

# НАУКОВІ СТАТТІ

Соціально-економічні проблеми Донбасу

**А.И. Амоша,**

*академик НАН Украины, г. Донецк*

**В.А. Зубанов,**

*аспирант, г. Донецк*

**В.Н. Марченко,**

*кандидат экономических наук, г. Донецк*

## КОНКУРЕНЦИЯ И ИНТЕГРАЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУБ БОЛЬШОГО ДИАМЕТРА

В августе 2003 г. Украина и Россия договорились построить газопровод Новопсков—Ужгород стоимостью \$2—2,5 млрд и мощностью около 30 млрд куб. м газа в год. Первым этапом инвестиционной фазы было определено сооружение магистрального газопровода Богородчаны—Ужгород длиной около 240 км. 15 компаний из Украины, России, Франции, Италии и Германии направили свои предложения на тендер по производству труб для газопровода Богородчаны—Ужгород. Наибольшую сумму запросила компания АТС, являющаяся представителем Mannesmann, — \$200,7 млн, а наименьший контракт был предложен украинской компанией «Энергоресурс» — \$163,3 млн. Вместе с тем, по информации многих источников, последняя компания затруднилась ответить на вопрос тендерного комитета, какого производителя труб они представляют (условиями конкурса предусмотрено обязательное наличие доверенности изготовителя труб для участников, которые сами таковыми не являются). Из производителей самую низкую цену предложил Харцызский трубный завод (ХТЗ), согласившийся выполнить контракт за \$170,6 млн [1].

Главным соперником их наверняка станет Выксунский металлургический завод (Россия), который предложил практически паритетные цены. Это значит, что де-факто первые баталии между украинскими и российскими производителями труб большого диаметра начались не в России, как ожидалось, а в Украине. Прямошовные одношовные трубы для магистральных газопроводов диаметром 1420 мм долгое время выпускали только на ХТЗ, и их главным потребителем был «Газпром».

Конкурентами ХТЗ на территории России до недавнего времени были немецкие и японские произво-

дители, но аналогичную продукцию с начала этого года начали изготавливать и на Выксунском заводе. Это мгновенно вылилось для украинцев в специальное расследование по импорту труб большого диаметра, и российский рынок для ХТЗ оказался в подвешенном состоянии. Тем временем россияне, как выяснилось, положили глаз и на украинский рынок, где имеют практически равные шансы с Харцызском на поставку труб для газопровода Богородчаны—Ужгород. И контракт обещает быть весьма перспективным, поскольку поставщик труб для этого участка явно будет иметь преимущество в обеспечении строительства основного участка газопровода — от российского Новопскова до украинских Богородчан.

То есть флагман украинской трубной промышленности в очередной раз попал в непростую ситуацию. Для того чтобы сохранить позиции, заводу необходимо реализовать масштабные проекты модернизации, поскольку в противном случае он может безнадежно отстать от конкурентов. Собственно, в последние годы ХТЗ с завидной регулярностью объявляет о многомиллионных инвестициях в свое развитие. Последнее заявление было сделано в конце марта 2005 г., когда акционеры завода увеличили его уставный фонд в 4,64 раза — до 127 млн грн. Привлеченные средства будут направлены на реализацию масштабной реконструкции, запланированной на 2005—2007 гг. После ее завершения предполагается увеличить производство труб до 700 тыс. т в год (в 2004 г. было выпущено 445,1 тыс. т). Однако если ранее эти заявления были направлены на то, чтобы сохранить за собой большой российский рынок, то теперь заводу придется что-то предпринимать, чтобы сохранить за собой и сравнительно небольшой рынок Украины. Но и для этого

заводу нужно, в конце концов, найти деньги для модернизации.

В начале 2005 г. украинские трубки были вынуждены открывать «белорусский фронт», поскольку Кабинет министров Украины получил официальное уведомление Министерства иностранных дел Республики Беларусь о начале антидемпингового расследования против украинских производителей стальных труб диаметром 10—60 мм. Заинтересованным лицам было предложено до 20 апреля 2005 г. представить свое мнение и запросить консультации по существу данного расследования в МИДе Республики Беларусь. Расследование было начато 16 марта 2005 г. на основании заявления предприятия «Упеко Индастриз». Эта компания — единственный производитель холоднодеформированных труб в Беларуси. В соответствии с данными заявителя демпинговый импорт украинских холоднодеформированных труб нанес ему существенный ущерб. «Упеко» указывает, что с 2002-го по 2004 г. объем поставок из Украины увеличился на 41%. Кроме того, компания «Упеко Индастриз» заявила, что демпинговый импорт из Украины не позволяет предприятию выйти на запланированные производственные мощности. Их фактическая загрузка составляет только 23%. Белорусский завод пожаловался, что, несмотря на ввод в действие в марте 2004 г. нового оборудования, предприятие не может увеличить объемы производства. Поэтому «Упеко Индастриз» вынуждена приостанавливать производство и инвестирование в его развитие. В 2004 г. предприятие выпустило только 13,4% труб от планируемого объема производства. Белорусские трубки убеждены, что при продолжении демпингового импорта аналогичной продукции из Украины их производство может быть ликвидировано.

Предприятие «Упеко Индастриз» учреждено швейцарской Uresco Trading и зарегистрировано в белорусской свободной экономической зоне «Гомель-Ратон» в 1999 г. Первый и пока единственный в Беларуси трубопрокатный завод начал строиться в 2000 г. Общая сумма инвестиций составила 20 млн немецких марок. Трубные заготовки для предприятия стал поставлять Белорусский металлургический завод, находящийся менее чем в 100 км от «Упеко Индастриз». В 2001 г. была выпущена пробная партия холодноотянутых бесшовных труб в объеме 3 тыс. т. В следующем году выпуск труб диаметром от 20 до 90 мм с толщиной стенки 0,5—16 мм увеличился до 10 тыс. т. В марте 2004 г. на заводе было установлено новое оборудование немецкой фирмы MannesMann мощностью около 100 тыс. т в год. В соответствии с планами учредителей оно должно было окупиться за 6,5 года. Предполагалось, что 70% продукции будет производиться на экспорт и 30% — для внутреннего рынка Беларуси. В августе 2004 г. белорусы уже

возбуждали практически аналогичное расследование в отношении труб такого же класса и тех же товарных кодов с единственным различием в сечении: в прошлый раз расследование касалось труб овального сечения, а в этот — круглого. По итогам 2004 г. украинские производители поставили в Беларусь 17,4 тыс. т стальных труб, а за два месяца 2005 г. — 4,8 тыс. т [2].

Под белорусское расследование попадут в Украине два завода — Днепропетровский трубный, принадлежащий ИСД, и Никопольский завод стальных труб «ЮТиСТ», входящий в орбиту «Интерпайпа». Поставками в Беларусь стальных холоднодеформированных труб в большей степени занималась компания «Стальпром», являющаяся основным учредителем «ЮТиСТА». Очевидно, именно на ее плечи ляжет защита украинских производителей в белорусском расследовании. Правда, у «Интерпайпа» в последнее время и без рынка Беларуси забот хватает. Поэтому вовсе не факт, что днепропетровцы будут активничать.

Украинские трубки рискуют также потерять главный рынок сбыта — российский. Причина — отсутствие государственной поддержки отечественных экспортеров в переговорах с россиянами. В конце 2005 г. правительство РФ ввело антидемпинговые пошлины на украинские трубы малого и среднего диаметра. На очереди и самый интересный для украинских производителей сегмент российского рынка — трубы большого диаметра, используемые для строительства магистральных нефте- и газопроводов. Ближится к завершению расследование по факту возросшего импорта украинских труб большого диаметра (1420 мм, производитель — Харцызский трубный завод) в Россию, начатое Министерством экономического развития РФ еще в январе 2005 года. «Остается нерешенной проблема поставок труб большого диаметра на российский рынок, где, мы считаем, тоже искусственно созданы условия недобросовестной конкуренции», — отметил на февральском саммите «Металлургия стран СНГ» Александр Дейнеко, руководитель Фонда развития трубной промышленности России — главного лоббиста интересов российских трубников [12, с. 44].

С 2001 до конца 2004 г. экспорт украинской трубной продукции в Россию был ограничен квотами (табл. 1) в соответствии со всеобъемлющим соглашением о торговле трубами, подписанным правительствами Украины и РФ. Срок действия соглашения истек в 2004 году, поэтому поставки труб в 2005 г. осуществлялись в рамках свободной торговли. В результате длительных переговоров о заключении нового соглашения российская и украинская стороны к консенсусу так и не пришли. Россияне опасаются резкого увеличения импорта, что немедленно приведет к упадку местного производства.

## Хроника российско-украинской «трубной войны» [12, с. 45]

Годы	Мероприятия
2001 г.	В мае Россия вводит экспортную квоту на украинскую трубную продукцию в размере 620 тыс. т в год (413,3 тыс. т до конца 2001 года). Кроме того, в июле вводится НДС на украинскую продукцию, поставляемую в Россию.
2003 г.	Квота увеличивается на 19,35%, до 740 тыс. т в год, за счет расширения квоты на поставку труб большого диаметра с 135 до 255 тыс. т. Причина роста квоты — расширение Газпромом сети магистральных газопроводов.
2004 г.	Россия снижает квоту на поставки ТБД до 230 тыс. т в год и вводит отдельную квоту на поставки украинских бесшовных труб в размере 4,2 тыс. т в год для защиты Волжского и Синарского трубных заводов. Одновременно Минэкономики России начинает антидемпинговое расследование в отношении экспорта украинских труб.
2005 г.	Квотирование поставок украинской трубной продукции в Россию прекращено в соответствии с соглашением о свободной торговле между странами. В январе пять трубных заводов, входящих в орбиту корпорации «Интерпайп», подписывают с Россией соглашение о добровольном ограничении общих поставок своей продукции на уровне 395 тыс. т в год. В феврале о намерении заключить аналогичное соглашение объявляет Харцызский трубный завод, однако впоследствии отказывается от него. В ноябре Минэкономики РФ вводит антидемпинговые пошлины на украинские трубы малого и среднего диаметра, за исключением продукции пяти заводов, подписавших соглашение о самоограничении.

Однако их опасения оказались напрасными — в 2005 г. поставки отечественных труб на рынок северного соседа остались на прежнем уровне. А в процентном выражении доля украинской продукции на российском трубном рынке даже несколько снизилась. В 2004 г. Харцызский трубный завод занимал около 20% российского рынка ТБД, в 2005-м — уже 17%. Руководство украинского завода прогнозирует, что по итогам 2006 г. украинская продукция составит не более 15% внутреннего потребления труб в России. Кроме того, ХТЗ за последние годы стал менее зависимым от российского спроса. В 2004 г. доля поставок продукции завода в Россию составляла 67% от общего объема, в 2005 — 51%. Причиной стал рост продаж труб в Иран и Казахстан, а также увеличение поставок труб на внутренний рынок. Россияне настаивают на введении квоты на ТБД, распределение которой между украинскими производителями не зависело бы от сортамента. Размер квоты, отведенной украинским заводам, по предложению ФРТП, составит 680 тыс. т труб в год. Причем 395 тыс. т из этой квоты выделяется заводам, подписавшим в прошлом году соглашение о добровольном самоограничении поставок, — иными словами, предприятиям, входящим в корпорацию «Интерпайп». А оставшиеся 285 тыс. т должны быть распределены между остальными украинскими заводами.

Проблема в том, что заводы «Интерпайпа», подписавшие соглашение о самоограничении, суммарно продают в Россию не более 300 тыс. т труб в год. И таким образом, размер квоты для украинской продукции составит не 680, а чуть более 600 тыс. т. Существует, впрочем, вариант с поставками продукции ХТЗ (и других отечественных заводов — Коминмета, Новомосковского ТЗ) на рынок северного соседа не напрямую, а через сбытовиков того же «Интерпайпа».

Российский рынок остается крайне перспективным практически для всех мировых производителей труб, в том числе и для украинских. По прогнозам российских экспертов, рынок нефте- и газопроводных труб России за 5 лет вырастет более чем втрое — с 1,01 млн т в 2005 г. до 3,26 млн т в 2010 г. [12, с. 45]. Причины — строительство новых трубопроводных мощностей: нефтепровода, связывающего Восточную Сибирь с Китаем, и Северо-европейского газопровода, который предполагается проложить по дну Балтийского моря, а также замена изношенного оборудования. Ведь на данный момент около 40% российских магистральных трубопроводов эксплуатируются более 33 лет (нормативный срок эксплуатации), еще 37% трубопроводов будут нуждаться в замене к 2010 году.

Сами россияне, с прицелом на грядущий рост

рынка, уже успели реализовать несколько масштабных инвестпроектов. Сейчас трубы большого диаметра, по качеству сравнимые с украинскими, могут производить Волжский и Выксунский трубные заводы, запуск новых линий запланирован в текущем году на Ижорском трубном заводе. Впрочем, российские инвестпроекты, по объемам производства аналогичные украинским, обходятся тамошним компаниям существенно дороже. Например, линия по производству одношовных труб большого диаметра на Выксунском трубном заводе стоила инвесторам \$170 млн, а Ижевский трубный завод инвестирует в строительство подобной линии \$300 млн. В то же время практически такая же линия, запланированная к постройке на ХТЗ, будет стоить собственникам завода \$35—40 млн. При этом качество украинских труб зачастую существенно выше. Для окупаемости столь масштабных инвестиций российским трубникам необходим не только рост рынка сбыта, но и вытеснение конкурентов.

Формальным поводом для введения новых (либо возобновления старых) санкций против украинских трубников российские лоббисты называют пресловутую поддержку государства. Хотя экономический эксперимент в украинской металлургии прекращен еще 5 лет назад, недовольство россиян сейчас вызывает прежде всего реструктуризация долгов украинских металлургических предприятий перед госбюджетом сроком на 10 лет — до 2009 года (к слову, в России подобная программа была принята 5 лет назад). Другой пример государственных преференций для украинских заво-

дов, по мнению россиян, — якобы низкие налоги. «Налоговая нагрузка на тонну трубы у украинских производителей в два раза меньше, чем у российских», — считает Александр Дейнеко [12, с. 45].

