**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ

ПРОГНОЗНАЯ ОЦЕНКА ДИВЕРСИФИКАЦИИ УКРАИНСКОГО ЭКСПОРТА В СТРАНЫ ЗАПАДНОЙ АФРИКИ

ВЫВОДЫ

ИСПОЛЬЗОВАНЫ ИСТОЧНИКИ

**ВВЕДЕНИЕ**

Контрольная работа на тему «Прогнозная оценка диверсификации украинского экспорта в страны Западной Африки» по дисциплине «Мировая экономика».

В работе проанализирована структура украинского экспорта в страны Западной Африки, предоставлена прогнозная оценка возможных прибылей в случае его диверсификации.

Приоритетными ориентирами интеграции Украины в мировое хозяйство традиционно считаются страны-лидеры. Но в украинской внешнеэкономической политике несправедливо мало внимания уделяется странам так называемого Юга, в частности африканским государствам.

Несмотря на низкий уровень их развития, они могут играть очень важную роль в экономических отношениях Украинского государства как поставщики необходимых ресурсов и рынков сбыта. Среди разных направлений на Африканском континенте рассмотрим страны Западной Африки (ЗА), а именно: Бенин, Буркина-Фасо, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Кабо-Верде, Кот-д'Ивуар, Либерия, Мавритания, Мали, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того. Во времена Советского Союза благодаря его помощи предприятия энергетического, металлургического, транспортного секторов, а также учебные заведения, где работали советские специалисты, занимали ведущие позиции в национальных хозяйствах этих стран.

Экономические связи западноафриканских государств с Украиной в значительной степени были утрачены и замещены диверсифицированными моделями экономических отношений с Российской Федерацией и Китаем, которые рассматривают западноафриканский мегарегион как важный и перспективный рынок. Однако Украина также могла бы закрепиться на отдельных сегментах рынков ЗА, прежде всего тех, где и до настоящего времени используют украинские технику, технологии, а также работают отечественные ученые.

Целью работы является определение возможных направлений диверсификации украинского экспорта в страны ЗА и оценка прибылей от ее реализации.

**ПРОГНОЗНАЯ ОЦЕНКА ДИВЕРСИФИКАЦИИ УКРАИНСКОГО ЭКСПОРТА В СТРАНЫ ЗАПАДНОЙ АФРИКИ**

Внешнеэкономические связи Украины с западноафриканскими странами начались еще во времена Советского Союза в 60—80-е годы XX в. после падения колониальной системы, когда происходили соревнования между социалистическим и капиталистическим лагерями за укрепление своих позиций в бывших колониях. В этот период внешнеэкономические отношения Украины со странами Африки были очень активными. Осуществлялись они, главным образом, путем предоставления экономической, научно-технической и гуманитарной помощи. Именно тогда в африканских странах сформировался положительный имидж украинских товаров, технологий и специалистов.

После распада Советского Союза в 1990-х годах экономические отношения Украины со странами Африки носили преимущественно инертный характер. Это было обусловлено сосредоточением внимания молодого Украинского государства на связях с США, Россией и ЕС как главных актерах на мировой арене. Считалось, что это позволит нашему государству занять прочные позиции в международных экономических отношениях.

Кроме того, после распада СССР и обретения Украиной независимости изменился уровень отношений (что определяло условия поставок техники, в частности машин "АвтоКрАЗ", в страны Африки): из межгосударственных они трансформировались в отношения между субъектами предпринимательской деятельности (компаниями). Таким образом, до 1991 г. (то есть во времена СССР) поставки в основном осуществлялись в рамках межгосударственных кредитных соглашений, а заводы-производители отгружали продукцию в соответствии с планом производства и получали фиксированную плату от государственной внешнеторговой организации за каждый автомобиль, независимо от его контрактной или рыночной стоимости. Поэтому из-за изменения схемы взаиморасчетов объемы поставок техники из Украины в африканские страны в значительной степени снизились.

