачав внутрішнє економічне підґрунтя. По-друге, вже з 1997р. спостерігається зменшення *вартісних* обсягів експорту — це свідчення кризи росту виробництва, зорієнтованого переважно на експорт. Ситуація ускладнилася світовою фінансово-економічною кризою 1997-1999рр., що призвело до:

- ❖ істотного зменшення попиту на міжнародних ринках на основні статті українського експорту, передусім, на металургійну продукцію;
- ❖ значного скорочення попиту на український експорт з боку основного торговельного партнера України — Росії¹⁰;
- ❖ впровадження адміністративного контролю на валютному ринку, що негатив-

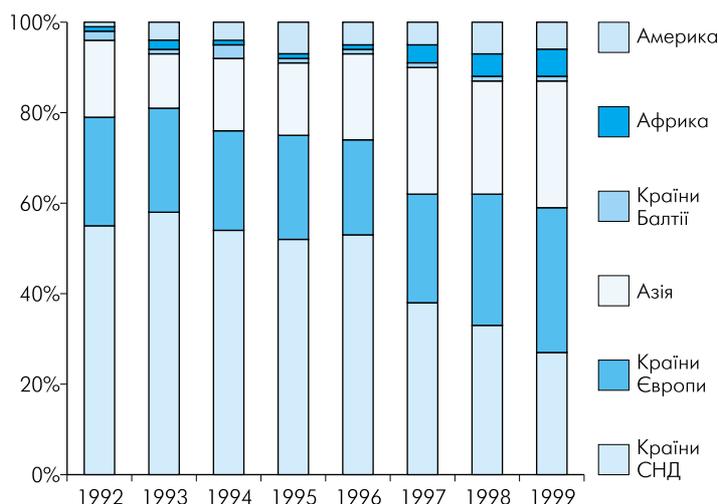
но вплинуло на динаміку зовнішньої торгівлі України;

❖ зниження експортного потенціалу багатьох підприємств-експортерів внаслідок внутрішньої фінансової кризи.

Негативна динаміка експорту протягом 1997-1999рр. пояснюється і вкрай несприятливою структурою зовнішньої торгівлі України.

ГЕОГРАФІЧНА СТРУКТУРА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Протягом 90-х років відбулася значна географічна переорієнтація зовнішньої торгівлі України — з країн колишнього СРСР на інші регіони. Порівняно з 1992р., частка країн СНД в експорті товарів зменшилась майже вдвічі (діагр. «Географічна структура експорту товарів»).

Географічна структура експорту товарів¹¹, % загального експорту

Одночасно з падінням експорту в країни колишнього СРСР відбувається збільшення експорту в інші країни світу. В 1999р. головними імпортерами українських товарів поза межами СНД були Китай (6,3%), Туреччина (5,8%), Німеччина (4,8%) та Італія (4%) (табл. «Географічна структура експорту товарів»).

Найбільше падіння експорту — більш ніж удвічі — відбулося на російському (на \$3,2 млрд.) та білоруському (на \$377 млн.) напрямках.

⁸ Розраховано за даними Міністерства економіки та Державного комітету статистики України.

⁹ За період з 1993 по 1999рр. реальний ВВП зменшився на 42%.

¹⁰ Падіння конкурентоспроможності українських виробників (порівняно з російськими) відбулося внаслідок істотного подорожчання гривні відносно російського рубля: рубль відносно долара США "подешевшав" майже в чотири рази, гривня ж — лише в два рази.

¹¹ Розраховано за даними Міністерства економіки та Державного комітету статистики України.



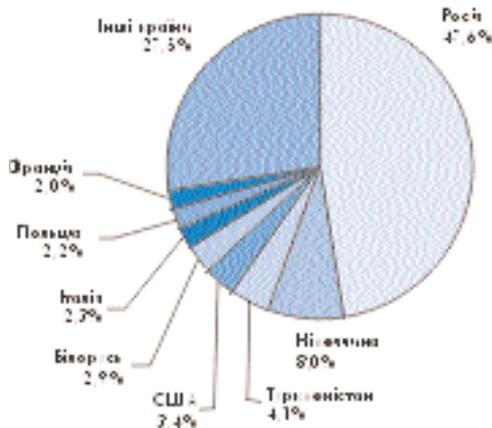
Географічна структура експорту товарів, % загального експорту

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
СНД	55,5	58,8	54,7	52,0	52,5	39,2	33,3	29,5
Росія	41,3	45,3	39,6	43,4	39,0	26,2	23,0	20,7
Білорусь	5,2	4,5	5,3	3,7	5,1	5,8	4,3	3,0
Узбекистан	1,7	1,2	0,7	0,8	1,2	1,7	2,8	0,7
Країни Балтії	1,7	1,4	3,0	1,7	1,8	1,6	1,8	1,4
Європа	23,9	23,1	21,5	22,8	21,4	24,2	29,8	31,3
Німеччина	1,9	2,2	2,8	4,1	2,9	4,0	5,1	4,8
Італія	1,8	1,8	1,9	1,5	2,4	2,8	4,4	4,0
Польща	1,2	1,6	1,3	1,1	2,4	2,7	2,5	2,6
Болгарія	4,6	1,8	1,3	1,7	1,0	1,1	1,6	2,5
Угорщина	1,9	2,3	1,7	1,5	2,3	2,2	2,1	2,4
Словаччина		0,6	1,2	1,3	1,5	2,0	1,9	1,7
Чехія		1,0	1,2	0,6	1,0	1,2	1,4	1,2
Австрія	0,6	2,6	1,7	1,5	0,7	0,8	1,1	1,2
Велика Британія	0,3	0,5	0,7	2,0	0,8	0,6	0,9	0,9
Азія	17,2	11,9	15,2	15,2	18,6	26,9	23,7	27,5
Китай	9,8	3,5	4,9	3,4	5,4	7,7	5,8	6,3
Туреччина	4,0	1,8	1,1	1,7	2,9	4,7	5,5	5,8
Індія	0,4	0,8	0,5	1,3	0,6	1,6	1,1	1,5
Пакистан					0,1	1,3	1,5	1,6
Африка	0,9	1,7	1,2	1,6	1,3	3,3	4,4	5,3
Єгипет	0,3	0,9	0,6	0,6	0,7	1,3	1,5	1,5
Америка	0,8	3,0	4,2	6,4	4,2	4,6	6,8	6,0
США	0,4	2,1	3,5	4,8	2,5	2,1	4,0	3,8
Австралія і Океанія	0,0	0,1	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,4

ГЕОГРАФІЧНА СТРУКТУРА ІМПОРТУ ТОВАРІВ

Аналіз структури українського імпорту (діагр. «Частка основних торгових партнерів України в імпорті товарів в 1999р.») вказує на необхідність диверсифікації імпортних поставок, оскільки частка лише однієї країни — Росії, сягає половини загального імпорту. Таким чином, економіка України зберігає критичну залежність від внутрішніх процесів у сусідній державі.

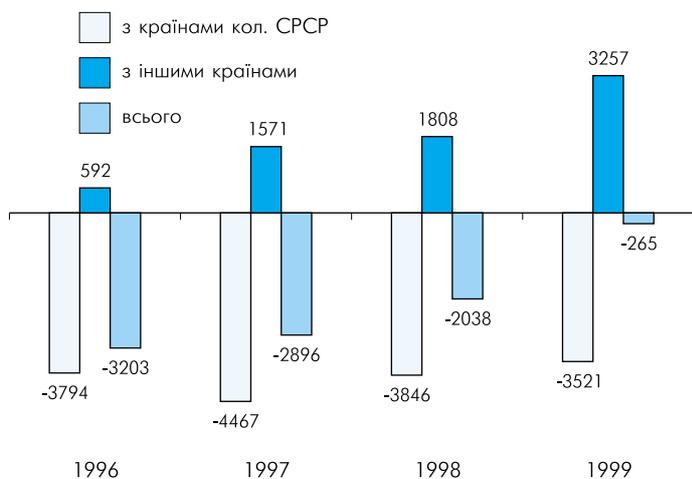
Частка основних торгових партнерів України в імпорті товарів в 1999р.



САЛЬДО ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ

У торговому балансі з країнами колишнього СРСР зростає дефіцит, тоді як з рештою країн світу позитивне сальдо зовнішньої торгівлі збільшується (*діагр. «Сальдо зовнішньої торгівлі товарами»*). Однак, не слід перебільшувати позитивний аспект цього процесу — зменшення від'ємного сальдо було досягнуто випереджаючим скороченням імпорту, а не збільшенням експорту.

Сальдо зовнішньої торгівлі товарами¹², \$ млн.



Значна частка валютних коштів (\$3,0-3,2 млрд.), що отримуються внаслідок просування вітчизняних товарів на ринки Заходу, витрачається на оплату енергоносіїв, що імпортується з Росії. Таким чином, валютні надходження, які могли б бути спрямовані на економічну модернізацію, фактично «спалюються в топці» неефективної, енергоємної економіки України.

ОСНОВНІ КРАЇНИ - ІМПОРТЕРИ УКРАЇНСЬКИХ ТОВАРІВ

Протягом останніх чотирьох років сформувалась практично незмінна група основних торговельних партнерів України, експорт до яких перевищує 50% загального експорту (*табл. «Основні імпортери українських товарів»*). Лідерами серед них протягом останніх років залишаються Росія та Китай: обсяги імпорту українських товарів у 1999р. становили \$2,4 млрд. та \$730 млн. відповідно.

Як видно з таблиці, нарощуються поставки вітчизняної продукції до Туреччини, Німеччини, Італії та США — протягом 1996-1999рр. ці країни впевнено піднімалися до верхньої частини рейтингу країн-імпортерів українських товарів. З таблиці також видно **поступове зростання присутності України на ринках Польщі** (на 16,9% протягом трьох років) **та Білорусі** (на 52,2% за цей же період).

Зменшення частки основних торговельних партнерів у загальному обсязі експорту (з 62,4% до 51%) відбулося внаслідок скорочення поставок товарів до Росії — на \$3,2 млрд. протягом трьох років.



Основні імпортери українських товарів

1996	1997	1998	1999
1. Росія	1. Росія	1. Росія	1. Росія
2. Китай	2. Китай	2. Китай	2. Китай
3. Білорусь	3. Білорусь	3. Туреччина	3. Туреччина
4. Німеччина	4. Туреччина	4. Німеччина	4. Німеччина
5. Туреччина	5. Німеччина	5. Італія	5. Італія
6. США	6. Італія	6. Білорусь	6. США
7. Польща	7. Польща	7. США	7. Білорусь
8. Італія	8. США	8. Польща	8. Польща

Частка восьми країн у загальному експорті товарів

62,4%	56,0%	54,5%	51,0%
-------	-------	-------	-------

¹² Тут і далі за текстом використані дані Державного комітету статистики України за виданнями: «Статистичний щорічник України», «Зовнішня торгівля України», «Зовнішня торгівля товарами» (за 1994-1998рр.) та «Зовнішня торгівля товарами у 1999 році».



ТОРГІВЛЯ НА ПРІОРИТЕТНИХ ЗОВНІШНЬОПОЛІТИЧНИХ НАПРЯМАХ

Пріоритетними напрямками зовнішньої політики України визначено поглиблення співпраці з Європейським Союзом, Росією і Сполученими Штатами. Наведені в таблиці дані свідчать, що експорт товарів у ці країни за 1996-1999рр. помітно (на \$2,59 млрд.) скоротився.

	1996	1997	1998	1999	1999/96
Росія, \$ млн.	5577,4	3723,0	2905,0	2396,4	-3181,0
% загального експорту	38,7%	26,2%	23,0%	20,7%	
ЄС, \$ млн.	1596,4	1757,1	2119,3	2118,5	522,1
% загального експорту	11,1%	12,3%	16,8%	18,3%	
США, \$ млн.	376,3	300,4	500,2	435,9	59,6
% загального експорту	2,6%	2,1%	4,0%	3,8%	
Всього, \$ млн.	7550,1	5780,5	5524,5	4950,8	-2599,3
% загального експорту	52,4%	40,6%	43,7%	42,7%	

Головним чинником зменшення експортних поставок було згортання торговельних відносин з Росією (на \$3,2 млрд.). Порівняно незначне (на \$582 млн.) збільшення експорту до країн ЄС і до США лише частково компенсувало це падіння.

Таким чином, за роки незалежності відбулась значна географічна диверсифікація українського експорту, що загалом є позитивним чинником. Однак, скорочення експорту в країни СНД (в першу чергу — в Росію) не вдалося компенсувати нарощуванням експорту на нові ринки.

ТОВАРНА СТРУКТУРА ЕКСПОРТУ

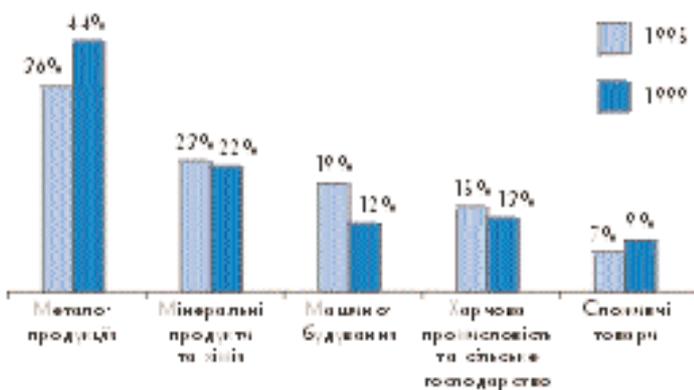
Товарна структура українського експорту свідчить про нездатність України подолати структурні диспропорції економіки, сформованої в рамках колишнього СРСР. Як видно з діаграми «Структура експорту товарів», доміну-

ючими експортними позиціями є металопродукція (44% загального експорту), мінеральні продукти та хімія (22%), а машинобудування складає лише 12%.

Більше того, впродовж 1995-1999рр. структура експорту товарів суттєво погіршилась: частка металопродукції зросла на 8%, а частка продукції машинобудування — зменшилась на 7%.

Зовнішня торгівля України залишається надто чутливою до зовнішніх чинників. По-перше, основу експорту складають товари, по яких на міжнародних ринках відбуваються суттєві коливання попиту і надзвичайно жорстка цінова конкуренція¹³. По-друге, головні експортно-орієнтовані галузі України¹⁴ залишаються надзвичайно енергоємними, що робить їх критично залежними від імпортованих енергоносіїв. Ці чинники обмежують можливості нарощування експорту за рахунок девальвації національної валюти — потенційно значний позитивний ефект девальвації гривні поглинається подорожчанням імпортованих енергоносіїв, що використовуються у виробництві експортної продукції.

Структура експорту товарів,
% загального експорту



ПОРІВНЯЛЬНІ ОЦІНКИ

Порівняно з країнами Центральної Європи, товарна структура експорту з України виглядає вкрай несприятливою. По-перше, експорт з України сировини та товарів з низькою доданою вартістю (як відсоток загального экс-

¹³ Внаслідок цього саме на ринках продукції металургійного комплексу, хімічної промисловості, продовольства та текстильної продукції найчастіше використовуються заходи протекціонізму.

¹⁴ Металургійна та хімічна промисловість у 1999р. дали 51% загального експорту. В структурі собівартості продукції цих галузей частка витрат на енергоносії сягає 50-70%.

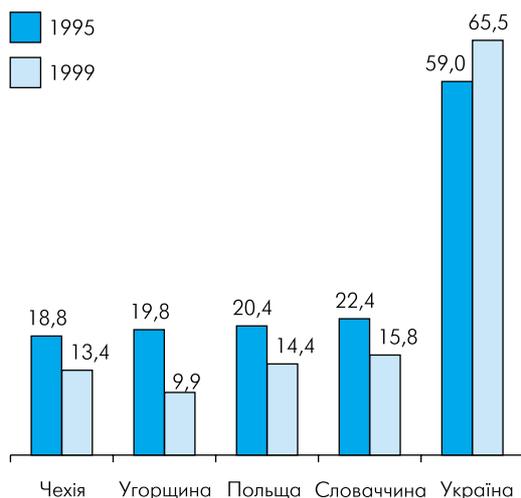


порту) в 4-10 разів перевищує аналогічний показник для Чехії, Угорщини та Польщі (діагр. «Експорт мінеральних продуктів, хімії та металопродукції» та «Експорт продукції машинобудування»)¹⁵. По-друге, експорт продукції машинобудування з України в 2-5 разів нижчий, ніж з країн Центральної Європи. Слід

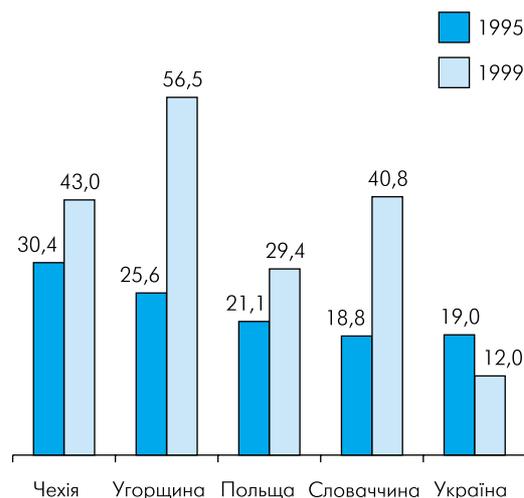
Україні не відбулась переорієнтація з торгівлі сировиною та напівфабрикатами на торгівлю товарами з високою доданою вартістю.

Частка продукції машинобудування в структурі українського імпорту продовжує зменшуватися і в 1999р. була в 2-3 рази нижчою, ніж в країнах Центральної Європи

Експорт мінеральних продуктів, хімії та металопродукції, % загального експорту



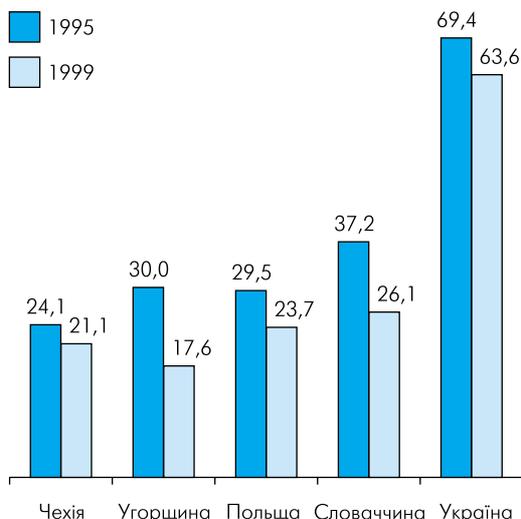
Експорт продукції машинобудування, % загального експорту



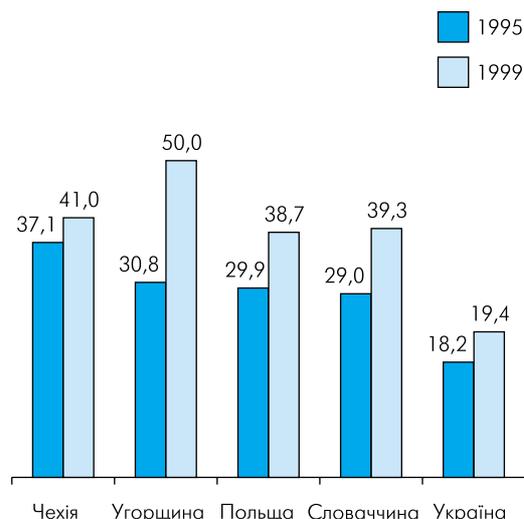
згадати, що в 1995р. частка продукції машинобудування в структурі експорту України (19%) знаходилась приблизно на тому ж рівні, що і в Словаччині (18,8%) та Польщі (21,1%). Таким чином, **на відміну від сусідніх держав, в**

(діагр. «Імпорт мінеральних продуктів, хімії та металопродукції» та «Імпорт продукції машинобудування»)¹⁶. Це негативно впливає на експортний потенціал України, оскільки саме імпорт нового обладнання та технологій дає

Імпорт мінеральних продуктів, хімії та металопродукції, % загального імпорту



Імпорт продукції машинобудування, % загального імпорту



¹⁵ Ширмер Я. та ін. — Зовнішня торгівля і політика валютного курсу в Україні, травень 2000р., с.7.

¹⁶ Там само.



можливість модернізації вітчизняних підприємств-експортерів.

Загалом, порівняльний аналіз свідчить про закріплення за Україною стратегічно не вигідної товарної структури експорту. Отримані висновки підтверджуються аналізом основних товарних позицій українського експорту.

ЕКСПОРТ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

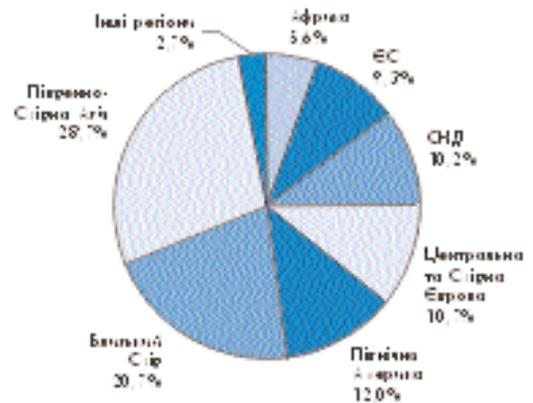
Серед товарних позицій експорту з України чільне місце займає продукція металургійного комплексу, хімічної промисловості та машинобудування — загалом це 78% експорту товарів. Нижче наведено окремі показники і тенденції розвитку зазначених галузей.

Металургія. Експорт продукції металургійного комплексу є одним з основних джерел надходження валюти в Україну (40% надходжень). Експорт цієї продукції¹⁷ значною мірою залежить від кон'юнктури зовнішніх ринків, дій конкурентів та протекціоністських заходів країн-імпортерів. Намагання ж розширити експорт шляхом заниження цін провокують антидемпінгові процеси проти вітчизняних експортерів та призводять до зниження прибутковості поставок металопродукції. Так, в 1999р. фізичний обсяг експорту металопродукції зріс на 26,5%, а у вартісному виразі — зменшився на 7,5%. Отже, розвиток експорту в металургійній галузі в багатьох випадках орієнтується не на економічну ефективність, а на утримання позицій на зовнішніх ринках з метою забезпечення валютних надходжень будь-якою ціною.

Географічний розподіл експорту металопродукції вказує на його невідповідність інтеграційним пріоритетам України до Європейсько-

го Союзу, оскільки країни-члени ЄС сьогодні споживають менше 10% загального обсягу українського експорту (діагр. «Географічна структура експорту металопродукції у I кварталі 2000р.»).

Географічна структура експорту металопродукції у I кварталі 2000р., % загального обсягу



Хімічна промисловість. Експорт хімічної продукції складає близько 10% загального експорту товарів. Основними товарними позиціями експорту залишаються добрива та продукти неорганічної хімії — це близько 65% загального експорту хімічної продукції.

Протягом останніх трьох років відбувається скорочення експорту, що зумовлено несприятливою кон'юктурою світового ринку хімічних товарів. Лише в 1999р. експорт цієї продукції зменшився на 15,3% (майже на \$200 млн.), порівняно з 1998р. Окрім того, розвиток експорту хімічної продукції стримується його високою енергоємністю, залежністю від імпортової сировини (особливо нафти і стиролу) та екологічною шкідливістю. Певної стабільності цьому сектору надає інерція попиту в країнах колишнього СРСР, які є головними споживачами української хімічної продукції.

Машинобудування. Частка машинобудування в структурі промислового виробництва України протягом 1992-1999рр. зменшилась втричі — це негативно вплинуло на експорт продукції машинобудування: питома вага в структурі експорту в 1999р. склала лише 12%. Основними причинами цього є, поперше, розрив коопераційних зв'язків з країнами колишнього СРСР та колишньої Ради

¹⁷ Україна експортує продукцію з низьким ступенем переробки (сировина та напівфабрикати складають більше половини експорту металопродукції) — це зменшує обсяги валютних надходжень.



Економічної Взаємодопомоги, а по-друге, — зростання відносних цін на енергоносії та матеріали, що перетворило машинобудівні підприємства України на неконкурентоспроможні.

Попри несприятливі умови, Україна виявила здатність до ефективної участі в реалізації крупних міжнародних проектів у високотехнологічних галузях, а саме: виробництво ракетної і космічної техніки, важке літакобудування, суднобудування¹⁸. Водночас, ці галузі не посідають провідних позицій в нинішній економіці України і відповідно — не визначають принципово характеру і тенденцій українського експорту. **Враховуючи низьку конкурентоспроможність продукції українського машинобудування, а також зменшення витрат на інноваційні заходи, без належної державної підтримки важко говорити про перспективи зміцнення позицій України на міжнародних ринках високотехнологічної продукції.**

ЕКСПОРТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Зважаючи на сприятливі природно-кліматичні умови, розвиток експортного потенціалу АПК виглядає безсумнівним. Реалізація цього потенціалу буде залежати від ефективності здійснюваних нині економічних перетворень на селі. Нижче наводяться дані щодо експорту зерна, цукру, м'яса, насіння соняшнику та олії, тобто тих товарів, які складають близько 70% експорту сільськогосподарської продукції

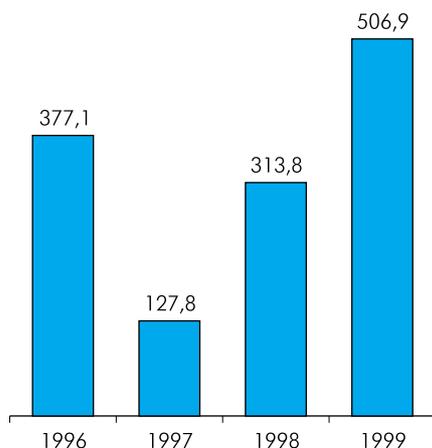
Зерно. Починаючи з 1998р., експорт зерна зростає у 1,5-2,5 рази щороку (*діагр. «Експорт зерна»*). Основними споживачами зерна

залишаються Білорусь (35-40% зернового експорту), країни Балтії, Туреччина, Ізраїль та Іран. Однак, у 2000р. на внутрішньому зерновому ринку вперше за останні кілька років спостерігається дефіцит зерна; відповідно — зменшуються й експортні поставки. Це сталося, зокрема, і тому, що в сезоні 1998/1999рр., при невисокому врожаї в 26,5 млн. тонн, на експорт було спрямовано 5,5 млн. тонн зерна. Зерно було продано за \$507 млн., що на 60% перевищує показник попереднього сезону.

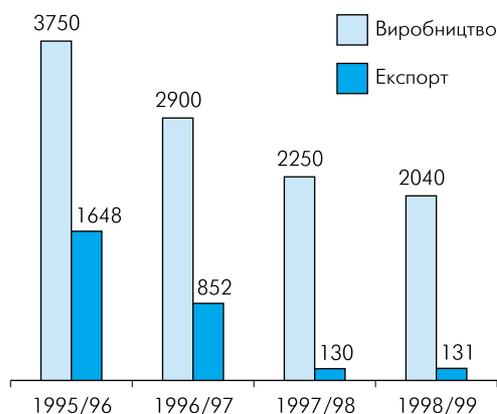
Низький врожай зерна в останні роки, збільшення експортних поставок, припинення інтервенцій з боку Державного комітету матеріальних резервів України на внутрішній ринок — ці та інші чинники змушують місцеві органи влади поповнювати дефіцит зерна за рахунок імпорту. Якщо в 1999р. Туреччина була одним із основних імпортерів українського зерна, то в 2000р. вже Україна імпортує зерно з Туреччини. Крім того, закупки зерна здійснюються в Казахстані, Аргентині, Чехії, Хорватії та інших державах¹⁹. Таким чином, **внаслідок неефективного державного регулювання відносин в сфері АПК, Україна втрачає зовнішні ринки збуту і перевертається з експортера на імпортера зерна.**

Цукор. Ще 7-10 років тому Україна впевнено посідала провідні позиції у виробництві бурякового цукру. Так, у сезоні 1993/1994рр. (при обсязі виробництва 4,13 млн. тонн) вона була третьою в Європі, поступаючись лише Німеччині і Франції. Однак, протягом наступних років виробництво цукру стрімко падало (*діагр. «Виробництво та експорт цукру в Україні»*), тому не дивно, що в сезоні 1998/1999рр.

Експорт зерна,
\$ млн.



Виробництво та експорт цукру в Україні,
тис. тонн



¹⁸ Міжнародний імідж України: міфи і реалії. Аналітична доповідь Українського центру економічних і політичних досліджень. — Національна безпека і оборона, 2000, №3, с.34.

¹⁹ Це спричиняє подорожчання хлібопродуктів на внутрішньому ринку. Див.: Гужва А. Семь дней без хлебных очередей. — Сегодня, 17 мая 2000г., с.8.



Україна змістилася на шосту позицію (2,04 млн. тонн). Якщо в сезоні 1993/1994рр. Україна виробляла понад 10% світового виробництва бурякового цукру і майже 4% загального обсягу світового виробництва цукру, то в сезоні 1998/1999рр. ці показники склали 5,5% і 1,5% відповідно.

Висока собівартість української продукції в поєднанні зі світовим надвиробництвом і великими перехідними запасами цукру²⁰ не дають можливості нарощувати експорт цукру. В результаті, в минулому сезоні, порівняно з сезоном 1995/1996рр., Україна втратила близько \$500 млн.²¹ — цю цифру можна порівняти з річним обсягом експорту озброєнь. **Україна вже втратила позицію європейського лідера з виробництва бурякового цукру, а також ринки збуту цієї продукції в країнах СНД, насамперед — у Росії.**

Насіння соняшнику та олія. Виробництво насіння соняшнику в сезоні 1999/2000рр. знаходиться на рівні 2,7 млн. тонн — це на 13% більше, порівняно з минулорічним показником, проте на 9% менше від рекордного рівня, досягнутого в 1995р.

Ситуація на українському ринку соняшнику істотно змінилася після впровадження в 1999р. експортного мита на рівні 23%. Після цього експорт скоротився майже на 90%, порівняно з 1998р. Звичайно, при цьому Україна втрачає колишні ринки збуту насіння соняшнику. Сподівання щодо збільшення експорту олії не

виправдалися²², відповідно — не вдалося компенсувати зменшення валютних надходжень від експорту насіння соняшнику. Слід зазначити, що внутрішній платоспроможний попит на насіння соняшнику є обмеженим. Про це свідчить той факт, що 800 тис. тонн соняшнику на внутрішньому ринку так і залишилися незатребуваними.

Таким чином, відсутність попередніх розрахунків і прогнозування розвитку подій (хоча б на середньострокову перспективу), а також неефективне державне регулювання експортних операцій спричинили втрату Україною ринків збуту цієї продукції, зменшення валютних надходжень і, як наслідок, — зменшення надходжень до бюджету²³.

М'ясо. Основним імпортером українського м'яса залишається Росія — в цю країну спрямовується 97-98% експортних поставок. Як видно з таблиці «Експорт м'яса з України», протягом 1995-1998рр. спостерігалась

Експорт м'яса з України, тис. тонн

	1995	1996	1997	1998	1999
Усього м'яса,	213	210	175	100	140
в т.ч. яловичини	206	190	164	97	130
свинини	3,2	8,8	7,7	0,8	4,5

тенденція зниження експорту цієї продукції. Ситуація особливо ускладнилась в 1998р., коли «обвалився» російський рубль і спалахнула фінансова криза.

Хоча в 1999р. фізичні обсяги експорту м'яса в Росію збільшились на 40%, однак внаслідок зниження цін на м'ясо, надходження валюти від експорту зросли лише на 5%. Крім того, в 1999р. на ринок Росії були здійснені крупні «гуманітарні» поставки європейського і американського м'яса, що зменшило попит на українську продукцію. **Таким чином, орієнтація експортних поставок м'яса фактично лише на одну Росію робить український експорт критично залежним від розвитку подій в цій країні.**

ЕКСПОРТ ПОСЛУГ

Останнім часом експорт послуг став одним з важливих чинників динамічного розвитку зовнішньої торгівлі в світі. За даними платіжного балансу, в структурі валютних надходжень України на експорт послуг при-



²⁰ У сезоні 2000/2001рр. пропозиція цукру прогнозується в світі на рівні 165 млн. тонн, а споживання — лише 130 млн. тонн. Перехідні запаси в сезоні 1999/2000рр. склали 31 млн. тонн.

²¹ Україна зазнала значних втрат через неповну реалізацію домовленості з Росією стосовно постачання цукру в 1996-1998рр. згідно з визначеними квотами.

²² У 1999р. ціни на різні види олії (соняшникову, соєву, рапсову) знизились на 34-40%.

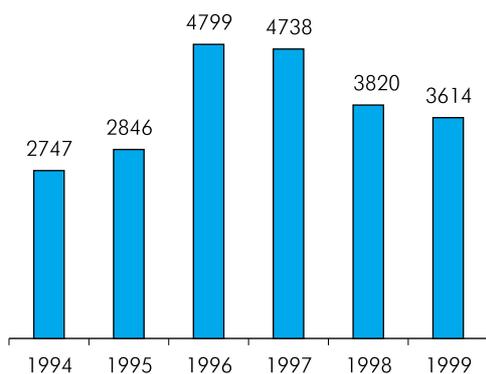
²³ Про неефективні механізми державного регулювання експортних операцій йдеться в статті В.Крамера «Експорт українського металолома: опыт государственного регулирования». Стаття розміщена в цьому журналі.



падає 16-17%, що відповідає нижній межі діапазону цього показника для більшості європейських країн (14-28%).

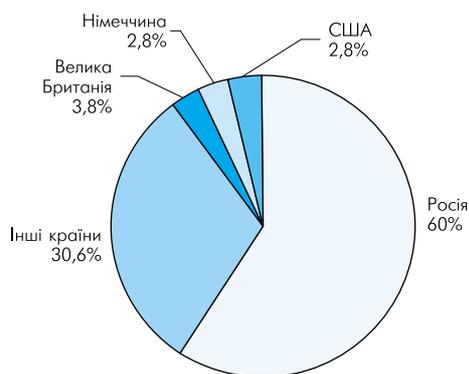
У 1999р. Україна здійснювала **зовнішні торговельні операції послугами** більш ніж з 150 країнами світу; експорт послуг становив близько \$3,6 млрд. Однак, є підстави вважати, що потенціал експорту послуг використовується далеко не повною мірою: починаючи з 1997р., намітилась тенденція зменшення експорту послуг²⁴ (діагр. «Експорт послуг»).

Експорт послуг, \$ млн.



Регіональні особливості експорту послуг відображені на діаграмі «Регіональна структура експорту послуг у 1999р.»

Регіональна структура експорту послуг у 1999р., % загального обсягу



Порівняно з 1998р., у 1999р. експорт послуг скоротився на \$206 млн. Експорт послуг до країн колишнього СРСР зменшився на \$97 млн., в т.ч. до Росії — на \$81 млн. На \$109 млн. менше було надано послуг країнам «далекого зарубіжжя». Це сталося внаслідок падіння експорту послуг до крупних торговельних партнерів України: Китаю (на 41%), Німеччини (23%), США (22%), Туреччини (на 19%) та інших держав.

Найбільшу частку в загальному експорті послуг (85%) мають **транспортні послуги** (діагр. «Структура експорту послуг у 1999р.»). В експорті транспортних послуг близько 60% (\$1,8 млрд.) займає транзит російських енергоносіїв. Однак, перспективи їх транзиту знаходяться під загрозою скорочення у зв'язку з реалізацією Росією проектів альтернативних маршрутів транспортування газу і нафти в обхід території України. Тому збереження та розвиток транзитних можливостей залежать від виваженої тарифної політики України, а також успіху в реалізації проекту транзиту Каспійської нафти.

Україна слабо представлена на ринку **будівельних послуг**, експорт яких в 1999р. склав \$34,6 млн. або 1,1% загального експорту послуг²⁵.

Незважаючи на те, що за радянських часів здійснювались крупні експортні поставки продукції машинобудування (включаючи озброєння), експорт **послуг з ремонту** складає лише \$120 млн. або 3,2% загального експорту послуг.

Враховуючи вигідні географічні, кліматичні, культурні фактори, можна було б очікувати значних (мільярдних) надходжень від туризму (експорт **туристичних послуг**). Проте, доходи від цього виду послуг складають мізерні обсяги — близько \$80 млн.