На самом деле у украинских трубников сейчас больше проблем, нежели когда-либо. Со сменой власти канули в Лету господдержка в виде субсидий, дешевые кредиты и/или налоговые льготы. Но главная проблема — отсутствие мало-мальски заметной поддержки государством украинских экспортеров на привлекательных зарубежных рынках сбыта, которая крайне необходима именно на российском рынке. Ведь россияне за последние годы серьезно продвинулись в производстве продукции импортозамещения. В России бурными темпами развиваются автомобилестроение, пищевая и легкая промышленность, а также отрасли, обеспечивающие инвестиционный спрос (в числе последних и производство труб). Украина же, напротив, похоже, пустила на самотек переговоры с крупнейшим импортером украинских товаров. Так, подписание нового соглашения о торговле трубами между Украиной и Россией, первоначально запланированное на август 2005 года, сначала было отложено до ноября, а потом и вовсе перенесено на неопределенный срок. Более того, если не будет четких договоренностей с россиянами, самый перспективный рынок сбыта украинских труб большого диаметра, скорее всего, будет потерян, поскольку российские трубники с помощью правительства могут окончательно закрыть доступ на свой рынок украинской продукции (табл. 2).

Таблица 2

Динамика поставок труб на российский рынок [12, с. 45]

	2001 (май—декабрь)	2002	2003	2004
Размер квоты, тыс. т	413,3	620	740	715
Реальные поставки продукции, % от квоты	80,9	60,3	91,9	97,8
Трубы большого диаметра (1420 мм)				
Размер квоты, тыс. т	90	135	255	230
Реальные поставки продукции, % от квоты	49,5	92,4	119,5	99,3
Другие типы труб				
Размер квоты, тыс. т	323,3	485	485	485
Реальные поставки продукции, % от квоты	89,6	51,4	77,4	97

По данным ИК «Конкорд Капитал»



Рис. 1. Динамика экспорта бесшовных труб из Украины, России, Хорватии и Румынии в страны ЕС в 2002 – 2005 гг., тыс. т [13, с. 22]

По оценкам экспертов [13], в 2006 г. украинские трубки потеряют \$100 млн от введения ЕС антидемпинговых пошлин на импорт украинских бесшовных труб, поскольку в начале марта 2006 г. Европейская комиссия (ЕК) распространила заявление об окончательных ставках пошлин, которые вводятся Брюсселем на импорт бесшовных труб из Украины. Тем самым поставлена окончательная точка в антидемпинговом расследовании, возбужденном 31.03.05 г. против возросшего импорта бесшовных труб происхождения из Украины, Хорватии, России и Румынии (рис. 1). Для ЗАО «ЮТиСТ» (контролируется корпорацией «Интерпайп») пошлина составила 28,2%, для ЗАО «НЗБТ «Нико-Тьюб» («Интерпайп») и ОАО «Нижнеднепровский трубопрокатный завод» («Интерпайп») — 27%, для ОАО «Днепропетровский трубный завод» (корпорация «ИСД») — 12,6%.

По оценкам объединения «Укртрубпром», данная пошлина является заградительной, ведь при такой ставке продавать украинские трубы в ЕС просто нерентабельно [13, с. 22]. Поводов для беспокойства у украинских трубочников немало: на фоне потери российского рынка сбыта — в результате введения в конце 2005 г. россиянами защитных пошлин на импорт украинских труб — производители могут лишиться уже и европейского рынка, который приносил ежегодно около \$100 млн дохода.

На первый взгляд, это несколько лучше, чем было до сих пор: в течение полутора лет, пока проходили расследования, действовала более высокая предварительная пошлина в размере 38,5%. Однако реально предприятия получили сильнейший удар. Так, если раньше пошлину начисляли на пять кодов таможенной номенклатуры, то теперь «ограниченными» окажутся 11 кодов. Тем самым фактически будет перекрыт весь сортимент бесшовных труб, который пользуется спросом в Европе. И речь идет о потере рынков сбыта на ближайшие пять лет в двадцати пяти странах ЕС. При этом ущерб для отечественных предприятий в результате потери рынка оценивается в 100 млн долл. в год.

При этом с нами особо не церемонились. К примеру, все виды и типы бесшовных труб определены Европейской комиссией в этом расследовании как «единый продукт», взаимозаменяемый в применении. В итоге под действие антидемпинговых мер попали вместе все мыслимые и немыслимые разновидности труб, в обычной жизни «даже рядом не стоящие».

Ряд аргументов вполне потянули бы на номинацию «нарочно не придумаешь». Так, в обосновании было написано буквально следующее: «Нельзя исключить, что нарезные трубы, а также трубы нефтяного сортамента могут быть трансформированы в трубы, соединяемые посредством сварки, путем простой операции удаления (резьбы)». Иными словами, предполагается, что сначала украинские заводы будут производить трубу, делать на ней нарезку (весьма не дешевая операция), а затем на территории Евросоюза срезать эту резьбу и продавать трубную продукцию по более низким ценам себе в убыток. Аргумент был бы комичным, но его-то воспринимают безо всяких шуток. Так что смеяться никому не хочется.

Такими высокими пошлинами Еврокомиссия дала понять украинским промышленникам, что питать надежды на высокие прибыли на рынках Европы после получения рыночного статуса (в конце 2005 г.) не стоит. Ведь предоставив статус «рыночности», евробюрократы сохранили в своих руках множество инструментов для вытеснения украинской продукции с емких и прибыльных рынков старушки-Европы. Чем и не преминули воспользоваться. В этот раз впервые в ход пошла так называемая энергетическая оговорка, существующая в Антидемпинговом кодексе ЕС. Ее суть в том, что тарифы на электроэнергию, газ, бензин и т.п., используемые предприятиями «рыночной» страны в процессе производства, могут быть признаны нерыночными. Следовательно, все это дает возможность Брюсселю использовать тарифы так называемой аналоговой страны и самостоятельно считать себестоимость продукции этих предприятий. Для Украины тарифы рассчитывались по Румынии, при-

чем нерыночными были признаны наши цены на электроэнергию и газ. Позже эту информацию подтвердили и в Представительстве ЕК в Украине. Хотя для россиян нерыночной признана лишь цена на природный газ. Энерготарифы же в Румынии на 25—35% выше, чем в Украине. Отсюда и столь высокая пошлина для украинских трубников. Все одиннадцать видов и типов бесшовных труб во время расследования были определены ЕК как «единый продукт», взаимозаменяемый в применении. Хотя эти трубы никак нельзя объединять: среди них есть газопроводные, нефтепроводные, насосно-компрессорные, бурильные и обсадные. Все они имеют разную рыночную цену, в зависимости от технологии производства. Интересно, что в этот раз ущерб для европейской промышленности ЕК считала не по каждой стране-импортеру в отдельности, а на кумулятивной основе для всех четырех стран. А ведь Украина с 2002 по 2004 г. сократила поставку своих труб в страны ЕС на 45%, в то время как продажи из России выросли на 80%, а из Румынии — на 40—45% [13, с. 22].

Украинские трубники имеют право направлять в Брюссель свои комментарии относительно установленных пошлин ЕК, поскольку они не представляют, как продавать свои трубы на европейский рынок при такой пошлине, но надеются, что сумеют переубедить ЕК, считает Ю. Юдин, директор по маркетингу ЗАО «ЮТиСТ» (реализует около 80 тыс. т труб в ЕС ежегодно). Вызывает недоумение и то, почему на продукцию только одного украинского предприятия установлена весьма низкая пошлина. Вероятнее всего, еврочиновники специально ослабили позиции самых крупных и конкурентоспособных трубников на своем рынке: так, на корпорацию «Интерпайп» приходится до 80% продаж украинских труб на рынке ЕС, на предприятие «ТМК» (Россия), для продукции которого установлена высокая пошлина в 34%, приходится 65—70% продаж всех российских труб.

Андрей Гончарук, главный советник по торговой политике и защите на внешних рынках корпорации «Интерпайп», экс-министр внешнеэкономических связей Украины считает: «Предложенные Еврокомиссией к введению пошлины сделают невозможным экспорт бесшовных труб в ЕС. У предприятий есть возможность подать свои комментарии и доказать, что, как минимум, пошлина должна быть ниже. Но практика показывает: максимум, на что могут рассчитывать украинские трубники без реальной поддержки правительства, — это незначительное снижение пошлины. Однако для достижения более существенного результата необходимо активное участие в переговорном процессе высоких украинских чиновников, как это делается, к примеру, в России. Премьер Ми-

хаил Фрадков и министр экономического развития Герман Греф не раз поднимали «трубный» вопрос в Брюсселе» [13, с. 23].

По мнению Тиммо Хаммерена, руководителя отдела торговли и экономики Представительства Европейской комиссии в Украине, в расследовании в качестве аналога учитывались затраты на энергоносители в Румынии, которая является страной с рыночной экономикой, имеет доступ к энергоносителям, сравнимый с другими странами — участницами расследования, и в отношении которой были собраны данные по той же категории производства и за тот же период времени. Корректировка затрат на энергоносители не связана напрямую с наличием или отсутствием у экономики страны статуса рыночной. Для России корректировались цены на газ, хотя она, в отличие от Украины, рассматривалась как страна с рыночной экономикой в период, к которому относится расследование. Корректировка была сделана потому, что цены на газ в России не соответствовали мировым [13, с. 23].

Все вышеизложенное лишней раз подтверждает то, что конкурентов нигде особо не любят. То, что их стараются задвинуть как можно дальше, тоже очевидно. В первобытные времена вопрос улаживался ударом дубины в темном углу пещеры по темечку. В более поздний период процесс несколько формализовался и усложнился. Теперь это делается с улыбкой и почти бескровно, хотя цель осталась прежней. Собственно, «евротрубная» война с разной степенью интенсивности продолжается уже не первый год. Эпопея с рынком ЕС началась в 1998 году, когда по бесшовным трубам стартовало первое антидемпинговое расследование импорта. Тогда украинские предприятия взяли на себя обязательства по самоограничению поставок. Однако формула работы оказалась настолько невыгодной, что в 2002-м они отозвали свои обязательства, предпочтя платить антидемпинговую пошлину в размере 38,5%.

Затем в июле 2003 года началось новое расследование — поводом стало обвинение в обходе украинскими трубниками принятых мер. Правда, закончилось оно ничем. В апреле 2004-го европейские предприятия, которые и подавали жалобу, отозвали свои заявления. По неофициальной информации, жалоба была отозвана из-за отсутствия доказательств фактов уклонения. Вообще-то, воюют не только с нашими трубами, но и с российскими, румынскими и хорватскими.

Однако все чаще именно украинцы оказываются крайними. Так, в июле 2004 года Еврокомиссия приостановила взимание антидемпинговой пошлины с российских и румынских труб. Основанием стало

Доля Украины в импорте бесшовных труб ЕС, тыс. т [14, с. 10]

Страна	2002	2003	2004	2005
Россия	110,5	131,6	199,8	231,4
Украина	129,0	127,9	84,0	95,6
Румыния	47,7	66,0	69,5	118,6
Хорватия*	19,8	16,8	32,7	2,0
Всего	307,0	342,3	386,0	447,6

\* В 2005 г. хорватский производитель бесшовных труб «Железара Сисак» не работал из-за смены собственника

существование картельного сговора на европейском рынке во время проведения расследования против этих стран. Однако заявления украинской стороны, что наличие такого сговора повлияло на установление пошлины и для Украины, во внимание приняты не были, и пошлина для отечественных трубных заводов сохранилась. С учетом этого факта, а также после вступления в ЕС в мае 2004 года десяти новых стран Центральной и Восточной Европы украинские трубки начали постепенно сдавать традиционные позиции на европейском рынке. За последние четыре года их доля в поставках на еврорынке упала почти в два раза. Напротив, российские производители удвоили свою долю на рынке, румынские производители тоже нарастили свои поставки более чем в два раза.

В результате по данным, которые приведены в жалобе европейских производителей (поданной для начала расследования), при потреблении европейцами бесшовных труб на уровне 1,9—2,0 млн т в год рыночная доля российских производителей увеличилась с 5,7% в 2002 году до 10,5% — в 2004 году, а румынских — с 2,46 до 3,65%. Украинская же доля «сдулась» на треть — с 6,64 до 4,41% [14, с. 10]. Причем снизились и абсолютные величины в тоннах (табл. 3). Мягко говоря, не слишком похоже на экспансию.

Есть и более конкретные примеры дискриминации. Так, бесшовные трубы аргентинского и американского производства не были включены в антидемпинговое расследование от 31 марта 2005 года. Однако, по данным Евростата, с 2001 года импорт из США и Аргентины постоянно увеличивался, что привело к соответствующему увеличению их рыночной доли. Да и средние импортные цены на некоторые виды труб из США были ниже, чем на такие же украинские.

Юристы, защищающие интересы украинских трубных предприятий, доказывали представителям Европейской комиссии, что оценку нанесения ущерба необходимо проводить отдельно для России, Хорва-

тии и Румынии и отдельно для Украины. Дело в том, что условия конкуренции между трубами, произведенными в этих двух «группах» стран, отличаются как по ценам, объемам поставок и долям рынка, так и по динамике этих показателей на протяжении расследования.

Например, если средняя цена импорта российских труб составляла 406 евро за тонну, то украинские трубы стоили в среднем 496 евро (или минимум на 22% дороже российских аналогов). Стоимость отечественных легированных труб превышала цены продукции из РФ более чем на 30%, а цены на другие виды труб, которые стали новыми объектами расследования, — на 33%. Причем, если импорт в ЕС из Румынии и Хорватии к 2005 году увеличился, из России — значительно увеличился, то объем поставок из Украины в 2003—2004 годах резко снизился.