Главной особенностью этого периода были ограничение сотрудничества с африканскими странами (как и с другими слаборазвитыми странами Азии и Латинской Америки) и сворачивание экономических связей с ними. Со временем это привело к таким негативным последствиям для украинской внешнеэкономической политики, как потеря доверия африканских партнеров и закрытие канатов сотрудничества с ними.

В отличие от 1990-х, в 2000-х годах внешнеэкономические связи Украины со странами ЗА существенно активизировались, что произошло, главным образом, благодаря росту объемов внешней торговли. Согласно данным Госкомстата Украины, в 2001 г. товарооборот нашего государства со странами ЗА составлял 347 млн. дол., а в 2008 г. — 1,4 млрд. дол.; в 2009 г. он уменьшился до 795 млн. дол., что обусловлено негативным влиянием глобального финансового кризиса 2008 г.

Наряду с указанным, необходимо обратить внимание на то, что, несмотря на заметное увеличение объемов торговли Украины со странами ЗА, их удельный вес в общих объемах украинской торговли пока мизерный. Так, согласно данным Госкомстата Украины, в общем украинском экспорте эти страны в целом занимают почти 1%, в импорте — 0,9%. При этом доля украинского экспорта в страны ЗА, несмотря на оживление, в их импорте с 2001 г. в среднем составляет лишь около 0,8%.

Это говорит о слабых позициях украинских экспортеров на рынках этих стран. Главной причиной такого положения, на наш взгляд, является низкая диверсифицированность структуры украинского экспорта в страны ЗА с доминированием в нем черных металлов и изделий из них — коды 72 и 73 по Украинской классификации товаров внешнеэкономической деятельности (УКТВЭД). Они составляют около 97% экспорта в эти страны (в некоторые из них — 100%). Однако кроме черных металлов в странах ЗА есть существенный спрос на продукты питания и товары массового потребления, минеральные удобрения и продукты неорганической химии, машины и различное оборудование. Это подтверждается данными ЮНКТАД по их импорту стран ЗА **—** в среднем эти группы товаров составляют по 20% от общей стоимости их импорта, поэтому у них большой потенциал для прибыльности. И именно такие группы товаров занимают незначительную часть в украинском экспорте в страны ЗА: минеральные удобрения и продукты неорганической химии -7—30%; продукты питания и товары массового потребления — лишь 3—4%, машины и различное оборудование — менее 2% (рис. 1).

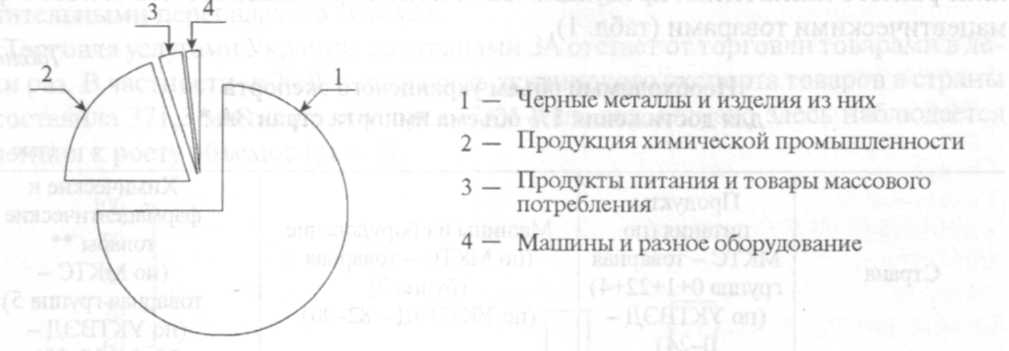


Рис. 1. Структура экспорта товаров из Украины в страны Западной Африки

Установим соответствие между украинскими и международными торговыми стандартами. Так, продукты питания по Международной классификации торговых стандартов (МКТС) (англ. - Standard International Trade Classification — SITC5) имеют коды 0+1+22+4, по УКТВЭД — коды 0—24 (внутри этой группы необходимо выделить молоко и молочные продукты — код 04 УКТВЭД, зерновые культуры и продукты из зерновых культур - коды 10, 11 УКТВЭД); продукция химической промышленности вместе с фармацевтическими товарами (последние включены с целью установления соответствия по группам товаров между МКТС и УКТВЭД) по МКТС - код 5, по УКТВЭД - коды 28-36, 38, 39 (внутри этой группы необходимо выделить фармацевтическую продукцию - код 30 УКТВЭД и удобрения - код 31 УКТВЭД); технологические товары с высокой добавленной стоимостью (машины и оборудование разного назначения) по МКТС - код 7, по УКТВЭД - коды 82-90.