Існуючі проблеми в галузі інформаційних технологій відображаються на обсягах експорту з України **комп'ютерних послуг** — в 1999р. вони склали лише \$4 млн. (0,1% загального експорту послуг). На думку експертів УЦЕПД, Україна має величезний потенціал і необхідні передумови для більш динамічного розвитку цього виду послуг²⁶.

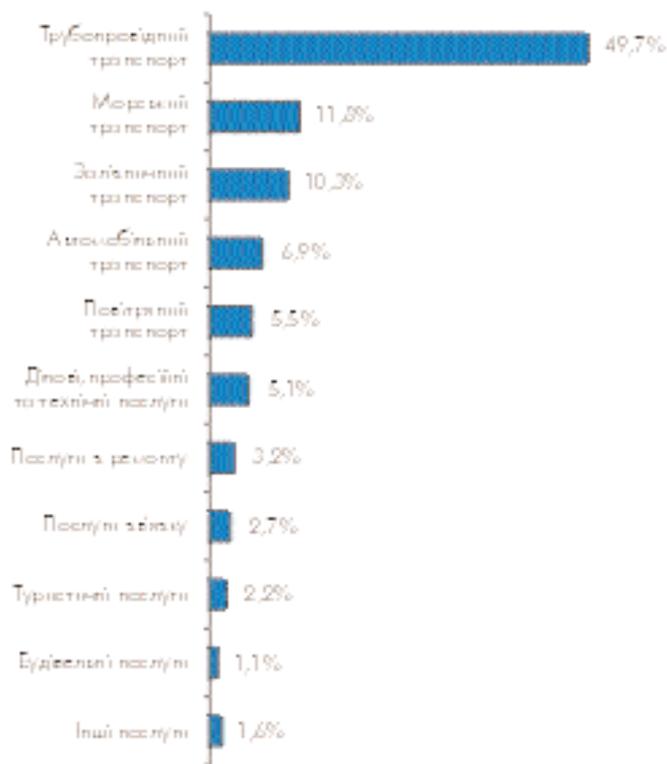
²⁴ Збільшення експорту послуг в 1996р. (майже на \$2 млрд.) відбулося за рахунок підвищення тарифів за транзит російського газу. Відповідно, зниження цих тарифів спричинило зменшення експорту послуг в 1998р.

²⁵ За часів СРСР більше половини радянських фахівців, які працювали в Іраку, були представниками України; на Україну припадало понад 60% обсягів виконаних робіт. Див.: Гончаренко С. Мифы украинской дипломатии. — Зеркало недели, 17 июля 1999г., с.3.

²⁶ Індія в 1985р. експортувала програмне забезпечення на \$760 тис., а в 1998р. — вже на \$1,8 млрд. Причиною такого стрімкого зростання експорту послуг (окрім відносно дешевої робочої сили) стала державна підтримка експорту. В 1985р. на законодавчому рівні було впроваджено надання пільг розробникам програмного забезпечення: інвестиції в цю галузь, а також експорт вироблених програмних продуктів не обкладаються прямими податками.



Структура експорту послуг у 1999р., % загального обсягу



На міжнародному ринку технологій Україна майже не представлена — ліцензійні послуги складають лише \$3,9 млн., або 0,1% від загального експорту²⁷.

Загалом, експорт послуг поки що має односторонній характер (транзит російських енергоносіїв). Водночас, Україна недостатньо використовує наявний потенціал і сприятливі умови для нарощування експорту послуг на ринках, насамперед, країн СНД і Азії²⁸.

УКРАЇНА НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ КАПІТАЛІВ

За даними офіційної статистики, Україна практично не інвестує в економіку інших країн — у 1999р. українські інвестори офіційно вклали в зарубіжну економіку лише \$9,6 млн. (загалом за роки незалежності — лише \$100 млн.). На думку експертів УЦЕПД, офіційні дані є явно заниженими і абсолютно не відповідають дійсності. Більш-менш точна інформація щодо потоків капіталу з України взагалі відсутня. Водночас, мінімальна сума валюти, лише незаконно вивезеної за межі

України і покладеної на рахунки в іноземних банках, оцінюється в \$20 млрд.²⁹ Що ж стосується поточних експортно-імпортних операцій, то станом на 1 квітня 2000р. сума не повернутих в Україну валютних коштів становила \$1,5 млрд. — це 17% усього валютного обороту країни³⁰. Ці кошти створюють робочі місця в інших державах, тоді як Україна докладає чималих зусиль, щоб залучити набагато менший за обсягами транш кредиту МВФ. Тому можна впевнено стверджувати, що Україна протягом останніх десяти років є досить крупним експортером капіталу.

Варто згадати, що для покриття дефіциту поточного рахунку платіжного балансу до вересня 1998р. активно здійснювались зовнішні запозичення³¹. Вони використовувались не на інвестування реального сектору економіки, а на споживання («проїдання»), а тому призводили лише до надшвидкого зростання зовнішнього боргу. Неefективна політика зовнішніх запозичень, розкручування внутрішніх фінансових «пірамід», повільне впровадження ринкових перетворень спричинили фінансову кризу в Україні (яка до того ж посилювалася кризою в сусідній Росії). Для стабілізації ситуації Національний банк і Уряд України запровадили жорсткий валютний контроль; це призвело до згорання експортно-імпортних операцій і, як наслідок, — спричинило відплив капіталу з України та зменшення прямих іноземних інвестицій.

Хоча на сьогодні вже скасовано переважну більшість обмежень на валютні операції, які були запроваджені в 1998р.³², і встановлено режим «плаваючого» валютного курсу, однак валютне регулювання в Україні залишається неefективним. Ревальвація гривні, яка відбувається протягом 2000р., не стимулює зростання експорту вітчизняної продукції.



²⁷ Світовий обіг на ринку ліцензійних послуг сягає \$30 млрд. на рік. Вартість продукції, що випускається за іноземними ліцензіями, оцінюється в \$330-400 млрд.

²⁸ Детально ці питання розглядаються в статті експерта УЦЕПД: Сапрыкин В. Украина-Ирак: торговать или нет? Стаття розміщена в цьому журналі.

²⁹ Мельник М. Влада і корупція в Україні: хто кого перебере? — Національна безпека і оборона, 2000, №5, с.71.

³⁰ Интерфакс-Украина, 10 мая 2000г.

³¹ Переважно короткострокові (портфельні) запозичення під високі відсотки.

³² Залишилась лише норма щодо обов'язкового продажу 50% валютної виручки від експортних операцій.

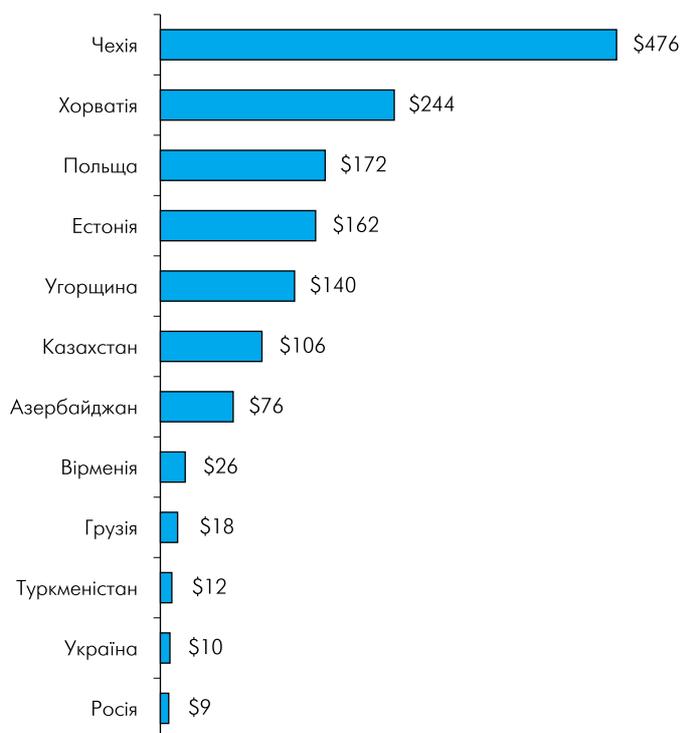
Варто зазначити, що в 1999р. в Україні було вперше досягнуте позитивне сальдо платіжнo-го балансу (діагр. «Баланс товарів та послуг і рахунок поточних операцій»). Це сталося завдяки, в першу чергу, випереджаючому скороченню імпорту порівняно з експортом, проте потреба в зовнішніх запозиченнях знизилась.

Баланс товарів та послуг і рахунок поточних операцій, \$ млн.



Прямі іноземні інвестиції в Україну за роки незалежності склали \$3,2 млрд. — це лише \$60 на душу населення. В 1999р. обсяг прямих іноземних інвестицій (нетто) в Україну зменшився, порівняно з попереднім роком, майже в півтора рази і становив \$437 млн. — це менше \$10 на душу населення (діагр. «Прямі іноземні інвестиції на душу населення в 1999р.»).

Прямі іноземні інвестиції на душу населення в 1999р.³³



Частка України в загальному обсязі прямих іноземних інвестицій в регіон Центральної та Східної Європи становить лише 2,6%. Для порівняння: для Польщі цей показник складає 38,8%, для Чехії — 28,8%. Наведені цифри свідчать про непривабливий інвестиційний клімат в Україні.

Прямі іноземні інвестиції необхідно також розглядати як фактор підвищення експортного потенціалу, оскільки інвестиції — це нове обладнання, нові технології, більш кваліфікований менеджмент. Крім того, іноземцю-інвестору набагато легше просувати продукцію, вироблену в Україні, на ринки інших держав, в т.ч. своєї власної.

Аналіз показує, що Україна дуже слабо залучена до міжнародного руху капіталів. З одного боку, прямі іноземні інвестиції обминають українську економіку в зв'язку із значним ризиком інвестиційних вкладень³⁴, з іншого боку — офіційно зафіксовані українські інвестиції в економіку інших країн є вкрай незначними. Причини, що стримують надходження прямих іноземних інвестицій в Україну, водночас призводять до відпливу вітчизняних капіталів за кордон (як легальними, так і нелегальними шляхами). Таким чином, не маючи коштів для розвитку власної економіки, Україна продовжує кредитувати більш багаті держави.



³³ Полунеев Ю. Евробанк в 2000-м: некоторые итоги и уроки. — Зеркало недели, 20 мая 2000г., с.10.

³⁴ Більш детально ці питання аналізуються у попередніх випусках журналу. Див.: Адміністративна реформа в Україні: чи вдасться розірвати замкнене коло? Аналітична доповідь Українського центру економічних і політичних досліджень. — Національна безпека і оборона, 2000, №5, с.10.



ВИСНОВКИ

Маючи високий експортний потенціал, Україна використовує його недостатньо ефективно. Частка експорту в ВВП України досягла 42%. Але зростання експорту відбувається на фоні зниження реального ВВП та внутрішнього споживання. Тому експортний потенціал дедалі більше втрачає внутрішнє економічне підґрунтя. З 1997р. спостерігається зменшення вартісних обсягів експорту, що свідчить про кризу виробництва, зорієнтованого переважно на експорт.

За обсягами експорту на душу населення, Україна значно поступається не лише розвиненим країнам, але й більшості країн Центральної та Східної Європи. Це спонукає до більш ефективної реалізації експортного потенціалу з метою збільшення впливу України на світові економічні процеси.

Протягом 90-х років відбулась значна географічна переорієнтація зовнішньої торгівлі України — з країн колишнього СРСР на інші регіони, що загалом є позитивним чинником. Однак, скорочення експорту в країни СНД (в першу чергу — в Росію) не вдалося компенсувати нарощуванням експорту на нові ринки. Крім того, позитивне сальдо від торгівлі із західними країнами використовується не на модернізацію вітчизняного виробництва, а головним чином — на закупівлю російських енергоносіїв.

У 1999р. основними торговими партнерами України були Росія, Китай, Туреччина, Німеччина, Італія, США, Білорусь і Польща — саме в такому порядку ці країни входять до списку основних споживачів українських товарів. Поставки вітчизняної продукції нарощуються до Туреччини, Німеччини, Італії та США. Має місце помітне згортання присутності України на ринках Польщі та Білорусі.

Товарна структура експорту України є вкрай несприятливою. Вона свідчить про нездатність держави подолати структурні диспропорції економіки, сформованої в рамках колишнього СРСР. Домінуючими експортними позиціями залишаються металопродукція (44% загального експорту), мінеральні продукти та хімія (22%), а машинобудування складає лише 12%. На відміну від держав Центральної Європи, в Україні так і не відбулась переорієнтація з торгівлі сировиною та напівфабрикатами на торгівлю товарами з високою доданою вартістю.

Зовнішня торгівля України залишається надто чутливою до зовнішніх чинників, оскільки для українського експорту характерні: низький ступінь диференціації експорту товарів і послуг; концентрація на малодинамічних міжнародних ринках з підвищеним рівнем протекціонізму; надзвичайно велика залежність від нестійкої цінової кон'юнктури на сировину та товари з низьким ступенем переробки.

Головні експортно-орієнтовані галузі залишаються надзвичайно енергоємними, що робить їх критично залежними від імпортованих енергоносіїв та обмежує можливості нарощування експорту за рахунок девальвації національної валюти.

Експорт *продукції металургії* характеризується чутливістю до цінових коливань на світових ринках, значною часткою продукції з низьким ступенем переробки та низькою економічною ефективністю. Нерідко експорт металопродукції орієнтується не на економічну ефективність, а на утримання позицій на зовнішніх ринках з метою забезпечення валютних надходжень будь-якою ціною.

Продовжується скорочення експорту *хімічної продукції*, що зумовлено несприятливою кон'юктурою світового ринку. Окрім того, розвиток експорту хімічної продукції стримується його високою енергоємністю та екологічною шкідливістю. Певної стабільності цьому сектору надає лише інерція попиту в країнах колишнього СРСР, які не спромоглися знайти альтернативних джерел постачання хімічної продукції.

Частка *продукції машинобудування* в структурі імпорту продовжує зменшуватись. Це негативно впливає на експортний потенціал України, не дає можливості модернізації підприємств-експортерів.

Реалізація значного експортного *потенціалу АПК* буде залежати від ефективності здійснюваних нині економічних перетворень на селі. Внаслідок неефективного державно-



го регулювання відносин в сфері АПК (включаючи і регулювання експорту сільськогосподарської продукції), Україна зазнає відчутних втрат на світових ринках. Вона вже втратила позицію європейського лідера з виробництва бурякового цукру, а також ринки його збуту в країнах СНД, насамперед — в Росії; втрачає зовнішні ринки збуту і перетворюється на імпортера зерна; втрачає ринки збуту насіння соняшнику. Орієнтація експортних поставок м'яса лише на Росію робить український експорт критично залежним від розвитку подій в цій країні.

Експорт послуг має однобічний характер (транзит російських енергоносіїв). Україна не реалізує можливості виходу на найбільш динамічні в сучасному світі ринки послуг — туристичний бізнес, ринок інформаційних технологій, а також недостатньо використовує сприятливі умови для нарощування експорту послуг на ринки СНД і Азії.

Залишається неефективним *валютне регулювання експорту*. Ревальвація гривні, яка відбувається протягом 2000р., не стимулює зростання експорту вітчизняної продукції.

За даними офіційної статистики, Україна практично не інвестує в економіку інших країн. Однак, можна впевнено стверджувати, що *Україна протягом останніх десяти років є досить крупним експортером капіталу*. Причини, що стримують надходження іноземних інвестицій в Україну, водночас призводять до відпливу вітчизняних капіталів за кордон. Не маючи коштів для розвитку власної економіки, Україна продовжує кредитувати багаті держави.

2. ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Розвиток зовнішньої торгівлі України відбувається під дією комплексу внутрішніх і зовнішніх чинників, причому як позитивного, так і негативного характеру. Проведений експертами УЦЕПД аналіз свідчить, що сьогодні дія негативних чинників переважає. Отже, головним завданням зовнішньої економічної політики України є пошук механізмів регулювання, які б сприяли посиленню позитивних і мінімізації негативних факторів впливу.

У цьому розділі міститься аналіз основних чинників, що впливають на реалізацію експортного потенціалу держави. На нашу думку, їх доцільно врахувати при визначенні можливих напрямів зовнішньої економічної політики України.

2.1 ЧИННИКИ НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ НА ЗОВНІШНЮ ТОРГІВЛЮ УКРАЇНИ

У цьому підрозділі аналізуються основні внутрішні та зовнішні чинники, що стримують реалізацію експортного потенціалу України, негативно впливають на розвиток зовнішніх торговельних операцій.

2.1.1 ВНУТРІШНІ НЕГАТИВНІ ЧИННИКИ

Головними внутрішніми чинниками, що негативно впливають на розвиток зовнішньої торгівлі України, є наступні:

- ❖ **низька конкурентоспроможність** значної частини підприємств-експортерів — це стосується їх технічного рівня, якості товарів (послуг), техніки експортних операцій, комерційних умов контрактів, а також обсягів фінансових ресурсів, що підкріплюють зовнішню торговельну діяльність;

- ❖ **нерозвиненість базових інститутів ринкової економіки** внаслідок низької ефективності приватизаційних процесів та антимоно-

польного регулювання; результатом є надто повільне формування ефективних приватних власників, спроможних вистояти в умовах жорсткої міжнародної конкуренції;

- ❖ **недосконалість механізмів державного регулювання** — нерациональна експортна політика, неспроможність правильно визначити структурні пріоритети розвитку, конфіскаційна податкова політика, надмірно обмежувальна грошово-кредитна політика, що в сукупності позбавляє підприємства обігового капіталу та інвестиційних ресурсів для модернізації виробництва та підвищення ефективності управління; валютна політика, що створює додаткові ризики для експортерів; відсутність стабільних (і прозорих) правил державного регулювання експорту, які б мінімізували витрати підприємств на здійснення зовнішніх торговельних операцій;

- ❖ **нерозвиненість ринкової інфраструктури підтримки експорту** — насамперед, систем фінансування, страхування експорту, дієвих механізмів просування товарів на міжнародні ринки (в т.ч. застосування офсетних схем), надійного технічного сервісу тощо.

Низька конкурентоспроможність

Експерти УЦЕПД вважають, що низька конкурентоспроможність виробників товарів і послуг є *визначальним* фактором, що стримує ефективне просування українських товарів на міжнародні ринки. Вона є передусім наслідком відсутності в Україні ефективного конкурентного середовища, яке б стимулювало утворення нових конкурентоспроможних суб'єктів економічної діяльності. Про гостроту проблеми свідчать дані найбільш авторитетного міжнародного рейтингу конкурентоспроможності — Всесвітнього економічного форуму в Давосі, наведені в таблиці.

Рейтинг конкурентоспроможності 1999р.

(в дужках — рейтинг 1998р.)³⁵

1 (1)	Сінгапур	24 (27)	Бельгія
2 (3)	США	25 (24)	Німеччина
3 (2)	Гонконг	38 (43)	Угорщина
4 (6)	Тайвань	39 (35)	Чехія
5 (5)	Канада	43 (49)	Польща
6 (8)	Швейцарія	44 (40)	Туреччина
7 (10)	Люксембург	45 (48)	Словаччина
8 (4)	Велика Британія	56 (...)	Болгарія
9 (7)	Нідерланди	57 (51)	Зімбабве
10 (11)	Ірландія	58 (53)	Україна
23 (22)	Франція	59 (52)	Росія

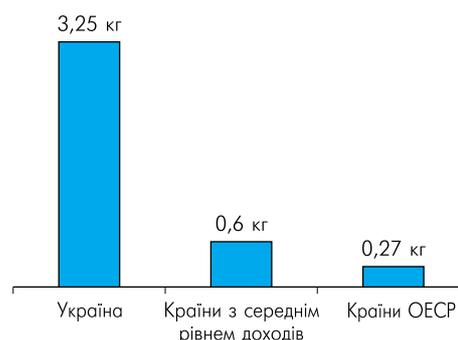
Передостаннє місце, яке посідає Україна в загальному рейтингу, на думку експертів УЦЕПД, загалом відповідає реальному стану справ і відображає структурні перекося та диспропорції, характерні для економіки України.

Рівень конкурентоспроможності української продукції обмежують неефективна структура промислового виробництва³⁶ та висока собівартість більшості видів експортної продукції. *По-перше*, українська продукція надзвичайно енергоємна внаслідок зносу основних фондів



та застарілих технологій. На \$1 ВВП Україна витрачає майже в 5,5 разів більше енергоресурсів, ніж країни Центральної та Східної Європи, і в 12 разів більше, порівняно з країнами Організації економічного співробітництва та розвитку (*діагр. «Енергоємність ВВП»*). *По-друге*, вкрай обмежене використання наявних виробничих потужностей — що є наслідком обмеженого внутрішнього

Енергоємність ВВП, витрати еквівалента нафти на \$1 ВВП



попиту — збільшує умовно-постійні витрати підприємств на одиницю продукції³⁷. *По-третє*, значна частина крупних підприємств утримує на своєму балансі мобілізаційні потужності, численні об'єкти соціальної сфери (дитячі садки, житлові будинки, лікарні, санаторії тощо) — це також збільшує собівартість кінцевої продукції.

Внаслідок високої собівартості, **ціни на окремі види української продукції на 30-70% перевищують ціни міжнародних ринків**. За даними колишнього Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України, ціни внутрішнього ринку на листи гарячекатані перевищили експортні ціни на 20-41%, на заготовку трубу — на 30-50%, на аміак — на 67%, на карбамід — на 88%. Експорт продукції нерідко є збитковим; пропозиція на рівні цін внутрішнього ринку України ускладнює збут продукції навіть на невибагливих ринках країн колишнього СРСР.

Падіння конкурентоспроможності українських виробників на міжнародних ринках значною мірою спричиняється **різким зниженням фінансування наукових досліджень і технічних розробок** протягом останніх 10 років. Фінансування науки з державного

³⁵ Global Competitiveness Report 1999. — World Economic Forum, 13 July 1999.

³⁶ У промисловості України частка важких галузей (електроенергетика, паливна промисловість, чорна металургія) збільшилась до 56,5% в 1999р. проти 19,7% в 1990р. За той же період частка машинобудування, легкої та харчової промисловості зменшилась з 62,3% до 27,5%.

³⁷ Виробничі потужності по випуску металорізальних верстатів використовуються лише на 9%, ковальських пресів — 7%, тракторів — 6%, взуття — близько 10%.



бюджету знаходиться на катастрофічно низькому рівні (в 1999р. близько 0,22% ВВП — це на порядок нижче, ніж в розвинених країнах). За рівнем витрат на одного дослідника Україна поступається в 10-15 разів США, Франції, Німеччині, Великій Британії та Японії. За оцінками експертів, на розвиток пріоритетних інформаційних технологій в Україні щорічно витрачається лише \$3 в розрахунку на одного жителя країни, тоді як в Польщі — \$28, в США — \$250. Орієнтація на фінансування невеликих дослідницьких проєктів з терміном впровадження результатів протягом одного-двох років спричиняє згортання наукомісткого виробництва, занепад наукових структур, здатних розробляти провідні технології світового рівня. Ситуація ускладнюється й тим, що за період з 1991р. з України емігрували десятки тисяч висококваліфікованих вчених; цей процес продовжується.



Проблеми конкурентоспроможності підприємств загострює **недосконалість діючих схем фінансування експорту**. Високі процентні ставки на кредитному ринку України³⁸, обмежений доступ до схем довгострокового кредитування³⁹ обмежують модернізацію виробництва та управління, впровадження сучасних схем міжнародного маркетингу. Відсутність розвинених схем кредитування експортерів (які діють в більшості країн світу), спричиняє брак обігових коштів підприємств-експортерів, не дає можливості здійснювати експортні поставки складних комплексів, машин, обладнання порівняно висо-

кої вартості. Адже в більшості випадків такі поставки взагалі неможливо реалізувати, якщо зарубіжним покупцям не пропонуються вигідні умови (кредит, спільне виробництво, інші офсетні схеми). Українські ж експортери мають обмежені можливості щодо надання іноземним покупцям комерційних кредитів, реалізації товарів на умовах лізингу. Водночас, відомо, що лізинг є однією з основних форм реалізації на міжнародних ринках літаків, морських суден, іншої техніки.

Одна з проблем низької конкурентоспроможності українських експортерів полягає в тому, що **на перспективних і найбільш динамічних сегментах світового ринку конкурують потужні транснаціональні корпорації (ТНК) країн Заходу**⁴⁰. В Україні процес формування ТНК (промислово-фінансових груп) знаходиться на початковій стадії — це обмежує вихід національних виробників на привабливі іноземні ринки. Навіть у тих галузях, де Україна володіє конкурентноспроможною продукцією (наприклад, літак АН-70) відчувається шалений конкурентний тиск потужних ТНК (у випадку з літаком АН-70 це *Boeing* та *Airbus Industry*), що мають до того ж політичну підтримку з боку урядів впливових держав.

Конкурентоспроможність продукції залежить і від ефективності управління на рівні підприємств. У більшості випадків вона не відповідає стандартам сучасного менеджменту — **політика оперативного пристосування до нинішніх умов і вимог ринку переважає над виробленням довгострокової стратегії розвитку**. Хоча на багатьох підприємствах розгорнуто підрозділи маркетингу, однак вони ще не стали носіями справжніх маркетингових стратегій, характерних для західних фірм. Про низьку ефективність цієї сфери діяльності в Україні свідчить відсутність дієвих механізмів просування продукції на зовнішні ринки, обмеженість засобів впливу на наміри потенційних покупців (не лише економічних, а й політичних, дипломатичних та інших важелів підтримки експортерів). Відсутність розгалуженої мережі збутових і сервісних центрів за кордоном не дозволяє оперативно реагувати на потреби покупців (споживачів)⁴¹ і не додає конкурентних переваг українським експортерам.

Після розпаду СРСР Україна втратила великий досвід організації роботи на зовніш-

³⁸ Середня місячна ставка банківських кредитів у 1999р. була в Україні на рівні 4,5% — цей показник можна порівняти принаймні з піврічним рівнем банківського проценту в розвинених країнах. Отже, для українських експортерів фінансові ресурси в 6-10 разів дорожчі, ніж для їх конкурентів із розвинених країн.

³⁹ Майже 2/3 кредитів видаються українськими банками з терміном погашення до одного року. Внаслідок високих кредитних ризиків і нечітких правил застави банки уникають надання кредитів на термін понад один-два роки.

⁴⁰ До 60% світового торговельного обороту здійснюється ТНК, причому 1/3 обороту — в межах філій самих ТНК.

⁴¹ Стандартом є надання сервісних послуг (покупцям техніки) протягом 24-48 годин після отримання відповідної заявки. Українським постачальникам, які не мають відповідних «точок комерційної присутності» за кордоном, важко задовольняти такі вимоги.

ніх ринках, яким володіли фахівці колишніх спеціалізованих зовнішньоторговельних об'єднань. Це стосується і просування товарів на зовнішні ринки за допомогою різних офсетних схем, що є більш продуктивним, ніж традиційні експортні поставки, особливо коли потенційні покупці мають обмежені валютні резерви.

Україні не вдається позбутися іміджу держави з нестабільною економікою, високим рівнем корупції та бюрократичного втручання в економіку — це негативно впливає на сприйняття України як надійного партнера. Українським експортерам важко конкурувати з фірмами тих іноземних держав, для яких характерні стабільна економіка, більш розвинуті контрактне право і судова система, де загалом ділова етика знаходиться на значно вищому рівні.

Таким чином, пріоритетним завданням зовнішньої торговельної політики України має стати реалізація комплексу заходів (можливо, в рамках спеціальної національної програми), спрямованих на нарощування конкурентоспроможності українських виробників.



Ці заходи мають охоплювати інституціональні, інфраструктурні, фінансові, інформаційні інструменти, новітні PR-технології.

Нерозвиненість базових інститутів ринкової економіки

Важливою рисою зовнішньої торгівлі України залишається значний (і не завжди ефективний) вплив з боку держави на експортно-імпортні операції. Починаючи з 1994р., були зроблені важливі кроки в напрямі лібералізації цієї сфери, однак, **роль рин-**

кових інститутів у регулюванні зовнішньої торгівлі України залишається слабкою; органи державного управління⁴² зберігають вагомий вплив на умови зовнішньої торговельної діяльності. Державні органи поки що не змогли створити умов, які б сприяли підвищенню конкурентоспроможності національного бізнесу загалом; пріоритет нерідко віддається створенню штучних переваг для окремих суб'єктів господарювання.

Ця проблема посилюється **низькою ефективністю проведеної приватизації.** У більшості випадків вона не призвела до створення реального власника. Мова йде про власника платоспроможного — стратегічного інвестора, зорієнтованого на довгострокову перспективу і готового інвестувати значні власні кошти в розвиток виробництва; власника, що є носієм досвіду організації ефективного маркетингу та менеджменту.

Зберігаються численні бюрократичні перепони, що обмежують вихід на ринок нових суб'єктів господарювання, які могли б бути носіями нових, більш ефективних технологій виробництва та управління. Міжнародний досвід країн Східної Азії в період після другої світової війни переконливо довів, що саме високий рівень конкуренції на внутрішньому ринку є запорукою ефективної діяльності на зовнішніх ринках.

Українським підприємствам-експортерам важко виробляти ефективні стратегії виходу на зовнішні ринки і досягати там помітних успіхів в умовах **невизначеності прав власності і основ ведення бізнесу**, передусім — внаслідок відсутності в країні ринково спрямованих Земельного та Цивільного кодексів.

Для України характерна **слабкість інститутів банківської і страхової системи.** Нерозвинутими є механізми надання гарантій та страхування експортних поставок — це підвищує ризики зовнішньої економічної діяльності. В розвинених країнах створено спеціалізовані державні (напівдержавні, контрольовані державою) інститути кредитування і страхування експортних кредитів⁴³. В Україні ж схеми державного гарантування кредитів виявились неефективними: за оцінками експертів, неповерненими залишились кредити на суму понад \$2,5 млрд., надані під гарантії Уряду.

Відсутність належної підтримки (організаційної, інформаційної, інфраструктури) обмежує експорт з України фінансових, телеко-

⁴² Кабінет Міністрів, Міністерство економіки, Державна митна служба, Державна податкова адміністрація, інші державні органи України.

⁴³ Прикладами є Департамент з гарантування експортних кредитів (Велика Британія), Експортно-імпортний банк (США), компанії, що здійснюють страхування зовнішніх торговельних операцій: COFACE (Франція), Hermes (Німеччина) та інші.



мунікаційних, інформаційних⁴⁴, ділових послуг, послуг міжнародного туризму⁴⁵, освіти та охорони здоров'я. За умов **незадовільного захисту прав інтелектуальної власності** в Україні та вкрай низького рівня оплати праці наукових працівників, важко розраховувати і на розширення експорту науково-технічних послуг. Нерідко науково-технічні продукти продаються за безцінь, хоча комерційний ефект від їх впровадження міг би становити сотні мільйонів доларів США. Розвиток експорту послуг в таких секторах, як військово-технічні послуги або будівельні послуги (спорудження об'єктів за кордоном), стримується відсутністю активних маркетингових стратегій, належної політичної і дипломатичної підтримки зусиль українських компаній.

Таким чином, помітні позитивні зрушення в системі експортної діяльності в Україні пов'язані, по-перше, з прискоренням економічних ринкових перетворень; по-друге, — зі створенням спеціалізованих ринкових інститутів, що обслуговують зовнішню економічну діяльність.

Недосконалість механізмів державного регулювання

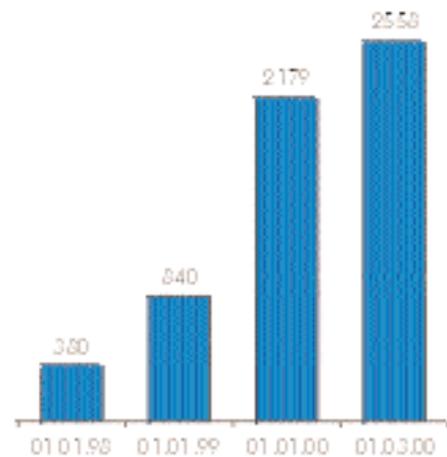
Експортна політика. Їй притаманна відсутність глибоко обґрунтованих пріоритетів (як у товарному, так і в географічному розрізі), а також дієвих важелів впливу держави (насамперед, ринкового, а не адміністративного характеру) на дотримання визначених пріоритетів. Як показано в розділі 1, в товарній структурі експорту переважає орієнтація на ринки з відносно нединамічним і нестійким попитом, для яких характерна надмірна пропозиція, а отже — не вигідні умови торгівлі (ринки металів, хімічних напівфабрикатів). При цьому практично не вживаються заходи щодо виходу на найбільш ємні світові ринки, наприклад, інформаційних технологій (обсягом до \$600 млрд.), телекомунікацій (що дає щорічні доходи теж на рівні \$600 млрд.), фармацевтичних продуктів тощо.

З іншого боку, Україна часто втрачає можливості виходу на окремі регіональні ринки, особливо в країнах, що розвиваються. Типовим прикладом є невміння (небажання?) протягом двох років використати досить сприятливі умови, надані програмою ООН

«Нафта в обмін на продовольство», для виходу на ринок Іраку.

Податкова політика. Відсутність Податкового кодексу, який би замінив собою сотні чинних (суперечливих) актів з питань оподаткування, не стимулює ефективну фінансову діяльність підприємств-експортерів. Розвиток експорту стримують і значні перекоси в самій структурі податків. Недостатньо відпрацьованим залишається механізм відшкодування експортерам податку на додану вартість (ПДВ), внаслідок чого заборгованість державного бюджету перед виробниками (в першу чергу, експортерами) постійно збільшується (*діагр.* «Заборгованість державного бюджету з відшкодування ПДВ»).

Заборгованість державного бюджету з відшкодування ПДВ⁴⁶, млн. грн.



Протягом 1998-2000рр. заборгованість збільшилась у 6,7 разів і досягла 2,56 млрд. грн. — це зменшує обсяги і так мізерних об'єктів коштів, вкрай необхідних підприємствам для нарощування експорту. **Отже, механізм відшкодування експортерам ПДВ потребує вдосконалення.**

Валютне регулювання. Нарощування експорту стримує **недостатньо ефективне валютне регулювання.** Попри декларації Національного банку та Уряду України про готовність забезпечити проголошений валютний коридор, зробити цього не вдалося і в 1999р. Це свідчить про нестабільність і непередбачува-

⁴⁴ Кількість користувачів мережі Інтернет у світі вже перевищила 260 млн.; у 2002р. їх очікується 490 млн., у 2005р. — до 765 млн. У США зараз налічується 110 млн. користувачів Інтернет, Японії — 18 млн., Великій Британії — 14 млн., Канаді — 13,3 млн., Німеччині — 12,3 млн., Австралії — 6,8 млн., Бразилії — 6,8 млн., Франції — 6,7 млн., Китаї — 6,3 млн. В Україні, за оцінками експертів, лише 20-25 тис. зареєстрованих користувачів. За даними ООН, в Україні на 1 млн. населення доводиться у 3,73 разів менше WEB-сторінок, ніж у Росії; у 37 разів менше, ніж у Словенії; в 41 раз менше, ніж в Естонії.

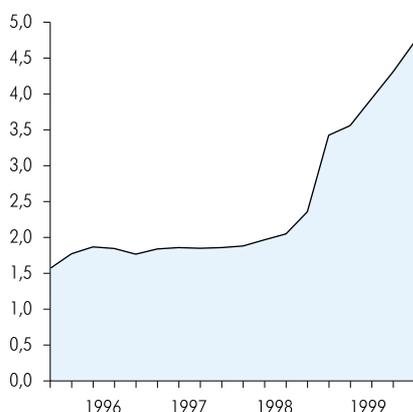
⁴⁵ В структурі українського експорту послуг послуги міжнародного туризму складають лише 2,2%, тоді як у світі в цілому — понад 32%. За останні 17 років обсяги транспортних послуг збільшилися в світі лише в два рази (ці послуги складають 85% українського експорту послуг); водночас, банківські, страхові, комунікаційні, інформаційні, консультативні послуги збільшилися в світі в 4,5 разів, а в структурі українського експорту вони майже непомітні.

⁴⁶ За даними Міністерства економіки України.



ність змін валютного курсу гривні (діагр. «Номінальний обмінний курс національної валюти»).

