

14 СВОЙ ГОРОД |
Вознесенская находка
внесет коррективы
в градостроительный план

28 ТЕМА НОМЕРА |
Сельское хозяйство
как национальная
идея Украины

44 ЗАРАБАТЫВАЮ |
Бизнес-риски
и где взять деньги
на старт

74 ТУРИЗМ |
Тренды сезона
от Бердянска
до Сардинии

ИЮЛЬ - АВГУСТ 2013 | ЗАПОРОЖЬЕ

**ДЕЛОВОЙ
ЖУРНАЛ**

СВОЙ

SVOY.BIZ.UA

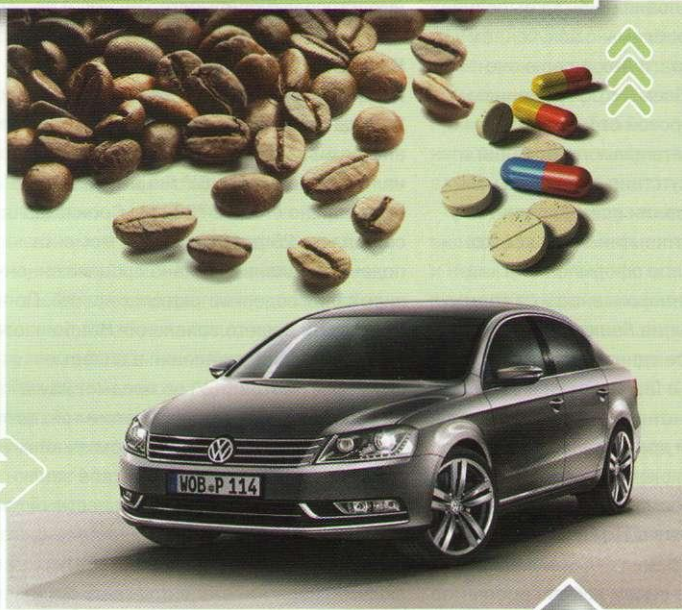
BIG BOSS

**Большой
проект
Елены
Петрушенко**



4 820171 430019

УКРАИНА — ГЕРМАНИЯ: ПОСТОЯННЫЙ И ПЕРЕМЕННЫЙ ТОРГ



Зависимость
от Берлина: Киев
не может обойтись
без немецких авто,
лекарств и кофе
и готов платить
за них кукурузой

Владимир Голомб,
эксперт Запорожской ТПП

Наступательная политика Украины в отношении ассоциативного членства в ЕС, включая создание зоны свободной торговли, не вызывает критики со стороны основных торгово-экономических партнеров государства. Такой feedback получил Виктор Янукович 13 июня этого года на XVIII Саммите глав государств Центральной Европы в Братиславе.

Тогда в своем выступлении Президент назвал расширение ЕС одним из основных инструментов преодоления существующего кризиса, особо отметив, что процессу улучшения общеевропейской экономической ситуации будет спо-

собствовать присоединение к европейскому экономическому пространству производственных и сельскохозяйственных мощностей Украины.

Действительно, полноценная интеграция в ЕС с нашим масштабным внутренним рынком — это неиспользованный до сих пор потенциал экономического роста... для Европы. И это при том, что, согласно статистике ЮНКТАД/ВТО, отрицательное сальдо внешней торговли между Украиной и странами ЕС-27 в 2012 г. уже увеличилось в два раза по отношению к 2010 г., достигнув 9,3 млрд €.

Внушительный перекоп в сто-

рону ввоза товаров из-за западного рубежа по итогам года обусловлен, в первую очередь, «достижениями» в торговле с Германией: экспорт — 1,7 млрд €, импорт — 5,3 млрд €.

Собственно говоря, торговля с этим партнером имеет не только знаковые количественные, но и любопытные качественные особенности, которые прослеживаются на продолжительном промежутке времени.

ИМПОРТ ИЗ ГЕРМАНИИ: МЕДИЦИНА И АВТОПРОМ

Импорт продукции из Германии в Украину за период с 2001-го по 2012-й характерен постоянной

структурой. Первая пятерка неизменно поставляемых к нам товарных позиций выглядит следующим образом: медпрепараты, легковые автомобили, грузовые автомобили, кофе, зерноуборочные комбайны. Объясняется это просто — Германия является лидером на мировом рынке готовых лекарственных препаратов (экспорт в 2012 г. — 35,3 млрд €) и легковых транспортных средств (экспорт в 2012 г. — 113,8 млрд €). Неудивительно, что Украина находится на «торговом крючке» у Берлина.