Следует обратить внимание, что украинский экспорт по объемам существенно отстает от импорта указанных групп товаров в страны ЗА, которые имеют серьезную перспективу в плане прибыльности. Так, по среднегодовым данным, в 2004— 2008 гг. среди стран ЗА наибольшим был объем импорта продуктов питания в Нигерию— 3859,3 млн. дол., наименьший - в Либерию - 11 млн. дол., а объем экспорта из Украины в эти страны был наибольшим в Мавританию и составлял лишь 5,3 млн. дол., значительным он был также в Нигерию **—**4,9 млн. дол., а в остальные страны этого региона экспорт продуктов питания из Украины в среднем не превышал 150 тыс. дол. Соответственно, по машинам и оборудованию объем импорта за этот период был наибольшим в Нигерию **—** 9142,8 млн. дол., наименьшим — в Гвинею-Бисау **—** 23,8 млн. дол. Наибольшим был объем экспорта из Украины в Нигерию **—** 4,2 млн. дол., существенным он был также в Гвинею **—** 3,3 млн. дол., а в остальные страны этого региона экспорт продуктов питания из Украины в среднем не превышал 350 тыс. дол. По химическим и фармацевтическим товарам объем импорта за этот период был наибольшим также в Нигерию - 3316,1 млн. дол., наименьшим — в Либерию **—** 3,44 млн. дол. Наибольшим был объем экспорта из Украины в Нигерию **—** 55,1 млн. дол., значительными были поставки этих товаров в Сенегал - 6,6 млн. дол. и в Кот-д'Ивуар - 4,2 млн. дол., а в остальные страны этого региона экспорт продуктов питания из Украины в среднем не превышай 460 тыс. дол. Таким образом, по объемам украинский экспорт в страны ЗА по названным группам товаров не составлял даже 1% импорта этих стран.

В этом контексте будут показательными расчеты возможного увеличения объемов экспорта из Украины в страны ЗА при условии достижения 1 % их импорта (как базовый объем прибыли) по продуктам питания, машинам, оборудованию и технике разного назначения, продукции химической промышленности вместе с фармацевтическими товарами (табл. 1).

Таблица 1 Необходимый объем украинского экспорта для достижения 1% объема импорта стран ЗА (тыс. дол.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Страна | Продукты питания (по МКТС - товарная группа 0+1+22+4) (по УКТВЭД -0-24) | Машины и оборудование (по МКТС – товарная группа 7) (по УКТВЭД - 82-90) | Химические и фармацевтические товары (по МКТС -товарная группа 5) (по УКТВЭД-28-36, 38,39) |
| Бенин................. | 3280,6 | 1371.9 | - |
| Буркина-Фасо... | 2440,3 | 2298,6 | 2024,9 |
| Гамбия............... | 887,6 | - | - |
| Гана.................... | 8882,1 | 21654.0 | 6132.9 |
| Гвинея................ | 2182,5 | - | 780,5 |
| Гвинея-Бисау | 680,6 | 238.2 | 55,3 |
| Кабо-Верде | 1675,2 | 1581,5 | 367.7 |
| Кот-д'Ивуар | 10686,0 | 12410,9 | 2594,7 |
| Либерия.............. | 77,6 | 2668.0 | - |
| Мавритания | - | 5466,9 | - |
| Мали................... | 2958,8 | 4804,3 | 3101,5 |
| Нигер................. | 2064,7 | 1860,6 | 564,9 |
| Нигерия.............. | 33715,2 | 87203,7 | - |
| Сенегал.............. | 10440,6 | 8234.9 | - |
| Сьерра-Леоне... | 946,8 | 442.6 | 158,6 |
| Того.................... | 1073,4 | 1132,7 | - |
| Всего.................. | 81992,0 | 151368,9 | 15781,1 |