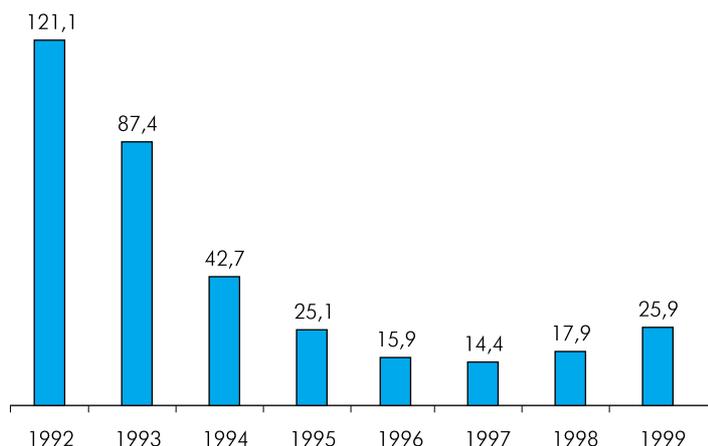
Номінальний обмінний курс національної валюти⁴⁷, грн./\$



Як видно з цієї діаграми, періоди раптової (і досить значної) девальвації гривні змінюються тривалими періодами підвищення її реального курсу по відношенню до долара США. Це створює додаткові валютні ризики для учасників експортно-імпортних операцій.

Якщо оцінювати реальний обмінний курс, який враховує інфляцію (діагр. «Реальний обмінний курс національної валюти»), то до середини

Реальний обмінний курс національної валюти⁴⁸, грн./\$, червень 1992р. = 100



1998р. відбувалася ревальвація (подорожчання) гривні. Загалом, в період 1992-1999рр. національна валюта подорожчала майже в п'ять разів, що негативно вплинуло на конкурентоспроможність українського експорту.

Слід зазначити, що після значної девальвації гривні після фінансової кризи (серпень-вересень 1998р.) в 2000р. знову відновилася несприятлива для українських експортерів тенденція реальної ревальвації гривні. **Така політика валютного регулювання не є раціональною для України⁴⁹. Вона не створює стимулів для розвитку експортної діяльності, а навпаки — вносить значну непевність, збільшує ризики.**

Зовнішньоторговельний режим. Головна проблема українських експортерів полягає у наявності істотних прихованих (неявних) обмежень на експорт — це так звані операційні або нетарифні витрати при здійсненні зовнішньої торговельної діяльності. Результати опитування 21 підприємства-експортера по-



казали, що в Україні операційні витрати становлять близько 40% від прибутку (в розвинутих країнах 3-5%). Такі значні витрати пов'язані з недосконалою податковою системою, бюрократичним втручанням, нестабільним законодавством, низькою якістю послуг митної служби, а також бар'єрами, що створюються внаслідок недоліків у роботі банківської сфери⁵⁰.

Про значимість прихованих обмежень свідчать також оцінки зарубіжних рейтингових агентств. Як видно з таблиці «Ефективність державного управління», вони відводять Україні «провідні» місця за так званими «невнормованими» платежами (мова йде про хабарі), а також рівнем організованої злочинності (що змушує бізнес нести значні додаткові витрати)⁵¹.

⁴⁷ Валютні ринки та обмінні курси. — Тенденції української економіки, грудень 1999р., с.84.

⁴⁸ Там само. Реальний обмінний курс — це номінальний готівковий валютний курс, помножений на відношення рівнів цін в США та Україні.

⁴⁹ Як свідчить практика Польщі та Угорщини (найбільш успішних країн з перехідною економікою), перевага мала б віддаватися помірній регулярній девальвації національної валюти — задля збереження на відносно стабільному рівні її реального курсу.

⁵⁰ Ширмер Я. та ін. — Зовнішня торгівля і політика валютного курсу в Україні, травень 2000р., с.7.

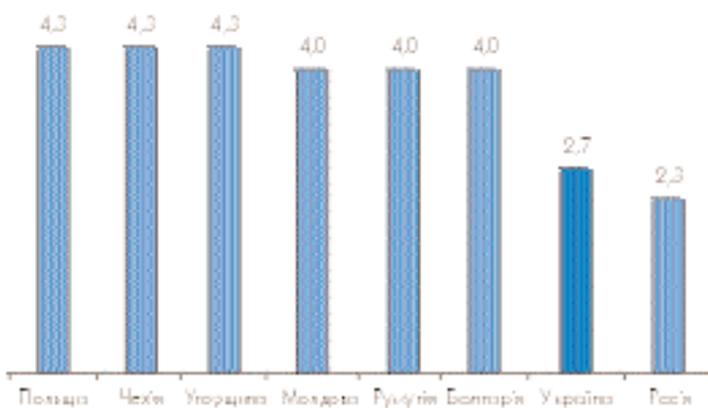
⁵¹ Примара Європи. — Агентство гуманітарних технологій, 2000р.



Ефективність державного управління			
Позиція у рейтингу	«Невнормовані платежі поширені»	«Організована злочинність змушує бізнес до значних витрат»	«Ухилення від сплати податків процвітає»
49	Венесуела	Словаччина	Бразилія
50	В'єтнам	Росія	Греція
51	Філіппіни	Україна	Італія
52	Індонезія	ПАР	Росія
53	Україна	Колумбія	Україна

Наведені обмеження, а також режим обов'язкового продажу 50% експортної валютної виручки, істотно знижують рівень лібералізації торгівлі та валютного регулювання в Україні, який оцінюється як один із найнижчих в Європі (діагр. «Індекс ЄБРР для валютної та торгової лібералізації»).

Індекс ЄБРР для валютної та торгової лібералізації⁵²



Політика захисту вітчизняного виробника здійснюється в Україні в спотворених формах, що порушує умови конкуренції. Тому створення пільгових умов далеко не завжди супроводжується підвищенням конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Яскравий приклад — це ситуація з СП «АвтоЗАЗ-Daewoo». Його продукція, незважаючи на (встановлені окремим законом) значні податкові пільги та введення явно неринкових обмежень, не знайшла ринків збуту ні в Україні, ні за кордоном. Як наслідок, проти цього підприємства була оголошена проце-

дура банкрутства. На відміну від країн Східної Азії, які свого часу продемонстрували ефективні моделі зорієнтованого на експорт розвитку, в Україні державна підтримка спрямовується не на створення стимулів для нарощування експортного потенціалу країни, а на надання односторонніх пільг окремим суб'єктам економічної діяльності, що не супроводжується достатнім обґрунтуванням їх доцільності.

Отже, регулятивні механізми, що застосовуються у сфері зовнішньої економічної діяльності України, деформують економічне середовище, в якому доводиться працювати підприємствам — це стримує розвиток експортного потенціалу.

Важливим негативним чинником є нездатність держави гарантувати суворе дотримання контрактних зобов'язань у зовнішній економічній сфері. В першу чергу, це стосується головної статті експорту послуг — транзиту російського газу через територію України. Внаслідок несанкціонованого відбору газу та постійного накопичення боргів перед російськими постачальниками, в довгостроковій перспективі Україні загрожує втрата позицій світового лідера в транзиті енергоносіїв⁵³.

Невідповідність національного правового режиму міжнародним критеріям захисту прав інтелектуальної власності обмежує можливість участі України в міжнародних проектах. Україна не може ефективно використати наявний потенціал експорту послуг комп'ютерних програм, оскільки український ринок більш ніж на 90% заповнений «піратськими» продуктами. З цієї ж причини іноземні компанії уникають інвестування у високотехнологічні проекти на території України, що також стримує нарощування експортного потенціалу.

⁵² Звіт ЄБРР про ситуацію в країнах перехідної економіки, 1999р.

⁵³ Росія планує реалізувати трубопровідні маршрути в обхід України до 2008р. і тим самим на дві третини зменшити обсяги транспортування газу через Україну. Мова йде про будівництво газопроводів Ямал - Європа (30 млрд. куб. м на рік), Балтійський газопровід (до 30 млрд. куб. м) та «Блакитний потік» (16 млрд. куб. м; вже будується). За оцінками експертів УЦЕПД, в короткостроковій перспективі здійснення цих планів в повному обсязі навряд чи можливе, з огляду на брак у Росії фінансових ресурсів.



Таким чином, пріоритетами законодавчого забезпечення зовнішньої економічної діяльності є запровадження механізмів контролю за дотриманням контрактних зобов'язань і гарантування захисту прав інтелектуальної власності.

Потребує істотного вдосконалення інформаційне забезпечення експортної діяльності. В Україні відсутня система інформаційного забезпечення, тому експортерам явно не вистачає інформації щодо специфіки торговельних операцій на конкретних ринках, особливостей законодавства країн-імпортерів, ділової репутації потенційних партнерів, їх платоспроможності тощо. Практика роботи торгово-економічних представництв України за кордоном довела, що мізерними ресурсами, які держава виділяє на їх утримання⁵⁴, вирішити проблему ефективного інформаційного сприяння експортерам неможливо. Крім того, в Україні надання навіть обмеженої (неповної, несвіжої) інформації суб'єктам експортної діяльності нерідко розглядається як платна послуга. Для порівняння: в США, Японії, країнах ЄС діють потужні державні інформаційні системи, що забезпечують експортерів найрізноманітнішою інформацією, причому безкоштовно або на пільгових умовах.



Інформаційна проблема має й інший вимір — розповсюдження інформації про можливості українських підприємств за кордоном; це невід'ємна складова маркетингових PR-технологій. На жаль, через обмеженість фінансових ресурсів (як держави, так і підприємств) ця робота не проводиться на належному рівні.

2.1.2 ЗОВНІШНІ НЕГАТИВНІ ЧИННИКИ

Головними зовнішніми чинниками, що ускладнюють роботу українських експортерів, є наступні:

- ❖ **значне посилення міжнародної конкуренції** протягом останніх 7-10 років, що є характерною рисою нового етапу розвитку світової економіки;

- ❖ **стрімке підвищення вимог споживачів** до технологічного рівня та якості товарів, зумовлене науково-технічним прогресом і новими можливостями інформаційного обміну між країнами;

- ❖ **перехід від простих до більш витончених форм протекціонізму**, активне використання впливовими країнами механізмів політичної підтримки своїх експортерів;

- ❖ **неефективність політики України в напрямі міжнародної економічної інтеграції**.

Посилення міжнародної конкуренції

Лібералізація міжнародної торгівлі після завершення Уругвайського раунду переговорів в рамках ГАТТ, прискорений розвиток інформаційних технологій і фінансове зміцнення ТНК сприяли не лише зміцненню конкурентоспроможності багатьох країн, але й **посиленню міжнародної конкуренції** на основних товарних ринках світу. Вихід на міжнародні ринки машин і обладнання нових конкурентів з числа країн, що розвиваються (Китай, Індія, Таїланд, інші країни) зумовлює загострення конкурентної боротьби і витіснення з ринків підприємств пострадянських країн, що помітно відстали від швидко зростаючих компаній країн-конкурентів⁵⁵. Останнім часом став помітним новий фактор — це **посилення конкуренції на зовнішніх ринках з боку Росії та інших пострадянських держав** (це стосується поставок сталі та іншої продукції чорної металургії, яка відноситься до провідної групи українського експорту).

Підвищення вимог споживачів до технологічного рівня та якості товарів

Цей чинник зменшує важливість цінових факторів: рівень конкурентоспроможності продукції все більше залежить від швидкості впровадження технологічних інновацій та гарантій якості. Для України (з її порівняно відсталою технологічною базою) така зміна пріоритетів

⁵⁴ В таких представництвах нерідко працюють лише два-три фахівці.

⁵⁵ Прикладом є втрата після 1990р. зарубіжних ринків верстатів і споживчих товарів довгострокового користування — це фотоапарати, пральні машини, телевізори, радіоприймачі тощо.



становить значну проблему. Не можна не враховувати, що за останні 10 років Україна втратила значну частину науково-технологічного потенціалу, а тому виключно власними силами надолужити ці втрати практично нереально⁵⁶.

Успішно адаптуватися до нових вимог міжнародних ринків неможливо, якщо проводити політику поточного пристосування, яка стала в Україні домінуючою. Без розробки довгострокових стратегій розвитку експортного потенціалу (на рівні як держави, так і підприємств-експортерів) Україна й надалі втрачатиме позиції на міжнародних ринках товарів з високим рівнем доданої вартості.

Політика протекціонізму з боку іноземних держав

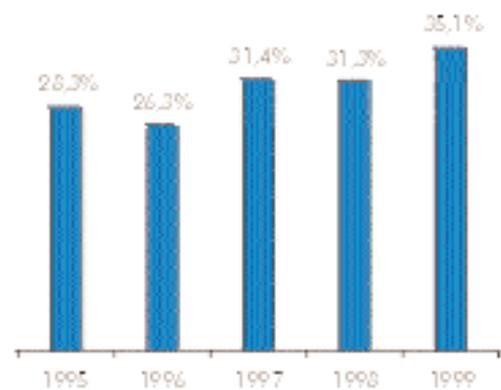
Впливові країни Заходу проводять політику державного протекціонізму, нерідко вдаються до політичного тиску на конкурентів, насамперед, на ринках озброєнь і високотехнологічної продукції (літаки, обладнання для АЕС⁵⁷ тощо). Це обмежує вихід на міжнародні ринки українських виробників. Уряд України не має дієвих важелів впливу на ці процеси, а тому державні структури не надають належної допомоги вітчизняним компаніям в їх боротьбі за крупні міжнародні контракти⁵⁸.

ЄС застосовує стосовно України методи так званого «добровільного» обмеження українського експорту в таких секторах, як торгівля сталлю та одягом — що, до речі, заборонено нормами СОТ.

Основний торговельний партнер України — Росія — також проводить політику протекціонізму стосовно імпорту українських товарів. Так, з 15 травня 1997р. Росія в односторонньому порядку запровадила єдину ставку мита в розмірі 25% на цукор білий, що ввозиться на її територію. Це фактично зупинило поставки цукру з України, оскільки з урахування мита український цукор став неконкурентоспроможним на російському ринку⁵⁹. Були також встановлені кількісні обмеження на імпорт алкоголю.

Зарубіжні країни вживають і **більш витончені форми протекціонізму, спрямовані на дискримінацію українських експортерів** — з використанням різного роду технічних, екологічних, санітарних та інших стандартів та вимог, ускладнених процедур сертифікації продукції, вимог до форм і методів збуту, технічного сервісу; з використанням механізму антидемпінгових розслідувань⁶⁰. Україну звинувачують у субсидіюванні експорту — з метою запровадження антидемпінгових (*diagr.* «Частка експорту українських товарів, що підпадали під антидемпінгові розслідування») та компенсаційних мит проти експортерів і тим самим — штучного зниження їх конкурентоспроможності.

Частка експорту українських товарів, що підпадали під антидемпінгові розслідування⁶¹



Внаслідок відсутності в Україні міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та хронічних неплатежів, фактична собівартість виробленої продукції спотворюється, що дає підстави зарубіжним партнерам звинувачувати українських виробників у демпінгу. Крім того, визначення України як держави з неринковою економікою спричиняє підвищення антидемпінгової маржі з мінімального рівня (не більше 10%) до 125% — це унемож-

⁵⁶ За оцінками експертів, в умовах бурхливого розвитку наукомістких матеріалознавчих програм втрата одного року означає для України збільшення відставання від світового рівня принаймні на п'ять років. Див.: Гайдученко А., Костина Е. За один год — на пять лет отстает порошковая металлургия Украины от мирового уровня. — Металл, 2000, №2, с.16.

⁵⁷ Широкого розголосу набула свого часу відмова України (під тиском з боку США) від участі разом з Росією в Бушерському проєкті (Іран), в рамках якого підприємство «Турбоатом» мало виготовити турбіни для АЕС. Після відмови від участі в цьому проєкті прямі збитки підприємства склали \$5,1 млн.; загалом же, збитки оцінюються в \$50 млн. Крім того, Україна втратила можливість взяти участь у будівництві АЕС у Китаї та Індії.

⁵⁸ Генеральний директор підприємства «Мотор Січ» В.Богуславський заявив, що Україна «практично не має міжурядових угод, які б передбачали крупні проєкти в галузі літако- і двигунобудування». Він переконаний, що крупні проєкти потребують «політичного і дипломатичного супроводження на зовнішніх ринках». Див.: УНІАН, 30 травня 2000р.

⁵⁹ До того ж, хоча між Україною і Росією була досягнута домовленість про безмитну поставку в РФ у 1998р. 600 тис. тонн українського цукру, через істотні затримки у впровадженні механізмів реалізації квот, українські постачальники були значною мірою витіснені з ринку — в 1998р. до Росії було поставлено лише 100 тис. тонн цукру.

⁶⁰ 13 країн світу проводять проти України понад 100 антидемпінгових розслідувань по 26 товарних групах — це напівфабрикати із заліза, прокат плоский, прутки, феросплави, алюміній, азотні добрива тощо. За експертними оцінками, починаючи з 1992р., збитки від антидемпінгових розслідувань проти українських підприємств склали \$1,0-1,5 млрд. Антидемпінгові розслідування проводяться в США, країнах ЄС, Таїланді, Тайвані, Індонезії, Венесуелі, Філіппінах, Індії, Єгипті, Чилі, Мексиці, Колумбії, ПАР.

⁶¹ За даними Державної митної служби України.



ливаює доступ на відповідні ринки принаймні на п'ять років.

Для недопущення українських товарів на «небажані» міжнародні ринки вживаються й інші політичні важелі, в т.ч. досить-таки довільне трактування міжнародних режимів експортного контролю, встановлення додаткових умов для розвитку відносин (з НАТО, ЄС), для отримання кредитів міжнародних фінансових структур.



Для розвитку експорту та збільшення присутності на світових ринках Україна має проводити більш наступальну політику (в т.ч. з використанням політичних і дипломатичних важелів), спрямовану на подолання відкритих і прихованих заходів протекціонізму, які застосовуються проти українських експортерів.

Неефективність політики України в напрямі міжнародної економічної інтеграції

Слабка інтеграція України в міжнародні економічні структури, а тим більше — знаходження поза межами окремих із них, істотно обмежують присутність на пріоритетних для неї міжнародних ринках.

Відсутність членства в системі СОТ не дає Україні можливості використовувати міжнародні механізми регулювання торговельних режимів, в т.ч. стосовно вирішення спорів у торгівлі. Україна не може повністю використати переваги від зменшення обмежень експорту на основі безумовного отримання режиму найбільшого сприяння в торгівлі. Проти України застосовуються особливі правила при розгляді торговельних спорів, при визначенні рамкових умов проведення антидемпінгових розслідувань. Вступ України до СОТ стримується комплексом причин; серед них — нетарифні обмеження імпорту, значні державні субсидії (особливо в сіль-

ському господарстві), непрозорі та нестабільні механізми регулювання, надмірне втручання Уряду в економіку і торгівлю⁶².

Протягом останніх років у відносинах з Росією відбувалася економічна дезінтеграція, одним з визначальних параметрів якої стала прискорена втрата Україною російських ринків. За оцінками колишнього Державного комітету стандартів та Державної митної служби України, лише в 1999р. втрати по окремих товарних групах склали: чорні метали — \$153 млн.; вироби з чорних металів — \$120 млн.; енергетичне устаткування — \$117 млн.; каучук і гумові вироби — \$47 млн.; електричні машини і устаткування — \$44,5 млн.; продукти неорганічної хімії — \$34 млн.; сіль, сірка, вапно і цемент — \$26,5 млн.; засоби наземного транспорту — \$24 млн.; алкогольні та безалкогольні напої — \$21,5 млн.; рухомий склад залізничного транспорту — \$20 млн.; м'ясо й харчові м'ясні субпродукти — \$18 млн.; вироби з м'яса і риби — \$6,5 млн.; літальні апарати — \$6 млн., фармацевтична продукція — \$5,5 млн.

Інтеграційні процеси в рамках СНД демонструють свою неефективність, що пояснюється різними інтересами країн-учасниць, а також значною різницею в рівнях їх економічного розвитку. Так, Росія виявляє неготовність запровадити зону вільної торгівлі в рамках СНД, оскільки її втрати від цього оцінюються в \$300-1000 млн. на рік, а з урахуванням тіньового обороту — до \$2 млрд. Виходячи з цього, Росія наполягає на збереженні вилучень і тимчасових обмежень режиму вільної торгівлі, в т.ч. — стосовно важливих для України товарів (продовольство, текстиль, металопродукція). РФ виступає також проти скасування податків на експорт нафти і газу, що є критично важливими для України.

Україні не вдалося досягти помітних успіхів і в напрямі інтеграції до ЄС. Угода про партнерство і співробітництво з ЄС (червень 1994р.) не лібералізувала доступ України на ринок ЄС в таких чутливих секторах, як текстильна промисловість, металургія⁶³ та аграрний ринок. Спільна стратегія ЄС щодо України (грудень 1999р.) відклала розгляд питання про створення зони вільної торгівлі у відносинах між Україною і ЄС на невизначений термін. За цих умов, приєднання до ЄС Польщі, Чехії, Угорщини, Словенії та Естонії може створити для України додаткові бар'єри.

Українські експортери недостатньо (менш ніж на 50%) використовують чинну в

⁶² Сільськогосподарські аспекти членства України в СОТ. — Німецька консультативна група з питань економіки при Уряді України, квітень 2000р.

⁶³ Поставки регулюються окремими угодами.



ЄС Загальну систему пільг (APS). Це обумовлюється складністю технічних процедур її використання — основні товарні позиції українського експорту часто підпадають під вилучення з цієї системи або пільги є настільки незначними, що не виправдовують витрат на їх отримання⁶⁴.

Таким чином, негативні чинники розвитку зовнішньої торгівлі України обумовлені, передусім, низьким темпом економічних перетворень в Україні — це не могло не позначитись негативно на її участі в міжнародному поділі праці. В умовах жорсткої конкуренції на світових ринках відставання України від провідних держав збільшується; більш сильні конкуренти впевнено витісняють Україну до табору країн третього світу.

2.2 ЧИННИКИ ПОЗИТИВНОГО ВПЛИВУ НА ЗОВНІШНЮ ТОРГІВЛЮ УКРАЇНИ

Аналіз показує, що чинники негативно впливу, на жаль, переважають фактори, що сприяють зовнішній економічній діяльності України. Однак, не помічати певних позитивних зрушень було б неправильно. В цьому підрозділі аналізуються основні внутрішні та зовнішні чинники, що сприяють реалізації експортного потенціалу України, позитивно впливають на розвиток зовнішніх торговельних операцій.

2.2.1 ВНУТРІШНІ ПОЗИТИВНІ ЧИННИКИ

Вони утворились внаслідок накопичення управлінського досвіду та досягнення певної адаптації економіки до нових умов, що виникли після розпаду директивної планової

системи управління економічними процесами. Використання позитивних чинників сприятиме розвитку зовнішньої торгівлі і стимулюватиме позитивні якісні зміни.

Тенденція економічного зростання загалом і поява точок економічного зростання в окремих секторах⁶⁵. Після 10-річного спаду економіки, надзвичайно важких умов діяльності підприємств є підстави стверджувати, що найнижча точка трансформаційного спаду Україною вже пройдена. Початок економічного зростання, хоча воно є незначним і поки що нестійким, сприятиме нарощуванню потенціалу участі України в міжнародному поділі праці та в світовій торгівлі.

Незважаючи на очевидні недоліки і помилкові рішення, **Україна набула певного позитивного досвіду регулювання зовнішньої економічної діяльності.** В державних структурах і на підприємствах-експортерах сьогодні працюють значно більше висококваліфікованих фахівців, ніж їх було 8-10 років тому. На відміну від періоду 1997-1999рр., високопоставлені урядовці стали утримуватись від проголошення стратегічного партнерства України з різними державами; **замість далеких від реалій політичних декларацій, Уряд став приділяти більше уваги економічним аспектам зовнішньої політики України.** Міністерство економіки зосереджується на прогнозах і розрахунках економічної ефективності реалізації важливих зовнішньоекономічних рішень (прикладом може слугувати оцінка наслідків вступу України в систему СОТ).

За роки незалежності в багатьох вищих навчальних закладах (причому, не лише в столиці, а й в регіонах) розгорнуто факультети для підготовки фахівців у сфері міжнародних економічних відносин та міжнародної торгівлі. Разом з набутим практичним досвідом, це сприятиме **утвердженню економічного прагматизму в управлінні зовнішньо економічною діяльністю України, більш ефективному прогнозуванню і плануванню експортно-імпоротної діяльності.** Вибіркові обстеження підприємств-експортерів свідчать, що керівники багатьох із них сьогодні приділяють значно більше уваги розробці стратегії розвитку на довгострокову перспективу, ніж це було ще 4-5 років тому.

Як позитивний чинник, можна відзначити створення рад та асоціацій експортерів — це створює **передумови для проведення більш скоординованої експортної політики** (актуальність координації пояснюється тим, що

⁶⁴ Розвиток зовнішньої торгівлі та конкурентоспроможність України в торгівлі з Європейським Союзом. — Німецька консультативна група з питань економіки при Уряді України, грудень 1999р., с.47.

⁶⁵ У I кварталі 2000р. випереджаючими темпами зростало виробництво в галузях зі швидким обігом капіталу — це харчова (32%) і легка (30%) промисловість. Зафіксовано також збільшення обсягів надання послуг (телекомунікаційні послуги, послуги Internet).

українські виробники нерідко виступають на міжнародних ринках конкурентами). Для розробки рекомендацій щодо державного стимулювання експорту при Прем'єр-міністрові України створена Рада експортерів. На жаль, вона існує вже майже два роки, однак збиралась на засідання лише одного разу (листопад 1999р.), що свідчить про низьку ефективність роботи цього потенційно важливого органу. Створюються також громадські об'єднання — ради та асоціації по галузевих напрямках експортної діяльності⁶⁶.

Спостерігаються певні позитивні зміни в тактиці боротьби українських підприємств за вигідні контракти. Так, підприємства нафтогазового комплексу України змогли перемогти (у складі консорціумів з турецькими партнерами) в тендерах на будівництво двох гілок газопроводу на території Туреччини (вартість проектів склала \$190 млн.). Міністерство закордонних справ України перейшло до конкретних дій, що сприятимуть виходу українських виробників на ринок Іраку⁶⁷.



Є позитивні зрушення в законодавчому регулюванні зовнішньої економічної діяльності. Так, наприкінці 1998р. Верховна Рада ухвалила **Антидемпінговий кодекс України**. Цей документ, що охоплює шість окремих законів,

цілком відповідає міжнародним зобов'язанням України і є загально визнаним цивілізованим інструментом захисту внутрішнього ринку. Антидемпінговий кодекс дозволяє не лише вживати заходи щодо захисту національних виробників від імпорتنних поставок (що приносять шкоду національній економіці), але й застосовувати більш ефективні механізми захисту вітчизняних експортерів.

Уряд України затвердив **«Порядок проведення розслідувань з метою встановлення фактів дискримінаційних та/або недружніх дій з боку інших держав, митних союзів чи економічних угруповань щодо законних прав та інтересів суб'єктів зовнішньої економічної діяльності України»**⁶⁸. Згідно з цим документом, дискримінаційними вважаються дії, що ставлять суб'єктів зовнішньої економічної діяльності України у гірше становище, порівняно з іноземними суб'єктами господарювання. Визначено порядок дій української сторони, механізми взаємодії з компетентними органами іноземних країн. Згаданий нормативний акт сприяє підвищенню іміджу України та вітчизняних суб'єктів зовнішньої економічної діяльності на світових ринках, захисту їх інтересів від зовнішніх загроз.

Національна нормативно-правова база поступово гармонізується з міжнародним правом. Режим регулювання зовнішньої економічної діяльності по окремих напрямках помітно лібералізується. Якщо оцінювати прямі (явні) торгові обмеження на експорт (квоти, тарифи, ліцензії), то економіку України вже сьогодні можна вважати досить відкритою. Відбулося суттєве скорочення переліку товарів, що можуть експортуватися суб'єктами підприємницької діяльності без жорсткого контролю з боку держави. Якщо наприкінці 1993р. майже 70% товарного експорту з України підпадало під дію законодавчих актів, що обмежували вільний зовнішній товарообмін, то сьогодні більшість прямих обмежень на експортні операції (податки на експорт, обов'язкове ліцензування, квоти на експорт) вже скасовано⁶⁹.

В Україні поступово **знижуються тарифи**: середньозважений тариф на промислові товари вже зменшено до 5,48%⁷⁰. Однак, деякі обмеження на зовнішню торговельну діяльність існують і дотепер. Так, зберігаються експортні мита на живу худобу і шкіри великої

⁶⁶ Рада українських виробників та експортерів чорних металів, Рада українських виробників та експортерів кам'яного вугілля, Асоціація «Рада українських постачальників та переробників нафти, імпортерів нафтопродуктів», Рада українських виробників та експортерів кольорових металів, Українська асоціація виробників феросплавів, Національна асоціація виробників цукру України, Координаційна Рада українських експортерів залізорудної продукції, Всеукраїнська асоціація працівників нафтопродуктозабезпечення, Асоціація експортерів металобрухту.

⁶⁷ Доцільність участі України в програмі ООН «Нафта в обмін на продовольство» для Іраку експерти УЦЕПД доводили ще в 1998р.

⁶⁸ Постанова Кабінету Міністрів України від 22 листопада 1999р. №2120.

⁶⁹ Спрощено процедуру реєстрації зовнішніх торговельних контрактів, скорочено терміни оформлення документів і перелік індикативних цін на експортну продукцію.

⁷⁰ По товарах сільського господарства та харчової промисловості середньозважений тариф становить 25,4%. По повній номенклатурі товарів 1 квітня 2000р. середньозважений тариф становив 7,14%, середньоарифметичний митний тариф — 9,96%.



рогатої худоби⁷¹; запроваджено експортне мито (23%) на окремі види насіння олійних культур; прийнято закон про заборону експорту брухту кольорових металів тощо⁷².

В окремих сферах впроваджуються більш гнучкі методи регулювання зовнішньої економічної діяльності. Це стосується, наприклад, **тарифної політики в сфері транспорту**. Так, на залізницях і в портах тарифи на перевезення і переробку багатьох вантажів знижено на 20-30%. За оцінками експертів, тарифи на залізницях України сьогодні в 1,7 разів нижчі, ніж тарифи на вантажні перевезення в Росії або Білорусії. З огляду на транзитний потенціал України, такі заходи сприятимуть збільшенню експорту послуг.

Поступово спрощуються процедури митного контролю на кордонах України: вже діють близько 100 **пунктів спрощеного пропуску на державному кордоні** з Румунією, Польщею, Словаччиною, Угорщиною та Молдовою. Це зменшує витрати перевізників і підвищує конкурентоспроможність України як експортера транспортних послуг.

Реалізуються важливі заходи щодо **подолання існуючої несумісності вітчизняної телекомунікаційної системи з відповідними системами інших країн**. Мова йде про впровадження нових цифрових АТС, нарощування потужності ліній оптико-волоконного зв'язку, розгортання мереж стільникового зв'язку, Інтернет тощо. Це відкриває нові можливості виходу України на світові ринки телекомунікаційних та інформаційних послуг.

Уряд України прийняв рішення про створення механізму страхування експортних і кредитних ризиків⁷³. Це сприятиме зменшенню ризиків держави при наданні гарантій стосовно повернення іноземних кредитів, посиленню відповідальності позичальників і контролю за виконанням умов кредитних угод.

2.2.2 ЗОВНІШНІ ПОЗИТИВНІ ЧИННИКИ

Певний позитивний (хоча й суперечливий) вплив справляють окремі зовнішні фактори. Насамперед, варто відзначити можливість, що створюються якісно новим рівнем

глобалізації світової економіки, лібералізації торгівлі на ринках товарів, послуг, технологій, капіталів і робочої сили. В рамках ГАТТ/СОТ вже проведено вісім раундів переговорів щодо лібералізації світової торгівлі. Це сприяло розвитку вільної регіональної торгівлі (спочатку в Європі, потім — у Північній Америці), а також лібералізації торгівлі окремих країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою. Наприклад, протягом 50 років тарифи на ввезення промислових товарів в розвинені країни знизилися на 90% (в середньому до 4%)⁷⁴. Це створює більш сприятливі перспективи для виходу на міжнародні ринки.

Перебуваючи поза межами СОТ, Україна має **непогані передумови для виходу на окремі ринки, навіть з підвищеним рівнем протекціонізму**. Так, у 2000р. вітчизняним виробникам текстилю надано можливість на 30-50% (залежно від категорії) збільшити поставки текстилю та одягу до країн Європейського Союзу⁷⁵. За розрахунками фахівців, лише завдяки цим поставкам експорт з України в 2000р. може зрости на \$140-145 млн. З ЄС досягнуто також взаєморозуміння щодо необхідності швидкого укладення нової довготермінової угоди (можливо, вже з 2001р.) про торгівлю текстильною продукцією та одягом, яка могла б базуватися і на безквотовій основі⁷⁶.



⁷¹ Незважаючи на кількаразові спроби з боку Уряду довести Верховній Раді України необхідність скасування цих мит, це не призвело до позитивного результату.

⁷² Як було показано в розділі 1 (на прикладі 23% мита на вивезення насіння соняшнику), нерідко такі обмеження впроваджуються без попередніх розрахунків можливих наслідків — це призводить, з одного боку, до зниження валютних надходжень до країни, а з іншого — до затоварювання всередині країни внаслідок відсутності платоспроможного попиту. Цю проблему аналізує В.Крамер у статті «Експорт металолома: опыт государственного регулирования». Стаття розміщена в цьому журналі.

⁷³ Постанова Кабінету Міністрів України від 17 серпня 1998р. №120.

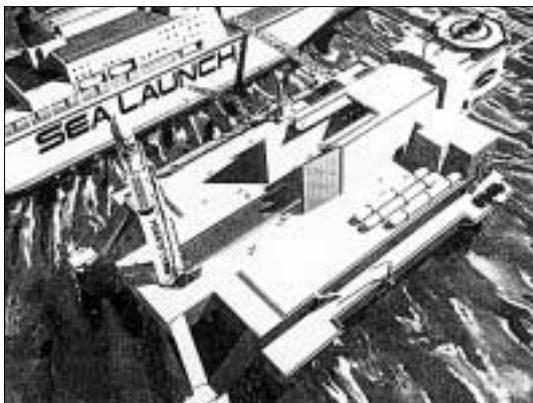
⁷⁴ Однак, нетарифні обмеження торгівлі збереглися, більше того — вони посилились.

⁷⁵ УНІАН, 2 червня 2000р.

⁷⁶ Там само.



Зовнішні фактори сприяють економічній модернізації і нарощуванню експортного потенціалу України за рахунок залучення іноземних інвестицій, передового зарубіжного досвіду, а також можливостей міжнародної кооперації. За умов мізерного бюджетного фінансування науково-технічної сфери України саме **міжнародне науково-технологічне співробітництво і закупка новітніх технологій за кордоном мають розглядатись як реальний засіб підвищення конкурентоспроможності українських виробників**. За результатами проведених досліджень, економісти з Harvard Business School стверджують⁷⁷, що в перерахунку на \$1, інвестиції в придбання патентів є в 3-5 разів ефективніші, ніж фінансування самостійних наукових розробок. Крім того, закупівля новітніх технологій (ліцензій, патентів) дозволяє вивільнити дефіцитні кошти на пріоритетні напрями фінансування науки і техніки. З огляду на ці чинники, важко переоцінити **участь України в крупних міжнародних проектах, пов'язаних із впровадженням дійсно високих технологій**. Піонерами на цьому шляху стали «ДКБ Південне» та ВО «Південмаш», які беруть участь у спільному проекті Sea Launch. Загальна вартість проекту оцінюється фахівцями в \$2 млрд., один запуск ракети-носія — близько \$70 млн.



Велике значення для України має реалізація проектів **створення міжнародних транспортних коридорів**, що проходять через її територію. За оцінками експертів ЄС, до 2005р. вантажопотік по Євразійському транспортному коридору, що проходить через територію України, зростає до 20 млн. тонн на рік.

Серед сприятливих для України зовнішніх чинників слід відзначити **зростання останнім часом попиту на продовольство в країнах СНД (Росія, Азербайджан, Білорусь, Казахстан), а також підвищення цін на світових ринках металу**. Остання тенденція пов'язана з відновленням обсягів виробництва в країнах Південно-Східної Азії та зростанням споживання металу в країнах ЄС.

