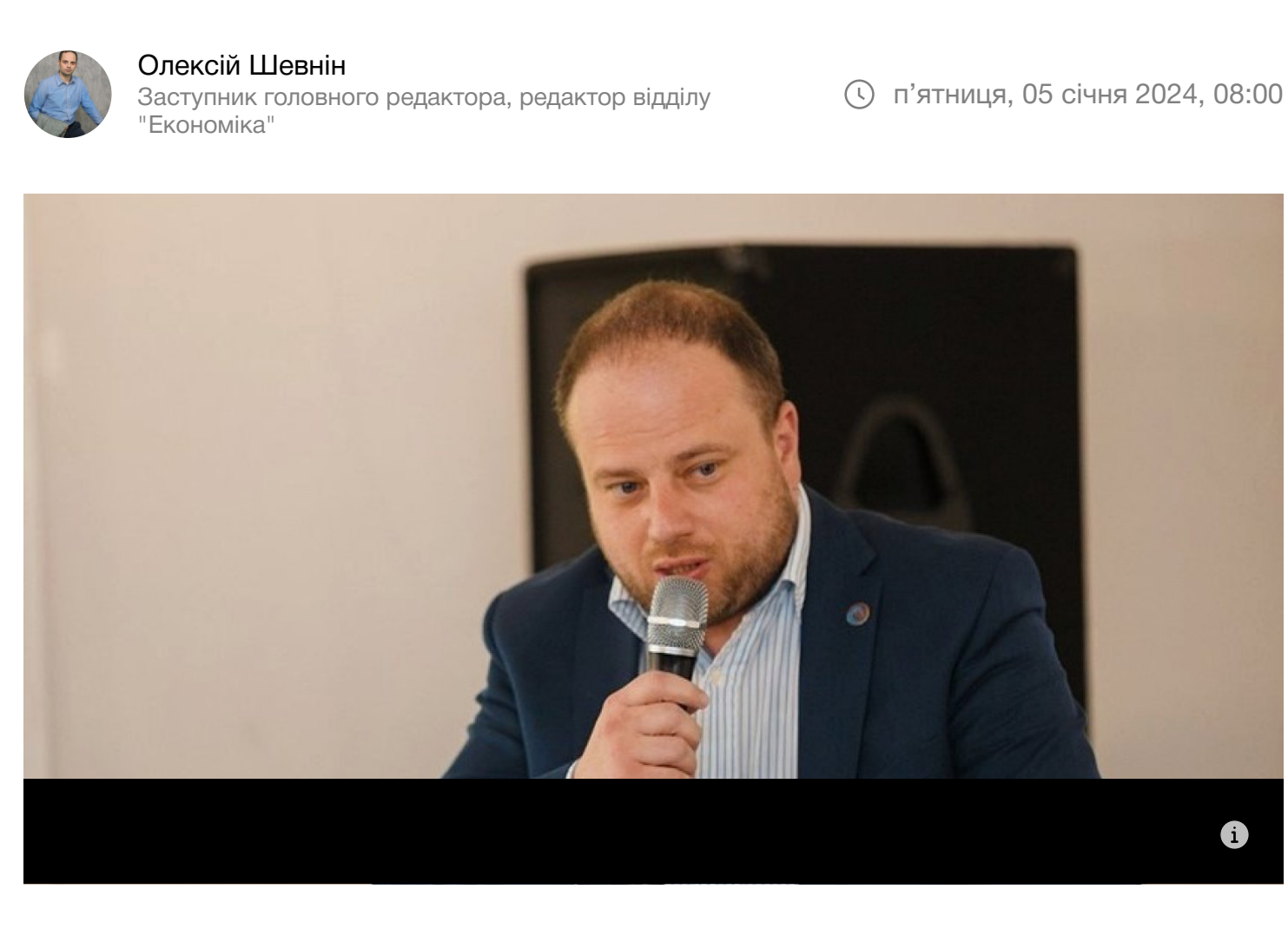
ІНТЕРВ'Ю

Євгеній Шульгін: Ізраїль може завести Україну за руку на світові біржі

Голова наглядової ради Торгово-промислової палати Ізраїль—Україна про вільну торгівлю, спільні підприємства, безстрашність і страх ізраїльських інвесторів, вихід українських компаній на світові майданчики та потенційний технологічний стрибок України