Как уже отмечалось, перечисленные товары занимают небольшую долю в украинском экспорте в страны ЗА По среднегодовым данным, в 2004—2008 гг. объем их экспорта из Украины в эти страны составлял: 13,02 млн. дол. в год по продуктам питания, 17,51 **—** по техническим товарам и 98,82 млн. дол. — по химическим товарам. Согласно данным Госкомстата Украины, объемы реализации указанных групп товаров украинской промышленности были равны, соответственно, 16725,9 млн. дол., 15284 млн. и 5276,9 млн. дол.. Это значит, что в объемах реализованной продукции украинской промышленности экспорт в страны ЗА по этим группам товаров составлял, соответственно, 0,08, 0,12 и 1,87%. Таким образом, Украина имеет серьезные неиспользованные возможности для обеспечения спроса стран ЗА по этим группам товаров, а следовательно — и для продвижения экспортных поставок в них.

Объемы поставок указанных групп товаров из Украины в страны ЗА нестабильные и фрагментарные. Как положительный момент подчеркнем, что относительной стабильностью (с 2004 г.) характеризовались поставки удобрений в Гану, Кот-д'Ивуар и Нигерию, фармацевтической продукции — в Либерию, молока и молочных изделий — в Либерию, Мавританию и Нигерию, зерновых культур — в Мавританию, разного типа машин и механических устройств — в Гвинею, Либерию, Мавританию и Нигерию. Но даже эти поставки из года в год характеризуются значительными перепадами в объемах.

Торговля услугами Украины со странами ЗА отстает от торговли товарами в десятки раз. В частности, в 2008 г. стоимость украинского экспорта товаров в страны ЗА составила 371,3 млн. дол., а услуг **—** 71,4 млн. дол. Однако здесь наблюдается тенденция к росту объемов (рис. 2).

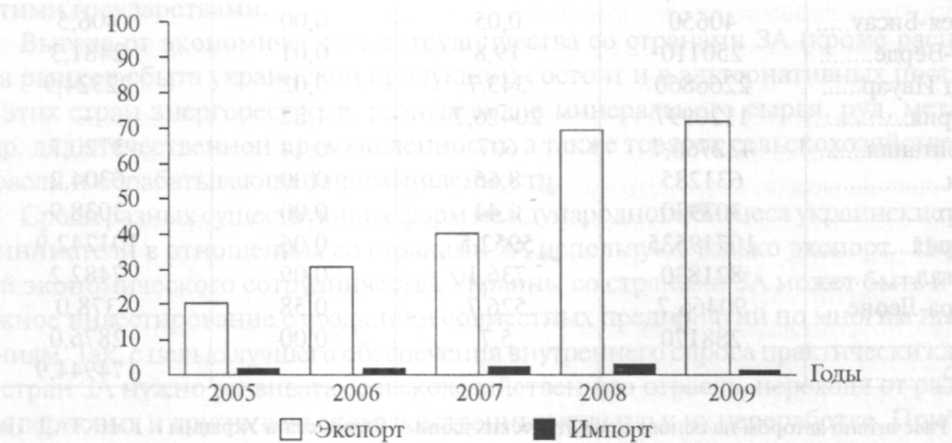


Рис. 2. Динамика торговли услугами Украины со странами ЗА (за 2006 г. отсутствуют данные по Гвинее-Бисау, за 2007 и 2008 гг. — по Гамбии, за 2009 г. - по Буркина-Фасо, Гамбии, Гвинее-Бисау, Кабо-Верде, Нигеру)

Несмотря на общую тенденцию к росту — отдельно по странам ЗА, — объемы украинского экспорта услуг в них, как и в торговле товарами, отличаются существенными колебаниями. Кроме того, экспорт характеризуется достаточно узкой специализацией: ограничивается, в основном, транспортной отраслью, что связано, главным образом, с обеспечением поставок украинской продукции в страны ЗА.