Як це не дивно, але **окремі несприятливі тенденції можуть справляти й позитивний вплив**. Так, більш жорстка позиція Росії щодо сплати боргів і своєчасної оплати поточних поставок енергоносіїв об'єктивно стимулює енергозбереження і впровадження в Україні нових технологій. Це дасть українським виробникам можливість зменшити виробничі витрати і тим самим — підняти конкурентоспроможність продукції на зовнішніх ринках. Крім того, значно більша частка валютних надходжень (понад \$3 млрд. з яких зараз спрямовуються на оплату російських енергоносіїв) може бути використана для модернізації виробництва підприємств-експортерів.

На думку експертів УЦЕПД, **наявні позитивні чинники впливу самі по собі не забезпечать бажаних темпів нарощування експорту, а тим більше — якісних змін у структурі зовнішньої торгівлі України**. Важливими передумовами успіху є розробка і реалізація державної стратегії прискореного розвитку високо-технологічних виробництв та проведення глибоких внутрішніх реформ в Україні.

⁷⁷ Американская модель «новой» экономики распространяется на другие страны. — Бюлетень иностранной коммерческой информации, 13 апреля 2000г. (за матеріалами журналу Business Week).



ВИСНОВКИ

Проведений аналіз показує, що домінуючий вплив на розвиток зовнішньої торгівлі України сьогодні мають негативні чинники. Чинники, які сприяють реалізації експортного потенціалу України, є досить обмеженими, хоча їх роль поступово зростає.

Серед негативних чинників найголовнішим можна вважати низький рівень конкурентоспроможності української продукції, що стає серйозною проблемою в умовах зростаючої глобалізації світової економіки і пов'язаної з нею жорсткої міжнародної конкуренції.

Аналіз вказує на слабку роль ринкових інституцій в регулюванні зовнішньої торгівлі України, недосконалість основних інструментів і механізмів її ринкового регулювання. Держава зберігає важелі адміністративно-бюрократичного впливу і контролю за експортними операціями, причому головною проблемою експортерів є неявні обмеження на експорт. Політика захисту вітчизняного виробника в Україні здійснюється в спотворених формах, що не сприяє підвищенню конкурентоспроможності українських експортерів на міжнародних ринках.

Комплекс негативних чинників розвитку зовнішньої торгівлі України обумовлений, передусім, низьким темпом економічних перетворень в Україні, що позначилось на потенціалі участі країни в міжнародному поділі праці. В результаті, Україна закріплюється на міжнародних ринках переважно як постачальник сировини, напівфабрикатів і продукції з незначною доданою вартістю.

Відсутність належної (організаційної, інформаційної) підтримки обмежує експорт з України фінансових, телекомунікаційних, інформаційних, ділових послуг, послуг міжнародного туризму, освіти та охорони здоров'я. Незадовільний рівень захисту прав інтелектуальної власності та вкрай низька оплата праці наукових працівників перешкоджають розширенню експорту науково-технічних послуг.

Невідповідність національного правового режиму міжнародним критеріям захисту прав інтелектуальної власності обмежує можливість участі України в крупних міжнародних проектах. Залишаються слабкими інститути банківської і страхової системи. Нерозвинутими є механізми надання гарантій та страхування експортних поставок, що підвищує ризики зовнішньої економічної діяльності.

На думку експертів УЦЕПД, наявні позитивні чинники впливу самі по собі не забезпечать бажаних темпів нарощування експорту, а тим більше — якісних змін в зовнішній торгівлі України.

Важливим завданням зовнішньої економічної політики України має стати посилення дії позитивних чинників впливу, які охоплюють: розширення «точок економічного зростання», підвищення ефективності регулювання зовнішньої економічної діяльності на основі використання набутого досвіду та якісної професійної підготовки; гармонізацію національної нормативно-правової бази з міжнародним правом; послідовну лібералізацію зовнішньої економічної діяльності; активізацію переговорного процесу щодо співробітництва України з міжнародними інтеграційними об'єднаннями; проведення наступальної експортної політики, в т.ч. із застосуванням дипломатичних і політичних важелів.



3. ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Головною проблемою зовнішньої торгівлі України є низька конкурентоспроможність в тих секторах міжнародного ринку продукції та послуг, які розвиваються найбільш динамічно і визначають майбутнє світової економіки. В українському експорті сьогодні переважають товари з незначним рівнем доданої вартості і невисоким компонентом високих технологій. За Україною дедалі більше закріплюється імідж постачальника напівфабрикатів, які виробляються галузями з високим рівнем капітало-, енерго- і матеріалоемності, трудомісткості (головним чином, праці середньої кваліфікації), а також низьким рівнем екологічності. Такий вектор нарощування експорту суперечить структурним пріоритетам розвитку економіки України. В умовах обмеженості внутрішнього попиту, зростання експорту в минулі роки ставало каталізатором структурного спрощення економіки. Виходячи з цього, можна визначити наступні стратегічні цілі зовнішньої торговельної політики України:

- ❖ розвиток експортного потенціалу, виходячи з таких орієнтирів міжнародної спеціалізації національної економіки, які б органічно поєднувались з вигідними для України напрямками структурних змін в економіці (при забезпеченні балансу між внутрішнім і зовнішнім попитом на українські товари і послуги);

- ❖ перебудова структури експорту, наближення її до пропорцій, властивих розвиненим країнам світу; надання пріоритету секторам, які визначають майбутнє світової економіки: електроніка (в т.ч. мікроелектроніка); засоби автоматизації для нових (нетрадиційних) видів енергетики, для виготовлення та обробки нових видів матеріалів із наперед заданими властивостями; біотехнології; істотне збільшення експорту послуг міжнародного туризму, науково-технічних, інжинірингових, консалтингових, освітніх послуг; продажу ліцензій на запатентовані технічні рішення і ноу-хау;

- ❖ формування конкурентоспроможних, фінансово потужних транснаціональних корпорацій; опанування українськими ком-

паніями стратегій глобального маркетингу та інвестицій, форм і методів реалізації крупних міжнародних коопераційних проектів;

- ❖ диверсифікація географічної структури зовнішньої торгівлі, спрямована на усунення надмірної залежності від окремих держав (ринків), підвищення рівня економічної безпеки України;

- ❖ забезпечення стійкої збалансованості експорту та імпорту, торговельного і поточного платіжного балансів України — це передумова ліквідації однобічної залежності держави від припливу іноземного капіталу та зовнішніх кредитів.

Стратегічною метою України і надалі повинна бути зовнішня торговельна політика, зорієнтована на нарощування експорту, однак модель такої політики потребує істотних змін. Безперспективним є продовження нинішньої політики, за якої збільшення експорту відбувається внаслідок «виштовхування» за кордон продукції, що не має збуту на внутрішньому ринку (через обмежений платоспроможний попит), тим більше, коли це автоматично призводить до зростання імпорту енергоресурсів. Стратегія України в зовнішній торгівлі має визначатися з урахуванням наступних складових:

(1) більш активне застосування політичних, дипломатичних та інших інструментів подолання бар'єрів на шляху виходу українських експортерів на іноземні товарні ринки;

(2) протидія дискримінаційним заходам з боку торговельних партнерів України шляхом вдосконалення нормативно-правової бази і механізмів надання консультаційної, інформаційної, юридичної та іншої державної підтримки експортерам;

(3) узгодження прийнятних для України (виходячи з її довгострокових національних інтересів) умов вступу до СОТ, а також умов входження в міжнародні інтеграційні об'єднання (ЄС, СНД та інші). Ці умови мають передбачати послідовну лібералізацію імпорту, однак з можливістю обмеженого викорис-



тання Україною засобів протекціонізму — на основі прозорості відповідних процедур і дотримання умов та поступок, передбачених ГАТТ/СОТ для країн з перехідною економікою, а також для випадків різких порушень платіжного балансу або рівноваги на внутрішніх товарних ринках.

Ефективна стратегія розвитку відкритої до зовнішнього світу економіки передбачає створення в Україні системи ринкових інститутів на основі стратегічно ефективної приватизації (в т.ч. за участю іноземних інвесторів), а також формування дійсно конкурентного середовища на внутрішньому ринку України. Лише за цих умов в економіку України можна залучити вітчизняний та іноземний капітал, без чого неможливі розвиток експортного потенціалу, впровадження новітніх технологій виробництва, підвищення ринкової конкурентоспроможності експортерів.

В експортній політиці України слід відмовитись від орієнтації на активізацію експорту за допомогою різкої девальвації національної валюти. В умовах високого рівня залежності експорту України від імпорту (передусім, російських енергоносіїв) та все ще значних інфляційних очікувань це може спричинити дестабілізацію фінансової системи України, а також небажане стимулювання прискореного вивозу за кордон сировини та напівфабрикатів, для яких визначальною є конкуренція за ціновими параметрами.

Нижче наведено пропозиції експертів УЦЕПД щодо посилення присутності України на зовнішніх ринках. Вони містять заходи щодо вдосконалення механізму експортно-імпоротної діяльності та реалізації пріоритетних геоекономічних напрямів розвитку зовнішньої торгівлі України.

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Проведення ревізії законодавства України, що регулює зовнішню економічну діяльність; внесення змін, які б забезпечили реалізацію наведених вище стратегічних пріоритетів України та адаптацію національного законодавства до норм СОТ. Ці заходи треба вживати паралельно з активізацією переговорного процесу щодо набуття Україною членства в СОТ.

2. Розробка і реалізація національної програми підвищення конкурентоспроможності виробників у стратегічно важливих для України секторах; створення комплексів технологічно пов'язаних конкурентоспроможних (на міжнародних ринках) виробництв, здатних нарощувати експорт як товарів, так і науково-технічних, інжинірингових, освітніх, інформаційних та інших послуг. Така програма мала б,

зокрема, передбачати наступні пріоритети.

❖ В існуючому комплексі «*гірничовидобувна промисловість — чорна металургія — важке машинобудування*» орієнтацію на експорт високоякісного прокату, металомісткої продукції, включаючи транспортні засоби (особливо судна), екскаватори, металорізальні верстати, комплектне устаткування, зокрема, гірниче, енергетичне, металургійне і хімічне; максимально можливе використання попиту на ринках країн, що розвиваються.



❖ Розвиток комплексу конкурентоспроможних виробництв на основі вітчизняного АПК, експортна спеціалізація по окремих видах *сільськогосподарської продукції* (зерно, олійне насіння), *переробної і харчової промисловості* (м'ясопродукти, окремі молокопродукти, олія, цукор, кондитерські вироби, алкогольні та безалкогольні напої), *сільськогосподарські машини та обладнання для харчової промисловості.*

❖ Розвиток спеціалізованого, зорієнтованого на міжнародні ринки, комплексу виробництва *ракетної та авіаційної техніки* (насамперед, будівництво транспортних літаків); підтримка *військово-промислового комплексу*, передусім по напрямках, які вже сьогодні мають перспективи виходу на зовнішні ринки (*бронетехніка, техніка ППО, стрілецька зброя, інженерна техніка*).

❖ Створення нового виробничого комплексу на основі галузей по видобутку *рідкоземельних металів*, розвитку *мікроелектроніки* (в т.ч. з використанням нових космічних технологій), випуску *комп'ютерів, побутової електроніки та іншої техніки*; залучення в цей комплекс іноземного капіталу з метою прискореної модернізації і створення нових виробництв.

❖ Формування нового наукомісткого комплексу на базі виробництв, які безпосередньо пов'язані з реалізацією перспективних науково-технічних досягнень, а також наукових установ Національної академії наук і провідних університетів України — в галузі порошкової металургії, зварювальної апаратури, нових високоякісних матеріалів тощо. Організаційними формами розвитку такого комплексу могли б стати (а) мережа технопарків і технополісів, створена із залученням іноземного капіталу; (б) підключення провідних наукових установ України до міжнародних науково-технологічних програм, зокрема, в рамках ЄС.

❖ Істотне розширення та модернізація транспортного комплексу і транспортної інфраструктури України для реалізації транзитних функцій в напрямках Схід - Захід і Північ - Південь. Мова йде про всі види перевезень з використанням трубопровідного, залізничного, автомобільного, морського і повітряного транспорту.



❖ Створення в Україні комплексу розвитку міжнародного туризму — на основі широкого залучення іноземного капіталу в розвиток відповідної інфраструктури.

3. Підвищення конкурентоспроможності підприємств-експортерів шляхом створення маркетингових і сервісних мереж на пріоритетних закордонних ринках. В такі мережі слід залучати капітал та комерційні можливості авторитетних місцевих компаній і банків, що володіють інформацією про стан ринку та відповідними комерційними контактами. Держава могла б ініціювати цей процес через заснування на найбільш важливих ринках

торгових домів, бізнес-центрів і технічних центрів на акціонерних засадах, спільно з комерційними і банківськими структурами України.

4. Збільшення закупівель за кордоном ліцензій на новітні технології (ноу-хау), машини, устаткування і прилади з метою створення нових конкурентоспроможних національних виробництв. На думку експертів УЦЕПД, для цього Державний інноваційний фонд України варто перетворити в акціонерну комерційну структуру із залученням державного і приватного українського капіталу.

5. Більш активне впровадження в Україні міжнародних стандартів, вимог і процедур сертифікації, які забезпечать відповідність національної продукції та послуг міжнародним стандартам, розробка і реалізація відповідної національної програми; скорочення до виведеного мінімуму переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації при експорті; поширення практики визнання українських сертифікатів за кордоном.

6. Вжиття заходів політичного, дипломатичного і законодавчого характеру, які б сприяли участі України в крупних міжнародних (виробничих, науково-технічних, науково-виробничих) коопераційних проектах у пріоритетних для вітчизняної економіки галузях. При цьому пріоритет має віддаватись (а) відновленню коопераційних зв'язків з Росією, (а) входженню в міждержавні програми ЄС, (в) участі в регіональних і глобальних коопераційних проектах (в ракетно-космічній галузі, в сферах інформатики і телекомунікацій, енергетики, АПК, охорони здоров'я та екології, розвитку міжнародних транспортних коридорів, вирішення фундаментальних наукових проблем).

7. Прискорена інформатизація економіки та зовнішніх економічних зв'язків України на різних ієрархічних рівнях. Цьому сприятиме вжиття наступних заходів:

❖ створення комплексної інформаційної системи в галузі зовнішньої економічної діяльності і державного моніторингу за здійсненням експортно-імпортних операцій;

❖ створення єдиної інформаційної бази даних тендерів, що проводяться в зарубіжних країнах; розробка заходів щодо державної інформаційної підтримки вітчизняних підприємств, що беруть участь у міжнародних тендерах;

❖ впровадження в практику господарської діяльності міжнародних стандартів бухгалтерського і статистичного обліку;

❖ стимулювання підключення суб'єктів зовнішньої економічної діяльності до міжнародних інформаційних мереж (наприклад,



шляхом звільнення продаж комп'ютерної техніки та надання Інтернет-послуг від ПДВ, а імпорту відповідних комплектуючих та унікального обладнання — від сплати мита).

8. Вдосконалення фінансових механізмів регулювання діяльності експортерів. Цей захід передбачає наступні кроки:

а) розробка механізму оформлення боргових зобов'язань держави з повернення експортерам ПДВ у вигляді облігацій (або сертифікатів) як своєрідних гарантій для отримання кредитів. Впровадження такого механізму (а) збільшить обігові кошти підприємств-експортерів, які можна буде спрямувати на відновлення (розширення) виробництва; (б) дозволить експортерам отримувати кредити, необхідні для розвитку виробництва; (в) дасть можливість збільшити строк повернення підприємствам ПДВ, не відволікаючи в них обігових коштів;

б) запровадження механізму надання експортних кредитів шляхом проведення Національним банком України переобліку банківських векселів. Це збільшить обігові кошти експортерів, стимулюватиме зростання обсягів виробництва експортної продукції.

9. Укладення міжнародних договорів щодо проведення спільного контролю транзитних вантажів та приєднання України до Міжнародної конвенції про узгодження умов проведення контролю вантажів на кордонах, підписаної в Женеві у 1982р. Це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності України на ринках транспортних послуг.

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРІОРИТЕТНИХ ГЕОЕКОНОМІЧНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Експерти УЦЕПД пропонують можливі напрями зміцнення позицій України на ринках країн СНД, Європи (передусім, ЄС та СЕФТА), Азії та Африки, Америки.

Країни СНД

У взаємовідносинах з країнами - членами СНД принципова позиція України має полягати у необхідності **встановлення в СНД режиму вільної торгівлі на основі норм і принципів ГАТТ/СОТ без будь-яких вилучень.** З огляду на чинні домовленості щодо діючих двосторонніх вилучень у торгівлі, сторонам необхідно взяти зобов'язання щодо їх фіксації та поступового скорочення протягом певного перехідного періоду (шляхом проведення переговорів і консультацій). Тривалість перехідного періоду може бути диференційованою для кожної держави (групи держав), залежно від ступеню реалізації економічних реформ і зовнішньої економічної політики, що проводиться державою (групою держав).

Для максимального використання переваг

виробничої кооперації (відповідно до положень Ашгабатської Угоди) та відновлення втрачених ринків збуту в країнах — членах СНД необхідно **уточнити обсяги і номенклатуру продукції та розширити коло галузей, які б отримали можливість участі у виробничій кооперації.**

Пріоритетним завданням зовнішньої економічної політики України має стати вирішення нагальних проблем двосторонніх економічних відносин з Росією. При цьому слід звернути увагу Уряду Росії на неприпустимість запро-



вадження односторонніх протекціоністських заходів, що є порушенням досягнутих раніше домовленостей та підписаних двосторонніх угод, зокрема, Угоди про вільну торгівлю.

Важливим напрямом розвитку зовнішньої торгівлі України є **посилення присутності в Закавказзі та в країнах Центральної Азії.** Цьому сприяли б активна участь України у створенні транскавказького транспортного коридору, підписання окремих угод за напрямками співробітництва — в галузі транспорту, поставки нафти, газу, бавовни тощо. Україна має також реальні перспективи збільшення експорту послуг в країни СНД — за рахунок будівництва та реконструкції промислових об'єктів, трубопроводів, шляхів сполучення, проведення геологорозвідувальних робіт і надання транзитних послуг.

Експерти УЦЕПД вважають перспективним **міжрегіональне співробітництво з країнами - членами СНД,** в першу чергу, через активізацію роботи обласних державних адміністрацій України по заснуванню в найбільш привабливих регіонах країн-партнерів торгових домів. Це сприяло б розширенню торговельно-економічного співробітництва на регіональному рівні, в т.ч. на умовах консигнації.

Країни Європи

Для збільшення присутності України на ринках Європи, передусім ЄС та СЕФТА, необхідно вжити наступних заходів:

❖ **активізувати процес виконання Україною своїх зобов'язань за чинною Угодою про партнерство і співробітництво з ЄС (від 16 червня 1994р.).** Без цього постановка питання про створення зони вільної торгівлі та на-



буття Україною асоційованого членства в ЄС є безперспективною;

- ❖ паралельно з проведенням інституціональних і структурних реформ **добиватися визнання за Україною статусу країни з ринковою економікою; для початку — визнання окремих секторів економіки України такими, що функціонують в основному на ринкових засадах.** Це сприятиме поліпшенню загального клімату економічного співробітництва та запобіганню антидемпінгових розслідувань проти українських виробників, які експортують свою продукцію на ринки країн - членів ЄС;

- ❖ укласти нову Угоду між Україною та ЄС про торгівлю текстильною продукцією на 2000-2002рр., яка б передбачила суттєве збільшення або повне скасування квот;

- ❖ для запобігання антидемпінгових та інших захисних заходів з боку ЄС продовжити термін дії Угоди між Європейським Співтовариством і Урядом України про встановлення системи подвійної перевірки без кількісних обмежень стосовно експорту з України до ЄС сталеливарних виробів;

- ❖ активізувати виконання заходів щодо приєднання України до СЕПТА, в першу чергу, шляхом продовження переговорів та консультацій з країнами регіону щодо лібералізації умов взаємної торгівлі.

Стратегічний напрям розвитку торгівлі з країнами Європи — це нарощування обсягів реалізації готових виробів та високотехнологічної продукції.

Країни Азії та Африки

Багато країн Азії та Африки проводять політику індустріалізації, що потребує значної кількості матеріальних ресурсів (продукції машинобудівного комплексу, металопрокату), а також послуг проектування та будівництва. Тому ринки Близького Сходу, Африки та окремих країн Азіатсько-тихоокеанського регіону (Китай, В'єтнам, Лаос), на нашу думку, є **найбільш перспективними для збуту української продукції машинобудівного комплексу та металопрокату, надання науково-технічних і будівельних послуг.** В цих країнах Україна могла б взяти активну участь у будівництві, насамперед, об'єктів інфраструктури — мостів, доріг, шляхопроводів, портів, аеродромів, залізниць, крупних енергетичних і промислових об'єктів.

Перспективним є розширення співробітництва з країнами Азії та Африки у військово-технічній сфері, **спільне впровадження українських технологій з подальшим спільним ос-**

воєнням національних і регіональних ринків.

Для створення сприятливих умов виходу на ринки цих країн важливою є активна підтримка зусиль українських експортерів з боку держави. Мова йде про укладання міждержавних договорів про економічне і науково-технічне співробітництво, про запобігання подвійного оподаткування та захист інвестицій; створення в цих країнах українських торгових домів і представництва вітчизняних фірм; впровадження в Україні дієвої системи страхування зовнішніх економічних ризиків.

Країни Америки

На ринку США пріоритетним завданням є відновлення втрачених і освоєння нових ринків збуту. Для цього необхідно:

- ❖ надання Україні режиму найбільшого сприяння в торгівлі на постійній та безумовній основі, що станеться автоматично в разі вступу України до СОТ (підтримка США в цьому питанні має першочергове значення); подовження термінів дії Загальної системи преференцій та поширення її дії на основні товари українського експорту;

- ❖ перегляд старих та відвернення нових антидемпінгових процесів щодо товарів походженням з України;

- ❖ більш активна співпраця в окремих високотехнологічних галузях, чому має сприяти розширення співробітництва в галузі стандартизації продукції та впровадження в Україні більш ефективної системи захисту інтелектуальної власності;

- ❖ безконфліктне вирішення проблем, що виникли у деяких американських інвесторів в Україні тощо.

Перспективними напрямами виходу на **ринки країн Латинської Америки** є надання послуг з проведення розвідувальних робіт, проектування і будівництво нафтогазових та енергетичних об'єктів. З огляду на відносно невисоку платоспроможність країн Латинської Америки, конкурентноспроможною (за критерієм «ціна/якість») на більшості ринків регіону може бути і продукція вітчизняного машинобудування. Для зміцнення позицій України на ринках країн Латинської Америки потрібно вжити заходів, аналогічних тим, що сформульовані для країн Азії та Африки.

На думку експертів УЦЕПД, успішна реалізація вказаних пріоритетів зовнішньої торговельної політики України можлива лише в загальному контексті спрямування економічних перетворень на модернізацію та прискорений інноваційний розвиток вітчизняної економіки.

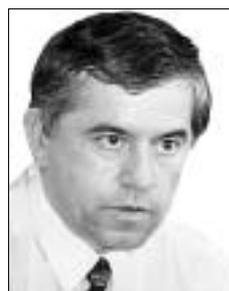


РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ: ПОГЛЯД ЕКСПЕРТІВ

Чому Україна слабо представлена на міжнародних ринках? Що заважає повною мірою реалізувати наявний експортний потенціал? В якому напрямі необхідно рухатись Україні щоб збільшити свою присутність на міжнародних ринках та підвищити ефективність зовнішньої торговельної діяльності? Аналізуючи при підготовці доповіді «Україна на міжнародних ринках: проблеми та перспективи» різні аспекти цих проблем, експерти УЦЕПД звернулись до українських та західних експертів, з метою співвіднести отримані висновки з іншими точками зору.



Андрій Гончарук,
заступник міністра
економіки України



Анатолій Кінах,
Президент
Українського союзу
промисловців
і підприємців,
Народний депутат
України



Олексій Плотніков,
доктор економічних
наук, професор



Януш Ширмер,
виконавчий директор
Гарвардського
інституту
міжнародного
розвитку, професор

Експерти УЦЕПД запропонували учасникам заочного круглого столу відповісти на наступні питання:

1. Як Ви оцінюєте поточний стан зовнішньої торгівлі України?
2. Які фактори стримують розвиток експортного потенціалу і призводять до втрати позицій України на міжнародних ринках?
3. Якими мають бути основні пріоритети, стратегічні напрями і першочергові заходи, спрямовані на зміцнення позицій України на міжнародних ринках?



Нижче наведено відповіді на поставлені питання, а також висновки, зроблені за результатами заочного круглого столу. На нашу думку, вони заслуговують на увагу, оскільки в них містяться пропозиції щодо першочергових заходів та стратегічних напрямів, спрямованих на зміцнення позицій України на міжнародних ринках.

ПОТОЧНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Андрій Гончарук. Добре відомо, яку важливу роль в розвитку економіки України відіграє зовнішня торгівля. Достатньо відмітити, що сьогодні обсяги експорту сягають 36,4% ВВП (у 1993р. цей показник складав 14,9%).

Після здійснення з другої половини 1994р. року курсу на лібералізацію зовнішньої економічної діяльності почали складатися позитивні тенденції в розвитку галузі. За період 1995-1997рр. зовнішньоторговельний оборот збільшився на 38,9%, в т.ч. експорт на 47%, імпорт — на 31,5%. В результаті випереджаючих темпів зростання експорту над імпортом поліпшилось сальдо зовнішньої торгівлі, яке з від'ємного значення в \$1,2 млрд. в 1995р., склалося в 1996р. позитивним в сумі \$249 млн. та \$424 млн. в 1997р. Тенденція позитивного сальдо зберігалася і в наступні роки (в 1998р. — \$350,7 млн., в 1999р. — \$2,3 млрд.).

Однак, протягом 1998-1999рр. склалася низка об'єктивних та суб'єктивних факторів, які обумовили розвиток негативних тенденцій в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

В 2000р. після періоду певного скорочення показників зовнішньої торгівлі почала визначатися тенденція до стабілізації роботи галузі. Так, за I квартал 2000р. зовнішньоторговельний оборот товарами та послугами України склав \$7,9 млрд. і збільшився на 20,3% в порівнянні з аналогічним періодом 1999р. Особливе задоволення викликає збільшення обсягів українського експорту, який склав \$3,9 млрд. і збільшився в порівнянні з I кварталом 1999р. на 17,3%, при цьому обсяги експорту товарів збільшилися на 24,1%.

Суттєве збільшення обсягів експорту товарів в зазначений період, в першу чергу, пов'язано із збільшенням експорту алюмінію та виробів з нього — в 1,8 рази; добрив — в 1,6 рази; чорних металів — в 1,5 рази; машин та устаткування — в 1,2 рази. Збільшення загальних обсягів експорту стало наслідком сприятливої кон'юнктури світових ринків, в першу чергу, для металопроду-

кції, яка складає більше третини експортного потенціалу.

Поряд з цим, **не може задовольняти структура експорту, оскільки вона не відповідає потенційним можливостям нашої економіки, передусім з точки зору реалізації продукції високого ступеня переробки.** Як відомо, сьогодні всі країни прагнуть до побудови структури експорту на основі реалізації продукції машинобудування, високих технологій, надання послуг тощо. Якщо порівняти структуру експорту ще недалекого минулого (в рамках колишнього СРСР), коли машинобудівна продукція сягала 30-35% загальних обсягів експорту, проти 9,1% в даний час, то є резерви поліпшення цього показника на перспективу.

Обсяги імпорту товарів та послуг в I кварталі 2000р. збільшилися на 23,4% і склали понад \$4 млрд. **Зберігалася оптимальна структура імпорту, в якій більше 85% займає сировина та продукція промислово-технічного призначення.**

Позитивним є те, що збільшення імпорту товарів у 2000р. пов'язано із зростанням надходжень технологічної продукції, необхідної для виробництва, зокрема: машин та устаткування — в 1,4 рази; пластмас та виробів з них — в 1,4 рази; засобів наземного та повітряного транспорту — в 1,3 рази; мінеральних продуктів — в 1,2 рази.

Вкрай важливою тенденцією I кварталу 2000р. стало покращання торгівлі з Росією, зокрема, збільшення обсягів експортних поставок. Так, експорт товарів і послуг до Росії в I кварталі 2000р. склав \$1,1 млрд. і збільшився на 16,8% в порівнянні з аналогічним періодом 1999р. Це свідчить про певне поживлення економічного середовища в Російській Федерації, яка залишається основним торговельним партнером України.

Українська продукція присутня на всіх регіональних ринках світу. Так, в загальних обсягах торгівлі товарами питома вага експорту до країн СНД складає 34,5%, до країн Європи — 31,3%, країн Азії — 21,4%, країн Америки — 7,8%.

Протягом останніх років у сфері зовнішньої торгівлі проводився послідовний курс на диверсифікацію ринків збуту; не став виключенням і 2000р. Так, якщо в I кварталі 1999р. питома вага зовнішньоторговельного обороту з країнами СНД складала 50,2% від загального товарообороту, то за аналогічний період 2000р. вона зменшилася до 47,3%, при цьому питома вага експорту в СНД зменшилася з 36,1% до 34,5%.



Зовнішньоторговельний оборот України товарами та послугами з іншими країнами світу в I кварталі 2000р. склав \$4,2 млрд. і збільшився на 27,2% в порівнянні з відповідним періодом 1999р.

Загальний розвиток економічної ситуації в Україні та на зовнішніх ринках дає підстави очікувати, що до кінця 2000р. в торгівлі збережуться позитивні тенденції, які склалися на початку року. Продовжує спостерігатися стале зростання обсягів експортоспроможних виробництв, зберігається сприятлива кон'юнктура на ринку металопродукції, хімічної продукції, є перспективи збільшення експорту продукції машинобудування. Передбачається, що зростання експорту за підсумками року складе 4-6%, очікується збереження позитивного сальдо зовнішньоторговельного балансу.

На рівні виконавчої влади здійснюються заходи по створенню сприятливих умов для стимулювання експортної діяльності вітчизняних суб'єктів підприємництва. Практично усунені податкові перешкоди для здійснення експорту, запроваджена спрощена процедура реєстрації та оформлення ліцензій, вживаються заходи по запобіганню антидемпінгових процесів по відношенню до українських товаровиробників, підтримується постійний переговорний процес по скасування торговельних обмежень з окремими країнами, в першу чергу, з Росією, здійснюються практичні кроки по збільшенню квот на ринки ЄС щодо текстильної продукції та металопрокату.

Анатолій Кінах. Зовнішньоторговельний обіг України на сьогодні ще не відповідає економічним можливостям нашої держави. Відзначається постійна тенденція його зменшення та погіршення структури, де пріоритетним напрямом експорту залишається сировина, а не товари глибокої технічної переробки. Головними чинниками такого становища стали: відсутність економічно обгрунтованої програми з чітким визначенням пріоритетів та напрямів розвитку експортного потенціалу України; слабке опрацювання інформації щодо можливостей розширення ринків збуту вітчизняних товарів; пасивність держави в реалізації різних економічних транскордонних проектів; недостатня робота відповідних державних відомств по прискоренню входження України до європейських та світових економічних структур, зокрема, до СЕФТА.

З причини відсутності скоординованої діяльності між Міністерством закордонних справ України та структурами економічного блоку, втрачаються традиційні для України ринки в Центральній та Східній Європі, Пів-



денній Америці, країнах Близького Сходу і, на превеликий жаль, — в країнах колишнього Радянського Союзу.

Негативним чинником інтеграції української економіки до європейського економічного простору є зволікання процесу набуття асоційованого членства в ЄС та визнання України як країни з перехідною ринковою економікою. Зволікання вирішення цих питань, в першу чергу, викликані пасивною діяльністю наших представництв при цих міжнародних організаціях. Підтвердженням цієї позиції є недавній візит до Бельгії делегації Українського союзу промисловців і підприємців та переговори з представниками цих структур, які відбулися під час візиту.

Олексій Плотніков. Поточний стан зовнішньої торгівлі України в цілому відповідає загальному стану національної економіки. Те, що протягом багатьох років 50% експорту України становить необроблена продукція (чорної металургії та хімічної промисловості) — це дуже поганий показник. Він характеризує скоріше країни, що розвиваються, але аж ніяк не країну, що претендує на статус «європейської держави». Звичайно, проблема структури експорту не може вирішитись терміново. Але **факт тривалого домінування саме необробленої продукції свідчить про відсутність будь-яких кроків з боку держави щодо структурних змін національного виробництва та підвищення конкурентоспроможності готової продукції.** Важко сказати, які саме інтереси обумовлюють зберігання необробленої продукції як головної статті експорту, але така ситуація досить прозоро ілюструє неспроможність або небажання зробити відчутні кроки в національній економіці для зміни ситуації на краще.

Що стосується структури імпорту, то провідні позиції в ній енергоносіїв обумовлюються вітчизняними реаліями. І ці реалії не можна змінити швидко. Ця стаття українського імпорту виступає як об'єктивна реальність, яка буде такою протягом ще до-



силь тривалого часу. Але якщо подивитися на другу позицію структури імпорту — «машини та устаткування», то тут висновки інші. Це вже показник того, що в країні дуже обмежено використовується вітчизняне машинобудування. І це, знову ж таки, — проблема ринкової трансформації галузей національної економіки.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності для умов поточної ситуації в Україні в цілому задовільне. Воно досить оптимально балансує між моделлю жорсткої державної регламентації та моделлю тотальної відкритості, що взагалі передбачає усунення держави від впливу на зовнішньоекономічну діяльність.

Януш Ширмер. Зовнішня торгівля традиційно вважається одним із важливих показників ефективного функціонування економіки країни. Експорт не лише забезпечує країну іноземною валютою, зміцнюючи внутрішню валюту, а й стимулює конкуренцію на внутрішніх ринках. Імпорт не лише урізноманітнює споживчий кошик населення, а й відкриває доступ до нових технологій як у сфері виробництва, так і в сфері менеджменту. Окрім того, зовнішня торгівля дозволяє реалізувати потенціал країни в певних сферах економіки і водночас поклатися на інші країни світу у виробництві інших необхідних товарів.

На жаль, динаміка структури зовнішньої торгівлі України не свідчить про реалізацію потенціалу зовнішньої торгівлі. У 1997-1999рр. як експорт, так і імпорт України в абсолютній доларовій вартості зменшився. Це відбулося, головним чином, через зменшення торгівлі товарами з країнами колишнього СРСР. Хоча головним партнером залишається Росія, існує позитивна тенденція до переорієнтації й урізноманітнення торговельних партнерів. Нині Україна торгує з Європою інтенсивніше, ніж раніше. Відповідно, за період 1994-1999рр. загальний експорт до країн колишнього СРСР зменшився на 29% переважно за рахунок зменшення експорту до Росії. Це результат як слабкого функціонування економіки країн, так і постійних торговельних обмежень, створених російським урядом для зменшення експорту з України. Як відомо, більшість аналітиків схильні розглядати торговельні відносини між Російською Федерацією та Україною як її «торговельну війну».

Географічна структура імпорту залишається більш стабільною переважно через значну енергетичну залежність України. У 1997-1999рр. частка Росії в імпорті складала трохи менше 50%. Другим великим партнером України по імпорту була й залишається Європа.

Аналіз товарної структури зовнішньої торгівлі України виявляє головні проблеми цього сектору. Насамперед, це абсолютне домінування корисних копалин (енергоносіїв) у складі імпорту. Становище ускладнюється тим, що понад 40% українського експорту в 1999р. складала метал та виробництво металу, яке є дуже енергомістким. Кінцева продукція, крім машинного устаткування, складає незначну частку загального експорту. Частка машинного устаткування в загальному експорті з часом зменшилася і в 1999р. складала 12% загального експорту проти 18% у 1995р. Загальні зміни в структурі торгівлі були досить незначними впродовж років, а це свідчить про те, що з часу проголошення незалежності в Україні не відбулося якихось істотних змін у структурі виробництва.

Порівняльний аналіз структури експорту в Україні та в інших країнах Східної Європи показує, що за структурою експорту та його динамікою Україна дуже відрізняється від інших країн Східної Європи. Україна експортує втричі більше корисних копалин, хімічних речовин та металів, ніж інші країни Східної Європи. Крім того, український експорт цієї продукції збільшується.