Однако поддержки эта точка зрения так и не получила. Интересно, что наиболее активно украинцев «топили» итальянские производители (причем, к примеру, Dalmine принадлежат аргентинской промышленной группе Tenaris, как раз и поставляющей подобную продукцию). Как уже отмечалось, к латиноамериканцам у Европы претензий не было. Тем не менее 31 марта 2005 года Еврокомиссия начала новое расследование против импорта труб производства России, Румынии, Хорватии и Украины. Украинцам не помогло даже то, что, в отличие от большинства производителей из других стран, они в полной мере сотрудничали с Еврокомиссией на всех этапах расследования и полностью «раскрылись» в запрашиваемой информации.

Новая пошлина по всему спектру продукции фактически закрывает рынок для 80% производимых в Украине труб.

Причем фактически удар был просто не по адресу. По словам одного из ведущих украинских переговорщиков, советника премьер-министра Украины Андрея Гончарука, украинская продукция никогда не конкурировала с европейской в сегменте высококачественных дорогих труб. Она занимала нишу, в ко-

торой основным критерием является соотношение «цена—качество».

Поэтому предпринятые со стороны ЕС шаги по защите своих производителей являются неаргументированными, так как освободившийся сегмент недорогих труб все равно займут производители продукции из третьих стран (той же Аргентины или Китая). В общем, история лишней раз показывает, что свобода рынка и предпринимательства — на словах это одно, а в реальности возможны нюансы (свои лоббисты, к примеру). Причем пока не особо помогло даже присвоение предприятиям рыночного статуса и сокращение их доли на рынке трубной продукции.

Традиционно неприятным моментом стала и запоздалая реакция украинских властей на происходящее. Так, по ходу расследования российское правительство защищало своих трубников. К нему лично подключался премьер-министр России М.Фрадков. В итоге для российских трубников была установлена пошлина, сопоставимая с мерами против украинских производителей, хотя заявители расследования изначально требовали для РФ втрое больших пошлин. Наши же чиновники особым желанием отстаивать интересы экспортеров поначалу, к сожалению, не горели.

Сейчас положение вроде бы начало исправляться. Министр экономики Украины Арсений Яценюк попытается добиться отмены антидемпинговых санкций. По его словам, Украина, получив статус страны с рыночной экономикой, должна использовать те преимущества, которые из этого следуют. «Мы докажем,

что статус и практические предпочтения должны совпадать, а не только декларироваться. Независимо от того, кому принадлежат украинские заводы, производящие эту продукцию, где они находятся и кто является их владельцем, Министерство экономики будет защищать интересы национального производителя. Будем иметь жесткий и прагматичный разговор с нашими европейскими коллегами по введению антидемпинговых процедур в отношении украинской холоднокатаной трубы», — отметил А.Яценюк [14, с. 10].

В принципе, все правильно, но несколько запоздало. По оценкам экспертов, фактически речь будет идти о попытке минимизировать ущерб и понизить пошлины хотя бы до уровня Днепропетровского трубного. В общем, все происходит по схеме «как всегда» — героическая попытка вытянуть критическую ситуацию. Работать на упреждение наши чиновники не очень любят. Особенно в предвыборный период. Может, потом научатся? Украинские трубные предприятия в январе—апреле 2006 года увеличили производство труб из черных металлов на 4,9% по сравнению с январем—апрелем 2005 года — до 759,8 тыс. т, при этом в апреле выпущено 200,1 тыс. т труб. Рост объемов производства обусловлен сохраняющимся стабильным спросом на данную продукцию, в том числе в Украине.

Для трубных предприятий, таких как ОАО «Харьковский трубный завод», имеющих узкую специализацию и мощный производственный потенциал с крупными массами основного капитала, который невоз-

Таблица 4

## Показатели работы трубных предприятий Украины в январе—апреле 2005—2006 гг., тыс. т [16]

Компании	4 мес. 2005 г.	4 мес. 2006 г.	Апрель 2006 г.
Трубная компания	27,1	34,1	12,0
Нико Тьюб	82,0	67,5	21,8
ЮТиСТ	22,8	30,8	8,6
НЗНТ (нержав, труб)	4,2	5,2	1,3
Труболит	1,2	2,0	0,3
Нижнеднепровский (НДТЗ)	176,4	181,0	49,2
Днепропетровский (ДТЗ)	68,7	78,8	20,0
Новомосковский (НТЗ)	55,7	65,7	15,8
Харьковский (ХТЗ)	162,1	144,8	31,7
Луганский (ЛТЗ)	50,5	67,5	17,2
Коминмет	47,7	50,5	13,8
ММК им. Ильича	25,1	31,2	8,4
Донецкий метзавод	0,6	0,4	0,0
Прочие ТЗ	0,0	0,2	0,04
ВСЕГО	724,1	759,8	200,1



можно перевести или переориентировать в другую, более благополучную, сферу бизнеса, возникает объективная экономическая необходимость участия в интегрированных корпоративных структурах. По оценкам специалистов, Харьцызский трубный завод (ХТЗ) является одним из наиболее энергоэффективных предприятий трубной отрасли Украины. Благодаря реализации долгосрочной программы модернизации энергохозяйства предприятие снизило потребление основных видов энергоресурсов, не ухудшив при этом качество выпускаемой продукции и условия труда работников. В 2003—2005 гг. на ХТЗ был реализован обширный комплекс мероприятий по оптимизации тепло- и водоснабжения завода. Толчком к этому послужило значительное увеличение стоимости энергоресурсов в предыдущие годы, в результате чего энергетическая составляющая в себестоимости выпускаемой продукции практически утроилась.

В январе 2002 г. на заводе была создана комиссия по энергосбережению. Комиссия провела скрупулезный энергоаудит, по результатам которого была разработана долгосрочная программа мероприятий, направленных на оптимизацию теплоснабжения завода и трубного поселка. Харьцызский трубный завод в течение последних тридцати лет обеспечивался тепловой энергией в виде пара и горячей воды от промышленной котельной ОАО «Силур». В связи со значительной удаленностью котельной от завода (2,2 км) и большой протяженностью внутризаводских тепло-трасс, эксплуатируемых с 1974 г., около 40% тепла терялось при его транспортировке от источника к потребителю. Температура в бытовых помещениях завода опускалась значительно ниже нормы. Рассматривалось несколько вариантов оптимизации теплоснабжения, таких как строительство собственной паровой и водогрейной котельных, нескольких локальных котельных, мини-котельных в каждом отдельно стоящем здании. В итоге было принято решение установить 20 мини-котельных общей тепловой мощностью 10,1 МВт для отопления административных и бытовых помещений. Для отопления цехов применить газовые инфракрасные излучатели и для технологических нужд построить паровую котельную небольшой мощности. Выполнение намеченных мероприятий началось в мае 2003 г. и закончилось к началу отопительного сезона 2003—2004 гг. В кратчайшие сроки было проложено 3,5 км газопроводов, около 7 км тепловых и водопроводных сетей [15].

С вводом в эксплуатацию мини-котельных существенно повысилась надежность теплоснабжения. Все котельные работают в автоматическом режиме, их обслуживание сводится лишь к ежесменному посещению оперативным персоналом.

Хорошие результаты в соотношении «стоимость—эффективность» на практике показало использование газовых горелок инфракрасного излучения (ГГИИ). На заводе были проведены эксперименты по использованию ГГИИ для отопления производственных помещений цехов завода. В феврале 2002 г. в трубоэлектросварочном цехе №2 был смонтирован газопровод и подключены первые горелки, что позволило значительно улучшить температурный режим на участке гидроиспытания труб. Полученный положительный результат явился основанием для разработки проекта отопления основных цехов, трубоэлектросварочного цеха №2 (ТЭСЦ-2) и трубосварочного цеха №4 (ТСЦ-4) с помощью ГГИИ мощностью по 50 кВт каждая. Монтаж новой системы отопления начался в сентябре 2002 г. Результатом проделанной работы стало то, что при температуре наружного воздуха  $-20^{\circ}\text{C}$  на технологическом этаже ТЭСЦ-2 сохранялась положительная температура, а в ТСЦ-4 температура не опускалась ниже  $+5^{\circ}\text{C}$ , в то время как ранее при тех же условиях она опускалась до  $-8^{\circ}\text{C}$ . Для отопления производственных помещений в 2004 г. были дополнительно смонтированы 32 ГГИИ в ТСЦ-4 и 18 горелок в ТЭСЦ-2. В трубоэлектросварочном цехе №1 проложен газопровод, смонтировано и введено в эксплуатацию 42 ГГИИ. На реализацию мероприятий по оптимизации теплоснабжения было израсходовано 7,5 млн грн. Если сравнить стоимость потребленного в отопительный период 2003—2004 гг. природного газа со стоимостью тепловой энергии, которую завод получал в 2001—2002 гг., можно сделать однозначный вывод: этот проект уже окупился. Не менее важным по значимости мероприятием является замена питьевого водопровода на промплощадке завода. За восемь месяцев 2004 г. проложено более 8 км полиэтиленовых труб, выполнены строительно-монтажные работы на сумму более 1 млн грн. После замены питьевого водопровода утечки воды были полностью ликвидированы. В результате, если в 2003 г. максимальное месячное потребление питьевой воды составляло 48 тыс.  $\text{м}^3$ , в 2005 г. в среднем в месяц потреблялось до 30 тыс.  $\text{м}^3$ .

В 2005 г. заводом приобретены и введены в эксплуатацию 3 компрессора малой мощности общей производительностью  $100 \text{ м}^3/\text{мин.}$  и установка осушки воздуха для ТЭСЦ-2. Автоматика позволяет включать их в параллельную работу с турбокомпрессором К-250. Если раньше при нехватке сжатого воздуха требовалось включение второго турбокомпрессора К-250 мощностью 1600 кВт, то сейчас достаточно одного или двух компрессоров мощностью по 200 кВт.

По оценкам руководства ХТЗ, «экономия энергоресурсов является стратегически важным направ-

лением снижения себестоимости трубного передела. Уже в ближайшее время цены на энергоресурсы значительно вырастут, что поставит многие предприятия на грань выживания. Первым симптомом приближающегося глобального роста цен можно считать увеличение цены на газ, являющийся на сегодняшний день одним из основных энергоносителей. Энергетическое хозяйство Харцызского трубного завода, развиваясь по программе энергосбережения, будет в долгосрочной перспективе обеспечивать выполнение производственных программ с минимальными энергозатратами» [15].

И хотя избыточные производственные мощности в украинском трубном производстве порождают причины для горизонтальной интеграции с целью снижения конкуренции, наиболее предпочтительным является участие трубных предприятий в интегрированных корпоративных структурах, построенных по вертикальному принципу, с включением предприятий — поставщиков металла, предприятий-производителей и предприятий — потребителей труб, научно-технологического и финансового центров. Это не исключает участия одновременно нескольких трубных предприятий в одной интегрированной структуре. Экспортная направленность трубного производства в Украине обуславливает создание транснациональных интегрированных корпоративных структур.

Никопольский южнотрубный завод, владеющий 49,9% акций в ЗАО «Трубный завод ВСМПО-Ависма», в июне 2006 г. заблокировал инициативу российских акционеров увеличить уставный фонд ЗАО. Эксперты считают, что допэмиссия могла привести к размытию доли НЮТЗ, который наверняка не смог бы выкупить свою часть акций. 50,1% акций «Трубного завода ВСМПО-Ависма» принадлежит российской корпорации «ВСМПО-Ависма» (Верхнесалдинское металлургическое производственное объединение). В 2001 г. НЮТЗ выступил соучредителем 16 ЗАО на базе своих цехов. На базе цеха №5, где производятся титановые трубы, было создано ЗАО «Сетаб Никополь» совместно со шведской компанией СЕТАВ, которой и достался контрольный пакет. В ноябре 2005 г. россияне приобрели компанию СЕТАВ. После завершения сделки, в мае 2006 г., совет директоров «Трубного завода ВСМПО-Ависма» инициировал практически двукратное увеличение уставного фонда — с 24,5 до 49,2 млн грн. НЮТЗ с июля 2004 г. проходит процедуру санации, поэтому участие в выкупе своей части в дополнительной эмиссии акций было бы для него проблематичным и могло привести к сокращению доли в ЗАО примерно до 24%. Акционеры «Трубного завода ВСМПО-Ависма» рассматривали вопрос увеличения уставного фонда на собрании

26 июня 2006 г., но решение принять не смогли, по официальной формулировке — в связи с неопределенностью позиции акционера по поводу допэмиссии. Поэтому собрание было перенесено на 13 июля. К этому времени акционеры пришли к мнению не увеличивать уставный фонд. Это было окончательное решение, поскольку владельцы контрольного пакета голосовали за проведение дополнительной эмиссии, и, соответственно, это решение принято большинством голосов акционеров. Но это решение не прошло, поскольку внесение изменений в Устав предполагает голосование тремя четвертями голосов. Второй акционер (НЮТЗ), можно сказать, заблокировал принятие этого вопроса.

В Фонде госимущества приветствуют такой исход, несмотря на то, что ведомство, владея 96,67% акций НЮТЗ, не имеет рычагов влияния на него, поскольку завод проходит процедуру санации. Ранее ФГИУ выступал против увеличения уставного фонда «Трубного завода ВСМПО-Ависма». По оценкам экспертов, представители НЮТЗ голосовали против увеличения уставного фонда, поскольку завод из-за отсутствия средств не принимал бы участия в подписке на акции дополнительной эмиссии. В 2005 г. правительство декларировало намерения продать 96,67% акций НЮТЗ в 2006 г., а попытки продать на бирже 5% НЮТЗ за 18,8 млн грн. успеха не имели. Инициативы продать доли НЮТЗ в ЗАО государство не выдвигало [28].