В общем украинском экспорте услуг доля стран ЗА также очень незначительна— 0,75%, в импорте—0,03% (данные за 2009 г.). Как и в экспорте товаров, украинский экспорт услуг составляет небольшую долю в импорте услуг стран ЗА — лишь 0,24% (согласно данным Госкомстата Украины и ЮНКТАД за 2008 г.).

Рассчитаем возможное увеличение украинского экспорта в эти страны при условии достижения 1 % их импорта услуг (табл. 2).

Таблица 2 Сравнительная таблица статистических данных объемов импорта услуг стран ЗА и экспорта услуг из Украины в эти страны (тыс. дол.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Страна | Среднегодовой объем импорта (2005-2007) | Среднегодовой объем экспорта из Украины (2005-2007) | Доля в импорте страны ЗА (%) | Необходимый объем украинского экспорта для достижения 1% объема импорта |
| Бенин................. | 343541,7 | 6,7 | 0,00 | 3428,7 |
| Буркина-Фасо... | 325266,7 | 187,4 | 0,06 | 3065,3 |
| Гамбия............... | 72016,7 | 250,9 | 0,35 | 469.3 |
| Гана................... | 1599953,3 | 782,2 | 0,05 | 15217,3 |
| Гвинея............... | 289323,3 | 384,3 | 0,13 | 2508,9 |
| Гвинея-Бисау | 40650 | 0,05 | 0,00 | 406,5 |
| Кабо-Верде | 250110 | 19,8 | 0,01 | 2481.3 |
| Кот-д'Ивуар | 2266860 | 343.7 | 0,02 | 22324,9 |
| Либерия.............. | 1120997 | 20426,7 | 1,82 | - |
| Мавритания | 432766,7 | 607 | 0,14 | 3720,7 |
| Мали.................. | 631285 | 8,65 | 0,00 | 6304,2 |
| Нигер................. | 303930 | 0,44 | 0,00 | 3038,9 |
| Нигерия.............. | 10719535 | 5952,5 | 0,06 | 101242,9 |
| Сенегал.............. | 821830 | 736,1 | 0,09 | 7482,2 |
| Сьерра-Леоне.... | 90466,7 | 526,7 | 0,58 | 378,0 |
| Того................... | 288170 | 5J | 0,00 | 2876,0 |
| Всего.................. |  |  |  | 174944,9 |

Таким образом, на сегодня украинский экспорт в страны ЗА сориентирован на количественное увеличение, главным образом, за счет черных металлов, без существенного улучшения его структуры. Фрагментарность и нестабильность поставок украинских товаров в эти страны говорят об отсутствии стратегии их сбыта на данных рынках и одновременно постановки соответствующих производственных задач. На наш взгляд, это также связано с тем, что украинские предприятия практически не вовлечены в производственный процесс в странах ЗА.

Среди названных отраслей и вместе с ними соответствующих групп товаров, поставки которых из Украины в страны ЗА пока отличаются существенными перепадами в объемах и потенциал которых используется недостаточно, для местного потребления в странах ЗА имеют значение продукты питания, химические товары и фармацевтическая продукция.

Особую роль среди перечисленных групп играют товары, необходимые странам ЗА для обновления основных производственных фондов, то есть технические товары. Именно они важны в фондах накопления, которые являются основным источником социально-экономического развития любого государства. В общем импорте стран ЗА эти товары составляют свыше четверти, что говорит о высоком спросе на них.

Технические товары в странах ЗА одинаково важны как для сельского хозяйства, так и для горнодобывающей промышленности. Для продвижения сельского хозяйства этих стран (кроме техники) положительное значение также имеют экспорт украинских удобрений и консультации, которые способны предоставить Украина, и что позволит расширить взаимодействие нашего государства с ними в сфере услуг.

