

# МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

УДК 005.336

Аль-Газу Али Ахмед Мохамед

Национальный технический университет Украины «КПИ»

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ СОТРУДНИЧЕСТВА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ И БЛИЖНЕГО ВОСТОКА

*В статье исследованы тенденции международного рынка химической продукции, возрастание роли Ближневосточного региона на этом рынке и предпосылки сотрудничества стран Ближнего Востока и Украины в сфере промышленного маркетинга.*

*In the article the trends of international chemical production market, the growth of the Middle East influence to the market, and prerequisites of co-operation between the Middle East countries and Ukraine in industrial marketing are explored.*

**Ключевые слова:** экономическое сотрудничество, ресурсный потенциал, научно-технический потенциал, химическая промышленность, международный промышленный маркетинг, мировой рынок.

**Вступление.** До 1991 г. украинская экономика была частью целостной экономической системы СССР. Все экономические субъекты были взаимосвязаны, а управление всеми процессами было централизовано. После приобретения Украиной независимости экономические связи были разорваны, а страна стала перед выбором: либо продолжать сотрудничество с прежними партнерами (Россия и государства СНГ), либо искать новых. Проблема остается актуальной и сегодня. Значительный вклад в изучение и поиск решения этой проблемы внесли: Н. Бойцун, И. Бураковский, Б. Губский, Ю. Долгорукий, А. Кредисов, Д. Лукьяненко, В. Майорченко, В. Сиденко, Ю. Пахомов, В. Онищенко и др.

При всей ценности работ названных авторов и значительном уровне изучения проблем все еще отсутствуют комплексные разработки, которые бы раскрыли взаимосвязь внешней и внутренней экономической политики и механизм реализации интересов украинских производителей промышленного оборудования на внешних рынках. Теоретические разработки для решения данной проблемы содержатся в работах украинских исследователей: А. Гальчинського, Д. Гладких, Г. Дзися, А. Задои, Ю. Петруни, И. Лукинова, В. Мазура, М. Крупки, Г. Климо, И. Михасюк, А. Мельник, С. Мочерного, А. Савченко, Г. Пухтаевича.

Большой интерес также могут представлять взгляды таких ближневосточных ученых, как: Абдолхамид Ибрахими, Ахмад Руста, Давар Венуса, Адел Азара, Ибрахим Разаги, Мехди Тагави, Мохамед Табибияна, Масуд Ныли, Мохамед Мехди Бехкиша. Однако, к сожалению, пока нельзя сказать, что проблема изучена достаточно хорошо. Имеет место недостаток работ, посвященных анализу рыночной среды конкретных национальных экономик.

Немецкий ученый Л. Берекофен [2, с. 23–24] считает, что основной особенностью международного маркетинга является то обстоятельство, что деловая активность национальной компании в различных странах в итоге подводится под общую черту и маркетинговые решения при этом (применительно к деятельности в конкретной стране) принимаются под влиянием международной концепции. Кроме того, принимается во внимание и количество рынков, на которых присутствует компания: одна страна - все страны.

Французский экономист Д. Арманд [4, с. 6] определяет маркетинг как систему мероприятий и совокупности технических приемов, позволяющих национальной компании завоевать, а впоследствии и сохранить выгодную клиентуру при помощи постоянного исследования рынка в целях оказания воздействия на его развитие или, в худшем случае, адаптации к нему, полностью остается в силе для того, чтобы ориентировать коммерческое развитие предприятия на зарубежные рынки.

**Постановка задачи.** Цель данного исследования – на основании анализа работ отечественных и зарубежных исследователей, публикаций в средствах массовой информации и специальных изданиях, а также статистических данных и выводов аналитиков рассмотреть наличие экономических предпосылок сотрудничества промышленных предприятий Украины и Ближнего Востока.

**Методология.** В исследовании использованы общенаучные методы познания объективной природы

экономических явлений и процессов, которые определяют использование инструментария системы международного маркетинга в процессе реализации экономических интересов хозяйствующими субъектами на иностранных рынках. В частности методы *анализа* и *синтеза* использованы при исследовании системы международного маркетинга. Методы *абстрагирования*, *моделирования* и *системный* подход использовались при разработке подходов к анализу маркетинговой среды экономических субъектов Украины и стран Ближнего Востока, при создании системы показателей по оценке эффективности и контроля маркетинговой деятельности экономическими субъектами. Методы *количественного анализа*, *индукции* и *дедукции* являлись основой для проведения исследований основных направлений экономического сотрудничества между Украиной и странами Ближнего Востока.