Поскольку главным партнером Украины по данному бизнесу является Россия и в ее общей потребности в трубах доминирующее положение занимают трубы для нефтегазопроводов диаметром 1420 мм, стратегически важным, по мнению Ф. С. Дерментли [3], является укрепление хозяйственных связей между двумя странами путем создания на базе ОАО «ХТЗ» (единственного в СНГ производителя таких труб в более качественном прямошовном исполнении) транснациональной корпорации по производству и поставкам именно этих труб большого диаметра — ТНК «Трубтранс». Участниками корпорации в соответствии со сложившейся исторически кооперацией в рамках технологической цепочки «металл — трубы — нефтегазопроводы» могут быть: поставщики — ОАО «ММК “Азовсталь”», ОАО «ММК им. Ильича»; производитель — ОАО «Харцызский трубный завод»; потребитель — ОАО «Газпром», научно-технологическое обеспечение — Государственный трубный институт, ДонНИИЧермет, Институт электросварки им. Е.О. Патона, ЦНИИЧМ; финансовое обеспечение — Проминвестбанк Украины, Первый украинский международный банк.

Создание ТНК «Трубтранс» позволит объединить усилия участников в обеспечении рационального раз-

вития и использования производственного потенциала по изготовлению труб, согласованного взаимодействия в научно-техническом, инвестиционном и других видах деятельности, направленных на повышение качества и конкурентоспособности трубной продукции, эффективности производства, сохранение и расширение рынков сбыта, сохранение и создание новых рабочих мест.

Межгосударственный, в рамках СНГ, характер предлагаемой корпорации предполагает использование для ее создания базовых документов, регламентирующих международное сотрудничество стран Содружества. Общие основы сотрудничества стран СНГ в области создания и деятельности транснациональных корпораций установлены Конвенцией о транснациональных корпорациях, подписанной главами правительств семи государств Содружества, в том числе Украины, и ратифицированной Законом Украины №921-ХІV от 13 июля 1999 г. [4].

В соответствии с Конвенцией понятие «транснациональная корпорация» включает в себя различные транснациональные структуры. Поэтому предлагаемая Ф.С. Дерментли транснациональная корпорация по производству и поставкам труб большого диаметра может представлять собой любую известную или возможную форму взаимодействия предприятий с созданием или без создания юридического лица. Его трактовка понятия «интегрированная корпоративная структура» [5, с. 8—9] позволяет представить ее структуру в виде головного предприятия (центральной компании), которое размещается на территории одной из сторон (страна базирования) и является управляющим центром, и предприятий участников корпорации, размещенных на территориях сторон и управляемых (координируемых) головным предприятием в части достижения общей хозяйственной цели. За основу формирования и функционирования предлагаемой Ф.С. Дерментли корпорации могут быть приняты основные положения создания и деятельности транснациональной корпорации, установленные Конвенцией [6], которые состоят в следующем: 1) корпорация создается и действует в соответствии с требованиями законодательства сторон; 2) участниками корпорации могут быть юридические лица любой организационно-правовой формы; 3) корпорация создается добровольно как на основе межправительственных соглашений, так и иным, не запрещенным законодательством способом; 4) порядок регистрации корпорации определяется законодательством государства — места регистрации; 5) принятие решения о регистрации корпорации осуществляется на основе представляемого при регистрации организационного проекта корпорации; 6) под организационным проектом корпорации

понимается пакет документов, содержащий необходимые сведения о целях и задачах, а также иные необходимые сведения; 7) структура управления определяется в учредительных документах корпорации исходя из законодательства государства — места регистрации корпорации; 8) под деятельностью корпорации понимается деятельность участников и головного предприятия (центральной компании), ведущаяся при использовании обособленных активов в соответствии с учредительными документами корпорации, ее организационным проектом и законодательством сторон, юридические лица которых входят в корпорацию; 9) право собственности корпорации и других юридических лиц, входящих в ее состав, на прибыль и произведенную продукцию определяется законодательством сторон или на основании отдельного межправительственного соглашения; 10) налогообложение юридических лиц, входящих в корпорацию, осуществляется по месту их нахождения в соответствии с законодательством государства — места пребывания; 11) государственная поддержка и стимулирование деятельности созданных корпораций может осуществляться путем принятых на паритетной основе не противоречащих законодательству сторон мер, направленных на: отмену двойного налогообложения участников корпорации на территории сторон, где действует корпорация и ее предприятия-участники; осуществление беспошлинного ввоза и вывоза оборудования, продукции, работ, услуг и перемещения капитала между участниками корпорации; предоставление банкам — участникам корпорации, осуществляющим в ней инвестиционную деятельность, льгот, предусматривающих снижение норм обязательного резервирования и изменения других нормативов в целях повышения их инвестиционной активности; предоставление банкам — участникам корпорации инвестиционных кредитов через межгосударственный банк и иной финансовой поддержки для реализации проектов корпорации.

В отсутствие синхронного государственного регулирования организационно-правовых вопросов создания транснациональных корпораций на территории СНГ возникает ряд задач, требующих решения при создании конкретных ТНК. Приведенные положения и понятие транснациональной корпорации позволяют выделить и рекомендовать для решения участниками при создании ТНК на основе сопоставления законодательства сторон следующие принципиальные задачи механизма формирования: определение места регистрации корпорации (страны базирования); выбор способа создания корпорации (на основе межправительственного соглашения или иным способом); выбор организационно-правовой формы деятельности.

При определении места регистрации корпорации

(страны базирования) рекомендуется учитывать следующие основные факторы: место пребывания ведущего участника группы, иницирующего формирование транснациональной корпорации, вокруг которого выстраивается объединение; правовые возможности и либеральность законодательства страны.

Пользуясь терминологией Р. Гильфердинга и учитывая выявленную им тенденцию к «комбинации» предприятий, «обусловленную различиями норм прибыли в различных сферах промышленности», при которой «менее доходная в данный момент отрасль производства присоединяет к себе более доходную» [7, с. 223, 225], можно сказать, что «толчок» к интеграции предприятий для создания ТНК «Трубтранс» исходит от ОАО «Харьковский трубный завод» как менее благополучного в экономическом отношении предприятия в рассматриваемой технологической цепи. Это делает целесообразным определение Украины в качестве страны базирования ТНК «Трубтранс».

Правовые возможности у Украины как страны базирования ТНК для консолидации предприятий имеются. Украинское законодательство позволяет сформировать ТНК «Трубтранс» в разных формах — как с созданием, так и без создания юридического лица. В числе возможных форм создания ТНК «Трубтранс» предлагается рассмотреть следующие. ТНК может быть сформировано без создания юридического лица на основе договора о совместной деятельности, руководствуясь действующими Хозяйственным [8] и Гражданским кодексами Украины (гл. 7. § 1,2) [9], а также законами Украины «О режиме иностранного инвестирования» [10] и «О налогообложении прибыли предприятий» [11].

Консолидация ресурсов предприятий на основе совместной деятельности, которая в новом Гражданском кодексе Украины определена так же, как и в российском законодательстве — «простое товарищество», является самым доступным механизмом объединения. В соответствии с договором о совместной деятельности участники обязуются объединить денежные средства или имущество и совместно действовать для достижения общей хозяйственной цели. По договоренности между собой участники поручают руководство и ведение совместных дел одному из участников договора. Таким образом, роль головного предприятия (центральной компании) выполняет один из участников-координаторов, который действует на основании доверенности, подписанной другими участниками договора. Действующее в Украине налоговое законодательство возлагает на него также ведение налогового учета результатов совместной деятельности.

В соответствии с Гражданским кодексом денежные или другие имущественные взносы участников

договора, а также их имущество, образованное или приобретенное в результате их совместной деятельности, является их общей собственностью. Совместная деятельность не предусматривает передачу права собственности на имущество от одного ее участника другому, возможно только образование совместной долевой собственности на результаты совместной деятельности или взносы участников.

Прибыль, полученная в результате их совместной деятельности, распределяется пропорционально стоимости вкладов участников в общее имущество, если иное не установлено договором или межправительственным соглашением. Налог на прибыль от совместной деятельности представляет собой общий итог сумм налога на прибыль каждого из участников договора. Выплата доходов от совместной деятельности приравнивается к выплатам дивидендов и облагается в соответствии с действующим налоговым законодательством по ставке 30%.

Реализация ТНК в форме договора о совместной деятельности позволяет вычленив из общей массы ресурсы (мощности, произведенную продукцию, структурные части предприятий и т. п.), находящиеся в распоряжении участников и относящиеся непосредственно к сфере деятельности ТНК, устранить запирающие эффекты для беспрепятственного движения внутренних потоков ресурсов между переделами, рационально использовать и маневрировать ресурсами.

Определенным препятствием к использованию механизма совместной деятельности для формирования ТНК является то обстоятельство, что при участии нерезидентов (юридических лиц с местонахождением за границами Украины, созданных и осуществляющих свою деятельность в соответствии с законодательством другого государства) фактическая выплата принадлежащего ему дохода подлежит дополнительному налогообложению на репатриацию доходов в размере 15% от суммы такого дохода за счет фактической выплаты (ст. 13.2 Закона Украины «О налогообложении прибыли предприятий» [11]). Только международным договором могут быть освобождены от налогообложения (или уменьшены) доходы, полученные от совместной деятельности. Поэтому для стимулирования создания ТНК в форме договора о совместной деятельности в нормативно-правовом акте, который необходимо принять для реализации в Украине положений Конвенции о транснациональных корпорациях, предлагается предусмотреть норму, освобождающую нерезидентов—участников ТНК от дополнительного налогообложения на репатриацию доходов, полученных в результате совместной деятельности в рамках ТНК, и внести соответствующие изменения в налоговое законодательство.

ТНК без создания юридического лица на основе Генерального соглашения о совместной деятельности может быть реализована и в форме особого объединения — промышленно-финансовой группы. Однако в этом случае необходимо внести соответствующие изменения в Закон Украины «О промышленно-финансовых группах в Украине». В частности, предлагается снять ограничивающие требования к головному предприятию относительно изготовления конечной продукции. Договор о совместной деятельности в той или иной степени ограничивает самостоятельность предприятий участников договора. Головное предприятие координирует и контролирует деятельность участников относительно общей хозяйственной цели, устанавливает сроки и условия платежей и поставок. По мере продвижения от скоординированного сотрудничества к централизации управления — как двух крайних позиций — существует многообразие форм интеграции, увеличивающих ограничение самостоятельности предприятий [5, с. 9], однако они оправдываются теми выгодами, которые приносит объединение.

В соответствии с украинским законодательством ТНК «Трубтранс» может быть сформировано с созданием юридического лица в форме добровольного объединения предприятий, руководствуясь Хозяйственным кодексом Украины. Законодательство позволяет создавать хозяйственные объединения в таких организационно-правовых формах, как ассоциации, корпорации, консорциумы, концерны и др. При выборе организационно-правовой формы объедине-

ния юридических лиц в ТНК рекомендуется руководствоваться положением о приемлемой для ее участников степени централизации управления и участия в капитале, ограничивающей собственную самостоятельность. То есть выбор формы деятельности ТНК целесообразно определять тем, к какому ограничению самостоятельности готовы участники для достижения общей цели.

Анализ организационно-правовых форм объединений предприятий в Украине и состава участников формируемого ТНК показывает, что такие объединения, как концерн и холдинговые компании, характеризующиеся высокой степенью централизации управления и участия в капитале, которые делают юридические лица, входящие в ТНК, экономически зависимыми и практически уничтожают их самостоятельность, в данном случае неприемлемы. Неприемлем и консорциум как временное объединение, создаваемое для реализации дискретной цели. В наибольшей степени особенностям формируемой ТНК по производству и поставкам труб большого диаметра отвечает такое договорное объединение, как корпорация. Это наиболее характерная рыночная структура, в которой могут сочетаться различные формы собственности, принципы организационного построения и механизмы реализации, ориентированные на достижение единой цели.

В соответствии с Хозяйственным кодексом Украины (ст. 120, п. 3) корпорацией считается договорное объединение, созданное на основе соединения

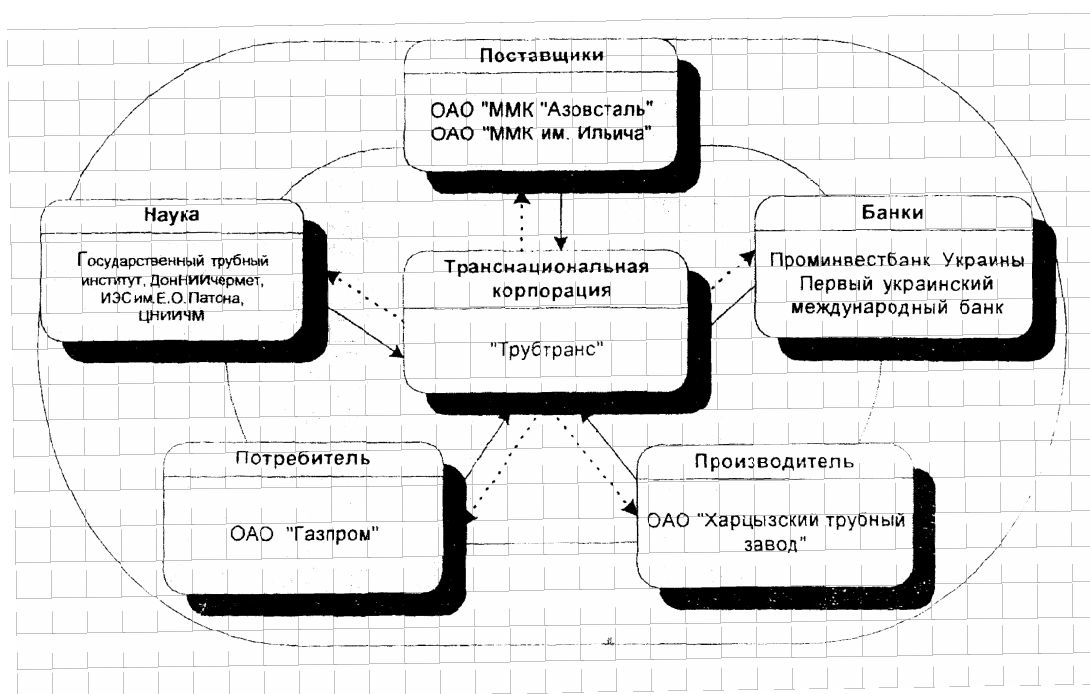


Рис. 1. Схема ТНК «Трубтранс» [3, с. 60]

производственных, научных и коммерческих интересов предприятий, которые объединились, с делегированием ими отдельных полномочий централизованного регулирования деятельности каждого из участников органам управления корпорации [8, с. 4]. При формировании ТНК «Трубтранс» в форме корпорации как объединения предприятий в соответствии с украинским законодательством участники совместно на основе договора учреждают центральную компанию (ТНК «Трубтранс»), которой передают (делегируют) полномочия по централизованному управлению производством и поставкой потребителю конкурентоспособных труб для нефтегазопроводов, финансовым и научно-технологическим обеспечением производства труб, стали и штрипсов для них в соответствии с мировыми стандартами. Схема ТНК «Трубтранс» в форме корпорации представлена на рис. 1.