Таким образом, острая потребность стран ЗА в товарах, необходимых для обновления основных производственных фондов, и способность Украины удовлетворить эту потребность обусловливают целесообразность выхода на их рынки. Учитывая потенциальные возможности украинских предприятий, существующий опыт экономического сотрудничества со странами ЗА, положительный имидж украинских товаров в странах ЗА, отметим, что среди разных целей маркетинговой деятельности в отношении конкретных торговых рынков 9 задачей украинских компаний в выходе на рынки стран ЗА должны быть удержание доли рынка и рыночная экспансия, что обеспечит расширение рынков сбыта украинской продукции за счет обеспечения разнообразия экспорта и увеличения в нем доли товаров с высокой добавленной стоимостью. Это укрепит конкурентные позиции отечественных компаний среди действующих в мега регионе американских и европейских ТНК, российских и китайских корпораций, будет способствовать усилению веса нашего государства на западноафриканских рынках в важных для производства и потребления сегментах национальных экономик стран ЗА. Именно на основе такого подхода должна формироваться стратегия взаимодействия Украины с этими государствами.

Выгода от экономического сотрудничества со странами ЗА (кроме расширения рынков сбыта украинской продукции) состоит и в альтернативных поставках из этих стран энергоресурсов, разных видов минерального сырья, руд, металлов и др. для отечественной промышленности, а также товаров сельскохозяйственной отрасли и обрабатывающей промышленности.

Среди разных существующих форм международного бизнеса украинские предприниматели в отношениях со странами ЗА используют только экспорт. Но формой экономического сотрудничества Украины со странами ЗА может быть и зарубежное инвестирование с созданием совместных предприятий по многим направлениям. Так, с целью лучшего обеспечения внутреннего спроса практически каждой из стран ЗА нужно развивать сельскохозяйственную отрасль, переходя от разведения зерновых и других сельскохозяйственных культур к их переработке. Прибрежные страны нуждаются в развитии рыболовной отрасли, а именно — от поставок соответствующих судов вместе с квалифицированными экипажами до налаживания производства по переработке рыбы и морепродуктов. Также в странах ЗА должны развиваться горнодобывающая промышленность для продвижения экспорта, производство товаров первой необходимости для местного потребления. То есть для создания совместных предприятий с этими странами для Украины открыто широкое поле деятельности.

С целью эффективного использования ресурсов этих стран совместные предприятия по отраслям, по которым необходимо увеличить украинский экспорт, должны создаваться на территории этих стран, что отвечает одному из главных принципов динамичной поли системной бизнес-модели деятельности корпораций, эффективность функционирования которых зависит от эффективности использования ресурсов.

Вместе с низким качеством структуры экспорта другой негативной чертой экономических связей нашего государства со странами ЗА до настоящего времени было отсутствие комплексного подхода, когда сотрудничество характеризовалось углублением экспортных отношений по отдельным отраслям, без их комбинирования. Однако в условиях глобализации конкурентоспособность обеспечивается именно благодаря рациональному объединению компаний разных отраслей, где преимущество перед экспортом и лицензированием — у прямого зарубежного инвестирования. Эффективным путем для этого является создание кластеров, которые постепенно вышли на передний план международного бизнеса.

Кластеры отличаются от других форм сотрудничества тем, что компании, принимающие в них участие, создают производственно-торговую сеть и не конкурируют между собой, лоббируя свои интересы, а взаимодействуют, будучи взаимосвязанными и взаимозависимыми. По сути, они объединяют производителей, поставщиков, дистрибьюторов, региональные и национальные правительства; у малых и средних фирм есть возможность комбинировать преимущества мало серийного производства с крупномасштабным подходом. Активный обмен знаниями в кластерах, который значительно больше, чем между фирмами, способствует облегчению получения адекватной и своевременной информации, что является одним из главных отличий международного маркетинга. Это обусловливает ценность кластеров, суть которой состоит в значительном уменьшении транзакционных расходов.