З другого боку, рівень експорту машинного устаткування та обладнання, не кажучи вже про промислові товари, є доволі низьким в Україні у порівнянні з іншими країнами Східної Європи (порівнюються відсотки у загальному обсязі експорту).

Щодо державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності, то рівень прямих торговельних обмежень, таких як тарифи та квоти, є дуже низьким і не може вважатися істотною перешкодою для торгівлі. Згідно з даними Міністерства економіки України, станом на 1 квітня 2000р., середньозважений тариф всієї номенклатури товарів складав приблизно 7%. Огляд, проведений Гарвардським інститутом міжнародного розвитку, підтверджує висновок про



те, що за останні кілька років експортну діяльність в Україні було значною мірою лібералізовано.

ФАКТОРИ, ЩО СТРИМУЮТЬ РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ І ПРИЗВОДЯТЬ ДО ВТРАТИ ПОЗИЦІЙ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

Андрій Гончарук. Серед головних причин, які в 1998-1999рр. вплинули на скорочення зовнішньої торгівлі України, слід відмітити наступні.

Серпнева (1998р.) фінансово-економічна криза в Росії обумовила значне скорочення обсягів торгівлі як Росії, так і інших країн СНД. Враховуючи, що майже половина українського товарообороту припадає на країни - члени СНД, Україна не могла не зазнати негативного впливу наслідків розвитку кризових явищ на пострадянському просторі.

Регіональна фінансова криза в Південно-Східній Азії викликала значне скорочення попиту на ринках країн, що мали на той період найбільш динамічний економічний розвиток і платоспроможний попит на основні види продукції українського експорту. Фінансова криза стала причиною кризи на товарних ринках, обумовивши значне зниження цін і перетворивши країни - імпортери продукції, яку виробляють українські підприємства, на країни - експортери аналогічної продукції. Тобто, поряд зі скороченням попиту на ринках країн Азії відбулося посилення конкуренції на ринках третіх країн.

Суттєво погіршилася кон'юнктура на світових ринках традиційної експортної продукції України. Свідченням цього є, зокрема, антидемпінгові процеси, викликані поставками українських металургійних підприємств в США, Канаду, Латинську Америку, Західну Європу.

Не досить сприятлива ситуація складалася і на зовнішніх ринках високотехнологічних експортних товарів, які протягом тривалого часу позбавлені належних інвестицій та стимулюючого впливу внутрішнього попиту.

Анатолій Кінах. На розвиток зовнішньоекономічної політики продовжують впливати наступні фактори:

- ❖ нестабільність законодавчої бази України;
- ❖ існуючі тарифні бар'єри, які інколи приймаються без економічного обґрунтування та врахування інтересів вітчизняного виробника;

- ❖ відсутність механізмів практичної реалізації підписаних угод про співробітництво в галузі взаємного визнання результатів робіт із сертифікації;

- ❖ недостатньо ефективна протекціоністська політика щодо підтримки вітчизняного виробника в активізації його експортної діяльності;

- ❖ відсутність механізмів фінансової підтримки реалізації експортно-імпортних трансакцій шляхом кредитування таких операцій та страхування експортних кредитів, функціонування відповідних інституцій, які б підтверджували достовірність і надійність торговельних партнерів і банківських установ, задіяних в таких трансакціях.

Олексій Плотніков. Можливо, це не дуже очевидно, але відсутність реальних результатів ринкових реформ в Україні найбезпосереднішим чином стримує розвиток експортної сфери країни. **Якщо національна економіка знаходиться в стані падіння, що фантастично затягнувся за своїми термінами, то експортний потенціал аж ніяк не може розвиватися сам по собі.**

Відсутність дієвих результатів ринкових перетворень за весь період після проголошення незалежності призвела до того, що Україна втратила ринки збуту продукції, які вона мала за часів союзної кооперації, але так і не знайшла нових ринків. Технологічний рівень виробництва в Україні такий, що розширити коло конкурентноспроможної готової продукції дуже складно. Ресурсів для технологічного переозброєння в державі немає, а очікувати зовнішніх надходжень також важко.

Зовнішній капітал не поспішає в Україну, і причини цього також відомі. В середині травня 2000р. Economist Intelligence Unit опублікував рейтинг «ділової привабливості», так званий Business Environment Rankings. Серед 60 країн, що подані в рейтингу, Україна посідає 57-е місце. І це при тому, що за даними рейтингу, країни Центральної та Східної Європи є найбільш перспективними з точки зору ділової привабливості на наступні п'ять років. Хоча, з іншого боку, питання, чи зацікавлений іноземний капітал у розвитку експортного потенціалу України, — це питання досить неоднозначне.

Треба реально ставитись до позицій міжнародних фінансово-кредитних установ, які жорстко прив'язують можливості надходження в Україну зовнішніх фінансових ресурсів з фактичним припиненням випуску української продукції, конкурентноспроможної на зовнішніх ринках. Мова, звичайно, не йде про чорні метали та хімію.

Януш Ширмер. В Україні існує велика кількість непрямих обмежень, які визначають інтенсивність торгівлі. Щодо попиту, то



слід зазначити, що головною причиною низького рівня розвитку торгівлі є низька конкурентоспроможність української продукції. Ця проблема виходить за межі безпосереднього впливу Уряду, а відтак, лише час та дія ринкових сил сприятимуть створенню конкурентоспроможних підприємств. Тут можна говорити лише про відданість українського Уряду справі запровадження економічних реформ як необхідної умови усунення цих перешкод.

З боку пропозиції існує більше факторів, що впливають на поведінку експортерів. По-перше, це нестабільність українського законодавства, в т.ч. податкової системи, що збільшує ризик і вартість зовнішніх економічних операцій. По-друге, недостатньо розвинутий фінансовий сектор не може управляти всіма ризиками, що виникають в зовнішній торгівлі. По-третє, це невідповідність між валютним курсом та торговою політикою Уряду України. **Утримання всіма можливими способами стабільного валютного курсу зменшує дохідність та ефективність експортних операцій.** Такий ефект особливо чітко простежувався під час дії обмежень на купівлю валюти.

Експерти Гарвардського інституту міжнародного розвитку зробили оцінку вартості транзакційних видатків експортерів, обумовлену існуваннями кількох таких обмежень. Хоча оцінка не враховує більшості обмежень, проте отримана цифра становить 9% місячного товарообігу підприємств і приблизно 40% їх місячного прибутку. Навіть зважаючи на обмеженість обрахунків, така цифра не може не вражати.

Серед головних факторів, що стримують розвиток українського експорту, слід назвати такі:

❖ низька конкурентоспроможність українських товарів;

❖ низький рівень розвитку фінансового сектора (головним чином, банківських гарантій та страхування), що підвищує ризикованість зовнішньої економічної діяльності;

❖ нестабільне законодавство, в т.ч. податкова система;

❖ низький рівень розвитку ринкових

інституцій та дотримання контрактних зобов'язань;

- ❖ складні митні процедури;
- ❖ загальна непрозорість економіки.



ОСНОВНІ ПРІОРИТЕТИ, СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ І ПЕРШОЧЕРГОВІ ЗАХОДИ, СПРЯМОВАНІ НА ЗМІЦНЕННЯ ПОЗИЦІЙ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

Андрій Гончарук. Протягом останніх років здійснюється значна робота, спрямована на підтримку українського експорту, створення умов для його структурної оптимізації.

В умовах розвитку негативних тенденцій в фінансово-економічній сфері було опрацьовано низку заходів, здатних підтримати присутність українських товарів на зовнішніх ринках, які не потребують державного фінансування і не впливають на скорочення надходжень до державного бюджету. Такими заходами підтримки українських експортерів могли б стати наступні:

❖ оформлення боргових зобов'язань держави по поверненню ПДВ у вигляді облігацій або сертифікатів, які матимуть роль гарантій для отримання кредитів;

❖ надання права підприємствам-виробникам використовувати певну частку валютної виручки на просування експорту;

❖ визначення механізмів, які дозвлять підприємствам списати безнадійні борги, що не можуть бути сплачені іноземним партнерам;

❖ визначення переліку товарів, по яких доцільне запровадження спрощеної процедури пролонгації зовнішньоторговельних контрактів з продовженням термінів розрахунків;



❖ укладання міжбанківських угод з країнами СНД та країнами Східної Європи щодо довгострокового кредитування контрактів з використанням національних валют тощо.

Іншим напрямом підтримки експорту, як показує світовий досвід, є процес об'єднання товаровиробників та підприємців в союзи, асоціації та інші угруповання з різними організаційними формами. Це обумовлено дією низки чинників, серед яких: жорсткість антимонопольного законодавства, різке підсилення під впливом науково-технічного прогресу диференціації продукції і підвищення ролі нецінової конкуренції, поява нових форм регулювання ринку на державно-монополістичній основі тощо.

В сучасних умовах розвитку світових товарних ринків, питання щодо регулювання параметрів експорту його узгодженою структурою є досить важливим.

Тому, із залученням керівників найбільших підприємств-експортерів та уповноважених комерційних банків в Україні створено Раду українських експортерів при Кабінеті Міністрів України.

Утворення Ради українських експортерів дає змогу розробляти рекомендації по вдосконаленню законодавства з метою стимулювання експорту та налагодження взаємодії в окремих галузях виробництва для формування єдиної кон'юнктурно-цінової політики на зовнішніх ринках. Це дозволить прогнозувати обсяги та номенклатуру виробництва експортоспроможної продукції з урахуванням наповнення внутрішнього ринку, дасть можливість запобігти конкуренції серед українських виробників на зовнішніх ринках.

Відбулося перше засідання Ради експортерів під головуванням Першого віцепрем'єр-міністра України, готується друге засідання, яке планується провести наприкінці червня 2000р.

Можна констатувати, що Рада сприяє налагодженню постійного зв'язку між підприємствами-експортерами та органами виконавчої влади. Це дозволить оперативно приймати економічно виважені рішення, які будуть корисні як підприємствам, так і державі, а також більш ефективно впроваджувати заходи, передбачені Програмою стимулювання експорту продукції, в т.ч. продукції високотехнологічних виробництв (на стадії розробки за участю Міністерства економіки та інших органів центральної виконавчої влади).

Анатолій Кінах. Для реалізації проголошеного Президентом України курсу на еко-

номізацію зовнішньої політики, активізації зовнішніх економічних відносин, створення привабливого інвестиційного іміджу України, було б доцільно відповідними міністерствам і відомствам України розробити програму та провести ряд заходів по представленню зарубіжним партнерам економічного потенціалу нашої країни та конкретних напрямів можливого розвитку співробітництва, а також можливостей залучення іноземних інвестицій в пріоритетні галузі економіки України та участі у приватизаційних процесах.

Актуальною є ревізія підписаних раніше міжурядових та міжвідомчих угод економічного характеру з метою наповнення їх конкретним змістом на більш якісному рівні та знаходження нових нетрадиційних форм співробітництва. Необхідно сприяти підприємницьким структурам в реалізації цих угод.

Вирішення вищезазначених проблем дало б можливість вже ближчим часом докорінним чином змінити ситуацію у зовнішньоекономічній сфері України, а також підняти на більш високий рівень її економічний потенціал та престиж на міжнародній арені.

Олексій Плотніков. Треба зміцнити та розвивати виробництво конкурентноспроможної продукції, яке існує і зараз. Україна є досить конкурентоздатною у галузях транспортного літакобудування, енергетичного машинобудування, ракетобудування, окремої продукції військово-промислового комплексу (системи електронного спостереження тощо). Цей перелік дуже невеликий, але його треба розвивати і робити все можливе, щоб держава не втрачала свої позиції у світі саме в наведених галузях.



Треба чітко визначитися з гео економічною орієнтацією держави. Сумнозвісна «багатовекторність» не може стимулювати зміцнення позицій України на міжнародних ринках. Звичайно, можна ставити глобальні завдання «завоювання ринків від Північної Європи до Нової Зеландії», але треба реаль-



но розуміти, що таке Україна з її поточним станом і потенціалом, і на що такий потенціал спроможний. Якщо Україна орієнтується виключно на ринки СНД, то необхідні відповідна структура експорту, певні кроки для її створення та механізми для підтримки. Якщо Україна буде орієнтуватися на ринки розвинутих країн, то потрібні зовсім інші параметри. Не можна розвивати експортоспроможне національне виробництво, орієнтуючись на експорт «взагалі».

Знову ж таки, вся сукупність перешкод розвитку економічної активності в країні впливає на розвиток експортного потенціалу. Чинне економічне законодавство в Україні не може розглядатися як сприятливе для розвитку національної економіки і, як наслідок — розвитку експортного потенціалу. В першу чергу, це стосується податкового законодавства, законодавчого стимулювання інвестиційного процесу за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел, розвитку вільних економічних зон.

Януш Ширмер. Підвищення конкурентоспроможності України на міжнародному ринку вимагає:

- ❖ запровадження нових технологій у виробництво та управління, розробки нових фінансових стратегій;
- ❖ створення стабільної та прозорої системи законодавства;
- ❖ ефективного інституту дотримання контрактних зобов'язань;
- ❖ послідовної, прозорої та передбачуваної політики Уряду;
- ❖ скасування системи керованого валютного курсу;
- ❖ чітких і не дуже витратних митних процедур.

З іншого боку, потрібно, щоб українську продукцію було визнано на світовому рівні, наприклад, скасовані обмеження на її імпорт, наприклад, квоти на імпорт українського текстилю.

На думку опитаних експертів, структура та динаміка зовнішньої торгівлі не відповідають експортним можливостям нашої держави. В структурі експорту переважають сировина та продукція з низьким ступенем переробки, а

в структурі імпорту — енергоносії, з низькою часткою машинобудування. При цьому, товарна структура зовнішньої торгівлі щороку погіршується. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, за оцінками опитаних експертів, в останні роки було значно лібералізовано, хоча, з іншого боку, розвиток експорту стримують істотні нетарифні обмеження.

Серед головних факторів, що стримують розвиток експортного потенціалу, експертами названі: нестабільність законодавчої бази; складні митні процедури; низький рівень розвитку фінансового сектора та ринкових інституцій.

Основним пріоритетом розвитку експортного потенціалу України та розширення присутності на міжнародних ринках експерти визначили підвищення конкурентоспроможності української продукції.

Такий висновок також підтверджують результати експертних опитувань, проведених Українським центром економічних і політичних досліджень — в Польщі, Росії, а також серед західних експертів, що протягом тривалого часу працюють в Україні¹.

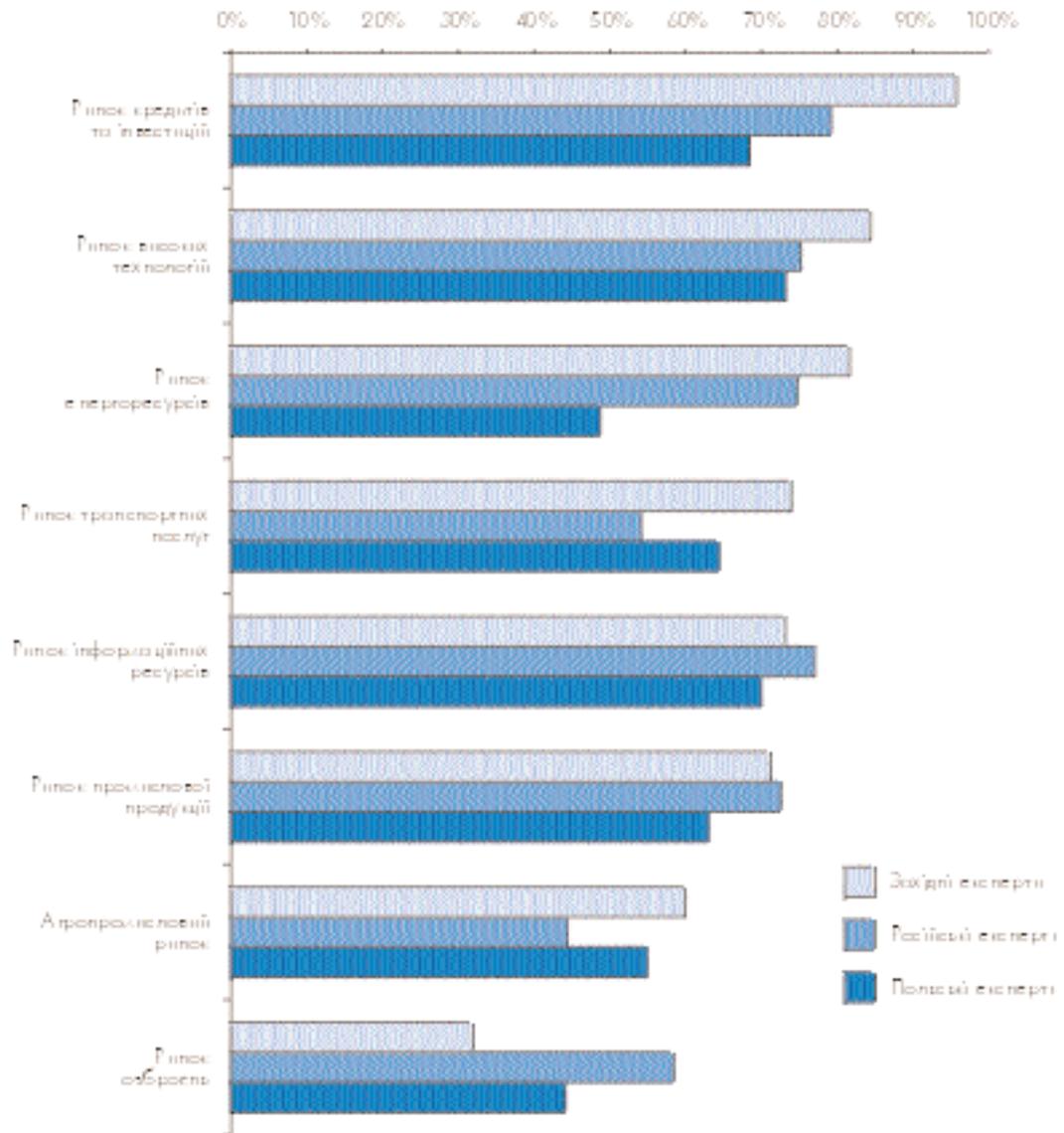
Оцінки позицій України на основних світових ринках є невисокими, загалом вони відповідають нинішнім реаліям (див. діаграму).

Так, мінімальний або незначний вплив України на ринках кредитів та інвестицій відзначили 94% західних експертів, енерго-ресурсів — 81%, високих технологій — 83%, транспортних послуг — 74%, інформаційних ресурсів — 73%, промислової продукції — 71%, на агропромисловому ринку — 60% опитаних. Певні успіхи України західні експерти помітили лише на ринку озброєнь.

На думку польських експертів, незначною є присутність України на ринку високих технологій (вплив України як мінімальний або незначний оцінили 74% опитаних), інформаційних ресурсів (70%), кредитів та інвестицій (69%), транспортних послуг (64%), промислової продукції (63%), на агропромисловому ринку (55%).

Російські експерти оцінюють як мінімальний або незначний вплив України на ринках кредитів та інвестицій (79% респондентів), високих технологій (75%), енергетичних ресурсів (74%), промислової продукції (72%), інформаційних ресурсів (72%), а також на ринку озброєнь (58%).

¹ Було опитано по 100 представників президентських і урядових структур, депутатів парламентів, міжнародних фінансових організацій, впливових банкірів і бізнесменів, які працюють з українськими партнерами, іноземних експертів-економістів. Один із блоків опитування стосувався оцінки України як суб'єкта світової економіки. Див. Національна безпека і оборона, 2000, №3, с.2-44, 53-68.


Вплив України на міжнародних ринках є «мінімальним» або «незначним», % опитаних


Польські експерти більше уваги приділяють українському ринку енергоресурсів (25% оцінили вплив України на ньому як «значний» або «помітний», ще 21% — як «середній»). Вочевидь, це пов'язано із сприйняттям України як крупного імпортера газу, нафти та вугілля.

Експерти УЦЕПД висловлюють глибоку вдячність фахівцям, які взяли участь у дискусії. Висловлені ними думки і конкретні пропозиції є досить слушними — вони були враховані при остаточному доопрацюванні Аналітичної доповіді УЦЕПД.



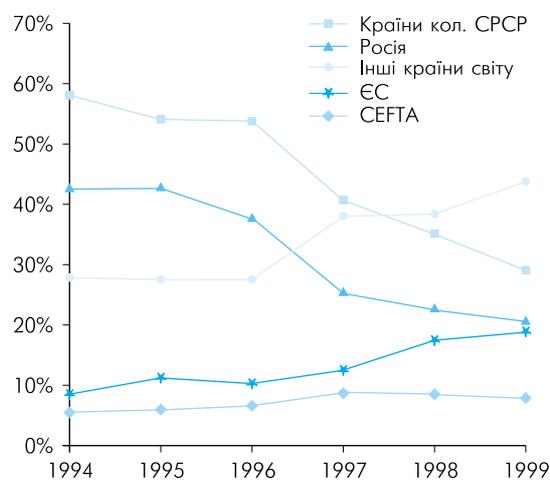
ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ: ПРІОРИТЕТИ ІНТЕГРАЦІЇ



Володимир СІДЕНКО,
провідний експерт
Українського центру економічних і політичних досліджень

Характерною рисою експортної політики України залишається її певна невідповідність проголошеним Україною пріоритетам зовнішньої політики: інтеграція до Європейського Союзу, поглиблення співпраці з Росією і США. Про це свідчить аналіз географічної структури експорту українських товарів. Так, у 1999р. на країни - члени ЄС припадало лише 18,3% експорту товарів (при загальній тенденції зростання частки ЄС)¹, тоді як на країни колишнього СРСР — 29,5% при тенденції її істотного скорочення (діагр. «Географічна структура експорту українських товарів»).

Географічна структура експорту українських товарів



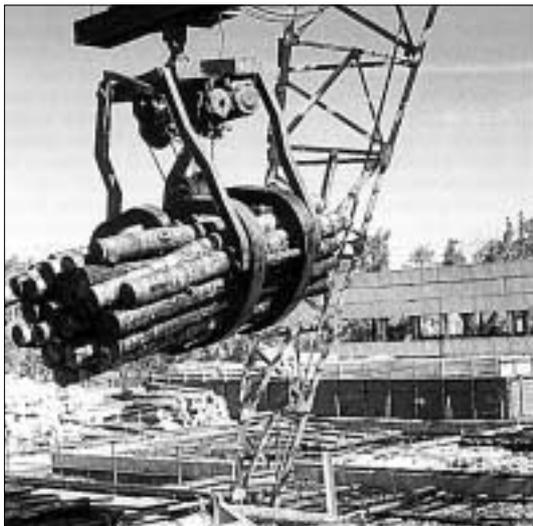
Варто зазначити, що серед країн колишнього СРСР переважає експорт до Росії, на яку припадало 20,7% загального експорту або 74% експорту України в регіон СНД. Отже, саме «інші країни світу» на сьогодні виступають як основний і найбільш динамічний експортний ринок України.

У відносинах з Росією має місце тенденція до втрати ринків, що є підґрунтям більш загального процесу економічної дезінтеграції. Інші держави колишнього СРСР, у т.ч. країни - члени СНД, а також країни - члени СЕФТА (Польща, Словаччина, Словенія, Румунія, Угорщина та Чехія) відіграють незначну роль в експорті України. Якщо до цього додати, що в 1999р. 48% експорту України в країни - члени ЄС припадало лише на дві держави (Німеччину та Італію), а для більшості інших держав ЄС Україна не є помітним економічним партнером, то стає очевидним загальний висновок: нинішня географічна структура експортних поставок України відображає невиразність і слабкість реальної інтеграційної стратегії країни стосовно як ЄС, так і СНД. Очевидною є невідповідність між політичними деклараціями про європейський вектор інтеграції України, з одного боку, та реальною практикою розвитку зовнішньої торгівлі України — з іншого боку.

Основні причини такого становища можуть бути охарактеризовані наступним чином.

По-перше, Україна виступає переважно як експортер продукції чорної металургії та

¹⁰ Характерно, що взаємна торгівля країн - членів ЄС становить останніми роками близько 63% їх зовнішньої торгівлі. В структурі експорту Польщі та Угорщини на рубежі 1998-1999рр. частка країн - членів ЄС перевищила 70%.



інших товарів з невисоким рівнем доданої вартості, є малопомітною на ринках високотехнологічних товарів. Це робить її малоперспективним партнером для регіональної інтеграції як на Заході, так і на Сході. Адже саме високотехнологічні галузі та технічно складні виробництва, здатні оперувати в режимі міжнародної кооперації, є основними сферами інтеграції в сучасній світовій економіці.

Крім того, з історії ЄС відомо, що саме вугільна та металургійна галузі (Європейське об'єднання вугілля і сталі), атомна енергетика (Євроатом), а згодом єдина аграрна політика — тобто сфери, що посідають вагомі позиції і в економіці України — були тим фундаментом, на якому утворилося інтеграційне об'єднання західноєвропейських країн. Ці галузі стали пріоритетними з точки зору спільного міжнародного регулювання саме тому, що в них зосереджувались найбільші проблеми для країн - членів. **Сьогодні входження в ці наднаціонально регульовані сектори нових конкурентів може, за певних умов, мати негативні наслідки для рівноваги на єдиному ринку ЄС.**

По-друге, в Україні високий рівень монополізації багатьох ринків парадоксальним чином поєднується з відсутністю потужних транснаціональних компаній (ТНК), що реалізують глобальні стратегії маркетингу та інвестицій за кордоном. Але давно відомо, що саме ТНК є основними носіями (суб'єктами) міжнародних інтеграційних процесів. **Жодні урядові наміри (декларації, стратегії, програми) не можуть компенсувати відсутність основного механізму інтеграції, пов'язаного з діяльністю ТНК.** Українські компанії за своїм фінансовим та організаційним потенціалом конкурентоспроможності сьогодні на порядок поступаються провідним європейським ТНК. І це не може не обмежувати присутність України на ринку ЄС.

По-третє, загальні інституціональні умови зовнішньої економічної діяльності в Укра-

їні характеризуються суперечливістю, нестабільністю та низьким рівнем придатності до реалізації масштабних і технічно складних проектів міжнародного співробітництва. За цих умов, чим більш складним є об'єкт торгівлі, тим більші проблеми мають експортери. Можливо тому, експорт сировини є найпростішим виходом. Однак, експорт сировини або напівфабрикатів значно меншою мірою вимагає створення розвинутих міжнародних органів регулювання, а отже — активно не породжує зв'язків інтеграційного типу.

Таким чином, **проголошуючи пріоритет інтеграції України в структури ЄС, треба чітко розуміти, які саме галузі і виробництва національної економіки стануть носіями європейського вектору розвитку.** Наївної віри в домовленості про умови інтеграції на урядовому рівні тут явно недостатньо, адже економічна інтеграція в ЄС — це передусім інтеграція ринків, а вже як наслідок — спільні дії урядів країн.

З огляду на зазначені чинники, **Україні нагально необхідно визначити реальний економічний (а не лише політичний або ідеологічний) потенціал здійснення міжнародних інтеграційних заходів за різними альтернативними сценаріями.** Одним із вирішальних критеріїв при прийнятті відповідних рішень має бути нинішній і перспективний стан експортного потенціалу. Нижче окреслено особливості інтеграційних процесів за трьома основними напрямками.

ІНТЕГРАЦІЯ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ

Практичні дії в цьому напрямі потребує усвідомлення, що досягнення кінцевої мети вимагатиме від України, навіть за умов радикального та ефективного здійснення структурних реформ, довгого періоду адаптації до інституціональних вимог ЄС. **Більш близьким і досяжним завданням виглядає створення у відносинах з ЄС зони вільної торгівлі.** Тим більше, що в принципі це завдання може бути узгоджене і з російським вектором співробітництва — за рахунок входження в таку «розширену європейську зону вільної торгівлі» і Росії.

Водночас, слід зауважити, що в умовах технологічного відставання України від ЄС відкриття економічних кордонів навряд чи дасть українським експортерам однозначні переваги. Безумовно, в окремих секторах, які сьогодні підпадають під протекціоністські заходи ЄС (сільське господарство, текстильна галузь, чорна металургія), ефект розширення торгівлі буде позитивним навіть у короткотерміновому періоді. Більш проблематичною є перспектива для галузей машинобудування і приладобудування. **В умовах значно вищого конкурентного тиску на внутрішньому ринку ЄС неминучою є ліквідація багатьох українських компаній, які будуть поглинуті більш потужними європейськими компаніями.**



Звичайно, процес експансії європейських компаній на український ринок в умовах вільної торгівлі міг би мати й значний позитивний ефект у вигляді розповсюдження високих технологій. Проте, з огляду на проблеми національної економічної безпеки, зазначені вище обставини свідчать на користь дуже обережного підходу до ідеї реалізації зони вільної торгівлі у відносинах з ЄС до тих пір, поки в Україні не буде досягнуто істотного прогресу в здійсненні структурних реформ на мікроекономічному рівні, з виявленням потужних компаній у різних галузях економіки, здатних до ефективної міжнародної конкуренції.

СТВОРЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ В МЕЖАХ СНД

Сьогодні ця перспектива, за всієї її відгидності для України, виглядає проблематичною через надто невисокий інтерес до неї з боку Росії. Проте позиція РФ може змінитись під впливом загалом позитивного економічного розвитку російської економіки, який вона демонструє протягом останнього року. Продовження цієї тенденції ставить для Росії проблему розширення ринкового простору для національних компаній, що зміцнюють свій потенціал і виявляють готовність до міжнародної конкуренції.

У такому варіанті розвитку, українські експортери могли б також отримати певні економічні вигоди від полегшення виходу на російський ринок. Проте загальне відставання в темпі і масштабах економічних перетворень в Україні, порівняно з Росією, потребує від України (як і у випадку з ЄС) певної обережності. Адже від вільної торгівлі завжди більше вииграють більш потужні і конкурентоспроможні компанії.

Швидкої лібералізації торгівлі з Росією, в принципі, можна досягти і через входження України до Митного союзу Росії, Білорусі, Казахстану, Киргизії і Таджикистану. Це дозволило б одразу запровадити у відносинах з членами Митного союзу режим повної свободи торгівлі (без вилучень і обмежень). Це одна з основних цілей, яку Україна переслідує у відносинах з країнами СНД і його Економічного союзу в цілому. Стосовно Росії, мова могла б іти про наступні позитивні економічні ефекти:

- ❖ ліквідація обмежень у доступі до імпортних енергоносіїв і можливість одержувати їх на умовах національного режиму для російських підприємств; це означало б ефект від ліквідації фактичного квотування поставок нафти і газу в рамках міжурядових угод і ефект скасування експортного мита на енергоносії;

- ❖ можливість значно поліпшити умови транзиту через територію Росії енергоносіїв,



одержуваних з інших джерел, наприклад, з Казахстану і Туркменистану;

- ❖ помітне поліпшення умов збуту на російському ринку ряду українських товарів (цукру, алкогольних напоїв), вивозу яких було завдано серйозного удару внаслідок застосування кількісних обмежень у Росії;

- ❖ поліпшення умов реалізації проектів, пов'язаних з міжнародною кооперацією — внаслідок скорочення трансакційних витрат і створення кращих умов для реалізації принципів, закладених в Ашгабатських угодах;

- ❖ у більш довгостроковому аспекті можливе гальмування й усунення негативної тенденції втрати ринків у регіоні країн - членів Митного союзу, чому сприяють заходи у країнах - учасниках союзу, спрямовані на створення альтернативних виробництв і альтернативної інфраструктури транзиту, що не відповідають інтересам українських експортерів.

Разом з тим, можливі політичні наслідки членства в Митному союзі «п'ятірки» роблять цей варіант не надто прийнятним для України.

ПЕРЕНЕСЕННЯ АКЦЕНТУ З РЕГІОНАЛЬНОЇ НА ГЛОБАЛЬНУ ІНТЕГРАЦІЮ

За певних умов, цей варіант може стати для України основним. Порівняно з варіантом входження в регіональні інтеграційні угруповання, він передбачає загалом повільніший темп лібералізації торгівлі і менші зобов'язання щодо міжнародного (наднаціонального) регулювання економічних відносин. Він також є більш зручним з точки зору ідеології «багатовекторного курсу» України, який зараз співпадає з реальною географічною структурою експорту. Перспективи цього варіанту будуть залежати від можливості створення в Україні потужних компаній з глобальними стратегіями маркетингу. Втім, цей варіант розвитку може стати і не альтернативною, а доповненням до ефективною стратегією регіональної інтеграції, тим більше що економічна відкритість регіональних інтеграційних угруповань стає одним з головних принципів нової системи глобального економічного регулювання.



ЗМІНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ АЛЮМІНІЮ: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ



*Інна БОГОСЛОВСЬКА,
народний депутат України, заслужений
юрист України, перший заступник
голови Комітету Верховної Ради
України з питань бюджету, член
Спеціальної комісії Верховної Ради
України з питань приватизації*



*Ростислав ПАВЛЕНКО,
експерт Міжнародного
інституту
порівняльного аналізу*

Світовий ринок алюмінію є яскравим прикладом олігополістичного «ринку продавця»: ціни на продукцію, обсяги і умови поставок визначаються кількома основними виробниками зі США, Західної Європи і Євразії. Відповідно, ціноутворення, норми постачання сировини та напрями товарних і грошових потоків у галузі також залежать від волі основних виробників.

Україна бере участь у цьому поділі праці, насамперед, як виробник основної сировини для випуску алюмінію — глинозему. Потужності Миколаївського глиноземного заводу (МГЗ), виробника цієї сировини, становлять 1100 тис. тонн на рік — одні з найбільших у світі і найбільші в СНД. Запорізький алюмінієвий комбінат, що в 1999р. випустив лише 112,4 тис. тонн алюмінію, у порівнянні зі світовими гігантами в цій галузі (з потужністю до мільйона тонн на рік), потребує великих інвестицій на модернізацію, не спроможний істотно вплинути на ситуацію на ринку, а отже — вважається менш привабливим, ніж МГЗ.

Тому зрозуміле бажання фінансово-промислових груп і «олігархів» з близького і далекого зарубіжжя перебрати український глиноземний завод під свій контроль. Особливо активними були російські (або пов'язані з російськими бізнесменами і політиками) компанії: продукція МГЗ забезпечує 25% потреб російських виробників алюмінію. Контроль над заводом дозволяв би цим виробникам займати впевненішу позицію на міжнародному алюмінієвому ринку при визначенні ціни та ринків збуту.

Як відомо, наприкінці березня 2000р. «війна» за МГЗ закінчилась його приватизацією. Пакет у 30% акцій було придбано за 547,2 млн. грн. і під довгострокові зобов'язання ТОВ «Український алюміній», 75% статутного капіталу якого належить підприємствам - учасникам українського проекту об'єднаної компанії «Сибірський алюміній», яка відтак перебрала контроль над 66% акцій МГЗ. На початку квітня 2000р. стало відомо про стратегічний альянс компанії «Сибірський алюміній» з групою «Сибірская нефть» і створення ТНК «Російський алюміній», яка контролює тепер до 10% світового виробництва цього металу.

Таким чином, відтепер МГЗ працюватиме на алюмінієвому ринку в рамках новоствореної транснаціональної корпорації. Якими можуть бути наслідки для України?



СВІТОВИЙ РИНОК АЛЮМІНІЮ

Мабуть, кожен пам'ятає історичний анекдот про те, що у XIX ст. алюмінієві столові набори коштували дорожче від золотих. Однак, близько 100 років тому було відкрито порівняно дешевий (електролітичний) спосіб отримання алюмінію, і відтоді цей метал виробляється промислово.

Велика енергоємність процесу і потреба в сировині — бокситах та глиноземі — визначили економічну доцільність створення лише крупних підприємств, розташованих поблизу електростанцій. Тому кількість основних виробників алюмінію в світі обмежена, і всі вони є монополістами: США — *Alcoa* (74% національного ринку) та *Reynolds Metals* (понад 25%), Канада — *Alcan* (понад 70%), ФРН — *VAW* (практично 100%), Франція — *Pechiney*¹ (100%), Швейцарія — *Alusuisse Lonza Group*, Норвегія — *Norsk Hydro*. На ці компанії припадає більше половини світового виробництва алюмінію, а відтак вони можуть диктувати свої умови іншим учасникам ринку (*табл. «Потужності з виробництва первинного алюмінію в світі»*).