**Результаты исследований.** Проблема совершенствования международного экономического сотрудничества с особенной остротой встала в последние десятилетия в связи с глобализацией мировой экономики. Торговля между Украиной и странами Ближнего Востока уходит корнями во времена СССР, когда основным движущим фактором внешнеэкономической политики являлось усиление позиций в противостоянии супердержав (СССР и США). Ближневосточный регион всегда играл важную роль благодаря расположению на удобном пересечении транспортных путей и сосредоточению здесь 2/3 мировых разведанных запасов нефти и газа. Сложная политическая ситуация в регионе (арабо-израильское противостояние и наличие тоталитарных режимов, бурный расцвет всякого рода террористических формирований под различными, преимущественно религиозными, идеологическими знаменами) создавали условия для противостояния супердержав, которые, поддерживая конфликтующие стороны, практически, в той или иной степени, усиливали свое влияние в регионе.

Ближневосточный регион, несмотря на значительную гомогенность в языковом и религиозном аспектах, по экономическим критериям оценки является весьма неоднородным. С одной стороны представлены государства с весьма значительным доходом на душу населения (Объединенные Арабские Эмираты, Кувейт, Саудовская Аравия), с другой – с весьма низким (Йемен) [6]. Причиной такой разницы главным образом является фактор политической стабильности. Неоднородны страны региона и по государственному устройству. Здесь представлены как монархии, так и республики.

Основными статьями экспорта ближневосточных государств остаются нефть и газ, хотя разведанными запасами этих полезных ископаемых обладают не все ближневосточные страны (в частности ими не обладает Иордания). Несмотря на то, что экспорт сырой нефти приносит многим странам региона значительный доход, не следует игнорировать тот факт, что нефть является исчерпываемым ресурсом. По мнению некоторых аналитиков, при столь интенсивной разработке ее запасов в регионе последних может хватить на 60–80 лет [5]. То есть уже внуки сегодняшних эмиров доживут до того времени, когда ее запасы иссякнут. Что касается таких стран, как Иордания, Сирия, Ливан и Йемен, то необходимость развития мощной национальной индустрии является для них жизненно важным вопросом уже сегодня.

Поскольку интересы промышленно развитых стран мира направлены главным образом в сторону нефтяного потенциала ближневосточных стран, ниша сотрудничества в сфере производства промышленного оборудования остается для Украины открытой. В ближайшее время вхождению Украины в рынок не будет создано серьезных препятствий ввиду отсутствия влиятельных конкурентов. Главным условием успешного сотрудничества в этой области является поиск и создание взаимовыгодных направлений такого сотрудничества. Ближний Восток с его высокими темпами экономического роста является одним из важнейших регионов мира. Это развивающийся рынок, который открывает огромные возможности для Украины. В частности, высокий национальный доход ближневосточных государств делает их потенциальным источником инвестиций.

В наследство от бывшего Советского Союза Украине достался мощный интеллектуальный потенциал, который к настоящему времени существенно утрачен и лишь незначительная часть его сейчас задействована [1, с. 23–25]. Именно на Ближнем Востоке он может быть использован с максимальной эффективностью. Западное законодательство очень хорошо защищает свои рынки. Это в равной степени касается всех рынков, начиная от рынка труда и заканчивая рынком сельскохозяйственной продукции, что делает вхождение в западный рынок для резидентов Украины весьма проблематичным, если не невозможным.

Промышленность стран Ближнего Востока представлена главным образом нефтяной, нефтеперерабатывающей, электроэнергетической, газодобывающей, добычи фосфатов, пищевой, текстильной, химической (производство удобрений, пластмасс) и электротехнической отраслями. Перечисленные отрасли промышленности широко представлены и в Украине. В этих направлениях работает ряд крупных НИИ, сохранившихся со времен СССР и сейчас главным образом обслуживающих Российскую Федерацию. Продолжают создаваться новые технологии и разрабатываться проекты новых промышленных линий. Проблемой номер один, которая тормозит дальнейшее развитие в этой области, является отсутствие емких рынков сбыта. Страны Ближневосточного региона вполне могут стать таким рынком.

Политические отношения, налаженные еще во времена СССР, стали основой для успешного развития сотрудничества между Украиной и странами Ближнего Востока. На современном этапе основными

странами-импортерами украинской продукции являются Иран (украинский экспорт за второй квартал 2009 г. составил 158794,5 тыс. долл), Сирийская Арабская Республика (153481,7 тыс. долл), Саудовская Аравия (168669,7 тыс. долл), Объединённые Арабские Эмираты (116727,9 тыс. долл), Турция (833052,5 тыс. долл) [6]. Это, конечно, относительно немного, однако сам факт свидетельствует о том, что сотрудничество продолжается. Украинский экспорт охватывает в целом несколько основных сфер: металлургию и машиностроение, сельское хозяйство и нефтегазовый сектор. Весьма перспективным направлением является сфера промышленного маркетинга.