Прогнозирование результата для украинской экономики при условии вовлечения украинских компаний в производственный процесс в странах ЗА из-за построения кластеров будет иметь большую погрешность в связи с существенной зависимостью этого результата от многих факторов, включая показатели развития украинского хозяйства. На наш взгляд, предусмотреть прибыли от такого сотрудничества можно в процентном соотношении.

Как было отмечено, украинский экспорт в импорте большинства стран ЗА составляет менее 1%, при том, что их импорт имеет тенденцию к росту. Для вывода составим сравнительную таблицу по украинскому экспорту, а именно сравним результаты потенциального объема его роста в страны ЗА, полученные из таблиц 1 и 2, с показателями прироста украинского общего экспорта за последние годы (табл. 3).

На основе расчетов 2004—2008 гг. видно, что при выполнении задачи достигнуть 1% импорта стран ЗА экспорт из Украины в эти страны по главным группам товаров можно увеличить минимум на 249,14 млн. дол., а по услугам — на 174,95 млн. дол. В целом это составляет 424,09 млн. дол. Если сравнить эти показатели с данными по динамике общего украинского экспорта, то можно увидеть, что они достижимы для украинских экспортеров. В частности, в украинском экспорте, по среднестатистическим данным (в 2004—2008 гг. — по товарам, в 2005—2007 гг. — по услугам), они занимают менее 3% (по химическим товарам — менее 0,5%), а темп прироста украинского экспорта в 2007—2008 гг. составлял более 20% по товарам и услугам (по продуктам питания — более 70%). Кроме того, рассчитанные объемы меньше абсолютного прироста украинского экспорта в 2007—2008 гг. более чем в 50 раз по продуктам питания и химическим товарам и почти в 20 раз — по машинам разного назначения и услугам (см. табл. 3).

Таблица 3. Сравнительная таблица статистических данных по общему украинскому экспорту и экспорту в страны ЗА

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Продукты питания, (0+1+22+4 МКТС-0-24 УКТВЭД) | Машины и оборудование разного назначения (7 МКТС - 82-96 УКТВЭД) | Продукция химической промышленности, включая фармацевтические товары (5 МКТС - 28-36, 38, 39 УКТВЭД) | Услуги |
| Необходимый объем |  |  |  |  |
| украинского экспорта |  |  |  |  |
| для его доведения до |  |  |  |  |
| 1% объема импорта |  |  |  |  |
| стран ЗА, согласно |  |  |  |  |
| расчетам 2004- |  |  |  |  |
| 2008 гг. (млн. дол.). | 81,99 | 151,37 | 15,78 | 174,95 |
| Удельный вес в |  |  |  |  |
| украинском экспорте |  |  |  |  |
| рассчитанных |  |  |  |  |
| объемов (%)........... | 1,26 | 2,01 | 0,35 | 2.3 |
| Темп прироста |  |  |  |  |
| украинского экспорта в |  |  |  |  |
| 2007-2008 гг. (%) | 72.18 | 28.22 | 20,17 | 29,90 |
| Абсолютный прирост |  |  |  |  |
| украинского экспорта в |  |  |  |  |
| 2007-2008 гг. (млн. |  |  |  |  |
| дол.)........................ | 4537,9 | 2434,5 | 960,9 | 2702,43 |

**ВЫВОДЫ**

экспорт диверсификация внешнеэкономический прибыль

Учитывая полученные результаты, можно утверждать, что потенциал украинских отраслей, благодаря которому наше государство может конкурировать в западноафриканском регионе, не использован, и это должно быть серьезной причиной для выхода украинских предпринимателей на рынки стран ЗА.

Позитивным фактором для развития сотрудничества со странами ЗА и налаживания производства на их территории является воплощение экономической либерализации правительствами этих стран, что должно создать благоприятные условия для противостояния глобальной конкуренции и интеграции в мировую экономику.