Доля медпрепаратов немецкого происхождения в украинском импорте, например в 2012 г., достигла 21,9% (471,3 млн €), а объем их ввоза за предшествующие четыре года увеличился на 8,9%. Причем закупать Украина стала более дорогостоящую продукцию, о чем свидетельствует торговая статистика прошлого года: 15,2% составило увеличение ввоза в стоимостном

выражении и 0,05% — в натуральном.

Что касается поставок продукции немецкого автопрома, то вот уже несколько лет драйвером роста для них является наращивание банками объемов беззалогового потребительского кредитования. Действительно, граждане Украины начали активнее брать в долг — средние ставки по кредитам на новые автомобили снизились до 20% годовых. К тому же бум автопродаж в 2012 г. (прирост импорта из Германии составил 28,1%) подстегнула перспектива введения спецпошлин на иномарки, о чем «Укравтопром» впервые заговорил в середине 2011-го. Банкиры и дальше намерены кредитовать украинских граждан, принимая во внимание рост годового дохода на душу населения: по данным Госстата, в 2012 г. — на 2,3 тыс. грн, т. е. почти до 24 тыс. грн. Так что на снижение объемов импорта из

Германии рассчитывать в будущем не стоит.

ЭКСПОРТ В ГЕРМАНИЮ: ТОВАРНОЕ АССОРТИ

И если с потоком товаров высокого качества из Германии в Украину все ясно — их предложение всегда найдет платежеспособного, пусть и «кредитного», покупателя, то с украинским экспортом в Германию дела обстоят иначе. Основу поставок из Украины сегодня составляют ферросплавы и сортовой прокат. Примечательно, что наряду с ними на первых позициях в ТОП-10 экспортной продукции в разные годы появляются товары разных уровней сложности изготовления. Такое чередование между собой сырья и товаров, прошедших высокую степень обработки, среди лидеров украинского экспорта позволяет выделить несколько условных этапов в развитии торговых отношений с Германией.

2001– 2002 гг.

Период отправки на экспорт готовой одежды по давальческим схемам на сумму до 225 млн €/год. В это время отдельные трикотажные фабрики Украины производят до 95% швейных изделий на дачальческих условиях.



2003– 2005 гг.

Период экспорта излишков газа (!) в Германию (в 2003 г. на сумму 213,9 млн €, в 2004-м — 174,7 млн €, в 2005-м — 196,6 млн €), который образовался в Украине в связи с увеличением ее собственной добычи и подписанием крупных контрактов на импорт газа, в частности, с Туркменистаном.



2005– 2008 гг.

На этот период приходится пик поставок продукции металлургической отрасли (247,4 млн € в 2007 г.). При этом в 2008 г. отмечается максимум по отгрузке труб в Германию — на сумму 48,1 млн € — на фоне низкой активности на отечественном рынке.



2009– 2011 гг.

«Высокотехнологичный» период в отношениях с торговым партнером — на значимый уровень выходят поставки электрооборудования для промышленной сборки легковых автомобилей (189,5 млн € в 2011 г.), благодаря деятельности завода немецкого концерна Leoni во Львове. С 2003 г. на заводе «Леони Ваеринг Системс УА ГмБХ» осуществляется выпуск кабельных комплектов и бортовых электрических сетей для компаний General Motors, Opel и Volkswagen.



2012 г.

Период «возвращения» кукурузы, которая становится одним из лидеров украинского с/х экспорта в Германию — 719,1 т на сумму 147,2 млн €. По итогам года, немцы больше закупают только пшеницы — на сумму 277,3 млн €, что в совокупности обеспечивает зерновым культурам первое место по вывозу.



Вот и получается, что призыв к евроинтеграции у всех один, а интерес — у каждого СВОЙ: для кого-то за ним — постоянный рынок сбыта с расчетом на цивилизованные и понятные правила игры в перспективе, а для кого-то — поиск возможностей для эффективного бизнеса, ... пока, правда, с переменным успехом. ☺