



Третю частину в структурі українського експорту до Канади набула швейна та текстильна продукція. Четверту частину експорту складає магнієвий продукт. 14 проц. приходится на експорт прокату заліза і сталі. До 6 проц. зростає частка машинобудівної продукції.

В IV кварталі відкрився канадський ринок для експорту з України живої домашньої птиці, горілки, целюлози, ланцюгів металевих.

Крім того, в незначних обсягах експортувались жива худоба, вина, пластикові труби та плити, вироби з каменю, керамічні блоки, скло декоративне побутове, запасні частини до механізмів, інш.

При позитивних зовнішніх ознаках канадсько-української торгівлі назрівають внутрішні негативні тенденції в реструктуризації українського експорту до Канади.

Слід констатувати, що частка металопрокату, у тому числі 7208, який в попередні періоди твердо тримає третю частину експорту з України, істотно зменшилась - більше, ніж вдвічі.

Не екпортувалась в II, III та IV кварталах катанка. Не екпортувався протягом року ферросилікомарганець, труби та пустотілі профілі, морожені рибпродукти, які займали провідні обсяги в минулорічній структурі українського експорту до Канади.

Якщо тенденції в експорті готового металопрокату будуть зберігати зтяжний негативний характер, Україна може втратити позиції у цьому товарному секторі і ослабити свою економічну присутність на канадському ринку.

За підтвердженням Управління анти-демпінгу та компенсацій Департаменту Доходів прокат гарячекатаний плоский сталевий 7208.32.00.93 (товщ. 50,8 мм, ширина 2440 мм), імпорт якого з України до Канади знаходиться під дією анти-демпінгових заходів і ототожнений в 1994 році розслідуванням Департаменту Доходів як 44W Plate і 516-70 Plate, може експортуватись українськими компаніями без застосування компенсаційних мит, якщо її ціна ex-factory відповідно становитиме \$462,54 CDN (US\$339,4) і \$563,24 CDN (US\$413,3) за тону. Так що "чутки про анти-демпінгову смерть" українського плоского прокату на канадському ринку сильно перебільшені. Маєте - продавайте.

Канада купляла/купляє в Україні окремі види готового металопрокату (плоский прокат, арматуру, кутки та профілі пустотілі, катанку та дрiт, труби сталеві, тощо), феросилікомарганець, алюмінієві профілі, необроблений магnezій. Це ті продукти, що користуються попитом в Канаді, не минають її транзитом і можуть бути імпортовані в додаткових обсягах.

Дещо про дотримання партнерських зобов'язань. Недобропорядні

партнери існують не тільки в країнах нашого європейського регіону. Злісних порушників умов контракту легко знайти і тут. І якщо вам не платять за експортовані алюмінієві конструкції (я мотивую реальними фактами), чи не відвантажують оплачених вами будівельних матеріалів, навіть якщо контракт підписаний в урочистостях посольської атмосфери - не сподівайтесь, що відповідне міністерство чи орган місцевої влади втрутиться у вирішення вашої проблеми. Вони відмежовані від тиску на приватний бізнес.

Єдиний прийнятний шлях - послуги адвокатської компанії і суд. Найкраще, коли є можливість вибрати канадську компанію-захисника та ще й з представництвом в Україні. Істотно зменшується подібний ризик, якщо завчасно потурбуватись про отримання об'єктивних даних на компанію, що вас зацікавила. В цьому випадку варто звернутись до спеціалізованих інформаційних організацій, як наприклад Dunn&Bradstreet, певну допомогу може надавати і наша місія, радив би користуватись сприянням Канадсько-Української торговельної палати або Trade Facilitation Office Canada.

Користуючись нагодою, я хотів би інформувати, що наша торговельно-економічна місія ініціювала і отримала схвалення МЗЕЗТорга на розробку Концепції регіональних торговельно-економічних відносин України з Канадою. Хотіли б у процесі наших зустрічей знати ваше ставлення до цієї ідеї. А принагідно я хотів би представити вам її авторів і виконавців - В.Верхняцького, заступника керівника ТЕМ, консула та І.Князева, експерта місії.

Ми сподіваємось, що реалізація такої Концепції відповідатиме також інтересам провінцій Канади створювати свою систему економічних стосунків з Україною. Така ініціатива належить провінції Саскачеван. Зацікавленість в подібних стосунках з Україною підкреслюють уряди провінцій Альберта, Манітоба. Ці устремління є ознакою політики федерального уряду: через активізацію зовнішньо-економічних стосунків провінцій зміцнювати позиції Канади на міжнародних ринках.

Розвиток українсько-канадської торгівлі лише на початку свого шляху.

Україна все ще займає 90-ті місця в першій сотні партнерів міжнародної торгівлі Канади та входить в другу п'ятірку групи країн Центральної та Східної Європи

і решти країн СНД. Цей факт лише підтверджує, що в Україні є всі можливості рухатись вперед і очевидне світло в кінці тунелю - досягти значно вищих торговельних результатів.

Один з факторів - географічний і унікальний: Україна володіє 2/3 світового запасу чорнозему, Канада досконало володіє землекористуванням і 3/4 світового запасу питної води - такі партнери можуть нагодувати пів-світу і повинні тягнути один до одного.

Крім того, Канада за територією в 13 разів більша за Україну, а населення - в 2 рази менше. В сукупності це дає надзвичайно високу "стелю" економічного потенціалу Канади для співробітництва.

Інший фактор - етнічний. Сьогодні це активний стимулятор багатьох міждержавних контактів Канади та України. В різній мірі українська діаспора в Канаді, особливо шляхом малого і середнього бізнесу, сприяє створенню "поживного середовища" для започаткування контактів, з нашими підприємцями, контактів, які нерідко трансформуються в залучення більш серйозного канадського і міжнародного капіталу. Таким прикладом міг би бути створений інвестиційний фонд для українських проектів Ukraine Enterprise Corporation (Торонто), який залучає не тільки та й не тільки канадський, але й американський, британський капіталі, а також, очікується, капітал деяких європейських інституцій.

Канада дуже обережна країна, психологічно обережна. Цьому її навчили північні зледенілі дороги і постійна пильність до умов канадсько-американського ринку, коли від південного сусіда слід завжди очікувати торговельних непередбаченостей. І ще, до речі, про дороги.

Я хотів би привести таке особисте спостереження: я помітив, що психологія поведінки населення тієї чи іншої країни дуже точно рефлектується автомобільно-дорожнім рухом і дотриманням його правил. Саме в Канаді кидається у вічі - не прийнято "рвати з місця", коли червоне світло мінється на зелене. Дивно, що кілька секунд витримується, і поволі рушає. А пояснення дуже просте - обережність, раціональність, але крім того - іноді й самі дозволяють собі закінчувати рух через перехрестя на червоне світло на високій швидкості. Приблизно такий характер і усередненого канадського бізнесмена.

Українсько-канадська торгівля вже не стоїть перед зеленим світлом. Вона набирає швидкості.