Ціна алюмінію традиційно визначається на Лондонській біржі металів (London Metal Exchange) шляхом переговорів між споживачами і виробниками алюмінію та сировини. Основні параметри визначаються п'ятьма найбільшими виробниками алюмінію, і першу скрипку в цьому процесі грає американський гігант *Alcoa*. Визначення цін відбувається практично щосені; на переговорах визначаються ділові партнери, ціна та

умови постачання (в т.ч. глинозему) на наступний рік.

Останнім часом намітилася тенденція до подальшого злиття основних виробників алюмінію. *Alcoa* має намір придбати контрольний пакет акцій компанії *Reynolds Metals*, що дозволить їй контролювати 99,5% випуску первинного алюмінію в США, 16% світового виробництва алюмінію і 38% виробництва глинозему. *Alcan*, у свою чергу, єднається з європейськими союзниками. Ця компанія оголосила про плани злиття з французькою *Pechiney* і швейцарською *Alusuisse*, в результаті чого під контроль нової корпорації (*APA*) потрапить 15% світового виробництва алюмінію і 22% — глинозему².

Зростання швидкості товарних і грошових потоків (через глобалізацію інформації, новітні технології, доступ до багатьох ринків одночасно), глобалізацію грошових і фондових ринків кидає виклик традиційно «повільним» промисловим галузям. Нині прибутковість і ефективність виробництва як ніколи залежать від оптимальності розміщення ресурсів, отримання і обробки інформації, прийняття і впровадження рішень. Як наслідок, велика промисловість у західних країнах об'єднується в групи, здатні гнучко реагувати на зміну ринкової кон'юнктури і досягати не лише зниження собівартості за рахунок економії на масштабах виробництва, але й створювати нові та захоплювати існуючі ніші у міжнародній торгівлі шляхом об'єднання зусиль капіталу (зокрема банківського), виробників товарів та постачальників інформації (у т.ч. тих, хто добуває інформацію шляхом промислового шпіонажу).

Потужності з виробництва первинного алюмінію в світі в 1999р., тис. тонн³

Північна Америка ⁴	6691
Латинська Америка ⁵	2285
Західна Європа	3802
Східна Європа, в т.ч.: Росія	4116 3149
Україна	112
Азія	5159
Африка	1242
Австралія, Океанія, Південно-Східна Азія	2113
Всього в світі	25408
Первинний алюміній, що використовується для подальшої переробки	10861
Вільний обсяг первинного алюмінію на ринку	14547

¹ До речі, саме цією компанією у 1985р. було збудовано Миколаївський глиноземний завод в Україні. Таким чином, МГЗ є достатньо новим підприємством, що підвищує його інвестиційну привабливість.

² Панина Н. «Русский алюминий» выходит в свет. — Трибуна, 20 апреля 2000г., с.5.

³ Розраховано за джерелами: Маслов Г. Перспективный альянс. — Столичные новости, 23-29 мая 2000г., с.5; Reuters, April, 19, 2000.

⁴ В осн. США і Канада.

⁵ В осн. ФРН, Франція, Швейцарія, Норвегія.



Для цього сектору характерним є як створення вертикально інтегрованих корпорацій, що охоплюють максимальну кількість технологічних ланок від сировини до готової продукції (аби зменшити витрати на оподаткування, прискорити залучення комплектуючих тощо), так і злиття підприємств за галузевим принципом — з метою оптимізації товарних і грошових потоків, перерозподілу ринків збуту та покращання управління.

Прикладом можуть бути дії Південної Кореї, Японії, США, ФРН, Франції та інших промислово розвинених країн. Так, у Франції нещодавно було проведене об'єднання підприємств оборонного комплексу: злиття концернів *Aerospatiale* і *Dassault* з метою створення «промислових полюсів» (зокрема в аерокосмічній галузі) за прикладом Великобританії, Німеччини та Італії⁶. США після подібного злиття крупних підприємств, проведеного наприкінці 1980-х - початку 1990-х, подвоїли експорт озброєнь.

Таким чином, основною стратегією промислово розвинених країн на сьогодні є: (1) оптимізація та укрупнення промислового виробництва, створення вертикально інтегрованих структур з жорсткими механізмами прийняття і впровадження рішень; (2) контроль уряду за корпораціями (зокрема щодо ціноутворення); (3) забезпечення їх зовнішніх інтересів урядовими важелями⁷.

Перспективи об'єднання світових алюмінієвих гігантів — це частина загальносвітового процесу, що є домінантою відносин у промисловості. Тим більше, що бурхливий розвиток аерокосмічної промисловості, судноплавства, розширення використання алюмінію у деяких галузях легкої промисловості збільшують попит на високотехнологічні сорти алюмінію. Це змушує виробників вкладати великі кошти в модернізацію виробництва та оптимізувати його структуру.

З огляду на це, розпорошеність виробництва та війна між «олігархами», що донедавна характеризували російську алюмінієву галузь, робили Росію неконкурентоспроможною на світових ринках (хоча гіпотетично сумарні виробничі потужності російських підприємств дозволяють РФ претендувати на 10-14% світового обігу алюмінію і відтак на рівних конкурувати із західними концернами). Тому «примирення олігархів» у квітні

2000 р., коли А.Чубайс та О.Дерипаска з одного боку, а Б.Березовський і В.Абрамович — з іншого, домовилися про створення єдиного алюмінієвого концерну «Російський алюміній» (куди ввійшли виробництва бокситів, глинозему, алюмінію, а також електростанції та банки), виглядає цілком логічним і вчасним кроком.

Український МГЗ зіграв не останню роль у створенні цього концерну. Як відомо, власне російські потужності забезпечують лише до 40% потреб алюмінієвих гігантів у глиноземі. Решта надходить з далекого (Австралія) і близького (Україна, Казахстан) зарубіжжя, причому МГЗ забезпечує 25% потреб російських виробників⁸. Отже, той, хто контролює МГЗ, той контролює значну частину ринку глинозему СНД. А хто контролює глинозем, може диктувати умови виробникам алюмінію. Не в останню чергу внаслідок здобуття групою «Сибирський алюміній» 66% акцій МГЗ став можливим його альянс із найбільшим конкурентом — компаніями Б.Березовського і В.Абрамовича.



Тепер керівництво компанії «Російський алюміній» запевняє, що заради зміцнення власного становища на ринку проводитиме модернізацію своїх підприємств, у т.ч. МГЗ. У разі здійснення подібних планів, МГЗ отримає стабільне джерело збуту продукції і обсяги інвестицій, достатні для модернізації виробництва.

Отже, кон'юнктура ринків в алюмінієвій галузі (як і в інших промислових галузях) несприятлива для підприємств-одинаків з невеликими обсягами обігу. Нормою є об'єднання таких підприємств і боротьба утворених великих корпорацій за ринки збуту та ціноутворення. Тому інкорпорація МГЗ до потужної російської ТНК є невідворотним і позитивним фактом. За

⁶ Лозовицький О. Військова реформа у Франції як найголовніша похідна розвитку загальноєвропейської системи безпеки. — Людина і політика, 2000, №2, с.37-38.

⁷ Практично в усіх західних державах створено спеціальні ради з економічної безпеки, покликани координувати дії державних структур, оптимізувати діяльність публічного сектора і надавати консультаційні послуги щодо інтенсифікації роботи національному приватному сектору.

⁸ Більше 90% його продукції йде на експорт, оскільки українське споживання глинозему дуже незначне.



відсутності інтересу до МГЗ у західних інвесторів, альтернативою була б сумнівна доля «підбирання крихт» зі столу великих — з відповідною непевністю щодо оплати, ринків збуту, а відтак і податкових надходжень від МГЗ. Однак чи виграв МГЗ і вся галузь від союзу з конкретним інвестором — компанією «Сибірський алюміній» з об'єднаної компанії «Російський алюміній»?

НАСЛІДКИ ТА УРОКИ ПРИВАТИЗАЦІЇ АЛЮМІНІЄВОЇ ГАЛУЗІ

Навряд чи варто зупинятись на перипетіях приватизації МГЗ та оцінці основних дійових осіб. З цього приводу в українській, російській і західній пресі написано більш ніж достатньо. Натомість, слід наголосити на особливостях приватизації української алюмінієвої галузі, які роблять її унікальною в Україні, і які варто запозичити для використання при приватизації інших крупних підприємств.

По-перше, в Україні вперше подолано ганебну практику продажу велетенських промислових об'єктів дрібними пакетами акцій і за безцінь. Ціна пакету (30% акцій), яку запропонував покупець-переможець — 547,2 млн. грн. (близько \$100 млн.)⁹. До речі, стартова ціна пакету була визначена Фондом державного майна України лише в 113 млн. грн., а в планах Уряду В.Пустовойтенка було залучення від приватизації МГЗ всього 190 млн. грн., причому від продажу 50% акцій. Надходження такої суми в період сплати мільярдних зовнішніх і внутрішніх боргів вигідно для бюджету України.

По-друге, приклад приватизації алюмінієвої галузі може бути корисним для інших галузей з подібними ознаками. Для України такими ознаками є наступні:

- 1) основний обсяг операцій підприємства припадає на експорт та імпорт;
- 2) у виробництві використовується переважно імпортована сировина;
- 3) наявна велика різниця між внутрішніми і зовнішніми цінами на продукцію підприємства.

Тобто, йдеться про підприємства, зорієнтовані на експорт і інтегровані більше в міжнародні, ніж у внутрішні товарні та фінансові потоки. А це — більшість ще «живої» промисловості, якої невдовзі торкнеться велика приватизація.

Слід підкреслити необхідність залишення блокуючого пакету в 25% +1 акція у власності держави. Продаж 100% акцій таких підприємств унеможливить здійснення державного контролю за фінансовими і товарними потоками, своєчасне вжиття заходів щодо захисту бюджетних інтересів України. Це матиме наслідком неминуче переведення підприємства на операції з дальноницькою сировиною (як такі, що підлягають меншому оподаткуванню) з невідворотними негативними наслідками. Серед них:



- 1) суттєве зменшення обсягів реалізації, що в кінцевому підсумку призведе до зниження ВВП країни;
- 2) відсутність нарахування ПДВ, відповідно — виникнення дебетового сальдо до повернення з державного бюджету;
- 3) зведення до мінімуму надходжень від податку на прибуток підприємств через істотне звуження оподаткованої бази.

Таким чином, з метою забезпечення **наповненості бюджету на перехідний період у 3-5 років доцільно зберегти державний контроль за діяльністю таких підприємств. Для цього необхідно залишити у державній власності блокуючі пакети акцій цих підприємств.** Це дозволить не лише сприяти наповненості бюджету, але й провести свідому капіталізацію підприємств, що зокрема дасть змогу (після закінчення перехідного періоду до трьох років) реалізувати державний пакет за вищою ціною¹⁰.

Такі заходи потребують законодавчого закріплення. **Повинне зазнати суттєвих змін законодавство про приватизацію.** Зокрема, має бути встановлена прозора процедура приватизаційного конкурсу, укладення угоди з інвестором, механізми запобігання недобросовісності інвестора (заборона приватизації підприємств офшорними компаніями, визначення поняття «промисловий інвестор» (такий, що має тривалий досвід роботи у відповідній галузі), вимоги щодо платоспроможності інвесторів, перелік можливих інвестиційних зобов'язань та механізми невідвратною відповідальності (аж до розірвання контракту) за невиконання інвестором своїх зобов'язань. Слід також ухвалити закон про

⁹ У середині травня 2000р., коли готувався цей матеріал, інвестори вже перерахували до державного бюджету 30% обумовленої суми.

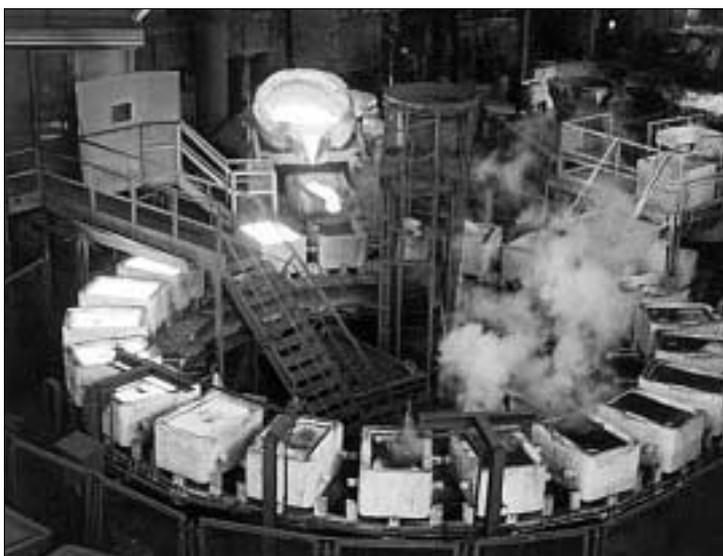
¹⁰ Схожий досвід мала, зокрема, Італія, де свого часу було зроблено спробу продати підприємства «до нуля». Тяжкі економічні втрати змусили уряд країни радикально переглянути підходи і методи приватизації, в т.ч. ускладнити участь у приватизації додатковими кваліфікаційними та інвестиційними умовами.



операції з давальницькою сировиною, який обмежував би їх використання. Це дозволить як підвищити податкові надходження до бюджету, так і забезпечити підприємствам, яким нині нав'язані давальницькі схеми, більший прибуток.

Приватизація в Україні не повинна обмежуватись лише продажем «стратегічних» пакетів. Важливо забезпечити активність вторинного фондового ринку, виставляючи на продаж менші пакети акцій. Це сприятиме залученню в Україну інвесторів середньої ланки, які орієнтуються на здійснення портфельних інвестицій і відтак поживляють фондовий ринок, що у свою чергу зумовить швидше залучення України до глобальних фондових та інвестиційних процесів.

З іншого боку, в українській металургії ефективно працюють ряд підприємств, заснованих на переданні власності трудовому колективу (наприклад, непогані показники демонструє металургійний комбінат ім.Ілліча, 40% статутного фонду якого належить трудовому колективу). Такі компанії варто зберегти у статусі «публічних», виставивши на продаж дрібніші пакети акцій, які змогли



б придбати фізичні та юридичні особи з обмеженими фінансовими ресурсами.

На МГЗ цих умов було дотримано. Більше того, інвестор взяв на себе зобов'язання щодо розширення виробництва глинозему і будівництва нового алюмінієвого заводу. Що ж до додаткових глиноземних потужностей, то представники компанії «Сибирський алюміній» заявили, що вже до кінця 2000р. МГЗ на 15% перевищить свої вихідні технологічні можливості, а в перспективі обсяг ви-

робництва буде підвищено до 1,3 млн. тонн глинозему на рік. У підприємства тепер немає заборгованості по податках і зарплаті, причому остання зросла в середньому в півтора рази¹¹.

Будівництво алюмінієвого заводу потужністю мінімум у 100 тис. тонн алюмінію на рік означатиме для російської сторони розширення виробничих потужностей новоствореного концерну, для України — отримання власних потужностей з виробництва стратегічно важливого металу (який є основою, зокрема, для авіакосмічної промисловості). Зважаючи на обопільну вигідність цього проекту, його реалізація можлива навіть до обумовленого в угоді 2002р.

Новостворена корпорація, до якої входить МГЗ, планує відмовитись від збиткової для виробників сировини толінгової схеми, за якою у попередні роки прибуток виводився з підприємств у офшорні компанії (див. схеми). У Росії з січня 2000р. транскордонний толінг обмежено, а внутрішній — заборонено. Така політика російського Уряду має за мету збільшення податкових надходжень, однак тут є вигода і для України: продаж глинозему для МГЗ економічно набагато вигідніший, ніж переробка давальницької сировини (до того ж за заниженими тарифами, як це практикувалось з липня по листопад 1999р.)¹².

Врешті, поява на українському ринку російського промислового інвестора (який протягом тривалого часу працює у даній галузі) — в разі виконання ним договірних зобов'язань — сприятиме зміні репутації України, яка сьогодні є надто непривабливою для інвестування. Звісно, МГЗ в українській промисловості — це скоріше виняток, аніж правило. Його побудовано порівняно недавно, тож технології ще не встигли застаріти. До того ж, на МГЗ припадає 25% виробництва глинозему в СНД. Усе це робить його надзвичайно привабливим для інвесторів, чим не може похвалитися значна кількість інших українських підприємств, особливо в металургійній галузі. Однак, проведення «дорогої» приватизації цього об'єкту, залучення його до світового поділу праці, прихід на підприємство промислового інвестора — це цілі, досягнення яких слід прагнути при приватизації кожного підприємства. За будь-яких умов, підприємства України не повинні розпродаватися за безцінь, тим більше — особам із сумнівною репутацією.

Активізація російських інвесторів може сприяти збільшенню інвестицій в Україну і з

¹¹ За глинозем уже відповідають. — Київській телеграф, 25 мая 2000г., с.3.

¹² О.Дерипаска, голова «Сибирський алюміній», свідомо відмовився від використання толінгових схем ще в 1999р. Він вважає, що власних коштів компанії вистачає на всі потреби, в т.ч. закупівлю сировини.

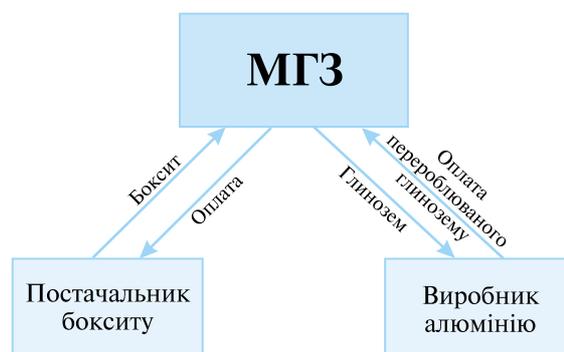


Схема вилучення прибутку з МГЗ за «толінговою схемою»¹³



Ціна однієї тонни глинозему (з давальницької сировини) — \$82. Обсяг реалізації глинозему — \$90 млн. Прибуток від продажу глинозему поглинається у прибуток від продажу алюмінію. Офшорна компанія виграє за рахунок МГЗ. Зменшуються надходження до бюджету з податку на прибуток; на операції з давальницькою сировиною не нараховується ПДВ; значно скорочуються показники обсягів виробництва, що зменшує ВВП України.

Нова схема власного виробництва з продажем готової продукції



Ціна однієї тонни глинозему (за цінами London Metal Exchange) — \$200-230. Обсяг реалізації глинозему — \$220-250 млн. Досягається рентабельність основного виробництва на рівні 8-15%. Прибуток залишається на МГЗ; відповідно зростають податкові надходження до бюджету. Збільшується обсяг реалізації, зростає ВВП України.

інших джерел. Відомо, що для покращання інвестиційного клімату необхідні зміна податкової та бюджетної політики, завершення адміністративної реформи. Однак, **якщо західні країни насправді, а не лише на словах, не зацікавлені в поглинанні України Росією, то можна очікувати ініціатив урядів США і країн ЄС щодо збільшення інвестування в економіку України.** З іншого боку, в разі успіху російських проектів, з'являться підстави змінити на краще негативний імідж України як «країни невдалої приватизації».

Загалом, за підсумками приватизації МГЗ в Україні:

- ❖ створено прецедент продажу значного пакету акцій великого підприємства за високу ціну промислому інвестору (який має досвід роботи в галузі і орієнтуватиметься на розширення виробництва, а не на вивіз прибутку);
- ❖ збережено у державній власності блокуючий (25% +1 акція) пакет акцій одно-

го з найбільших підприємств, що забезпечує контроль за стратегічним розвитком підприємства і дає можливість отримувати надходження до державного бюджету у вигляді дивідендів;

- ❖ отримано змогу розширити національне виробництво стратегічного матеріалу — алюмінію, необхідного для пріоритетних галузей вітчизняної промисловості (літако- та суднобудування, космічної галузі, а також галузей легкої промисловості та будівництва);
- ❖ створено підґрунтя для підвищення репутації та інвестиційної привабливості України, що сприятиме залученню іноземних інвестицій (як з близького, так і з далекого зарубіжжя).

Крім того, укладання цієї угоди, в разі вмілого її використання українською стороною, може стати основою для далекосяжних позитивних зрушень у стосунках між Україною та Росією.

¹³ Липень-листопад 1999 (на основі Закону України «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах»).



НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНСЬКО-РОСІЙСЬКОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Відомо, що на «велику економіку» (а монополна за своєю суттю і відтак — пов'язана з державними інтересами, алюмінієва галузь безперечно належить до саме такої економіки) здійснюють чималий вплив політичні процеси; і навпаки — розвиток економіки впливає на політичні процеси. Тому для стабільності зовнішніх ринків і податкових надходжень від підприємств-експортерів надзвичайно важливими є питання політичного клімату в основних країнах, де здійснюються господарчі операції експортерів.

Експерти передбачають можливість серйозної ревізії українсько-російських відносин після обрання президентом РФ В.Путіна. В Росії відбуваються масштабні зміни груп і сфер впливу, а також методів та інструментів роботи. Крім того, за визнанням багатьох російських бізнесменів, їм стає «тісно» в Росії, тож вони поглядають на інші країни як на можливі території експансії.



Можна очікувати збільшення тиску на Україну, аби отримати у власність (використовуючи різні засоби тиску) акції найбільших українських підприємств. Особливо це стосується підприємств, що за часів СРСР були частиною спільних з російськими підприємствами виробничих комплексів.

Україна навряд чи матиме реальні можливості відмовитись від нав'язуваних їй «партнерів». Існує небезпека того, що нові господарі будуть проводити на території України політику заморожування діяльності придбаних ними підприємств з метою усунення конкурентів і отримання додаткових можливостей для просування в Україну (втім, як і в інші країни) російських товарів. Без вкладення в економіку

Україні істотних коштів і без довгострокових зобов'язань вони не будуть прив'язані до придбаних підприємств і зможуть визначати їх долю на власний розсуд.

З огляду на високу вірогідність участі російських «олігархів» в приватизації в Україні, з одного боку, та небезпеку приходу недобросовісних «прихвизаторів» — з іншого боку, **варто допускати в Україну лише тих російських інвесторів (і лише на тих умовах), які відповідають національним інтересам України. Необхідно, як це було зроблено у випадку МГЗ, розбудовувати зв'язки з молодими, прагматичними сучасними російськими бізнесменами і політиками «нової хвилі», які сповідують європейські методи ведення бізнесу, виконання зобов'язань і роблять ставку на модернізацію і розширення виробництва, а не на інтриги, корупцію, особистий зиск та демпінговий**



розпродаж активів і продукції підприємств. Однак і з бізнесменами «нової хвилі» необхідно обумовлювати участь у довгострокових проектах і зустрічний захист інтересів українського та російського бізнесів.

У такий спосіб можна добитися створення політико-економічного українсько-російського лобі, яке буде зацікавлене у стабільності партнерських відносин між двома країнами, збереженні обумовленого статус-кво, а відтак — на найвищому рівні забезпечити міждержавні стосунки від потрясінь, особистих амбіцій та інших «проблем перехідного періоду».

На жаль, і в Росії, і в Україні владні відносини перебувають лише в стадії становлення. Тому реалізація позитивних задатків «першої серйозної приватизаційної угоди» України залежатиме від багатьох факторів: насамперед, від далекоглядності та ефективності дій української влади і її спроможності до рівноправного діалогу з російською владою. Для започаткування такого діалогу необхідно досягти:

- ❖ диверсифікації джерел постачання енергоносіїв;
- ❖ погашення (через реструктуризацію)



боргу за російський газ для унеможливлення тиску з боку Росії;

- ❖ проведення відкритої і продуманої великої приватизації (для залучення більших коштів та укладення угод із промисловими інвесторами, розробки належних інвестиційних зобов'язань);

- ❖ стабілізації політичної ситуації (для зменшення політичних ризиків і унеможливлення додаткового зовнішнього впливу на Україну через амбіції її політиків);

- ❖ сприяння створенню спільних проєктів між українським та зорієнтованим на Європу російським бізнесом, сприяння інвестиціям українського бізнесу в Росії;

- ❖ ефективності державного контролю за виконанням інвесторами своїх зобов'язань, створення юридичного та економічного механізму невідвратної відповідальності за їх порушення.

За будь-яких умов влада має керуватися виключно інтересами України.

Отже, в разі належного використання результатів приватизації українською владою можна буде говорити про те, що «проєкт МГЗ»:

- ❖ дозволив відродити промислові зв'язки з країнами СНД на основі економічної доцільності і на засадах цивілізованого партнерства (а не командної економіки або амбіції «старшого брата»);

- ❖ пов'язав довгострокові інтереси українських і російських владних і бізнесових структур, що може стати основою для формування лобі, зацікавленого в стабільності відносин між двома країнами;

- ❖ засвідчив, що російський капітал готовий здійснювати крупномасштабну приватизацію українських об'єктів, а відтак західні

інвестори мають бути активнішими, якщо вони зацікавлені у придбанні акцій провідних українських підприємств.

Таким чином, завдяки сприятливій кон'юнктурі та далекоглядним діям політиків та урядовців, Україні вдалося зміцнити свої позиції на ринку поділу праці в алюмінієвій галузі, створити прецедент «дорогої» великої приватизації та намітити шлях встановлення більш цивілізованих відносин з Росією.

Знаходження стабільного ринку збуту глинозему, а також будівництво нового алюмінієвого заводу дозволять створити в Україні нові робочі місця, збільшити податкові надходження до державного бюджету. Крім того, результати приватизації гарантуватимуть розвиток галузей, для яких алюміній є основною сировиною — це літакобудування, космічна промисловість, суднобудування, інші високотехнологічні галузі. У свою чергу, це дозволить Україні зробити більш ефективною участь у міжнародних проєктах на кшталт «Ан-70», Sea Launch, а також підвищить привабливість України щодо участі в інших подібних проєктах.

Результати приватизації МГЗ варто запровадити в металургійному секторі України в цілому. Металургія має бути зорієнтована не на демпінгову торгівлю низькоякісними напівфабрикатами, а на постачання сировини для промислових підприємств у рамках крупних проєктів у машинобудуванні, суднобудуванні, авіакосмічній та інших галузях. Лише в такому разі можна буде говорити про повернення України до лав цивілізованих розвинених країн.



УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ОЗБРОЄНЬ



Валентин БАДРАК,
Центр досліджень армії, конверсії та роззброєння

Світовий ринок озброєнь визначається не лише суто економічними, а й політичними та технологічними чинниками. Успішно торгувати зброєю можуть лише країни, які мають політичний вплив у світі і володіють розвиненим високотехнологічним та наукомістким виробництвом. Тому статус України як суб'єкта світового збройового ринку має надзвичайно важливе значення для іміджу держави та зміцнення її економічної безпеки.

Присутність України на світовому ринку озброєнь обумовлена, перш за все, спадщиною СРСР, який витрачав на гонку озброєнь практично необмежені кошти. Після розпаду Союзу Україна успадкувала близько 30% його ВПК, зокрема, значну частку теоретичних та практичних напрацювань у галузях, де радянська школа випереджала західну¹. Саме тому, незважаючи на економічну кризу та занепад промисловості, оборонний сектор за багатьма напрямками не втратив передових позицій.

Певною мірою, це сталося і завдяки своєчасним спробам України зайняти певну нішу на світовому ринку озброєнь, оскільки перші збройові контракти реанімували цілу низку оборонних підприємств. Звідси і твердження українських «генералів від ВПК» про «приреченість» України торгувати зброєю. Водночас, об'єктивно Україна має менше можливостей на збройовому ринку, ніж її найближчий конкурент — Росія, на території якої лишилося близько 60% ВПК СРСР.

СВІТОВИЙ РИНОК ОЗБРОЄНЬ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ

Аналіз сучасного стану міжнародного ринку озброєнь виявляє ряд тенденцій, які впливатимуть на майбутнє збройового бізнесу України. Перш за все, триває поступове звуження ринку. Динаміка укладення контрактів у 1996-1998рр. дозволяє прогнозувати подальше зниження світового експорту зброї і в 1999-2000рр. — приблизно на 5%, порівняно з обсягами 1997-1998рр.²

Збільшується відрив в обсягах експорту озброєнь між найсильнішими 4-5 країнами та рештою експортерів. Наприклад, США

лише в 1998р. збільшили обсяги продажу озброєнь країнам, що розвиваються, на \$2 млрд., порівняно з 1997р.³

Поступово зменшуються бюджетні витрати на військові потреби в більшості країн третього світу, які є головними імпортерами українських озброєнь. Так, зменшив військові витрати на 1999/2000 фінансовий рік найбільший партнер України в галузі військово-технічного співробітництва — Пакистан⁴; Туреччина, при оголошенні в травні 2000р. тендеру на закупівлю 12 корветів (на суму близько \$1,5 млрд.), повідомила, що цей проект фінансуватиметься не з бюджету, а за рахунок кредитування з боку експортерів⁵.

¹ Виробництво головок самонаведення для ракет, станцій радіотехнічного контролю, звукометричних систем артилерійської розвідки, авіаційних і ракетних систем прицілювання тощо.

² Доклад Лондонського міжнародного інституту стратегічних досліджень. — ВТС, №52, 27-31 декабря 1999г.

³ ИНФО-ТАСС, база «ВЕГА», 9 августа 1999г.

⁴ Jane's Defence Weekly, 16 June, 1999, v.31, №24, p.28.

⁵ УНІАН, 29 травня 2000р.



Скорочується попит на застарілу техніку з арсеналів — з цієї причини Україна не бере участі у низці перспективних тендерів (наприклад, для забезпечення озброєннями Південно-Африканської Республіки)⁶.

Змінюються способи передачі товарів військового та подвійного призначення замовникам. Все більше країн схиляються до використання офсетних схем, пов'язаних з купівлею технологій та розгортанням виробництва озброєнь на власній території.

Відбуваються зміни в структурі поставок озброєнь: після останніх операцій НАТО на Балканах спостерігається стійке зростання попиту на засоби ППО та бойову техніку ВПС⁷.

Нарешті, помітною є тенденція загострення конкурентної боротьби між країнами колишнього соціалістичного табору, що зумовлено існуванням на їх територіях виробництва та запасів однотипної номенклатури озброєнь. Створення Союзу Росії і Білорусі також збільшує загрозу конкуренції для України.

Отже, світовий ринок озброєнь змінюється досить динамічно, конкуренція на ньому посилюється. Залишаються практично незмінними і гру-

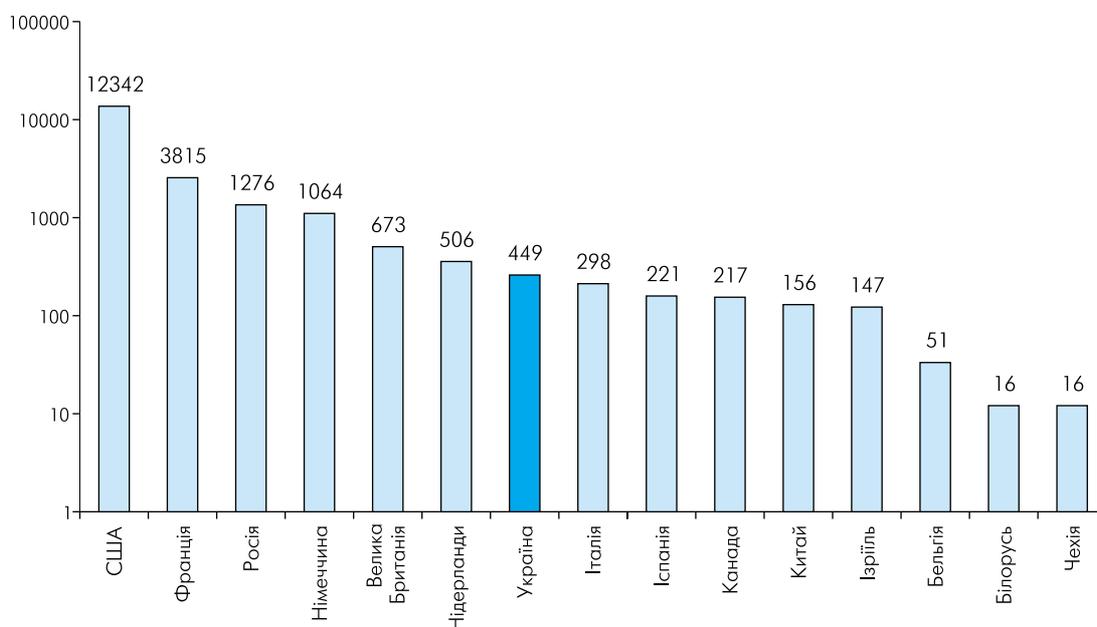
пи країн - головних світових експортерів та імпортерів цього ринку (діагр. «Експорт озброєнь в 1998р.» та «Імпорт озброєнь в 1998р.»)⁸.

Як видно з діаграми, Україна відстає від групи лідерів збройового експорту, але водночас зберігає вагомий позицію у другій групі світових експортерів.

УКРАЇНА НА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКАХ ЗБРОЇ

На регіональних ринках озброєнь Україна представлена нерівномірно. По-перше, це зумовлено усталеним поділом ринку⁹, що спричиняє жорстку конкуренцію між новими суб'єктами-виробниками за його переділ. По-друге, Україна має замкнений цикл виробництва лише деяких озброєнь — це ускладнює просування продукції і зумовлює залежність вітчизняних підприємств від кінцевого виробника. На думку генерального директора державної компанії «Укрспецекспорт» В.Малева, можливості України на ринку обмежуються саме цією обставиною і тому «конкурентно вона може виступити лише там, де спроможеться цілісно представити вітчизняного виробника — від розробки до виробництва, як це видно на прикладі радіолокаційних засобів»¹⁰.

Експорт озброєнь в 1998р., \$ млн.



⁶ УНІАН, 25 червня 1999р.

⁷ Експорт вооружений. — Центр АСТ, март-апрель 1999г., №2(12), с.2,36.

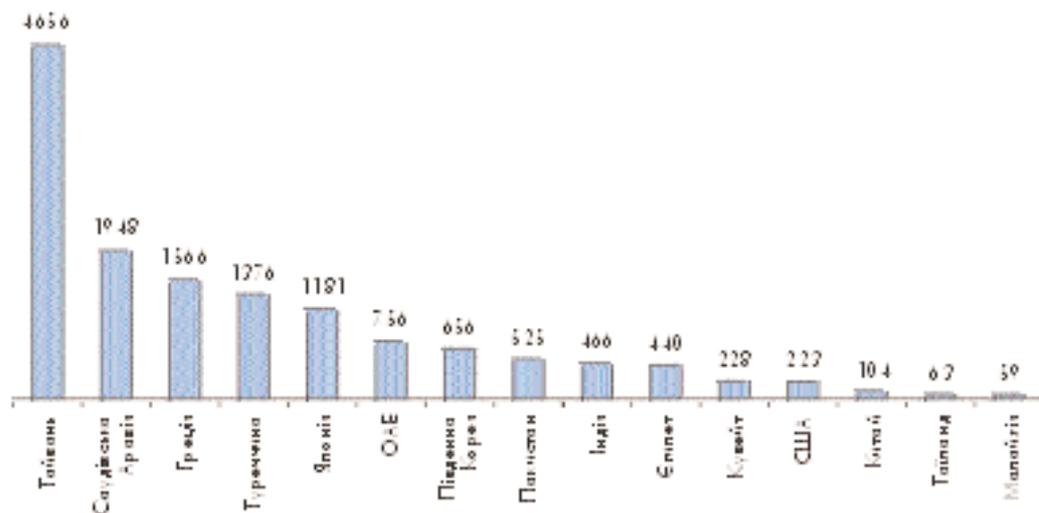
⁸ SIPRI Yearbook 1999. Armament, Disarmament & International Security. — New York, Oxford, 1999, p.424.

⁹ За часів «холодної війни» світовий ринок зброї був жорстко поділений між СРСР та розвинутими західними державами.

¹⁰ УНІАН, 14 вересня 1999р.



Імпорт озброєнь в 1998р., \$ млн.



Обмежена спроможність України виробляти кінцеву продукцію військового призначення негативно відбивається на обсягах реалізації озброєнь. Україна не виробляє й не продає нові бойові літаки, які складають близько 50% всього ринку, а також підводні човни (14% усіх торговельних угод). Продаж вертольотів, до яких Україна поставляє двигуни, становить лише 14% світового експорту¹¹.