ТНК «Трубтранс» представляет собой интеграционное взаимодействие юридических лиц, связанных координационными отношениями, предполагающее передачу центральной компании возможность определять важнейшие управленческие и хозяйственные вопросы деятельности других участников в пределах общей хозяйственной цели. Являясь юридическим лицом, центральная компания корпорации как объединения предприятий, осуществляющего предпринимательскую деятельность, создается в соответствии с законодательством в форме хозяйственного общества. Его участниками могут быть предприятия, созданные по законодательствам других стран. В этом случае при создании ТНК необходимо руководствоваться также законами Украины «О хозяйственных обществах» и «О режиме иностранного инвестирования». Корпорация создается и действует на основе учредительного договора, утвержденного его участниками. Деятельность корпорации осуществляется при использовании обособленного имущества, которое формируется из имущества центральной компании (собственно ТНК «Трубтранс») и имущества участников, передаваемого ими для осуществления совместной деятельности в централизованное управление корпорацией.

Участники передают в корпорацию имущество на основании учредительного договора, а также соответствующих договоров между каждым участником и создаваемой корпорацией, в которых указывается не только состав и стоимость имущества, но и особенности его использования. Имущественным вкладом участника может быть любое имущество или имущественные права, относящиеся к сфере деятельности создаваемой корпорации и обеспечивающие достижение общей хозяйственной цели. Участники корпорации сохраняют за собой право собственности

на имущество, которое передается в централизованное управление. Отчуждение этого имущества осуществляется только с согласия участника, вкладом которого оно является. В случае ликвидации корпорации имущество, переданное для осуществления совместной деятельности, возвращается участникам, которые его предоставили.

Кроме имущества, переданного участниками в управление, корпорация имеет собственное имущество (имущество центральной компании), находящееся в ее владении, которое создано при формировании уставного капитала, а также на членские взносы участников. Имущество корпорации, приобретенное за счет взносов в уставный фонд и членских взносов участников, имеет функциональное назначение, направленное на обеспечение управленческой деятельности исполнительного аппарата корпорации — офис, компьютерная и телекоммуникационная сеть и прочее. Произведенная в результате совместной деятельности продукция, полученные доходы и приобретенное имущество являются общей долевой собственностью участников. Имущество корпорации, созданное за счет ее доходов (дополнительно приобретенное оборудование и другое), используется в производственной сфере и направляется на технико-экономическое совершенствование производства продукции в соответствии с перспективной стратегией и инвестиционной политикой.

Полученная в результате деятельности корпорации прибыль распределяется между участниками пропорционально стоимости их вкладов. За счет целевых отчислений участников в центральной компании могут быть созданы централизованные фонды, в том числе инновационного развития, резервный фонд для покрытия убытков деятельности ТНК и др. Выбор организационно-правовой формы корпорации как объединения предприятий для создания и функционирования ТНК «Трубтранс» является оптимальным как в интересах самой интеграции, так и в интересах ее участников. Во-первых, в отличие от договора о совместной деятельности, в корпорации координация в управлении достигается за счет создания нового юридического лица и требуемой для этого консолидации капитала. Наличие центральной компании усиливает степень централизации в управлении. Корпорация позволяет перейти от скоординированного сотрудничества к более тесным управляемым взаимоотношениям. Это гарантирует большую прочность интеграции. Во-вторых, несмотря на некоторые ограничения, предприятия, входящие в корпорацию, остаются юридически и экономически самостоятельными. Корпорация не отвечает по обязательствам его участников, а участники не отвечают по обязательствам корпорации.

По оценкам Ф.С. Дерментли [3, с. 61—62], на-

личие многофункциональных обособленных участников определяет особенности формирования структуры управления корпорацией. Но своему составу органы управления ТНК «Трубтранс» определены законодательством и состоят из высшего и исполнительного органа. По содержательному наполнению их целесообразно построить следующим образом. Высшим органом управления корпорацией как общего собрания участников целесообразно определить совет ТНК, включающий представителей всех предприятий, интегрируемых в корпорацию. Совет ТНК избирает президента корпорации, возглавляющего совет и являющегося председателем собрания участников (председателем совета). Наличие автономных участников вызывает необходимость построения внутриорганизационной исполнительной структуры управления на принципах сочетания централизации и децентрализации. В этих целях наиболее соответствующей является мультидивизиональная структура. Характерной чертой такой структуры является создание генеральной дирекции, то есть нового управленческого уровня, наделенного функциями общего руководства, которое обеспечивается штабом специалистов. Генеральная дирекция состоит из руководителей, основная задача которых носит общий характер. Поскольку каждый участник корпорации ответственен за все ступени конечного результата своей деятельности в интеграции, у каждого участника имеются свои функциональные службы. Поэтому отношения между центром и участниками строятся на основе применения норм, критериев, советов. Центр принимает на себя обязанности формирования общей стратегии развития, разработки на ее основе норм и критериев и осуществляет мониторинг деятельности участников в соответствии с рекомендуемыми нормами и критериями. Таким образом, центр разгружается от участия в решении текущих задач. Для участников интеграции каждой из сторон (России и Украины), составляющих ТНК, целесообразно назначить исполнительного директора и обеспечить его исполнительным аппаратом.

Использование организационно-правовой формы корпорации для создания ТНК «Трубтранс» так же, как и в случае договора о совместной деятельности, сопряжено с рядом трудностей, связанных с участием нерезидентов. В соответствии с Законом Украины «О режиме иностранного инвестирования» только для отдельных субъектов предпринимательской деятельности, осуществляющих инвестиционные проекты с привлечением иностранных инвестиций, которые реализуются согласно государственным программам развития приоритетных отраслей экономики, может устанавливаться льготный режим инвестиционной и другой хозяйственной деятельности (ст. 7) [10]. В связи с

этим, а также в ряде других случаев вопрос о способе создания ТНК (на основе межправительственного соглашения или иным способом) решается в пользу межправительственного соглашения.

Для стимулирования создания ТНК в Украине может быть рассмотрен альтернативный межправительственному соглашению вариант, в соответствии с которым предлагается принять соответствующие нормативно-правовые акты для реализации в Украине положений Конвенции о транснациональных корпорациях, в которых предусмотреть государственную поддержку ТНК и внести соответствующие изменения в законодательство. В числе мер государственной поддержки создания и деятельности ТНК, кроме обозначенных в Конвенции, могут быть рассмотрены следующие: распространение на участников — нерезидентов ТНК норм законодательства, установленных для резидентов: выведение из-под налогообложения операций, связанных с движением имущества и перераспределением финансовых ресурсов внутри объединившихся в корпорацию предприятий (в частности, предоставление возможности создания на базе головного предприятия централизованных фондов за счет целевых отчислений участников; освобождение от налогообложения стоимости имущества, вносимого в совместную деятельность при создании ТНК).

В результате совместной интеграционной деятельности все участники ТНК «Трубтранс» достигнут основополагающей цели — повышения эффективности бизнеса — за счет ряда факторов, основными из которых являются: улучшение финансово-хозяйственной деятельности на основе гарантированного сбыта продукции и стабилизации взаимных поставок сырья, материалов, услуг; увеличение прибыли каждого участника в результате роста объемов производства и оптимизации внутренних цен на промежуточную продукцию с учетом конкурентоспособных оптовых цен на конечную продукцию — трубы большого диаметра; уменьшение суммы требуемых оборотных средств за счет ускорения их оборачиваемости и упорядочения взаиморасчетов; финансовое обеспечение инвестиционной деятельности на более выгодных условиях в результате участия в ТНК «внутреннего» коммерческого и банковского капитала [3, с. 63—64].

Способствуя решению важнейшей государственной задачи, участники корпорации могут и должны рассчитывать в своей хозяйственной деятельности на соответствующую поддержку государства.

Однако в мае 2006 г. Европа генерировала далеко не приятные для Украины сигналы. 11 мая 2006 г. Антидемпинговый комитет Еврокомиссии большинством голосов поддержал применение пошлин к продукции украинских производителей труб. За это вы-

сказалось 15 из 25 стран Европейского Союза. Это означает серьезные проблемы как непосредственно для трубников, так и для Украины в целом. Бюджет потеряет не менее 25—30 млн долл., поскольку около 80% производимых в Украине труб экспортируются. До трети экспорта приходится на Россию (с не очень ясными перспективами), свыше 15% — на страны Европейского Союза. По расчетам металлургов, пошлины вынудят украинские предприятия сократить производство «круглой продукции» на 10—15%.

Ход антидемпингового расследования показал практически полное игнорирование позиции украинской стороны. Так, рассмотрев аргументы украинцев, Еврокомиссия снизила пошлины с 27 «аж» до 25%. При этом внятных аргументов так и не прозвучало. Письмо президента Ющенко председателюствующему в ЕС канцлеру Австрии тоже особого эффекта не возымело. Хотя в нем были вполне внятно расставлены акценты. Трубная промышленность названа одной из движущих сил экономики Украины; повышение таможенной пошлины на эту продукцию «неизбежно приведет к фактическому прекращению ее экспорта в страны Европейского Союза». В условиях «активизации двустороннего сотрудничества, в том числе в торгово-экономической сфере, которое наблюдается в последнее время, внедрение ЕС ограничительных мероприятий по украинским производителям труб было бы крайне негативным сигналом для украинского общества в целом», — отметил глава Украинского государства. Видимо, мнения нашего президента и ЕС о сигнальной системе существенно разошлись...

Убежденность В. Ющенко в том, что «предоставление нашему государству статуса страны с рыночной экономикой... удостоверило готовность ЕС к дальнейшему активному сотрудничеству в сфере торговли», пока что мало чем подтверждается. Пока сбылась только та часть президентского послания, где говорится, что «внедрение Еврокомиссией новых антидемпинговых мероприятий не совсем отвечает духу Соглашения о партнерстве и сотрудничестве между Украиной и ЕС в торгово-экономической сфере» [17].

Переговоры на уровне премьер-министра и министра экономики тоже ясно показали, что в Европе несколько иные приоритеты. При этом Еврокомиссия с похвальной настойчивостью утверждает о подарке «с барского плеча» в виде снижения пошлины с 38 до 25%. Скромно умалчивается, что новая пошлина будет действовать на список труб в два раза больший, чем раньше. Однако внятных объяснений, почему пошлины будут применены к 11 товарным кодам, а не к пяти, как ранее, нет. В очередной раз стало ясно, что статус страны с рыночной экономикой реального наполнения пока не имеет. У Украины нет действенных

экономических рычагов влияния на ЕК, нет четкой стратегии решения подобных конфликтных ситуаций, нет опыта противостояния политическому лоббизму отдельных европейских стран.

Насколько известно, за введение жестких антидемпинговых санкций в отношении наших производителей наиболее активно выступали представители Германии, Италии, Франции и Испании. Компании этих стран контролируют две трети выпуска трубной промышленности Евросоюза. Более того, при оценке степени нанесения ущерба европейским трубникам к Украине, России, Хорватии и Румынии применялись равные условия. В результате Россия добилась снижения уровня пошлин для своих предприятий, Румыния вообще отделалась легким испугом — ценовым ограничением (поскольку рассматривалась ЕК как будущий член Евросоюза). И это при том, что украинские трубы на 20% дороже поставок россиян и рыночная доля российских производителей увеличилась за три года с 5,7 до 10,5%, а румын — с 2,46 до 3,65%. Украина же при сокращении как поставок, так и доли рынка до 4,4% получила от Европы вот такой «поощрительный подарок».

Следует отметить, что украинская продукция никогда не конкурировала с европейской в сегменте высококачественных дорогих труб. Она занимала нишу, в которой основным критерием является соотношение «цена—качество». Поэтому предпринятые со стороны ЕС шаги по защите своих производителей являются неаргументированными, так как освободившийся сегмент недорогих труб все равно займут производители продукции из третьих стран (той же Аргентины или Китая). Предложение для Еврокомиссии внести ограничение по минимальной цене было проигнорировано, как и введение самоограничения по поставкам.

На этом фоне очень трогательно прозвучало заявление министра иностранных дел Бориса Тарасюка о том, что если сравнить экспортную пошлину для украинских производителей труб в прошлом году, то «в текущем году она будет значительно ниже». «В этом состоит один из результатов предоставления Украине статуса страны с рыночной экономикой... Предоставление этого статуса сделало процесс антидемпинговых расследований более справедливым, чем это было раньше» [17].