Учитывая особенности ментальности африканского населения, необходимо подчеркнуть, что в странах ЗА, как и во многих других африканских государствах, первое лицо вместе с его ближайшим окружением контролирует реализацию весомых предпринимательских проектов — от их разворачивания в собственной стране до расширения экономической деятельности в другие. Это свидетельствует о важности налаживания прочных контактов с представителями местной элиты, что возможно при содействии дипломатических учреждений. Украинскими дипломатическими миссиями проводятся специальные мероприятия, направленные на активизацию и углубление экономических связей нашего государства с западноафриканскими партнерами, в частности совместные заседания Межправительственной украинско-гвинейской комиссии, украинско-нигерийского Делового Совета. Однако, учитывая невысокие показатели деловой активности украинских предприятий в странах ЗА, полезным был бы совет украинским дипломатическим представительствам в Гвинее и Нигерии (которые представляют интересы нашего государства в западноафриканском регионе) активизировать содействие украинским бизнесменам в выходе и закреплении на рынках западноафриканского региона (получение информации, необходимой для ведения бизнеса, а также о промышленных выставках-ярмарках; ускорение оформления административной процедуры; зашита прав собственности и др.).

Среди важных экспортных поступлений последних лет из Украины в ЗА нужно выделить поставку трех грузопассажирских паромов ЗАО "Киевский судостроительный судоремонтный завод" в Гамбию, которые были построены в 2002—2004 гг. по заказу правительства этой страны для эксплуатации на реках Гамбии и в прибрежных зонах. В 2004 г. указанные паромы были поставлены гамбийским заказчикам.

Другие весомые экспортные поставки независимой Украины в страны ЗА были осуществлены холдинговой компанией «АвтоКрАЗ». Так, в 1991—2009 гг. было поставлено в Гану 10 единиц техники, в Гвинею — 20, в Либерию — 7, в Нигерию — 101 единица.

Следует сказать и о поставке в 1996 г. ЗАО "Запорожский автомобилестроительный завод" 6 автомобилей "Таврия" в Гану.

Одной из важных причин сдерживания увеличения объемов украинских поставок в страны ЗА техники, машин и разного типа оборудования — именно товаров с наибольшей добавленной стоимостью — является несогласованность в формах взаиморасчетов между украинскими и африканскими партнерами. В частности, африканские покупатели из-за финансовой ограниченности покупают товары из-за границы в кредит или на условиях лизинга, а в Украине пока нет законодательной базы по международному лизингу. Также в нашем государстве отсутствует государственный банк, который бы специализировался на поддержке и развитии экспорта машиностроительной отрасли.

Решение этих вопросов должно быть включено в трехлетние Программы сотрудничества Украины со странами Африки, которые начиная с 2001 г. регулярно разрабатываются украинским правительством. Также в развитии нуждается украинское законодательство для продвижения экспортных поставок в африканские страны, что требует соответствующих инициатив в парламенте. Как результат, указанные меры должны содействовать увеличению объемов отечественного экспорта за счет африканских стран, и в частности западноафриканского региона, а следовательно — и росту прибыльности украинской экономики.

**ИСПОЛЬЗОВАНЫ ИСТОЧНИКИ**

1. Актуальные проблемы отношений СССР со странами Африки (80-е годы). М., "Международные отношения", 1985.
2. Лукаш О. И. Украинская ССР в связях Советского Союза с развивающимися странами (60—80-е годы). К., "Наукова думка", 1990.
3. Соколова 3. Місце західноафриканських країн в зовнішньоторговельній діяльності України. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції "Геопросторова стратегія України та її регіонально-інтеграційне спрямування". X., Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна. 12 квітня 2008 року, с. 106-108.
4. UNCTAD. Handbook of Statistics. 2008. N. Y and Geneva, 2008, p. XXXVi - Xlii.
5. Інформаційні матеріали Міністерства закордонних справ України.
6. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку. Монографія. У 2 т. Т II. (За заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника). К., КНЕУ, 2006, с. 260.
7. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: сети, альянсы, партнерства, кластеры: Украинский контекст. К., "Логос", 2002, с. 80-145.
8. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку, с. 260.