Среди негативных экономических факторов в первую очередь необходимо отметить ограниченность (а в некоторых случаях и полное отсутствие) использования инструментов международного маркетинга в сотрудничестве Украины и стран Ближнего Востока, а именно: низкую информированность хозяйствующих субъектов о направлениях и возможностях для взаимовыгодного сотрудничества, сложности, вызываемые различиями в культурной сфере (недостаточное количество специалистов, как владеющих арабским языком, так и имеющих специальное образование и подготовку; значение религиозных факторов для ближневосточных партнеров, что требует особого внимания и специальных знаний от украинских субъектов). Кроме того, сдерживающими факторами являются: уровень таможенных тарифов, высокая степень бюрократии, политические и законодательные риски, влияние третьих стран на двусторонние отношения Украины и стран Ближнего Востока.

Исследование среды международного маркетинга является необходимым условием успешного сотрудничества между странами Ближнего Востока и Украиной. Изучение маркетинговой среды экономических отношений Украины со странами региона следует проводить с учетом, во-первых, особенностей географического положения стран, во-вторых, особенностей структур экономик ближневосточных государств и Украины, в частности наличия или потребности в энергетических ресурсах, а в-третьих, возможности наиболее полного учета и коммерческой реализации экономических интересов государств.

В настоящее время неуклонно возрастает роль Ближнего Востока как ключевой движущей силы в мировом производстве пластмасс. В Саудовской Аравии уделяется особое внимание развитию региональной промышленности данной отрасли, в нее вкладываются значительные инвестиции. Благодаря этому страна стала крупнейшим производителем полиэтилена в регионе, товара, который является важнейшим компонентом для производства товаров из пластика широкого потребления. Согласно утверждению специалистов известной консалтинговой компании Global Industry Analysts, Inc., изложенному в исследовании “Пластиковые добавки. Международный стратегический бизнес-отчет”, более 55 % мирового рынка пластиковых добавок приходится на долю стран Северной Америки и Европы. Рынок Соединенных Штатов оценивается в 2,6 млрд долл. В соответствии с оценкой на долю представителей Азиатско-Тихоокеанского сегмента рынка пластиковых добавок приходится около 29 % всего рынка. Этот сегмент демонстрирует высочайший прирост продаж пластиковых добавок, который за период 2000-2010 гг. составит более 4 % [3].

Данный факт особенно интересен для Украины, которая имеет свою давнюю традицию производства полиэтилена. В силу нынешнего финансового кризиса и значительно утраченных былых связей с Россией, выразившихся в повышении цены на важнейшее сырье для такого производства – природный газ, – химическая отрасль промышленности в Украине вообще и производство полиэтилена в частности переживают тяжелые времена. Главным образом это выражается в значительном повышении его себестоимости, что делает товар неконкурентоспособным и, соответственно, производство его невыгодным. Несмотря на значительные потери былого потенциала, Украина все еще обладает значительной научно-технической базой и наработками в области химического машиностроения [1, с. 23-25]. Как уже отмечалось выше, возможности Украины в этой сфере могут быть реализованы на Ближнем Востоке.

Хотя, как упоминалось, весьма незначительное количество специалистов в Украине владеет арабским языком и, соответственно, может предложить свои услуги в качестве консультантов по монтажу и запуску промышленного оборудования (количество переводчиков, которые могут квалифицированно обслуживать работу специалистов такого рода еще меньше). Достаточно высок процент ближневосточных специалистов, получивших образование в Украине и России и, соответственно, обладающих возможностью коммуникации. Это, конечно, не решает проблему, но все-таки делает ее менее драматичной. Наиболее перспективным для стран ближневосточного региона представляется заключение долгосрочных договоров с предприятиями Украины на разработку, производство и поставку оборудования для химических предприятий.

В чем преимущества такого рода сотрудничества для стран Ближнего Востока?

Государства Европы и Северной Америки не заинтересованы в усилении позиций ближневосточных производственных компаний. Прежде всего потому, что это весьма влиятельный конкурент, представляющий значительную угрозу их рыночному господству. С Украиной все наоборот. После утраты былых экономических связей, страна лишилась возможностей реализации своего научно-технического потенциала из-за сырьевых проблем (проблем снабжения) и проблем сбыта. Организация

взаимовыгодного сотрудничества со странами Ближнего Востока решает обе эти проблемы.