Да уж, расширение поля запретительных пошлин в два с лишним раза — это, несомненно, очень справедливо и по-рыночному. Еще недавно в самом МИДе считали этот процесс дискриминацией. Заявления же, что к «прозрачным» производителям и экспортерам ЕК применила самую низкую пошлину в 12%, выглядит несколько странно. На попавших под санкции предпри-



ятиях занято 55% работников отрасли и производится 60,6% валовой продукции. При этом налоговая компонента достигает 73,1% процента от общепромышленной... В итоге была скорее продемонстрирована неустойчивость украинской позиции. Сам же визит украинской делегации не принес ожидаемых результатов. Несмотря на оптимистичные заявления замминистра экономики о шансах Украины на пересмотр уровня пошлин в будущем (при этом слово «ближайшем» предсказательно опускается), радости у трубников не добавилось.

Пересмотр пошлин возможен через год. И продлится он минимум еще год. То есть минимум до 2008 года нашим трубам в ЕС ничего хорошего не светит. В худшем же случае, по заявлению гендиректора «Укртрубпрома» Леонида Ксаверчука, «мы потеряем рынки сбыта в 25 странах Евросоюза как минимум на ближайшие пять лет» [17]. Особенно при явном стремлении ЕС не рассматривать альтернативные введению пошлин меры. Европа традиционно выдвигает высокие требования к Украине как к стране, стремящейся в ЕС. Но при этом каждый раз демонстративно хлопает дверью перед носом наших чиновников и предпринимателей. Судя по всему, нас там видят только как поставщика сырья и металлолома.

Накануне «Дня Европы — 2006» украинские трубники начали бессрочную акцию протеста против решения о применении ЕС дискриминационных пошлин. Пикетировались здания представительства Еврокомиссии в Украине и посольства Германии, Италии, Франции и Испании. Несомненно, пикеты, мягко говоря, не улучшат отношение Киева с этими государствами. Однако и выбора у предприятий нет. В письме к Президенту Украины они четко выразили свою позицию. «Единственный, кто может защитить нас и наши рабочие места, — наше правительство... Наши конкуренты пользуются поддержкой своих правительств, благодаря чему и смогли вынудить Еврокомиссию ввести против нас пошлину. Мы знаем, что политики Италии, Испании, Германии, Франции давят на чиновников Еврокомиссии, чтобы добиться преимуществ для своих производителей. И если вы нам не поможете, то они победят и оставят нас без работы. Трубы — не кофе. Их с рынка на рынок не перекинешь за два дня. И если нас вытеснят с рынков Европы, то производство будет сокращено. И до полутора тысяч человек останутся без работы и без зарплаты... Мы хорошо помним, что творилось 10 лет назад: мы сидели без денег и выращивали картошку, штопая старые ватники...» [17]. Пройдет ли это Еврокомиссию, вопрос спорный. До сих пор обращения трубных предприятий их особо не волновали.

В статье А.Рытова с интригующим названием «Европейцы лишают Украину тысяч рабочих мест»

[18] предсказывалась мрачная перспектива массовых увольнений и финансовый коллапс трубной промышленности. Тем не менее подобные прогнозы, увы, не новы. Они появляются регулярно при очередном антидемпинговом расследовании, инициированном зарубежными конкурентами. Фабула реакции украинских трубников на такие меры, имевшие место и в 1999-м, и в 2000-м, и в последующие годы, поразительно однообразна: «Караул, нас притесняют, правительство обязано нас защищать, нам должны быть гарантированы квоты на постоянные поставки труб!» И все это при том, что трубные заводы, которым предъявляются обвинения в демпинге, давно перешли в частную собственность и вмешательство государства в такие «разборки» вполне может быть расценено, как лоббирование частных интересов со всеми вытекающими последствиями.

Нелишне напомнить, что все возникавшие ранее антидемпинговые конфликты заканчивались сокрушительным поражением украинской стороны. Санкции вводились, объемы экспортных поставок уменьшались, рабочие места сокращались. То есть за «добровольным ограничением экспорта» всегда следовало «принудительное» сокращение рабочих мест.

О критическом положении в сфере производства стальных труб в Украине Е. Кузнецов писал еще в далеком 1999 году [20]. Тогда отмечалось, что из-за отсталости технологий, морального и физического износа оборудования и ряда других причин украинские трубники не в состоянии конкурировать с зарубежными производителями и неизбежно столкнутся с проблемой сбыта своей продукции. Увы, такой прогноз полностью оправдался. Приходится констатировать, что и новые владельцы заводов, и их наемные менеджеры оставили без внимания это предостережение и не приняли действенных мер по сохранению объемов производства. И проблема вовсе не в кознях «людей в серых пиджаках с невыразительными лицами»!

В складывающейся ситуации неизбежно возникают традиционные вопросы: «Кто виноват?» и «Что делать?». Ответы на них несложно отыскать, если досконально изучить опыт выживания зарубежных фирм в условиях жесточайшей конкуренции, воспользоваться рекомендациями современных стандартов по управлению предприятиями. Обратимся к широко известным стандартам серии ISO 9000, регламентирующим основные принципы управления. Они предписывают необходимость четкой и понятной формулировки цели и технической политики фирмы (компаний). Кто это должен сделать? Конечно, первое лицо, которое имеет право принимать основополагающие решения и несет ответственность за правильность их реализации.

Таблица 5

## Сравнение формулировок целей и технической политики производителей шарикоподшипниковых труб [19]

Европейский производитель	Украинский производитель
Формулировка целей	
Никто в мире не сумеет произвести более чистую сталь, нежели мы! Мы должны обеспечить абсолютное качество всей нашей продукции!	Целью деятельности ОАО является выполнение требований заказчиков, обеспечение удовлетворения их потребностей и ожиданий, формирование у них доверия к нашей продукции посредством строгого соблюдения установленных требований
Формулировка технической политики	
Мы можем позволить себе продавать только ту продукцию, которая полностью соответствует пожеланиям наших покупателей.	Техническая политика, базирующаяся на принципах управления качеством в рамках нашей организации, является сферой ответственности руководства ОАО, что гарантирует достижение целей в области качества путем: — использования соответствующих производственных процессов; — определения ответственности персонала; — обеспечения ресурсами; — оценки эффективности и результативности производственных процессов; — предупреждения повторения несоответствий и исключения причин их появления; — улучшения на постоянной основе системы управления качеством.
Мы должны применять надежные технологии, способные обеспечить заданные требования к нашей продукции.	
Мы обязаны осуществлять программу непрерывного улучшения качества производимой продукции.	

Для наглядности того, как это делается у нас и у «них», Е. Кузнецов [19] предлагает сравнить два конкретных завода, специализирующихся на изготовлении шарикоподшипниковых труб, — украинский и находящийся в одной из стран Европы. Технологическая схема у этих заводов примерно одинакова. Оба имеют сталелитейное производство и оборудование для изготовления горяче- и холоднодеформированных труб. На этом сходство заканчивается — у нас устаревший мартен, у «них» — современные электропечи, способные выплавлять высококачественные стали. О состоянии остального технологического оборудования, имеющегося в распоряжении украинского завода, просто неприлично говорить. «Они» систематически расширяют производственные программы, осваивают энергосберегающие технологии, работают в жестком режиме экологических требований, поставляют свою продукцию практически во все уголки земного шара и не имеют проблем с обвинениями в демпинге. Украинские производители систематически взыскуют во всякого рода дрязгах и рекламациях.

Чтобы не отвлекаться от ответа на вопрос «Кто

виноват?», следует внимательно проанализировать приведенную здесь сравнительную таблицу, подготовленную на основе официальных материалов обоих предприятий (табл. 5). Как видно из таблицы, формулировки президента европейской компании отличаются четкостью и даже агрессивностью, ориентируют персонал на безусловное мировое лидерство в сфере производства шарикоподшипниковых труб. Увы, у украинского руководителя они размыты, непонятны и, мягко говоря, даже наивны. Правда, следует отметить мужество нашего земляка, открыто заявляющего о своей личной ответственности за техническую политику, проводимую на заводе. Исходя из этого, можно делать вывод, что высказанные в адрес европейцев обвинения в предвзятом отношении к Украине, как минимум, необоснованны и «настоящих героев» следует искать у себя дома. К сожалению, приведенный пример не единичен и описанная ситуация характерна для других трубных заводов, да и, пожалуй, для многих отраслей Украины.

Ответ на второй вопрос «Что делать?» банально прост: «Поставлять продукцию более высокого каче-

ства, нежели конкуренты, и отгружать ее в сроки, оговоренные в контрактах». В этом случае обвинения в демпинге отпадут. Однако сомнительно, что украинские трубники способны решить подобного рода задачи в ближайшее время. И дело не только в устаревшем и изношенном оборудовании. Его можно закупить, были бы только деньги. Проблема более серьезна — острый дефицит квалифицированных кадров. Прекращение финансирования научных разработок, пренебрежительное отношение к технологическим службам привели к тому, что в настоящее время на украинских трубных заводах практически некому создавать конкурентоспособные технологии, осуществлять на должном уровне технологическое сопровождение.

В подтверждение этого тезиса можно привести следующий пример. Экспорт любого вида продукции регламентируется гармонизированными кодами. Их надо детально знать и квалифицированно с ними обращаться. Они необходимы при выборе специализации производства, заключении контрактов и других экспортно-импортных операциях. На критический уровень компетентности украинских трубников в этом важном вопросе в литературе [21] уже обращалось внимание в 2001 году. Статья была посвящена анализу результатов переговоров, проводившихся в Москве тогда еще премьер-министром В.Ющенко по вопросу поставок украинских стальных труб в Россию.

Остановимся на изложении некоторых ее основных положений. Начитавшись и наслушавшись всяческих комментариев по поводу того визита (и, главное, его результатов) премьер-министра Украины Виктора Ющенко, и впрямь можно было подумать, что он «провалил» украинско-российские переговоры на «трубную» тему. «Трубную» и очень даже трудную не только в смысле требуемого россиянами ограничения поставок труб, производимых украинскими заводами, на рынок России. О трубе шла речь и еще в одной части переговоров — традиционной уже украинско-российской перманентной проблеме — о долгах Украины «Газпрому».

Очевидно, что накануне «правительственного вопроса» в парламенте многим оппонентам Виктора Андреевича именно в таком, провальном, свете выгодно было представлять происшедшее. И в самом деле, немного нашлось людей, не бросивших камень в украинского премьера. Хотя, если все же пытаться быть последовательными, уместно вспомнить (или поинтересоваться, если это новая тема) историю, например, того же «трубного вопроса». Сначала — в связи с антидемпинговыми процессами в Европе против украинских производителей в основном бесшовных труб [22]. Затем уже в связи с началом антидемпингового расследования россиянами [20; 23]. Однако «за скоб-

ками» этих публикаций остались весьма существенные нюансы, которые очень многое объясняют. Задумав сначала риторическим вопросом: «Известно ли украинским мэтрам, что они пользуются либо рекомендуют пользоваться неверным переводом Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности на русский (украинский) язык?» В международном варианте на английском языке код 7304 излагается следующим образом: «Tubes, pipes and hollow profiles, seamless, of iron (other than cast iron) or steel», или, в переводе на русский язык: «Трубы и полые профили, бесшовные, стальные, исключая чугунные».

В официальном же документе «Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Содружества независимых государств (ТН ВЭД СНГ)», в редакции от 19 июня 1996 года, код 7304 переведен как: «Трубы, трубки и профили пустотелые, бесшовные, из черных металлов (кроме чугунного литья)». Видите разницу: в оригинале (т.е. принятом во всем цивилизованном мире документе) о трубках и чугунном литье даже не упоминается! Аналогичные ляпы характерны и для других кодов трубной продукции.

Не нужно быть профи и тем более, что называется, лезть в трубу, чтобы понять, что Украина, да и Россия, в ряде случаев пользуются иной системой кодировки, нежели принято во всем мире. Не говоря уже о том, что принятая в Европе система кодировки имеет существенное отличие, например, от системы, принятой в США и некоторых других странах. Если трубники не знают этой специфики, то юристы, специализирующиеся на внешнеэкономической деятельности, просто обязаны владеть этими не бог весть какими сложными нюансами.

Вначале немного истории. 26 ноября 1998 года Европейская комиссия извещением 98/C 353/G8 объявила о начале антидемпингового расследования в части импорта стальных бесшовных труб, поставлявшихся Хорватией и Украиной. Номенклатура этих труб была определена кодами 7304 10 10; 7304 10 30; 7304 31 99 и 7304 39 93. Далее последовали рутинные процедуры: сбор информации о количестве ввезенных в страны ЕС труб, о ценах их закупок, выяснение обоснованности цен на трубы, устанавливаемых украинскими производителями, переговоры, консультации и так далее. Интересы украинской стороны отстаивала юридическая фирма Magister & Partners. После продолжительного разбирательства было принято решение об ограничении украинского экспорта стальных бесшовных труб в страны Европейского содружества до уровня не более 30000 т ежегодно. Это более чем в пять раз меньше объема, поставлявшегося украинскими производителями на европейский рынок в предыдущие два года.

Соответствующий документ был подписан директорами трех крупнейших трубных заводов Украины. Позже в печати появилось заявление представителя фирмы Magister & Partners о том, что ими было сделано все возможное для спасения украинских трубочков. Ими было сделано и в самом деле много, но вряд ли это было все, что можно было сделать. Почему?

Сначала давайте займемся анализом формулировок указанных кодов [21]. В оригинале они изложены следующим образом: а) шестизрядная индикация 7304 10 «Line pipe of kind used for oil or gas pipelines» (трубы для трубопроводов типа применяемых для транспортировки нефти и газа). Последующие два разряда — 7304 10 10 и 7304 10 30 — уточняющие размеры диаметров, в данном случае не имеют принципиального значения. Под эти коды попадают стальные бесшовные трубы, поставлявшиеся украинскими заводами в относительно небольших количествах по ДИН 1629. Здесь все более или менее ясно: поставки относительно малы, цены, хотя и ниже принятых в Европе, но были не столь вызывающими.