Водночас, зусилля держави на ринку озброєнь принесли певні позитивні результати. Якщо раніше основу експорту українських озброєнь становили поставки танків та іншої військової продукції Пакистану, то в 1999р. ситуація вперше змінилася у бік більш рівномірного розподілу поставок української зброї в інші регіони: більш вагомими для України стали ринки Північної і Центральної Африки, а також Південної Азії. Лише ДК «Укрспецекспорт» здійснювала в 1999р. експортно-імпорتنі операції зі зброєю з понад 30 країнами¹². Крім того, якщо раніше найбільші обсяги експорту припадали на дочірнє підприємство «Укрспецекспорту» — фірму «Прогрес», що обслуговувала україно-пакистанський танко-

вий контракт, то нині частка інших фірм-посередників у збройовому бізнесі практично зрівнялася з часткою фірми «Прогрес». Фахівці вважають, що завершення україно-пакистанського танкового контракту в 1999р. не викличе зниження обсягів експорту озброєнь України в 2000р. і не позначиться на її присутності на світовому ринку зброї¹³.

Зростають обсяги експорту української продукції. Так, наприклад, якщо за 1997р. ДК «Укрспецекспорт» (разом із дочірніми структурами) заробила \$148 млн.¹⁴ (щоправда при запланованих \$186,7 млн.), то за 1998р. — вже майже \$300 млн. За інформацією Державної служби експортного контролю України, пакет замовлень на українські озброєння протягом 1999р. збільшився на 50%. При цьому покращились показники торгівлі з країнами СНД, в т.ч. з Росією¹⁵.

На відміну від провідних західних виробників спеціальної продукції, **Україна не висуває жодних політичних умов до потенційних покупців, чим вигідно відрізняється від інших експортерів.** Це приносить позитивні

¹¹ Ще 11% випадає на експорт бронетехніки, 10% — на ракетне озброєння, по 2% — на артсистеми і системи зв'язку, управління та розвідки. Див.: Російсько-український бюллетень, 2000, №5, с.50.

¹² Industrial Ukraine. — IDET-99, р.3.

¹³ УНІАН, 17 січня 2000р.

¹⁴ Спугай Г. Броня на вивоз. — Київській телеграф, 15 мая 2000г.

¹⁵ Бадрак В. Чувствительная торговля: сбывающиеся надежды. — Російсько-український бюллетень, 2000, №5, с.45.



результати. Наприклад, Пакистан, відчувши певний тиск з боку США (ембарго в 1995р. на поставки 28 модернізованих літаків F-16¹⁶) та Франції (затримання відправки восьми модернізованих винищувачів «Міраж-3», «Міраж-5» та підводного човна класу «Агоста» майже на місяць¹⁷), схиляється до поглиблення співпраці саме з Україною або з Китаєм (який також уникає політичних вимог при здійсненні збройової торгівлі).

До чинників, що обмежують можливості України на ринку озброєнь, експерти відносять небажання України використовувати бартерні контракти, офсетні схеми та лізингові поставки¹⁸. Крім того, Україна не займається ліцензійною торгівлею, що обмежує її можливості на світових ринках.

Ринки країн Європи

На європейських ринках Україна має поки що більше невдач, аніж досягнень. Це закономірно, якщо врахувати рівень науково-промислового розвитку провідних західних держав, а також процес інтеграції переважної більшості постсоціалістичних країн до західноєвропейських структур, що змушує уряди цих країн підтримувати західні проекти.

Просування військової продукції на європейські ринки обмежує їх самодостатність — наявність потужностей для забезпечення переважної більшості військових потреб. Слід зважити і на політику захисту європейськими державами національних виробників. Тому здатність України виробляти навіть конкурентоспроможну продукцію військового (подвійного) призначення ще не означає готовність європейських країн її імпортувати. Показовим прикладом ставлення до України як до потенційного конкурента є відмова її у членстві в Європейському космічному агентстві — незважаючи (або, скоріше, саме зважаючи) на те, що Україна є одним з найпотужніших світових виробників космічної продукції.

Сьогодні військово-технічне співробітництво України з країнами Європи більше пов'язується з тендерами та спільними проектами, ніж з прямими товарними поставками. Показовим прикладом є спільний українсько-французько-чеський проект модернізації танка Т-72, який зумовив розвиток

співробітництва між Україною та Францією¹⁹. Прямі поставки продукції на європейські ринки здійснює лише невелика частка українських військових заводів. Так, у 1999р. АТ «Сумське НВО ім.Фрунзе» експортувало військову продукцію і послуги до Франції, Великої Британії, Нідерландів та Австрії; ДП «Феодосійське ВО «Море» — до Греції і Туреччини; ВАТ «Топаз» — до Данії; Запорізьке ВАТ «Мотор-Січ» — до Чехії, Ірландії, Болгарії; ДП «ЗТФ «Таско-експорт» — до Чехії, Словаччини, Словенії, Болгарії і Польщі²⁰. На цей час триває перспективний для України тендер на поставку щонайменше 250 танків до Греції.

Водночас, можна констатувати збільшення інтересу ряду європейських країн до України, про що свідчать ряд досить престижних контрактів — укладених, або таких,



що перебувають у стадії обговорення. Наприклад, ДК «Укрспецекспорт» укладено контракт (\$97 млн.) на поставку до Греції двох малих десантних кораблів на повітряній подушці типу «Зубр»²¹. Наприкінці 1999р. підписано контракт Харківського КБ ім.Морозова з швейцарською фірмою *Swiss Ordnance Enterprise Corp.* на спільне виготовлення дослідного зразка танкової гармати за стандартами НАТО (120-мм)²².

У травні 2000р. відбулися переговори українських представників збройового бізнесу з керівництвом впливої у Франції Асоціації «Франс-коверсія» (АФК), на яких було підтверджено бажання французької сторони співпрацювати з Україною в рамках проектів по створенню і модернізації бронетехніки

¹⁶ Агентство «Новости», 25 августа 1999г.

¹⁷ ИТАР-ТАСС, 10 ноября 1999г.

¹⁸ Спудай Г. Броня на вывоз. — Киевский телеграф, 15 мая 2000г. с.4.

¹⁹ Директор Харківського конструкторського бюро ім.Морозова М.Борисюк, інтерв'ю Центру досліджень армії, конверсії та роззброєння, 30 квітня 1999р.

²⁰ База даних Центру досліджень армії, конверсії та роззброєння.

²¹ УНІАН, 26 січня 2000р.

²² УНІАН, 25 серпня 1999р.



(разом з корпораціями *SAGEM* та *GIAT Industry*), виробництву підкаліберних снарядів спільно з українською корпорацією «Таско» (з *GIAT Industry*), модернізації літаків Міг-29 та продажу їх третім країнам (з корпорацією *Thomson*)²³.

Має перспективу співробітництво з Туреччиною, яка є членом НАТО і виявляє зацікавленість в українських технологіях²⁴. Україна поки що зберігає певні шанси у танковому тендері в Туреччині (виробництва 1000 сучасних танків; обсяг проекту — \$4,0-4,5 млрд.). За деякими позиціями український танк перевершує західні аналоги, зокрема, за результатами тестування в умовах високогір'я та низьких температур, проходження окремих тестів типу «змійка» та «подолання водної перешкоди»²⁵. Україна має шанси на перемогу і в тендері на постачання до Туреччини 12 бойових кораблів класу «корвет» при спільному будівництві головного корабля та проектуванні країни-експортера (обсяги замовлень можуть скласти 25-28% від суми проекту²⁶).

Головним досягненням України на європейському ринку є участь у спільних проектах з країнами-членами НАТО, з якими ще 3-5 років тому співпраця була взагалі неможливою. Головною втратою є відмова країн Центральної та Східної Європи орієнтуватися на український ВПК, зокрема, на участь у модернізації військової техніки, на що покладалися чимало надій та було витрачено чимало ресурсів.

Ринки країн Близького Сходу та Північної Африки

Ринки цього регіону є досить перспективними для України, оскільки тут зосереджена значна кількість пострадянських озброєнь (танків, ракетних та артилерійських систем ППО, протиракетних комплексів, тактичних ракет, бойових літаків та літаків ВТА). Якщо кілька років тому йшлося про продаж на ці ринки переважно техніки з арсеналів Міністерства оборони України, то нині наголос робиться на закупках нових озброєнь²⁷. Тому ринки країн Близького Схо-

ду були першими серед тих, що опанувалися українським збройовим бізнесом, і відіграли певну роль у становленні України на ринку озброєнь взагалі. Так, до Ємену було здійснено поставки бойових літаків: чотирьох Су-22 (1995р.) та чотирьох Су-17 (1996р.)²⁸.

За результатами 1998р., третє місце серед українських імпортерів озброєнь посів **Алжир**: поставки становили 10% експорту військової продукції за рік, причому озброєння складала 90% усього українського експорту в цю країну²⁹.



Станом на 2000р., найбільшого успіху Україні вдалося досягти на ринку Ірану. Найбільшими за обсягами були контракти на поставку 12 літаків Ан-74 (\$132,9 млн.) та будівництво на території Ірану заводу з виробництва літака Ан-140 (\$195,2 млн.)³⁰. Крім того, розпочалася реалізація контракту щодо передачі Ірану технологій виробництва літаків Ан-140. Перші літаки ліцензованої зборки мають з'явитися вже в 2000р.

Протягом останніх років країнам Близького Сходу постачав продукцію ДП «Завод ім. Малишева» — зокрема, в Іран та Йорданію. У 1999р. укладено угоду на продаж 50 нових бронетранспортерів БТР-94 в Йорданію на суму близько \$6,5 млн.³¹ Раніше разом з цією країною виконано контракт щодо модернізації (у важкий бронетранспортер) старого англійського танку «Центуріон»³². Під час міжнародної виставки озброєнь «SOFEX-

²³ Агентство «Версии», 19 мая 2000г.

²⁴ УНІАН, 15 травня 2000р.

²⁵ Інтерв'ю директора державного підприємства «Прогрес» С.Самойленка Центру досліджень армії, конверсії та роззброєння, 21 квітня 2000р.

²⁶ Інтерв'ю головного конструктора Казенного дослідницько-проектного центру кораблебудування України С.Кривка Центру досліджень армії, конверсії та роззброєння, 1 жовтня 1999р.

²⁷ Низка країн регіону виявила зацікавленість до нових розробок спецтехніки (продукція Донецького ВАТ «Топаз» та Запорізького заводу «Іскра»). Перспективною може бути й реалізація бронетехніки, літаків АНТК ім. Антонова та іншої нової продукції.

²⁸ База даних Центру досліджень армії, конверсії та роззброєння.

²⁹ Там само.

³⁰ УНІАН, 2 жовтня 1999р.

³¹ Агентство «Версии», 12 мая 2000р.

³² УНІАН, 5 травня 2000р.

2000» укладено контракт на навчання 100 фахівців на базі ДП «Завод ім. Малишева». З іншими країнами цього регіону підписано протоколи про наміри щодо модернізації 150 танків Т-72 та поставок 100 танків Т-84³³.

З 1999р. Україна намагається налагодити військово-технічне співробітництво з **Лівією** (після зняття з неї санкцій Ради Безпеки ООН). ВАТ ЦКБ «Шхуна»³⁴ розпочало роботу на лівійському ринку: зокрема, ведуться переговори щодо участі України у створенні лівійського військового кораблебудування³⁵.

Можна стверджувати, що на ринку країн Близького Сходу та Північної Африки Україна знайшла своє місце. Обсяги поставок продукції та послуг військового призначення залишаються стабільними, а розвиток ВТС — динамічним.

Ринки країн Центральної Африки

Центральноафриканський ринок приваблює Україну з багатьох причин. По-перше, на ньому порівняно легко реалізуються озброєння і техніка, що виводяться зі складу Збройних Сил України. По-друге, центральноафриканський регіон є традиційною зоною потенційного воєнного протистояння, тому на південь від пустелі Сахара інтенсивність збройової торгівлі зростає. У 1998р. її обсяги збільшились майже вдвічі — з \$991 млн. до \$1,69 млрд.³⁶ При цьому стан очікуваного конфлікту, природно, звужує вимоги замовника до постачальників озброєнь. По-третє, переважна більшість країн Центральної Аф-

рики не мають розвинутої промисловості, а тому віддіють перевагу купівлі озброєнь, а не ліцензій. Нарешті, ще більшою мірою, ніж в Близькосхідному регіоні, тут зосереджена військова техніка радянського виробництва. Водночас, ця обставина зумовлює жорстку конкуренцію пострадянських країн — експортерів озброєнь.

Незважаючи на гостру конкурентну боротьбу, Україна змогла закріпитися на центральноафриканському ринку. Лише в 1998р. українськими виробниками, причому без порушень міжнародних домовленостей, тут було виконано контрактів на суму понад \$150 млн.³⁷ — це майже третина коштів, отриманих Україною від збройового бізнесу за 1998р.

У Центральній Африці Україна вже має постійних замовників. Наприклад, Народно-демократична Республіка **Конго** користується послугами українських постачальників протягом кількох років поспіль (поставки військового майна у 1997-1999рр. здійснювалися ВО «Луганський верстатобудівний завод»). Налагоджується співробітництво і з новими імпортерами. **Ангола** в 1999р. закупила запорізьку спецтехніку. За інформацією ДК «Укрспецекспорт», з 1998р. дві (неназвані) країни Африки розпочали реалізацію двох крупних контрактів з українськими постачальниками (один з контрактів — на \$132 млн.)³⁸.

Загалом, протягом 1997-1999рр. Україна досить добре закріпилася на ринку країн Центральної Африки. Водночас, тут спостерігається чи не найвища конкуренція України з Росією та Білоруссю. При цьому Росія має більше можливостей політичного лоббування, більше представництв — це дає їй можливість здійснювати поставки до більшого числа країн регіону. Перспективи на цьому ринку українські фахівці пов'язують з прийняттям політичних рішень щодо продажу більш широкої номенклатури військової техніки.

Ринки країн Азії

Азійський ринок є найбільш важливим для України, оскільки він охоплює значну кількість країн, що розвиваються найбільш динамічно, — це Китай, Індія, Пакистан та інші держави. Водночас, збільшення напруги у відносинах між Індією та Пакистаном сти-



³³ Там само.

³⁴ Базовий розробник малих та середніх суден та розробник патрульних, ракетних кораблів і катерів, малих патрульних та десантних суден.

³⁵ УНІАН, 17 листопада 1999р.

³⁶ Доклад Лондонського міжнародного інституту стратегічних досліджень. — ВТС, №52, 27-31 декабля 1999г.

³⁷ Бадрак В. Блеск и нищета оборонки. — Зеркало недели, 17 июля 1999г., с.2.

³⁸ База даних Центру досліджень армії, конверсії та роззброєння.



мує закупівлю озброєнь іншими країнами регіону.

Пакистан протягом останніх трьох років залишається найбільшим партнером України в галузі військово-технічного співробітництва. Практично завдяки українсько-пакистанському контракту на продаж Ісламабаду 320 танків Т-80УД (понад \$650 млн.) Україна вийшла у 1997р. на дев'яте місце у світі за результатами світової торгівлі зброєю, а також посіла сьоме місце за результатами 1998р. Протягом 1996-2000рр. Україна виконала для Пакистану замовлення на загальну суму близько \$800 млн., а потенціал замовлень на наступні п'ять років становить щонайменше \$1 млрд.³⁹

Незважаючи на те, що **Китай** традиційно є найбільшим партнером Росії, збільшуються поставки на китайський ринок української продукції. У першу чергу, це стосується авіаційної техніки, комплектуючих до неї, а також ремонту радянської авіатехніки. В 1997р. Китаю реалізовано партію з 56 керованих ракет класу «повітря-повітря», партію засобів РЕБ, партію авіаційних двигунів для китайських тренувальних літаків К-8J⁴⁰. У 1999р. з Китаєм торгувала переважна більшість вітчизняних підприємств, що випускають високотехнологічну продукцію: ДАХК «Артем», ДК «Лорта», ВАТ «Мотор-Січ», ДП «ФЕД», Казенне підприємство «ЦКБ «Арсенал» та інші.

Досить динамічно розвиваються стосунки українських зброярів з **Індією**, де Україна нещодавно відкрила військовий аташат, а ДК «Укрспецекспорт» ближчим часом матиме власне представництво. «Україна прагне збільшити обсяги поставок озброєнь та військової техніки на індійський ринок, і з року в рік вона це робить», — зазначив у вересні 1999р. генеральний директор ДК «Укрспецекспорт» В.Малев⁴¹. Існує перелік номенклатури військової продукції, для придбання якої навіть зорієнтований на Росію замовник має звертатися до України, це — авіаційні компоненти (від фірми «ФЕД» та «Артем»), радіолокаційні станції («Іскра»), авіадвигуни та комплектуючі до них («Мотор Січ») та інша продукція.

Україна співпрацює і з іншими країнами Азії: **Бангладеш** отримала літаки Ан-24 та

компоненти авіатехніки від Харківського заводу «ФЕД»; **Шрі-Ланка** купувала в Україні вертольоти Мі-17 та Мі-24; **Камбоджа** купила 10 млн. патронів калібру 7,62 мм. Переговори між Україною та низкою країн Азії тривають.

Порівняно з першими роками самостійно збройового бізнесу, Україна не лише зберегла присутність на ринку країн Азії, але й розширила співробітництво з країнами, традиційно зорієнтованими на Росію. Ринок країн Азії має великі перспективи для України внаслідок збереження тенденції до збільшення витрат на військові потреби.

Ринок країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону

Тут Україна є новачком, але виявляє прагнення стати повноцінним суб'єктом на ринках регіону. Країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону потрапили в поле зору фахівців країн-лідерів світового ринку озброєнь після того, як було встановлено, що фінансово-валютна криза 1998р. виявилася менш масштабною, ніж це очікувалося, а її тривалість — більш короткою, ніж прогнозувалося⁴².

Україна розраховує на перемогу в танковому проекті в **Малайзії**, який передбачає поставки цій країні 60-80 машин. Згідно з умовами замовника, український танк Т-84 був презентований на міжнародній виставці озброєнь «DSA-2000» в м.Куала-Лумпур.

Виявляє зацікавленість у розвитку військово-технічного співробітництва з Україною і **В'єтнам**. Під час візиту до Києва міністра національної оборони В'єтнаму в травні 2000р. намічено широкий спектр співробітництва між двома державами. Йдеться, зокрема, про реалізацію широкої програми модернізації військової техніки: засобів ППО, бронетехніки, радіолокації тощо для армії В'єтнаму. Крім того, вже з вересня 2000р. у військових навчальних закладах України навчатимуться 30 в'єтнамських військових⁴³.

Слід зазначити, що ринки країн АТР штурмує і Росія, яка демонструє тут досить наступальні позиції в політичному лобіюванні своїх інтересів. Так, під час проведення виставки «DSA-2000» в Малайзії віце-прем'єр

³⁹ Експертні підрахунки Центру досліджень армії, конверсії та роззброєння.

⁴⁰ Кандауров С. Украина расширяет номенклатуру экспорта вооружений. — Красная звезда, 25 сентября 1999г., с. 3.

⁴¹ УНІАН, 14 вересня 1999р.

⁴² Вже в 1999р. зростання ВВП в Малайзії становило 5,5-6,0% при очікуванні в 2%. — Aviation Week & Space Technology, February, 21, 2000, v.152, pp.83-84,86,91.

⁴³ УНІАН, 13 травня 2000р.



Росії з питань ВПК відвідав не лише виставку, але й саміт країн АСЕАН в Малайзії, де виступив з досить різкими антиукраїнськими заявами⁴⁴.

Результати перших кроків України на ринку країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону дають підстави сподіватися на закріплення на ньому за умов послідовної маркетингової політики та належної політичної підтримки українських експортерів.

Ринок країн Латинської Америки

Ринок країн цього регіону є досить перспективним, незважаючи на його віддаленість від України. З середини 1996р. в економіці більшості країн регіону розпочалися процеси економічного підйому. На думку фахівців, Україна може вести переговори про укладення контрактів не лише на поставки готових зразків продукції, а й на підготовку та обслуговування інфраструктури, персоналу. Існують також перспективи поставок літаків та надання послуг щодо запуску космічних апаратів⁴⁵.

Здобутки України на цьому ринку поки що невеликі. Більшість контрактів було укладено кілька років тому, причому вони переважно стосувалися поставок техніки з арсеналів, а не нової продукції. В 1997р. ДК «Укрспецекспорт» уклав контракт з **Еквадором** на поставку комплексів ППО «Оса АК» (\$64 млн.) та контракт на поставку партії бойових літаків Су-27 (\$600 млн). **Перу** здійснив закупки дев'яти військово-транспортних літаків Ан-32 та чотирьох літаків Ан-72А. У 1999р. **Венесуела** замовила в Україні партію літаків і прикордонних катерів⁴⁶.

Головною проблемою, що стримує просування України на ринки Латинської Америки, є брак послідовної маркетингової політики. Наприклад, відсутність української експозиції на міжнародній виставці «FIDAE-2000» зашкодила утвердженню в регіоні іміджу України як експортера військової продукції.

Загалом, можна стверджувати, що присутність України на ринках країн Латинської Америки поки що незначна, а існуючий потенціал військово-технічного співробітництва — нереалізований.

Ринок країн СНД

Країни СНД зорієнтовані переважно на співробітництво з Росією. Водночас, геополітичні зміни останніх років дозволяють сподіватися на збільшення замовлень і в Україні — за умов демонстрації нею політичної стабільності. Йдеться передусім про країни Балтії, Грузію, Азербайджан, можливо, Узбекистан. Головною перешкодою до активізації співпраці України з цими державами є їх фінансові проблеми та очікування на військово-технічну допомогу з боку країн НАТО.

Чинні угоди в галузі військово-технічного співробітництва стосуються передусім ремонту військової техніки та поставок ком-



плектуючих. У 1997р. Київський танкоремонтний завод реалізував контракт на капітальний ремонт та модернізацію 40 танків для **Узбекистану** (сума контракту — \$3,2 млн.)⁴⁷. Зараз Україна ризикує втратити перспективи на ринку цієї країни, оскільки нещодавно Президент Росії В.Путін запропонував Державній думі ратифікувати Угоду з Узбекистаном про військово-технічне співробітництво (укладено 11 грудня 1999р.), яка передбачає поставки новітніх зразків російського озброєння⁴⁸.

В 1999р. Україна постачала озброєння та військову техніку (у незначних обсягах) до Азербайджану, Узбекистану, Естонії, Туркменістану, Казахстану, Литви, Молдови, Латвії, Грузії, Таджикистану, Киргизстану та самої Росії.

Росія як імпортер української продукції військового призначення займає особливе місце в системі українського збройового експорту. З одного боку, Росія є найбільшим

⁴⁴ Агентство «РосБизнесКонсалтинг», 4 апреля 2000г.

⁴⁵ Проскурин С., Каблов В. Латиноамериканский регион военно-технической продукции: состояние и перспективы. — Арсенал, 1999, №2, с. 28-29.

⁴⁶ Зокрема, Україно-Венесуельський торговий дім передав у Міністерство зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі України замовлення на 16 транспортних літаків Ан-26, 10 пасажирських літаків Ан-24, чотири транспортних літаки Ан-32, чотири транспортних літаки Ан-12, шість вертольотів Мі-8, 26 швидкісних прикордонних катерів для берегової охорони, шість малих пасажирських суден на підводних крилах і обладнання для тилового забезпечення військових підрозділів.

⁴⁷ Урядовий кур'єр, 8 лютого 1997р. с.3.

⁴⁸ Агентство «РосБизнесКонсалтинг», 18 мая 2000г.



конкурентом України на світовому ринку. З іншого боку, вона залишається другим після Пакистану імпортером української військової продукції. Крім того, як Україні, так і Росії вигідно розвивати кооперацію у сфері військово-технічного співробітництва. Цьому сприятиме нещодавно підписана Постанова Уряду України, яка дозволяє понад 60 оборонним заводам брати участь у коопераційному виробництві на теренах СНД без отримання прав спеціального експортера⁴⁹.

Експерти переконані, що на ринку країн СНД Україна має діяти більш активно, використовуючи важелі політичного та дипломатичного впливу.

ВИСНОВКИ ТА ПРОГНОЗИ

На світовому ринку озброєнь Україна поступово зміцнює свої позиції як експортера зброї.

Помітних успіхів досягнуто на ринках Азії, Африки та Близького Сходу. Розширюється присутність України на ринку країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Україні вдається формувати імідж надійного партнера і в співпраці з країнами Західної Європи, хоча кількість та фінансові параметри збройових контрактів з західноєвропейськими країнами поки що помітно не позначилися на обсягах експорту озброєнь з України. Тривожить тенденція втрати Україною ринків Центральної та Східної Європи. Це пов'язано з орієнтацією держав регіону на інтеграцію до європейських інституцій, слабкою маркетинговою політикою, відсутністю дієвої

політичної підтримки експортерів, а також відставанням України в багатьох напрямках розвитку новітніх систем озброєнь від передових країн Заходу.

Збільшення попиту на ліцензійну торгівлю в країнах, які дотепер орієнтувалися переважно на закупівлю зброї змушує країни, які бажають зберегти позиції основних експортерів, більше інвестувати у розвиток технологій, фундаментальні дослідження в оборонній галузі та в модернізацію виробництва підприємств ВПК.

За нинішніх умов, Україна практично не має шансів увійти до п'ятірки найпотужніших експортерів зброї у світі. Тому головними завданнями мають бути утримання нинішніх позицій на світовому ринку при збільшенні обсягів експорту озброєнь, вчасне реагування на зміни у попиті країн-потенційних замовників.

Україна спроможна адекватно реагувати на нові виклики на ринках озброєнь — для цього існують певні передумови, в т.ч. і ресурсні можливості. Інтелектуальний і науково-технологічний потенціал держави (за умови визначення пріоритетних напрямів у розробках) може забезпечити створення конкурентоспроможних зразків озброєнь. Результати останніх років збройового бізнесу засвідчили також компетентність та досить високий рівень професіоналізму структур, що займаються від імені держави торгівлею зброєю, а також готовність українського бізнесу оперативно реагувати на потреби іноземних країн.

Сьогодні у розвиток озброєнь в Україні інвестуються незначні кошти, тому, якщо не відбудеться помітного збільшення інвестицій у розробки та створення нових зразків, торгівля зброєю може зазнати серйозного удару.

Однією з вразливих ланок збройового бізнесу України є недостатня увага до кредитування перспективних проектів — це негативно позначиться на обсягах експорту зброї у майбутньому.

Якщо не вдасться розв'язати проблеми фінансування збройових проектів, збільшити витрати на проведення НДДКР, маркетингову та виставочну діяльність, інформаційну підтримку експортерів, налагодити систему трансферу технологій, то Україна може помітно зменшити обсяги експорту озброєнь вже через 3-4 роки.



⁴⁹ УНІАН, 26 червня 1999р.



ЭКСПОРТ УКРАИНСКОГО МЕТАЛЛОЛОМА: ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ



Вениамин КРАМЕР,
Исполнительный директор Украинской ассоциации металлолома

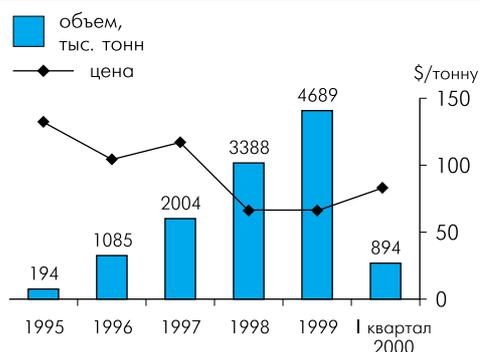
На примере достаточно узкой сферы — экспорта металлолома — в статье показаны общие закономерности и проблемные вопросы регулирования экспорта товаров из Украины. В экспорте металлолома ярко проявляются: взаимозависимость внутренних и внешних факторов; неэффективность государственного регулирования, ориентированного на запреты (ограничения), а не на стимулирование экономической деятельности; несовершенство законодательства и чрезмерные разрешительные полномочия государственных органов (как питательная среда взяточничества и коррупции); отсутствие стратегического планирования и прогнозирования, в т.ч. последствий принимаемых решений.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ УКРАИНСКОГО РЫНКА МЕТАЛЛОЛОМА

Стремительный рост объемов экспорта металлолома начался в марте 1995г.¹, когда Правительство отменило режим квотирования и лицензирования экспорта металлолома. На фоне инфляции, падения курса гривны, отсутствия действенных регуляторов и ограничений² остановить рост экспорта металлолома стало невозможным — уж слишком велика была разница в цене на внутреннем и международном рынках. Несмотря на предпринятые государством попытки регулирования рынка металлолома, его не перестает «лихорадить» до сих пор. Признаками «лихорадки» являются недогрузка металлургических мощностей, использование, мягко говоря, «нечистых» операций с металлоломом, отток финансовых средств

и сырья за рубеж. (диагр. «Показатели экспорта металлолома»).

Показатели экспорта металлолома



Источники проблем на рынке металлолома в Украине имеют как объективный, так и

¹ До 1993г. действовал жесткий запрет на экспорт металлолома из Украины. Начиная с 1993г., была введена квота на вывоз порядка 250 тыс. тонн черного лома. Экспорт осуществлялся через государственную внешнеторговую организацию «Укрвнешпром» с передачей всех валютных средств в Валютный фонд страны. В 1993г. была введена регистрация всех контрактов на экспорт металлолома в Министерстве внешних экономических связей Украины, а с 1994г. появились и индикативные цены при его экспорте. Введение ценовых ограничений сыграло положительную роль, т.к. они соответствовали европейскому уровню. После отмены индикативных цен в декабре 1996г. экспортная цена снизилась на 10-12%.

² Такие барьеры, как регистрация контрактов и контроль цен, легко преодолевались экспортерами.



субъективный характер, а также четкую иерархию (начиная с Верховной Рады и заканчивая местными администрациями и субъектами предпринимательской деятельности).

Основными **объективными** источниками проблемы до сих пор являлись: отсутствие баланса в структуре экспорта, потребления и валообразования металлолома; колебания спроса и цен на внутреннем и внешних рынках; естественная инерционность перехода отечественной металлургии к рыночным условиям; низкая платежеспособность отечественных металлургических предприятий. **Субъективные** причины обусловлены: противоречиями в нормативно-правовой базе; неумением и нежеланием государственных органов решать острые экономические проблемы; отсутствием навыков стратегического планирования; жадной наживы как субъектов предпринимательской деятельности, так и части чиновничества практически на всех уровнях власти.

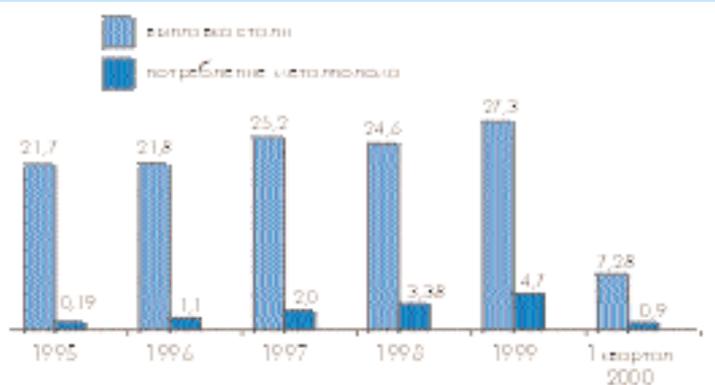
Жалобы металлургов на нехватку металлолома и, в то же время — увеличение объемов его вывоза, вполне обоснованны. Причиной этого отчасти явились диспропорции в структуре внутренних и внешних потребностей. По данным Международного института чугуна и стали (IISI), доля выплавки стали в мартеновских печах³ на украинских предприятиях до последнего времени оставалась самой высокой в мире — 48,1%, в то время как в России этот показатель составлял 27,8%, в Румынии — 10,5%, в странах Азии — 3,1%, в странах Центральной Европы — 2,8%, в мире в целом — 4,6%, в странах NAFTA, ЕС, Центральной и Южной Америки, Африки, Ближнего Востока — 0%. В то же время, в мире растут объемы выплавки стали в электропечах, требующих примерно 1100 кг металлолома при выплавке одной тонны стали, что и стало причиной постоянно растущего спроса на металлолом (*диагр. «Потребление металлолома в Украине»*).



Казалось бы, чего проще — определить объем потребностей украинских предприятий и, исходя из этого, поддерживать баланс между экспортом и внутренним потреблением. Но до начала 2000г. никто в Украине не знал, сколько лома черных металлов необходимо нашей металлургии. Последний раз такие расчеты производились в 80-е годы. Лишь в начале 2000г.⁴ был проведен расчет баланса потребностей металлургических предприятий Украины в металлоломе.

Причинами роста экспорта металлолома являются и чисто коммерческие мотивы: низкие закупочные цены внутри страны и гораздо более высокие — при экспорте; низкая дисциплина платежей отечественных металлургов. В последнее десятилетие произошел коренной передел рынка металлолома, к чему металлурги оказались не готовы. В советские времена почти все поставки металлолома металлургам осуществлялись через государственные предприятия системы «Втормет». К 2000г. объем переработки металлолома на бывших предприятиях «Втормет» снизился до 12-15% общего объема металлолома, заготавливаемого внутри страны. Главные причины такого падения — это высокий уровень налогообложения национального производителя и неумение некоторых руководителей «Вторметов» работать в

Потребление металлолома в Украине, млн. тонн



³ Удельный вес потребления металлолома при выплавке одной тонны стали в мартеновских печах почти в три раза меньше, чем в электропечах.

⁴ Исходя из индикативного плана Министерства экономики Украины по выплавке стали в 2000г. (27,5 млн. тонн), совместными усилиями, в первую очередь, бывшего Министерства промышленной политики, Института экономики и Украинской ассоциации металлолома был определен удельный расход металлолома на одну тонну стали — 364,9 кг (в т.ч. 183,1 кг металлолома, поставленного с внутреннего рынка и 181,8 кг — образованного на самих металлургических предприятиях).

Баланс потребностей в металлоломе предприятий Украины

Наименование предприятия	Расчетный объем производства		Потребность в металлоломе		
	Стали	Общего проката	Всего	Оборотный лом	Поступление со стороны
Макеевский	840	665	360	238	122
Енакиевский	1690	1480	490	255	235
Азовсталь	3640	3330	1060	565	495
Донецкий	1225	935	895	185	710
им.Ильича	4950	4320	1690	840	850
Алчевский	2480	1950	1120	405	715
Криворожсталь	5290	4470	1440	1100	340
им.Дзержинского	2295	2040	633	270	363
Запорожсталь	3300	2745	1320	785	535
им.Петровского	780	683	105	70	35
Денпроспецсталь	540	350	570	105	465
Нижнеднепровский	470	330	330	175	155
Краматорский	20	25	20,2	7	13,2
Керченский	1,7	—	1,8	—	1,8
Всего	27521,7	23400	10035	5000	5035

условиях рыночной экономики (табл. «Баланс потребностей в металлоломе предприятий Украины»).

Новые силы на рынке металлолома (собственники) просто не желают ни отдавать свое имущество (металлолом) за бесценок, ни ожидать годами возврата платежей за него. В результате, лом идет на экспорт, независимо от административных преград. В этом смысле весьма показателен пример взаимодействия между поставщиками и потребителями металлолома в течение первых четырех месяцев 2000г. Как только металлургические заводы резко подняли закупочные цены и стали аккуратно платить за металлолом, они тут же были «завалены» металлоломом и вынуждены приостановить закупки. Выяснилось, что многие поставщики металлолома готовы даже потерять немного в выручке (особенно за невозврат НДС при экспорте), но поставлять металлолом на отечественные предприятия — лишь бы по приемлемым ценам и исправно платили!

Рынок металлолома в Украине подвержен влиянию субъективных факторов, имеющих свою иерархию. На верхних уровнях власти (Верховная Рада, Кабинет Министров, центральные органы исполнительной власти) действиями, обостряющими проблемы рынка, являются введение многоступенчатой разрешительной системы экспорта металлолома, а также принятие подзаконных актов,

искажающих суть законодательно установленных правил. Судя по имеющимся результатам⁵, одной из целей таких действий является создание условий для получения чиновниками «административной ренты».