Согласно исследованию, проведенному швейцарским холдингом KPMG Holding Ltd., химическим предприятиям Евросоюза предстоит нелегкая конкурентная борьба со стремительно растущими ближневосточными компаниями. По мнению аналитиков компании, обилие дешевых нефтегазовых ресурсов дает возможность химическим предприятиям Ближнего Востока приобретать их по гораздо более низким ценам, чем это доступно подобным европейским фирмам. Данное исследование показало, что если к 2012 г. будут введены в эксплуатацию еще 53 предприятия отрасли, европейские производители могут быть лишены своих традиционных рынков сбыта. На временном отрезке с 1999 по 2009 гг. наблюдается 9 %-ный прирост производства ближневосточной химической промышленности. Эксперты KPMG Holding Ltd. прогнозируют, что на отрезке до 2020 г. этот прирост будет составлять 9,5 % в год, что более чем в два раза превышает среднемировой уровень [5].

Химическая промышленность – это третий по размеру индустриальный сектор Евросоюза. В настоящее время он испытывает сильный инновационный голод в связи с высоким уровнем законодательных препятствий и трудностями, связанными с привлечением соответствующих резервов. Плюс к этому европейский рынок сильно фрагментирован и сейчас начинается его консолидация. Кредитный кризис также вызвал мощную волну слияний и приобретений компаний. Исследования KPMG показывают, что это должно сработать как катализатор для дальнейшей консолидации рынка, поскольку инвесторы, обладающие значительным капиталом, пользуются явным преимуществом по сравнению с большинством частных инвесторов. В краткосрочной перспективе европейские компании могут укрепить свои позиции за счет переноса производства в страны с меньшей стоимостью рабочей силы, однако важнейшие проблемы рынка таковы, что их решение может быть найдено только в широком введении инноваций и сотрудничестве с ближневосточными компаниями для приобретения их ресурсных преимуществ [5].

Однако если сотрудничество с Ближним Востоком для европейских фирм является панацеей, то какие преимущества могут приобрести от такого сотрудничества промышленные предприятия ближневосточных стран? Есть ли смысл оказывать помощь своему мощному конкуренту, который сейчас испытывает трудности? По всем законам логики – нет. Сотрудничество должно быть долгосрочным и перспективным, а таким оно может быть только в случае, если одинаково выгодно обеим сторонам. В этом отношении тандем Ближний Восток–Украина является идеальным вариантом.

**Выводы.** Проведенное исследование экономических предпосылок сотрудничества промышленных предприятий Украины и Ближнего Востока позволяет сделать такие выводы:

1. В наследство от бывшего Советского Союза Украина и страны Ближнего Востока получили значительный наработанный опыт сотрудничества и взаимного доверия.
2. Названные страны являются равноправными партнерами, поэтому интересы одной страны не будут доминировать над интересами другой, как это было бы при сотрудничестве с предприятиями таких геополитических гигантов, как США, ЕС или Россия.
3. Украина имеет значительный научно-технический потенциал, который может найти себе применение в Ближневосточном регионе.
4. Страны Ближнего Востока имеют значительный ресурсный потенциал, нуждающийся в научно-обоснованном применении, которое может обеспечить сотрудничество с Украиной.
5. В связи с переживаемым развитыми странами мира финансовым кризисом, связывающим развитие индустрии, Украина и страны Ближнего Востока приобретают возможность укрепления своих позиций на существующих рынках и вхождения в новые рынки.

#### Литература:

1. Єгорова Т. Проблеми комерціалізації науково-технічних розробок / Т. Єгорова // Інтелектуальна власність. – 2001. – № 12 – С. 23–25.
2. Berekoven L. Internationales Marketing. – Herne; Berlin : Verlag Neue Wirtschafts-Briefe, 1985. – 266 p.
3. Dayan A. Le marketing. – Paris : Presses Universitaires de France, 1994. – 128 p.
4. Company News : R : Riyadh Exhibitions Co (REC) [Electronic resource] // Saudi Arabia: Tuesday, September 01, 2009, Press Release. – URL:[http://www.ameinfo.com/news/Company\\_News/R/Riyadh\\_Exhibitions\\_Co\\_REC/](http://www.ameinfo.com/news/Company_News/R/Riyadh_Exhibitions_Co_REC/).
5. New Middle East capacity threatens European chemical industry, KPMG AG [Electronic resource] // Zurich, December 15, 2008, Media release. – URL:<http://www.kpmg.ch/mediareleases/13145.htm>.
6. UNCTAD Handbook of Statistics On-line [Electronic resource]. – URL:<http://www.unctad/statistics/handbook>.