Весь сыр-бор разгорелся из-за массовых поставок в Италию украинских труб второго сорта, а также труб с пониженными требованиями по ГОСТу. Инициатором антидемпингового расследования будто бы выступила итальянская таможня, которая не получала ощутимых платежей по ввозным пошлинам. Доставка таких труб производилась кораблями по различным каналам, в том числе с помощью наспех созданных определенными украинскими трубными заводами совместных фирм.

В свое время специалисты Трубного института (Днепропетровск) неоднократно предупреждали директоров заводов о возможности инициирования антидемпинговых расследований, но, видимо, желание получить быстрые деньги победило. Однако постараемся блюсти корректность в анализе проблемы. Для чего остановимся на правомочности трактовки кодов 7304 31 99 и 7304 39 91. Этот момент является центральным для рассматриваемой проблемы. Вспомним, что именно по этим кодам, а не по каким-либо другим было инициировано антидемпинговое расследование. В оригинале код 7304 31 в шестизрядной индикации изложен: —cold-drawn or cold-rolled (cold-reduced) (холоднотянутые или холоднокатаные (обжатые на холоду), а его расширение до восьмизрядного 7304 31 99 элементарно просто: —other (другие). Код 7304 39 в шестизрядной индикации записан тоже элементарно просто: —other (прочие), а его расширение до восьмизрядного 7304 39 91: —not exceeding 168,3 mm (не более 168,3 мм).

Обратите внимание: все будто бы просто. Но вместе с тем и не просто, так как практически неопреде-

ленно. В этом и состоит основная сложность. С учетом этого следовала элементарная стратегия поведения украинских «ответчиков»: доказать, что трубы, поставленные с требованиями по ГОСТу, не попадают в указанные коды. Как нужно было это сделать, это другой вопрос. Но для начала нужно достаточно хорошо разобраться в кодировке, в различных стандартах и так далее.

Давайте рассмотрим, что записали в соглашении: — seamless tubes of circular cross-section, of iron or non-alloy steel, cold drawn or cold-rolled, other than precision tubes and falling within CN code 7304 31 99 listed in Annex I of Regulation (EC) № 1734/96, and — other tubes of circular cross-section, of iron or non-alloy steel, other than threaded or threadable, of an external diameter not exceeding 406 mm and falling within CN code 7304 31 99 and 7304 39 93 listed in Annex I of Regulation (EC) № 1734/96. Ведь этими записями закрыта возможность поставки громадной номенклатуры трубных заводов Украины. Обратите внимание на то, что эти формулировки основаны не на назначении труб, а на способе их изготовления. При этом запрещающая часть касается всех способов производства бесшовных труб, в том числе холоднодеформированных всех размеров и горячедеформированных диаметром до 168,3 мм. Этот момент и является грубейшей ошибкой украинской стороны. Нужно четко представлять, что кодировка является важным юридическим документом при импорте продукции и к ней нужно относиться профессионально.

Что происходит в настоящее время? Представим себе, что на границу стран ЕС из Украины поступают бесшовные трубы, поставляемые для механической обработки по ДИН EN 10294, либо для общего машиностроения по ДИН EN 10297, либо по ДИН EN 10287 для подземных трубопроводов, либо еще по десятку стандартов, которые не имеют четкого определения в Гармонизированной системе. Местный таможенник, не имеющий ясного представления об особенностях этих труб, но заинтересованный в повышении ввозных пошлин, моментально относит их в разряд Other и облагает пошлиной порядка 50% заявленной стоимости. Контракт мгновенно разваливается.

Как тут не согласиться с Magister & Partners, что было сделано все возможное, но сделано все... для того, чтобы самих себя высечь. Юристы, они не доки в этих технических нюансах, но сами-то «трубники» обязаны понимать, к чему приведет такая формулировка! Или достаточно компетентных специалистов не нашлось? К сожалению, с этим приходится сталкиваться все чаще и чаще, и не только в трубной отрасли. Тема кодировки этими ляпами далеко не исчерпывается. И остается добавить, что потенциаль-

ные покупатели, услышав про бесшовные трубы происхождением из Украины, бегут от них, как черт от ладана. И вины зарубежных «трубных баронов» в этом нет никакой. Поверьте, они, «бароны», украинскую трубную промышленность всерьез не воспринимают. А горячо благодарить за такой «подарок» следует наших «орлов».

Вскоре может последовать аналогичная ситуация со сварными трубами, поставляемыми из Украины. В Европу везут их кораблями и, снова-таки, по бросовым ценам. Так что отечественные юристы от ВЭД без работы не останутся...

Переходя к проблеме «трубных» взаимоотношений Украина — Россия, следует подчеркнуть, что Украине следует знать, что Россия, не надеясь на собственных Кулибиных, для защиты экспортных интересов использует опытейшие юридические фирмы мира, например WHITE & CASE (<http://www.whitecase.com>). Эксперты советуют внимательно прочитать статью сотрудника этой фирмы (Richard King «Russian Safeguard Action Against Imports of Pipe and Tubes Products»), опубликованную в сети TubeNet. Как следует в том числе и из этого материала, «наших хлопців уже там чекають». Но если все же им не удастся, пусть вначале изучат кодировку трубной продукции и соберут достоверную информацию о прежних поставках труб по каждой позиции.

Так или иначе, а россияне и украинцы договорились о том, что в 2001 году украинские производители труб малого и среднего диаметра, поставляемых на российский рынок, «самоограничатся» объемом в 485 тыс. т. Другими словами, из Украины ежемесячно должно экспортироваться в Россию около 40,4 тыс. т труб малого и среднего диаметра. (Цифры эти следуют из информационного сообщения правительства РФ.) Так что если вычесть из этой общей суммы оговоренного объема поставок квоту за почти прошедшие четыре месяца, то экспортировать украинцы смогут до конца года (ежели квота не будет изменена) около 323 тыс. т. Кроме того, если верить сообщениям информантов, то до конца года из Украины на российский рынок может быть поставлено еще и 135 тыс. т труб большого диаметра. То есть общая «трубная» квота для Украины россиянами на этот год предварительно была определена в 620 тыс. т.

Россияне, в свою очередь, на первых порах обязались не вводить в отношении украинских труб импортную пошлину (а грозило украинским «трубникам» импортная пошлина в 20–40%, а то и в 60% — в зависимости от вида экспортируемых труб). Хотя в СМИ на сей счет были слишком уж разноречивые данные. Одни издания называли визит В.Ю. «провальным» полностью (например, «Известия»: «Полная тру-

ба среднего диаметра»; «Киевские ведомости»: «Переговоры ценой в премьерство»), другие — относительно.

И что изменилось с тех пор? А ничего. Более того, украинские «трубники» на этот раз кричат громче прежнего, что их дискриминируют в еще большей степени. Заявляют, что ранее к ним предъявляли претензии только по пяти кодам, а теперь по 11. Но ведь нужно понимать элементарную вещь, что речь идет о совершенно другом. Просто Украина расширила номенклатуру труб, поставлявшихся в Европу, и каждый вид, по мнению инициаторов антидемпингового расследования, продавался по заниженным ценам. Как вести себя в этом случае — совершенно иная тема. Факт демпинга оспорить сложно, можно лишь вести дискуссию о правомочности трактовки того или иного кода, но какой из этого толк? Существуют и другие варианты, но для этого нужно в деталях владеть технологической информацией, знать правила кодировки, проводить систематический анализ конъюнктуры мирового рынка и многое другое, необходимое для выживания в условиях обостряющейся конкуренции.

Следует напомнить, что в советское время значительный объем работ подобного рода выполнялся отраслевыми научно-исследовательскими институтами, которые в настоящее время либо влачат жалкое существование, либо вообще ликвидированы. Например, Государственный трубный институт, ранее именовавшийся ВНИТИ. Казалось бы, эта государственная структура должна получать от владельца финансирование в нужных объемах. Но увы! Квалифицированные специалисты с научными степенями за мизерную заработную плату вынуждены буквально вымалывать жалкие крохи на проведение серьезнейших исследований, которые затем большей частью государство отбирает в виде налогов на землю, сборов в Пенсионный фонд и так далее и тому подобное.

Решение о начале проведения нового антидемпингового расследования было опубликовано еще в марте 2005 года, и у заводов было достаточно времени для формирования портфеля заказов. После непродолжительных препирательств уровень пошлин будет несколько снижен, но объем поставок труб в Европу в очередной раз будет уменьшен. На этом проблему на некоторое время удастся приглушить. Но только временно. «Нарыв» будет зреть и далее. Антидемпинговые расследования — это обычное явление в условиях мирового рынка. Однако украинские заводы располагают возможностями не только избежать сокращения экспорта труб, но и даже расширить его. Для специалистов это не секрет — даже при нынешнем критическом состоянии технологического оборудования можно существенно увеличить отчисления в

бюджет за счет изменения структуры экспортных поставок.

Ради объективности давайте на минутку поставим себя на место европейского производителя. В этом случае нам придется выплачивать персоналу несравненно более высокую заработную плату, систематически обновлять дорогостоящее оборудование, платить существенно более высокую цену за энергоносители и так далее и тому подобное. Ясно, что эти обстоятельства, неизвестные украинским производителям, послужат поводом для предъявления санкций к недобросовестному конкуренту. Вот и вся подоплека антидемпинговых расследований. Если же глава компании попытается начать ликвидацию рабочих мест, то профсоюзы в два счета добьются увольнения некомпетентного руководителя. А то, что конкурент не умеет эффективно работать, так это его проблема.

В мае 2006 г. выяснилось, что российское правительство намерено установить специальную пошлину в размере 8% на импортные трубы большого диаметра. Эта защитная пошлина будет применяться к ввозимым на территорию России трубам большого диаметра из всех стран. Термин «специальная защитная пошлина» подразумевает, что будет введена дополнительная пошлина в размере 8% сверх обычной таможенной пошлины, применяемой к импортным товарам. Предложение о 8%-ной пошлине находилось на рассмотрении в Министерстве промышленности и энергетики и Министерстве финансов, а также в Федеральной антимонопольной службе (ФАС). «Добро» от ФАС в начале июня 2006 г. было получено.

«Несмотря на то, что пошлина будет введена на все импортные трубы, плохо, в первую очередь, будет украинским производителям», — считает директор по производству Харцызского трубного завода. Он объяснил это тем, что даже незначительное повышение стоимости критично для того ценового сегмента, в котором представлена продукция его предприятия [25]. Харцызский трубный завод, подконтрольный компании «Систем Кэпитал Менеджмент», — крупнейший украинский производитель труб большого диаметра. Предприятие из-за таможенных новшеств россиян на протяжении нескольких лет сокращает поставки своей продукции в Россию (табл. 6—7).

Выше уже была проанализирована ситуация, когда Фонд развития трубной промышленности России заявлял о неэффективности антидемпинговых пошлин на пять категорий труб, введенных в начале 2006 года. Так, глава Фонда развития трубной промышленности, сообщал, что за первые четыре месяца 2006-го украинский экспорт по всем видам труб малого и среднего диаметра, за исключением котельных и подшипниковых, вырос на 64%. По его словам, это го-

ворит о том, что действующие пошлины не оказывают ожидаемого воздействия на выравнивание условий конкуренции [25].

Таблица 6

**Динамика удельного экспорта труб ХТЗ в Россию [25]**

Год	% от общего объема отгрузок
2004	65,6
2005	51

Таблица 7

**Основные направления внешних отгрузок продукции ХТЗ в 2005 году, тыс. т труб [25]**

Россия	277,2
Иран	84,7
Казахстан	72,4
Китай	14,5
США	2,7

27 июня 2006 г. Еврокомиссия своим решением все-таки ввела антидемпинговые пошлины на украинские бесшовные трубы и таким образом ограничила доступ украинских компаний на рынок ЕС. Пошлины в размере 12,3—25,7% для разных производителей будут действовать 5 лет. Наибольшая пошлина установлена на бесшовные трубы компании «ЮТиСТ» — 25,7%, а наименьшая — на продукцию подконтрольного ИСД «Днепропетровского трубного завода» — в размере 12,3%. Предприятиям Виктора Пинчука — Никопольскому заводу бесшовных труб «Нико Тьюб» и Нижнеднепровскому трубопрокатному заводу — придется платить пошлину в размере 25,1%. Все остальные предприятия, как и «ЮТиСТ», будут платить таможенную пошлину в размере 25,7% (табл. 8).

Как уже отмечалось, Европейская комиссия начала антидемпинговое расследование в отношении бесшовных труб из Украины еще 1 марта 2005 года. А 24 апреля 2006 г. Евросоюз прислал в Украину материалы антидемпингового расследования, в соответствии с которыми ставки таможенной пошлины для украинских предприятий должны были составить: для «ЮТиСТа» — 26,2%, Никопольского завода бесшовных труб «Нико Тьюб» и Нижнеднепровского трубопрокатного завода — 25,15%, Днепропетровского трубного завода — 12,3% и для других трубных предприятий Украины — 26,2%. Украинская сторона выразила несогласие с позицией ЕС относительно пошлин на бесшовные трубы, ссылаясь на соглашение о партнерстве и сотрудничестве между Украиной и ЕС. Министр экономики Арсений Яценюк, которого некоторые масс-медиа связывают с Виктором Пинчуком, в свое время

Размеры антидемпинговых пошлин для металлургических предприятий

Страна	Компания	Антидемпинговые пошлины
Хорватия	Все компании	29,8 %
Румыния	S.C. Artrom S.A.	17,8%
	S.C. Mittal Steel Roman S.A.	17,7%
	S.C. Silcotub S.A.	11,7%
	Все другие компании	17,8%
Россия	ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» и ОАО «Первоуральский новотрубный завод»	24,1 %
	Все другие компании	35,8%
Украина	ОАО «Днепровский трубный завод»	12 3 %
	ЗАО «Никопольский завод бесшовных труб «Нико Тьюб» и ОАО «Нижнеднепровский трубопрокатный завод»	25 1 %
	ЗАО «ЮТиСТ»	25 7 %
	Все другие компании	25 7 %

даже грозил ЕС ответными санкциями в отношении европейских товаропроизводителей. Вследствие введения пошлин некоторые эксперты считают, что сейчас собственники трубных заводов начнут предпринимать колоссальные усилия для того, чтобы размер пошлины был срочно пересмотрен. Они считают, что пока, на время действия пошлин, украинским предприятиям придется переориентироваться на рынки США (отменили поправку Джексона-Вэника) и Ближнего Востока. Хотя помимо ЕС существуют и другие емкие рынки, отечественные предприятия несколько уменьшат объемы производства. По оценкам объединения «Укртрубопром», в результате введения пошлин украинская трубная отрасль потеряет \$100 млн [26].