Созданная система регистрации экспортных контрактов — яркий тому пример. Ее несовершенство становится причиной серьезного ущерба для отечественных экспортеров, которым при складывающейся конъюнктуре цен на внешних рынках проще понести материальные убытки (от упущенной выгоды), чем вновь ощутить на себе «прелести» перерегистрации. Решение этого вопроса гораздо проще и эффективнее было бы возложить на таможенную службу, которой предоставить право разрешения на выпуск металлолома за рубеж на новых контрактных условиях. Ан нет — нужен новый разрешительный документ. Только на одном этом Украина теряет валютные поступления в размере десятков миллионов долларов в год.

Проблемы субъективного характера связаны и с несовершенством нормативно-правовой базы. На ее противоречиях построено, например, вольное толкование понятия «экспортная партия» и распространение его на все операции с партиями металлолома внутри страны⁶. Такое вольное толкование лежит в основе плановых цифр миллионных поступлений в бюджет от Министерства охраны окружающей среды и Государственной

⁵ Верховной Радой и Кабинетом Министров до сих пор не был принят ни один нормативный акт, который бы стимулировал поставки металлолома в металлургическую отрасль Украины. В период 1997-1999гг. Правительство приняло около 20 постановлений, распоряжений и других нормативных актов, направленных на ограничение вывоза металлолома, однако достичь желаемого результата не удалось: в 1999г. экспорт вырос в 1,4 раза, по сравнению с 1998г., и почти в 2,5 раза, по сравнению с 1997г.

⁶ В постановлении Кабинета Министров Украины от 2 июля 1998г. №999 говорится о контроле за экспортными партиями металлолома, но не установлена обязательность контроля при проведении операций с металлоломом внутри страны.



администрации железнодорожного транспорта Украины — за проведение радиологического контроля «экспортных» партий металлолома и многократно повышенный тариф на их перевозку. Подобных примеров искусственного создания государственными органами барьеров на пути повышения эффективности экспорта металлолома в Украине — множество.

На нижних уровнях государственной машины (местные власти) таких барьеров не меньше. Право контроля за операциями с металлоломом на местах оговорено Законом Украины «О металлоломе». Достаточно сказать, что ни один законно или незаконно действующий филиал (приемный пункт), занятый операциями с металлоломом, не был бы открыт без формального или неформального разрешения местных властей. Большую часть обвинений в криминализации бизнеса с металлоломом (особенно с цветным) местным властям следовало бы адресовать себе: если бы приемные пункты с их попустительством не скупали краденого, то не было бы и воровства.



В последние два-три года местные органы власти, видя общий экономический упадок, стали больше внимания обращать на рынок металлолома как на один из реальных источников живых денег. Одновременно, выражая интересы крупных промышленных кланов, они начали усиленно регулировать операции с металлоломом на своих территориях. Особенно ярко это проявилось в Донецкой, Луганской, Днепропетровской, Сумской и Одесской областях, где формально или неформально были введены ограничения по вывозу металлолома за пределы областей, приняты решения о приостановке (закрытии) деятельности приемных пунктов и т.п.

Такому состоянию дел «поспособствовали» Указ Президента Украины о передаче Днепропетровской и Донецкой областным государственным администрациям функций выдачи лицензий на право деятельности с металлоломом (что, кстати, не предусмотрено Законом Украины «О металлоломе») и предложения Государственного комитета по промышленной политике о наделении этим правом всех регионов Украины. В результате, на рынке металлолома останутся лишь фирмы, угодные местным властям, начнутся межрегиональные «войны» за металлолом, непризнание лицензий, выданных в одних регионах другими, и т.п. **Передел рынка и беспредел на нем, помимо прочего, приведут к существенному сокращению объемов заготовки металлолома и в итоге ударят по металлургической отрасли страны.**

Введение государством ограничительных мер на рынке металлолома явно противоречит подписанному Украиной Соглашению с ЕС о торговле некоторыми стальными изделиями. В соответствии с ним, Украина обязалась не вводить никаких ограничений на экспорт отходов и ломов черных металлов (ТН ВЭД 7204). С одной стороны, такая двойственность позиций — явно не на пользу имиджу Украины. С другой стороны, по мнению экспертов, с экономической точки зрения, данное условие Соглашения трудно признать выгодным для Украины⁷.

СОСТОЯНИЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА

В 90-е годы объем выплавки стали упал более чем в два раза, по сравнению с советским периодом, и в 1995г. составил 21,7 млн. тонн. При этом, объем поставок металлолома с внутреннего рынка снизился примерно в 3,0-3,2 раза — до уровня 2,84 млн. тонн. В течение 1995-1999гг. суммарный расход металлолома на выплавку одной тонны стали снизился до 340-375 кг/тону или почти на 10%.

В 2000г. ситуация с поставками металлолома резко изменилась к лучшему. Эта перемена стала следствием внедрения механизма балансового обеспечения внутренних и внешних потребителей металлоломом, предложенного Украинской ассоциацией металлолома и принятого к исполнению с 1 марта 2000г. Суть этого механизма — регулирование объемов экспорта металлолома самими субъектами рынка на добровольных началах при содействии Украинской ассоциации металлолома. Улучшению ситуации способствовали: настойчивая и кропотливая работа Ук-

⁷ Во-первых, удельный вес квот на экспорт готового проката из Украины в ЕС (по сравнению с объемами выплавки стали) примерно в 2,5 раза меньше, чем для России. Во-вторых, снятие ограничений на экспорт металлолома было сделано без предварительной оценки его запасов и потребностей внутри страны. В-третьих, непонятно, почему действие двустороннего Соглашения Европейский Союз распространяет на весь остальной мир (запрет на введение ограничений экспорта в страны - не члены ЕС)?

раинской ассоциации металлолома и Государственного комитета по промышленной политике с металлургами; появление настоящих собственников на большинстве металлургических заводов; рост конъюнктуры рынков металлопроката; введение местных барьеров на пути экспорта металлолома. Следствием стало резкое повышение в течение декабря 1999г. - апреля 2000г. закупочных цен на металлолом (с 40-50 \$/тонну до 63-78 \$/тонну). Практически все предприятия выплатили свои долговые обязательства последнего времени. Особенно успешно выполнялись поставки на заводы, экспортирующие полуфабрикаты, горяче- и холоднокатаный плоский прокат (металлургический комбинат им.Ильича, «Запорожсталь», «Азовсталь», Алчевский металлургический комбинат и др.). Хуже ситуация на внешнем рынке длинномерного проката. Вследствие этого — меньшие платежные возможности и уровни закупочных цен Енакиевского металлургического завода, Макеевского и Криворожского металлургических комбинатов, выпускающих этот вид проката.



Разница между закупочными ценами на металлолом и ценой экспорта полуфабрикатов у украинских металлургов находится на уровне (или превышает) аналогичных показателей их турецких, итальянских, молдавских и тайваньских коллег — основных потребителей украинского металлолома. Это обстоятельство способствует росту экспорта продукции с низкой степенью переработки, развращая металлургов легкой прибылью и отвлекая их от необходимости модернизации производства для выпуска высококачественного готового проката. Кстати, по итогам I квартала 2000г., удельный вес экспорта чугуна, ферросплавов, лома черных металлов и полуфабрикатов составил 56,9% от общего объема экспорта продукции черной металлургии Украины по тоннажу и 47,8% — по стоимости.

К концу апреля - началу мая 2000г. большая часть заводов от переизбытка запасов приостановила закупки металлолома или резко снизила их объемы, одновременно снижая закупочные цены. Дело дошло до того, что на подъездных путях перед некоторыми предприятиями скопились сотни вагонов с металлоломом. Это вынуждает поставщиков переориентировать поставки на экспорт (что чревато снижением экспортных цен и перенасыщением складских площадей в портах) или снижать объемы заготовки металлолома. Металлурги оказались не готовы к согласованным действиям поставщиков металлолома, к разумному ведению закупочной деятельности. Как результат — можно ожидать новой волны разбалансировки рынка металлолома в Украине.

Экспорт отходов и ломов цветных металлов запрещен согласно ст.9 Закона Украины «О металлоломе», вступившего в силу в июне 1999г. Этот запрет формально действует и по сей день. Вместе с тем, из-за невыполнения Кабинетом Министров п.3 раздела V данного Закона, указывающего на необходимость приведения нормативно-правовых актов в соответствие с Законом, вывоз ломов цветных металлов продолжается и поныне.

Лом вывозится за рубеж по двум каналам: в виде слитков для последующей переплавки и в качестве давальческого сырья. С лета 1999г. большинство экспортеров цветного металлолома занялись переплавкой ломов в слитки и сплавы, экспорт которых Законом не запрещен. Достаточно лишь предъявить сертификат качества, выданный уполномоченной лабораторией. К сожалению, в тексте Закона Украины «О металлоломе» (абз.2 ст.9) вольно или невольно произошла подмена понятий: вместо слов «сертификат качества» следовало бы записать «сертификат соответствия». Естественно, это не отменило бы практику «покупки» сертификатов, но, по крайней мере, повысило бы нормативный порог для их выдачи, а также эффективность при экспорте.

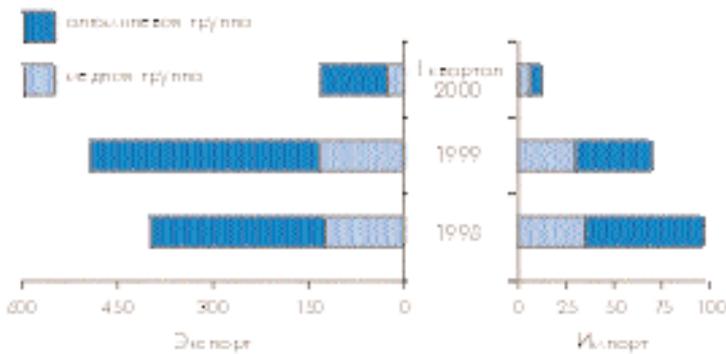
Второй канал экспорта цветного металлолома — в рамках операций с давальческим сырьем. Пользуясь нестыковкой положений Закона Украины «Об операциях с давальческим сырьем» с Законом Украины «О металлоломе», цветной металлолом вывозится еще и в качестве оплаты за переработку ранее вывезенного такого же лома. Мало того, некоторые фирмы, пользуясь отсутствием должного контроля со стороны государства⁸, умудряются продавать продукцию, якобы изготовленную из давальческого сырья за рубежом (изготовление которой было оплачено дополнительными

⁸ Контроль осуществляют Государственная таможенная служба, Государственная служба экспортного контроля, Государственная налоговая администрация Украины.



поставками цветного лома). В Украину при этом возвращается лишь выручка от реализации готовой продукции, величина которой удивительным образом совпадает с оценкой стоимости вывезенного металлолома. В результате выполнения реальных операций с давальческим сырьем в страну должен был бы хлынуть поток готового проката (проволока, прутки, фольга и т.п.). Однако, как следует из диаграммы «Экспорт цветного металлолома и импорт изделий из цветных металлов», этого не произошло.

Экспорт цветного металлолома и импорт изделий из цветных металлов, \$ млн.



В 1999г. вывоз медных ломов сократился на 29%, по сравнению с объемами 1998г. При этом более чем в 10 раз вырос экспорт полуфабрикатной продукции, более чем удвоился экспорт медных сплавов. Как положительный фактор, следует отметить рост на 116,5% экспорта изделий из меди. Вместе с тем, на 44% (по стоимости) сократился ввоз в страну готового проката. То есть, по «каким-то» причинам ввоз готовой продукции, в т.ч. изготовленной из давальческого сырья, в 1999г. упал почти вдвое, по сравнению с 1998г., когда экспорт ломов цветных металлов еще не

был ограничен. В I квартале 2000г. экспорт медных ломов снизился более чем на 40%, по сравнению с I кварталом 1999г. (т.е. до выхода Закона Украины «О металлоломе»). Одновременно стремительно выросли объемы экспорта полуфабрикатов: нерафинированной меди — в 4,5 раза, сплавов — в 7,5 раза; ввоз готового медного проката увеличился на 7%.

Похожая ситуация и в алюминиевой группе: в 1999г. вывоз алюминиевых ломов уменьшился всего на 24%, но зато резко увеличился экспорт сплавов, по сравнению с показателями 1998г. Вывоз алюминиевых ломов в I квартале 2000г. вырос в 2,5 раза по сравнению с I кварталом 1999г., а ввоз готовой продукции из алюминия увеличился всего лишь на 54%. Как и ожидалось, продолжился рост экспорта сплавов — на 38%. Отрадно одно — в девять раз увеличился экспорт готовой продукции.

ТОРГОВЛЯ МЕТАЛЛОЛОМОМ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

В течение 1995-1999гг. экспорт металлолома из Украины вырос со 194 тыс. тонн до 4,69 млн. тонн (более чем в 23 раза). Если пять лет тому назад основным потребителем металлолома была Молдова, то в 1999г. 60% всех поставок были адресованы в Турцию, 10% — в Италию, 6,4% — в Египет (остальное — в Молдову, Южную Корею, Тайвань и другие страны). В I квартале 2000г. сложная ситуация в Турции, рост экономики в Юго-Восточной Азии, усиление присутствия Украины в Египте обусловили перераспределение объемов поставок: в Турцию — 37,2%, в Египет — 16,2%, Тайвань — 14,5%, остальное — прежде всего, в Италию, Южную Корею и Молдову (табл. «Географическая структура экспорта»).

Географическая структура экспорта, тыс. тонн

Страна назначения	1995	1996	1997	1998	1999	I кв. 2000
Турция	8,78	115,49	1306	2084,8	2817,9	333,3
Италия	7,56	20,83	78,1	396,3	468,7	114,6
Южная Корея	14,1	—	7,8	208,7	226,6	61,8
Молдова	21,17	732,11	275,9	145,9	285,1	58,7
Германия	3,52	18,74	106,8	82,2	23,6	11,9
Кипр	—	10,89	6,8	69,5	45,8	—
Словакия	4,39	8	17,3	56,8	50,4	8,9
Испания	н.д.	н.д.	5,2	39,3	52,6	7,3
Швейцария	18,21	10	4,4	22,4	1,7	—
Польша	н.д.	н.д.	11,8	18	70,4	11,2
Египет	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	301,8	144,8
Греция	31,6	59	106,8	82,2	81,9	7,9
Тайвань	—	—	—	—	211,7	129,4



До 1997г. государство регулировало ценовую политику экспорта металлолома путем введения индикативных цен. После их отмены в декабре 1996г. таможенная служба стала руководствоваться справочными ценами для экспорта металлолома, ежемесячно устанавливаемыми «Госвнешинформом». Одновременно, ни один контракт на экспорт металлолома не принимается к регистрации без акта ценовой экспертизы от вышеупомянутого «Госвнешинформа» или экспертной организации при Государственном комитете по промышленной политике — «Укрпром-внешэкспертизы». К сожалению, срок действия этих экспертных заключений составляет лишь один-два месяца, т.е. практически сравним со временем регистрации контракта и подготовки товарной партии к экспорту. На протяжении последующих 10-11 месяцев экспортер, в соответствии с законодательством, вправе экспортировать металлолом по одной и той же цене.

К чему это приводит, показывает анализ ценовых условий экспорта металлолома в I квартале 2000г. Анализ таможенной статистики январских поставок позволил определить условную цену одной тонны экспорта металлолома на условиях FOB — \$62,5, в

феврале — примерно \$65. Но уже в марте, когда металлолом отгружался на экспорт по перерегистрированным контрактам, условная цена возросла до \$74,8. Следует отметить, что внешний рынок в январе - марте 2000г. реально позволял продавать металлолом по цене \$80-87 в Турцию, Египет, Европу и по цене \$95-100 — в Южную Корею, Тайвань и другие страны Юго-Восточной Азии⁹.

Приведенные выше данные свидетельствуют о низкой эффективности как существующей системы ценового контроля, так и системы регистрации экспортных контрактов. В мире все чаще практикуются тендеры, объявляемые металлургическими компаниями за три-четыре месяца до поставки всей партии металлолома. Это способствует формированию устойчивых цен, а стороны контракта застрахованы на этот срок от их колебаний. И так — до следующей сделки. Система регистрации экспорта в Украине в такой рыночный механизм не вписывается, а это оборачивается потерями и для предпринимателей, и для государства.

В целом, экспорт металлолома будет оставаться постоянной и надежной статьей дохода, учитывая непрерывный рост производства стали в мире¹⁰. Украине нужно определиться с величиной потенциального запаса ломообразования, а также с потребностью в металлоломе отечественной металлургии, которая, в свою очередь, будет зависеть от избранной стратегии развития. По предварительным оценкам, потенциальный запас металлофонда в Украине составляет порядка 400-450 млн. тонн. При нынешних объемах внутреннего потребления металлопроката общее сальдо потенциала ломообразования будет оставаться отрицательным. К этому следует добавить, что ежегодно из страны экспортируется около 75% всего производимого объема общего проката, что ограничивает источник последующего ломообразования в стране. К тому же, прогрессирующий рост выпуска и экспорта полуфабрикатов автоматически сокращает объем собственного ломообразования на металлургических предприятиях на несколько сот тысяч тонн в год.

⁹ По данным таможенной статистики, средняя цена одной тонны металлолома при экспорте в Южную Корею и Тайвань составляла \$61,8 и \$58,8 соответственно, что свидетельствует либо о сокрытии доходов экспортерами, либо о несовершенстве ценового контроля при таможенном декларировании экспортных партий металлолома.

¹⁰ По данным IISI, в 1997г. в мире было выплавлено 799 млн. тонн стали. Объем потребления металлолома составлял 356,3 млн. тонн, в т.ч. в странах бывшего СССР — 32,7 млн. тонн. Импорт достиг 52,1 млн. тонн (в т.ч. ЕС импортировал 22,8 млн. тонн, страны Азии — 13,5 млн. тонн, Турция — 7,2 млн. тонн). Среди основных импортеров металлолома в мире выделяются — страны Азии — 56,9 млн. тонн (в т.ч. Япония — 24,7 млн. тонн, Южная Корея — 13,7 млн. тонн, Китай — 6 млн. тонн), далее ЕС — 52 млн. тонн, Турция — 8 млн. тонн. В 2000г. при плане выплавки стали в мире порядка 803 млн. тонн потребность в металлоломе достигнет 423 млн. тонн.; при этом за счет внутренних поставок и отходов собственного производства будет покрыто 56,6% или 239,5 млн. тонн; оставшиеся 183,5 млн. тонн необходимо импортировать.



ВЫВОДЫ

Учитывая стратегическое значение этого сырья для Украины, государству необходимо упорядочить экспорт черных металлов. Отправными точками для этого должны быть: стратегия развития металлургической отрасли, ее потребности в поставках металлолома и расчет потенциала ломообразования. С учетом этого необходимо строить политику поддержания баланса между внутренними потребностями и внешним спросом. Практика последнего времени свидетельствует, что привлечение к выработке и реализации такой политики, совершенствованию нормативно-правовой базы неправительственных организаций (Украинского союза производителей и предпринимателей, Украинской ассоциации предприятий черной металлургии, Украинской ассоциации металлолома), тесное сотрудничество с ними повышают эффективность проводимых мероприятий.

Экспорт лома черных металлов будет оставаться для Украины постоянной и надежной статьей дохода, учитывая непрерывный рост производства металлургической продукции в мире. Государство должно быть заинтересовано в эффективном использовании этого сегмента рынка, в повышении отдачи от его функционирования. Сдерживающими факторами являются структурные, ценовые и нормативные диспропорции на внутреннем и внешнем рынках, а также несовершенство (излишняя зарегулированность) государственной системы контроля за деятельностью отечественных субъектов предпринимательства.

Чтобы реально ограничить вывоз из страны цветного лома, необходимо: (а) внести изменения в Закон Украины «Об операциях с давальческим сырьем» и дополнение к Закону Украины «О металлоломе» с регламентацией условий вывоза металлолома по давальческой схеме, а также условий экспорта слитков и сплавов, изготовленных из ломов цветных металлов; (б) усилить контроль за ввозом готовой продукции, изготовленной из давальческого сырья; (в) распространить режим регистрации контрактов на вывоз ломов, слитков и сплавов цветных металлов.

Наконец, необходимо внести существенные коррективы в действующую ныне нормативную базу, регламентирующую условия предпринимательской деятельности с металлоломом. При этом очень важно сбалансировать оптимальный выбор приоритетов с целью толерантного соблюдения интересов всех без исключения субъектов украинского рынка металлолома.



УКРАИНА-ИРАК: ТОРГОВАТЬ ИЛИ НЕТ?¹



*Владимир САПРЫКИН,
директор энергетических программ Украинского центра
экономических и политических исследований*

Анализ политической и экономической ситуации в Ираке и вокруг него показывает, что режим Саддама Хусейна достаточно прочен, невзирая на экономические санкции ООН. При этом эффективность гуманитарной программы ООН «Нефть в обмен на продовольствие» для Ирака низка, т.к. не позволяет обеспечить даже минимальной потребности иракцев в предметах первой необходимости. Из-за жесткой позиции США в ближайшее время не приходится надеяться на то, что санкции будут сняты. Но смягчение режима санкций возможно и крайне необходимо. В связи с этим, а также с учетом того, что созрели политические и экономические предпосылки для взаимовыгодного экономического сотрудничества Ирака и Украины, последней целесообразно принять участие в программе ООН. Несмотря на глубину различий между Ираком и Украиной, две страны могут развивать взаимовыгодную торговлю.

ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ — ГРУСТНЫЙ ПРАЗДНИК

Саддам Хусейн родился 28 апреля 1937г. в деревушке близ небольшого города Тикрит в 130 км от Багдада. Главный иракский национальный праздник в текущем году будет продолжаться две недели. Ожидается пышная официальная церемония с симфоническим оркестром и праздничными концертами по всему Ираку. Несмотря на две проигранные войны, неисчислимые бедствия иракского народа, испытывающего нехватку продовольствия и медикаментов вследствие международных экономических санкций, вызванных агрессивной политикой своего лидера, режим С.Хусейна входит в новое столетие достаточно сильным.

С.Хусейн занимает все ведущие посты в государстве. Он президент и глава исполни-

тельной власти, председатель Совета революционного командования, верховный главнокомандующий, генеральный секретарь регионального руководства Партии арабского социалистического возрождения — Баас.

«Душу и кровь за Саддама!», — часто скандируют иракцы. Они любят своего лидера так же, как советские люди когда-то любили своих вождей, несмотря на продолжающиеся в стране репрессии, политическое и экономическое притеснение инакомыслящих.

Феномен последователя И.Сталина — С.Хусейна, для европейца состоит в парадоксе его широкой поддержки в арабском мире при создании в Ираке диктатуры и проведении им агрессивной политики по отношению к соседним государствам и значительной части остального мира. Согласно опросу

¹ Статья была опубликована 29 квітня 2000р. у газеті «Зеркало недели». Подається мовою оригіналу в скороченому варіанті.



арабскими СМИ своих читателей в 1999г., С.Хусейн назван одним из главных политических деятелей XX века, оказавших наибольшее влияние на ход истории.

Для Запада С.Хусейн — это агрессивный и абсолютно безжалостный диктатор, а для третьего мира — защитник угнетенных и обездоленных, единственный лидер страны, которая «способна противостоять империалистическому Западу, сражается с империализмом, сионизмом и богатыми нефтяными монархиями Залива». Идя сталинским путем избавления от реальных и потенциальных соперников, заключения ситуативных союзов (для того, чтобы разорвать их в самый подходящий для себя момент), С.Хусейн добился положения официального вождя Ирака и «неуязвимого арабского лидера». Ни руководителю Ирана Аятолле Хомейни, ни президенту США Джорджу Бушу, которые вели войну с Ираком и были одержимы идеей свержения диктаторского режима С.Хусейна, не случилось его победить. Эти две войны еще больше выдвинули иракского лидера в центр внимания арабского мира. Жесточайшие экономические санкции ООН ничуть не повредили диктаторскому режиму, от них страдает лишь народ Ирака.

Умело лавируя между геополитическими интересами великих держав (здесь «приложили свою руку» СССР, США, Китай, Франция, Германия), ситуативно сотрудничая с богатыми нефтью арабскими странами и «эксплуатируя» панарабскую идею, С.Хусейн и в новом веке продолжит свою бурную политическую карьеру.

ИРАК - УКРАИНА: ПАРАЛЛЕЛИ

За почти 10 лет трансформации экономики и Ирак, и Украина на много лет отброшены назад, хотя и по различным причинам. В развитии двух государств, которые практически не поддерживают ни политических, ни экономических отношений, имеется много похожих проблем. **Оценка уровня развала экономики и бедности граждан Ирака показывает, что по этим показателям Украина имеет еще большой запас падения.**

Согласно прогнозу журнала *The Economist* на 2000г., ВВП в Ираке на душу населения составит \$313; инфляция — 110%; население — 23,6 млн. человек (в Украине ВВП на душу населения прогнозируется на уровне \$590, инфляция — 20%, население — 49,5 млн. человек).

Резкий спад промышленного производства в Ираке обусловлен десятилетним режимом международных санкций (в Украине — разрывом экономических связей после развала СССР). В стране - крупнейшем экспортере нефти систематически отключают элек-

троэнергию (перебои доходят до 14 часов в сутки). Периодические отключения электроэнергии характерны и для Украины.

Катастрофически упал уровень жизни — среднемесячная зарплата в Ираке составляет \$5-15; в доблокадное время средняя зарплата была около \$400 (в Украине средняя зарплата на уровне 1989 года — \$35). Иракские госслужащие получают примерно \$2,5 в месяц. Большая часть инженеров и научных работников, как и в Украине, оставила свое профессиональное занятие и ведет мелкую торговлю.



Ситуация в здравоохранении Ирака носит катастрофический характер — ежемесячно в результате нехватки лекарств и продовольствия умирает 6000 детей.

Как и в Украине, в Ираке высокий уровень преступности, контрабанды и проституции. Жесточайшая борьба с преступностью и коррупцией (большинство тяжких и социально опасных преступлений карается смертной казнью), как правило, не достигает высших сфер общества. **Борьба с казнокрадством имеет весьма необычные методы стимулирования: в соответствии с указом С.Хусейна, министры будут получать 10% возвращенных в казну ранее украденных средств, граждане за сообщение о личности казнокрада — 5%, о месте нахождения похищенных средств — 3%.**

Высок уровень безработицы и эмиграции (за 10 лет из Ирака эмигрировало 1,5 млн. человек). Упал уровень образования в школах; в них зачастую не хватает не только учебников, но и классных досок.

Что же строит Ирак, какова его национальная идея? С.Хусейн считает, что «арабский социализм труднее и сложнее, чем обычный капитализм и коммунизм... У нас есть социалистический и частный сектор... Наш выбор более сложный, потому что легкое решение не всегда правильно». Национальная иракская идея базируется на всплеске арабского самосознания и «вызове богатству и высокомерию Запада». Каждый народ



имеет право на свой путь развития — история рассудит. Не оценивая иракские духовные ценности, можно утверждать, что их наличие, как минимум, помогает преодолевать сегодняшние трудности.

Глубина проблем и уровень демократии в двух странах не сравнимы, Украина — европейское государство. Между Ираком и Украиной не так много общего, но сегодня мы можем вместе решить многие экономические проблемы.

САНКЦИИ «РАЗЪЕДАЮТСЯ»

Всегда считалось, что ошибаться могут отдельные вожди, социальные группы, но народы или выразители воли мирового сообщества — никогда. Увы, XX век опроверг этот постулат. **Фатальные ошибки делают народы, которые принимают идеи национал-социализма и большевизма, за что платят жизнями миллионов своих сограждан. Уходящий век также показал, что и мировое сообщество в лице ООН, идя на поводу у некоторых мировых лидеров, может ошибаться; цена ошибок та же — сотни тысяч жизней.**

Введение экономических санкций против Ирака после оккупации им Кувейта было направлено на сдерживание Багдада, прекращение программы производства оружия массового уничтожения и контроль за иракскими финансовыми потоками. Однако, мировое сообщество должно признать, что гуманитарная программа ООН для Ирака «Нефть в обмен на продовольствие» не достигает своей цели. Даже полная ее реализация, чему препятствуют США и Великобритания (мотивируя задержку заключенных контрактов возможным использованием Ираком импортируемых товаров в военных целях), не позволяет обеспечить минимально необходимые потребности иракцев, которые не несут вины за происходящее в стране.



В результате мировой экономической блокады на протяжении 10 лет от болезней и недоедания умерло более 1,227 млн. иракцев, в т.ч. почти 500 тыс. детей в возрасте до пяти лет. Голодающее население Ирака нуждается в срочной помощи (медикаментами и продовольствием) мирового сообщества.

Россия, Франция, Китай, Канада и Украина выступают за смягчение или отмену экономических санкций против Ирака. Однако, нет оснований надеяться на то, что в ближайшее время США пойдут на полное их снятие, пока у власти в стране находится С.Хусейн.

ИРАК СОЗРЕЛ ДЛЯ ТОРГОВЛИ С УКРАИНОЙ

Ирак — это прежде всего нефть. Страна занимает второе место в мире по ее запасам. После снятия санкций Ирак сможет добывать до 110 млн. нефти, а после обновления и перестройки нефтяной инфраструктуры уровень добычи может удвоиться.

Впервые в рамках программы ООН «Нефть в обмен на продовольствие» Ирак экспортировал свою нефть 10 декабря 1996г. За первые три полугодовые фазы программы Ираку было разрешено продавать нефть на \$2 млрд. Для четвертой и третьей фаз программы сумма была поднята СБ ООН до \$5,2 млрд. В шестой фазе из-за падения цен на нефть Ираку увеличили сумму на \$3 млрд., в седьмой фазе сняты все ограничения на добычу нефти. По состоянию на 17 апреля 2000г. в рамках программы ООН Ирак экспортировал более 230 млн. тонн нефти на сумму \$25,8 млрд. Деньги, полученные от продажи нефти, пошли на закупку продуктов питания и лекарств (более \$6 млрд.), различного оборудования (\$3 млрд.), репарации Кувейту (около \$7,3 млрд.) и обеспечение работы программы ООН.

Сегодня более 900 контрактов на сумму \$1,7 млрд. блокируются США и Великобританией с мотивацией, что Ирак может использовать импортируемые товары в военных целях. За 10 лет санкций Ирак потерял более \$100 млрд., которые он мог бы выручить от самостоятельной продажи нефти.

По данным экспертов, в отдельных фазах программы ООН до 60% иракской нефти продавалось России (сейчас этот показатель составляет около 40%), которая реэкспортировала ее в другие страны. **Наибольшим потребителем иракской нефти были США (до 30%), покупавшие ее преимущественно через российские компании-посредники.** Ирак зани-





мал 5-6-е место среди основных источников поступления сырой нефти в США, доля которой в американском импорте достигала 8%. Иракскую нефть покупают такие гиганты, как *Mobil, Exxon, Chevron*.

Причина заинтересованности американских компаний в иракской нефти проста — в соответствии с утвержденной ООН процедурой, для облегчения продажи иракской нефти на ее цену вводятся понижающие коэффициенты по отношению к маркерным сортам нефти на мировых биржах, значит цены на нее — самые низкие. Потому, несмотря на продолжающиеся ракетно-бомбовые удары по Ираку, осуществляемые американо-британской авиационной группировкой, американские НПЗ ожидают бесперебойных поставок иракской нефти. Значительные объемы нефти получают также Франция, Китай, Испания, Великобритания и Нидерланды.

Последними резолюциями СБ ООН по Ираку сняты ограничения на объемы добычи им нефти и вдвое увеличена сумма, на которую Ирак может закупать запасные части и оборудование для восстановления нефтяной промышленности. Лимитирующим фактором увеличения добычи нефти является плохое состояние нефтедобывающего и транспортирующего оборудования.

В соответствии с механизмом ООН по подписанию контрактов в рамках программы «Нефть в обмен на продовольствие», Ирак имеет право на выбор поставщика товаров, медикаментов, оборудования или покупателя собственной нефти. **При подписании крупных контрактов (несколько миллионов долларов) выбор иракской стороны больше определялся политическим отношением страны-контрагента к Ираку, чем предложенной ценой. В связи с этим ранее Украина имела мало шансов получить серьезные контракты, хотя и не пыталась принять участие в программе.**

Украина как непостоянный член СБ ООН выступает за ослабление экономических санкций против Ирака, из-за неэффективности которых уровень обеспеченности его граждан важнейшими продуктами питания и медикаментами составляет всего 10% от потребности. При активном участии пред-



ставителя Украины в ООН была принята резолюция об увеличении суммы, на которую Ирак может закупать запасные части и оборудование для восстановления своей нефтяной промышленности. По инициативе Украины и Канады решено создать группу по повышению эффективности санкций СБ ООН.

Продажа иракской нефти и покупка необходимой продукции для Ирака осуществляются по квотам или на конкурсной основе за твердую валюту, под контролем ООН и не требуют межгосударственных соглашений. Выиграв конкурс или получив квоту на поставку, компании заключают соответствующие контракты, и лишь после утверждения специальной комиссией ООН они вступают в силу. Деньги за проданную нефть поступают на спецсчета ООН, с которых производится оплата контрактов на поставку в Ирак товаров и оборудования.

В Ирак поставляется широкая номенклатура оборудования и материалов, при этом и сегодня в этой стране эксплуатируется большое количество оборудования бывшего СССР. Промышленности Ирака требуются: трубы, оборудование и запчасти для трубопроводов; насосы, компрессоры, турбины и запчасти для них; противопожарное оборудование; спецавтомобили, экскаваторы и морские буксиры; запчасти для бурового оборудования; лабораторное оборудование, химреактивы, цемент; электромоторы и запчасти для них; батареи питания и кабели; стальные и чугунные заготовки. Крупнейшими поставщиками оборудования в Ирак в предыдущие годы были Франция (заключено контрактов на сумму около \$90 млн.), Китай (\$21 млн.), Италия (\$18 млн.), Россия (\$17 млн.) и Германия (\$12 млн.).

Номенклатура продуктов и товаров, которые поступают в Ирак в счет продажи нефти, насчитывает тысячи наименований: от зерна и продовольствия, чая и мыла — до простейших медикаментов и медоборудования. Постоянными поставщиками продуктов (пшеницы, сахара, риса, детского питания, растительного масла) стали Австралия, Франция, Шри Ланка (чай) и Вьетнам. **В длинном перечне стран-участниц программы стабильно отсутствует Украина.**

В рамках седьмой фазы программы ООН Россия получила квоту на закупку более 20 млн. тонн нефти (координатором является «Зарубежнефть»), Белоруссия заключила поставку 450 автопоездов МАЗ и 10 тыс. автомобильных шин. Ранее российские компании подписали контракты на поставку оборудования и материалов, необходимых для увеличения добычи нефти в Ираке, на общую сумму \$57 млн.



Украине экономически выгодно принимать участие во всех трех сегментах программы для Ирака. Это поставки в Ирак отечественного продовольствия, медикаментов, других товаров и оборудования общего назначения; покупка иракской нефти как для ее реэкспорта, так и для переработки на отечественных НПЗ; поставки оборудования и материалов для нефтяной промышленности. **Предприятия и компании, сотрудничающие с Ираком, мало чем рискуют (даже в случае дальнейшего обострения отношений между США и Ираком), поскольку их торговая деятельность отвечает интересам мирового сообщества и осуществляется под контролем ООН.** Сотрудничество с Ираком в нефтяной сфере открывает перспективы доступа (после отмены санкций) к обновлению разрушенной иракской нефтегазовой инфраструктуры и к разработке его месторождений.



Таким образом, после избрания Украины непостоянным членом СБ ООН и ряда инициатив, направленных на ослабление экономических санкций против Ирака, а также частичного их смягчения, сложились политические и экономические предпосылки для развития взаимовыгодного экономического сотрудничества двух стран в рамках программы ООН.

Украина производит большую часть необходимых Ираку товаров и оборудования. Так почему бы не побороться за емкий и выгодный рынок, не получить крупные заказы для своих предприятий и не создать тысячи рабочих мест? Суммы возможных контрактов и потенциальные объемы торговли всецело будут зависеть от активности украинского МИД² и внешнеторговых организаций.

² 24-26 мая 2000г. состоялся визит в Ирак заместителя министра иностранных дел Украины А.Майданника для обсуждения вопросов сотрудничества двух стран в торгово-экономической сфере. Речь шла и об участии Украины в реализации восьмой фазы программы ООН «Нефть в обмен на продовольствие». Это первый визит украинской делегации такого высокого уровня.