Инициативы Министерства экономического развития и торговли России по введению 8%-ной пошлины против импорта труб большого диаметра из всех стран задела за живое крупнейший украинский трубный завод — Харьковский, который является основным иностранным поставщиком на российский рынок. «Газпром» и «Транснефть», которые являются основными потребителями завода в России, покупают трубы на тендерной основе в условиях жесткой конкуренции. Введение пошлины, естественно, осложнит участие ХТЗ в тендерах. Нужно также отметить, что суммарный размер пошлины на трубы диаметром до 820 мм составит 16,9%, в том числе 8,9% — по результатам антидемпингового расследования касательно импорта труб из Украины и 8% — по результатам специального расследования в отношении поставок этой продукции в Российскую Федерацию. По крайней мере, так трактует Министерство экономического развития и торговли России — пошлины должны быть

суммированы. При таком размере ограничения являются уже не защитными, а блокирующими рынок от иностранного производителя.

Лучшим выходом для обхода пошлин и других торговых ограничений является вступление ХТЗ в Фонд развития трубной промышленности России, который инициировал расследование против импорта труб большого диаметра. Сейчас прорабатывается этот вопрос. Что касается ущерба, то высокие темпы роста российской трубной отрасли и благоприятная динамика трубного рынка свидетельствуют об отсутствии какой-либо угрозы со стороны зарубежных предприятий. К такому выводу пришли в Министерстве экономического развития по результатам расследования, и именно такое решение планировалось огласить в феврале–марте 2006 года. Но ситуация внезапно изменилась, и стал обсуждаться другой проект решения, предусматривающий введение пошлин. Здесь не обошлось без вмешательства российского трубного лобби.

Рынок труб большого диаметра РФ уверенно расширяется и в 2006 г. перешагнет рубеж 2 млн т. Основную часть растущего спроса обеспечат российские трубки, мощности которых на сегодня полностью загружены. По данным Фонда развития трубной промышленности, в 2006 г. заводы России произведут 1,76 млн т данной продукции, или на 33% больше, чем в 2005 г. Ключевым фактором, ограничивающим производство на российских заводах, является дефицит штрипса (трубной заготовки). Именно в связи с этим никакие дополнительные ограничительные меры не приведут к повышению темпов роста российских производителей ТБД. Скорее, это только перегреет рынок, и цены поднимутся.

В целом эксперты оценивают минимальный размер потерь российских госмонополий от роста цен после введения импортных пошлин на уровне 300 млн долларов в год. Эта цифра может быть выше, учитывая возможное снижение курсовой стоимости акций «Газпрома», «Транснефти» и «Роснефти» на фондовом рынке. В итоге их прибыль переключается в частные российские трубные компании, а ее львиная доля оседает в карманах немецких и японских поставщиков штрипса, удельный вес которого в себестоимости труб достигает 80% [27].

Возвращаясь к проблеме конкурентоспособности трубной промышленности Украины, следует отметить, что успешность ее решения зависит в первую очередь от эффективности управления. Вызывает тревогу то обстоятельство, что требования к повышению конкурентоспособности отрасли четко не сформулированы, достоверная оценка технического уровня заводов не производится.

Слабым утешением может служить тот факт, что низкий уровень продукции характерен не только для трубноков. Действительно, подобная ситуация складывается и в других отраслях. Металлургические заводы не производят заготовку требуемого качества, машиностроители зачастую не в состоянии производить оборудование, удовлетворяющее современным требованиям. Этот перечень можно продолжить.

Ситуация со слабой конкурентоспособностью имеет системный характер. По большому счету, можно утверждать, что в обществе остро назрела необходимость повышения уровня морали. Без этого трудно делать честные и квалифицированные оценки. За примерами далеко ходить не стоит. Вспомним, что разрушенная после Второй мировой войны Япония, объединив нацию, за счет использования эффективных методов управления, освоения наукоемких технологий сумела в короткие сроки буквально ворваться в группу лидеров мировой экономики. Или Китай, проводящий жесточайшую борьбу с коррупцией, по экономическим показателям стремительно обогнал многие государства и, по прогнозам экспертов, в ближайшее время опередит США.

А что Украина с ее трудолюбивым населением, технико-экономическим потенциалом, выгодным географическим положением, природными ресурсами? Она так и будет заниматься внутренними склоками и гадать, какой выбрать цвет — синий, оранжевый, красный, зеленый или белый? Судя по прошедшим выборам, недостатка в разнообразии цветов наша страна не испытывает.

В свое время в отношениях Украины и ЕС существовала еще одна острая проблема — торговля текстилем, в ходе решения которой велись интенсивные переговоры делегаций Украины и Европейской комис-

сии о расширении доступа на рынок ЕС текстильной и швейной продукции с Украины. Основной задачей этих переговоров было увеличение существующих квот на импорт в 1999 году и подготовка нового Соглашения по торговле текстильной продукцией между Украиной и ЕС на период с 2000 по 2002 годы. Проблема состояла в том, что существующие квоты были полностью исчерпаны за первые шесть месяцев 1999 г. и в основном были заполнены за счет импортеров в ЕС, работающих по давальческой схеме. С учетом потребностей европейского рынка уровень квот должен быть увеличен в среднем в четыре раза.

Параллельно с обсуждением размера квот на 1999 год велись переговоры о заключении нового Соглашения по торговле текстильной продукцией. Отечественное предложение заключалось в полной либерализации торговли текстилем между Украиной и ЕС и отмене количественных ограничений на импорт из Украины. Представители Европейской комиссии считают, что присоединение Украины к Соглашению по текстилю в рамках ВТО в значительной мере могло бы изменить ситуацию с доступом на рынок ЕС. Такой шаг мог бы привести к полной отмене квот на импорт текстиля из Украины. Согласно положениям Соглашения по текстилю в рамках ВТО рынок текстиля должен быть постепенно либерализован к 2004 году, что предусматривает полную отмену количественных ограничений и существенное снижение тарифов на импорт.

В свете вышеизложенного задача вступления Украины в ВТО является особенно актуальной, поскольку это необходимая предпосылка дальнейшей интеграции Украины в мировую экономику и прежде всего в ЕС. За годы, в течение которых Украина ведет переговоры о вступлении в ВТО, состоялось уже множество заседаний рабочей группы по рассмотрению заявки Украины о вступлении в ГАТТ/ВТО. Постоянно проводятся двусторонние переговоры о взаимных концессиях почти с 30 странами. Среди наших партнеров на переговорах — ЕС, США, Япония, Канада, Австралия, страны СЕФТА и другие. Украина вступила в решающую фазу процесса присоединения, который будет успешно завершён путем оформления протокола о вступлении Украины в ВТО. Быстрое продвижение переговорного процесса будет зависеть от выработки согласованного подхода к решению основных требований, предъявляемых Украине странами-участниками.

Во-первых, что касается переговоров по товарам, чрезвычайно важным аспектом является обеспечение стабильности и предсказуемости торгового режима, так называемого правила *stand-still*, нахождение сбалансированного решения между интересами развития национального производства и снижением торговых барьеров, расширением доступа на ры-



нок путем присоединения к секторальным инициативам. Во-вторых, что касается переговоров по услугам, можно отметить значительный прогресс, в частности, в сфере банковских услуг. Странами—членами ВТО дана высокая оценка нашему графику обязательств в сфере услуг. Осталась практически единственная проблема, а именно ограничение на уровне 49% участия иностранного капитала в компаниях в таких секторах, как услуги связи и телекоммуникаций, транспортные услуги, страховые услуги.

В-третьих, действительно желая вступить в ВТО, Украина отдает себе отчет в необходимости реформирования и усовершенствования торгового режима, последовательно обеспечивая: недискриминацию и национальный режим в сфере налогообложения (взыскание НДС, акцизных и других сборов); соблюдение требований системы ГАТТ/ВТО при создании благоприятного инвестиционного режима; гармонизацию практики и законодательства в сфере технического регулирования (стандартизация и сертификация), а также санитарных и фитосанитарных мер в соответствии с требованиями соглашений ВТО; гармонизацию в соответствии с требованиями соглашений ВТО государственной поддержки в области сельского хозяйства и торговли сельскохозяйственной продукцией; соблюдение правил таможенной оценки; гармонизацию национального законодательства в сфере защиты прав интеллектуальной собственности.

Нужно особенно подчеркнуть необходимость комплексного решения взаимосвязанных вопросов интеграции Украины в ЕС и обретения членства в ВТО. Разумеется, что без членства в ВТО является маловероятным дальнейшее успешное продвижение по пути интеграции Украины в ЕС и заключение Соглашения о зоне свободной торговли. Присоединение к ВТО выведет торговые отношения Украины и ЕС на качественно новый уровень. Будут разрешены многие существующие противоречия по взаимному доступу на рынки, гармонизации законодательства, уменьшению технических барьеров. Появится независимый механизм разрешения торговых споров, который эффективно применяется ЕС, США, различными развивающимися странами.

#### Литература

1. **Хорошилов К.** Россия начала атаку на наших трубников // Деловая столица. — 2005. — № 15. — С. 25. 2. **Хорошилов К.** Пинчук защищается от белорусов // Деловая столица. — 2005. — № 18—19. — С. 9. 3. **Дерментли С.Ф.** Формирование и организационно-экономическое взаимодействие участников транснациональной корпорации в трубном производстве // Экономика промышленности. — 2004. — № 1. — С. 55—65. 4. **Закон** Украины «Про ратифікацію Конвенції про транс-

національні корпорації» // Відомості Верховної Ради України. — 1999. — №36. — Ст. 323. 5. **Тараш Л.И., Дерментли Ф.С.** Интегрированные корпоративные структуры: сущность, содержание, классификация // Экономика промышленности. — 2002. — № 2 (16). — С. 3—12. 6. **Конвенция** о транснациональных корпорациях // Информационный вестник Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ «Содружество». — 1998. — №1. — С. 20—25. 7. **Гильфердинг Р.** Финансовый капитал. (Новейшая фаза в развитии капитализма): Пер. с нем. — М.: Гос. изд-во, 1922. — 496 с. 8. **Господарський** кодекс України // Офіційний вісник України. — 2003. — № 11. — Ст. 462. 9. **Цивільний** кодекс України // Офіційний вісник України. — 2003. — №11. — Ст. 461. 10. **Закон** України «Про режим іноземного інвестування» // Ведомости Верх. Рады Украины. — 1996. — № 19. — Ст. 80. 11. **Закон** України «Про оподаткування прибутку підприємств» // Відомості Верх. Ради України. — 1997. — №27. — Ст. 181. 12. **Распопова И.** У и Р сидели на трубе // Контракты. — 2006. — № 10. — С. 44—45. 13. **Бно-Айринян М.** Трубой по статусу // Бизнес. — 2006. — № 11. — С. 22—23. 14. **Маскалевич И.** Особенности нарезки для Еврокомиссии... // Зеркало недели. — 2006. — № 10. — С. 10. 15. **Масич В.П.** Харцызский трубный нацелен на энергосбережение // Энергосбережение и новые технологии. — 2006. — № 1. — С. 58. 16. **Неделя** Украины. Экономика // газета «2000». — 2006. — № 20. — Е 6. 17. **Маскалевич И.** Труба без евроинтеграции // www.zerkalo — nedeli.com /ie/ show/ 598/53417/. 18. **Рыгов А.** Европейцы лишают Украину тысяч рабочих мест // Зеркало недели. — 2006. — № 17. — С. 6. 19. **Кузнецов Е.** О конкурентоспособности трубной промышленности Украины // Зеркало недели. — 2006. — № 20. — С. 8. 20. **Кузнецов Е.** «Наше дело — труба» // Зеркало недели. — 1999. — № 51. — С. 7. 21. **Еременко А.** Труд(б)ное дело // Зеркало недели. — 2001. — № 15. — С. 6. 22. **Еременко А.** Последний довод европейских «трубных королей» // Зеркало недели. — 1999. — № 3. — С. 8. 23. **Еременко А.** Как украинские трубы и их производители закаляются в антидемпинговых процессах // Зеркало недели. — 2000. — № 46. — С. 7. 24. **Люта Г.** Украина — ЕС: проблемные вопросы торговых отношений // Зеркало недели. — 1999. — № 28. — С. 11. 25. **Зайка А.** Россия сказала ФАС пошлинам на трубы // Дело. — 2006. — 9 июня. — С. 11. 26. **Гаврилов Е., Федоряк О.** Минус \$100 млн от Европы // Дело. — 2006. — 29 июня. — С. 1. 27. **Еремин Ю.** ХТЗ может вступить в Фонд развития трубной промышленности России // Деловая столица. — 2006. — № 28. — С. 14. 28. **Тополук Р.** НЮТЗ заблокировал увеличение доли россиян в «Трубном заводе ВСМПО — Ависма» // Экон. известия. — 2006. — 18 июля. — С. 7.