Олексій Шевнін
Заступник головного редактора, редактор відділу "Економіка"

п'ятниця, 05 січня 2024, 08:00



12:28 ЧАС ПРОЧИТАННЯ

— Давайте почнемо, мабуть, із найбільшої події останніх років у торговельних відносинах України та Ізраїлю. Це набрання чинності з 1 січня 2021 р. Угоди про зону вільної торгівлі (ЗВТ). Понад рік вона працювала у звичайних умовах, без повномасштабної війни. Як Ви загалом оцінюєте її перші результати для обох сторін?

— Щоб оцінити результат, треба згадати, як було "до" та порівняти з тим, як стало "після". А це цілий пласт подій.

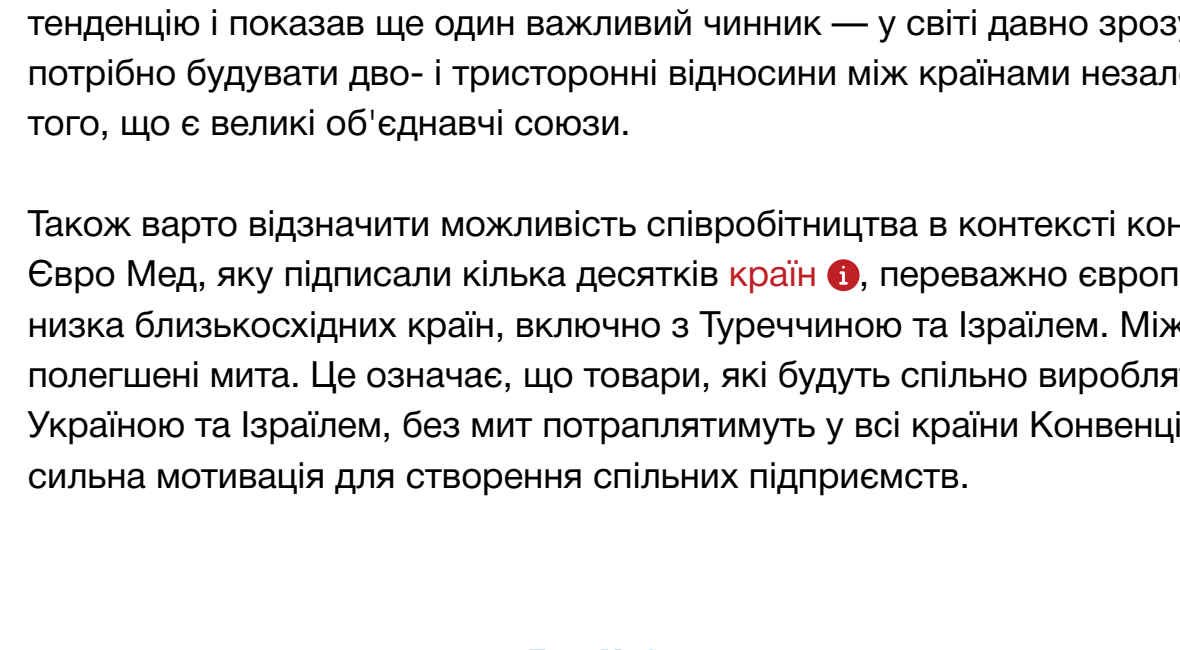
Економічні відносини між країнами тримаються насамперед на людях, а більшість договорів у світі відображають дійсність, яка вже склалася. І договір про ЗВТ у цьому сенсі не є винятком. Тому треба говорити не так про нього, як про стосунки людей, які склалися до і після його підписання.

І лише кількісні показники торгівлі товарами, на наш погляд, не відображають реального стану справ. Адже був COVID-19, і він сильно вплинув на всю економіку і, зокрема, світову логістику, яка стала дорожчою. Війна, безперечно, також стала серйозним чинником, який вплинув на домовленості та нашу торговельну статистику.

Після підписання договору ми бачили сплеск, за різними оцінками, на кілька десятків відсотків, хоча статистики Ізраїлю та України відрізняються.

Але достовірнішу картину показують тенденції. Одна з них — це позитивне сальдо України у товарообігу з Ізраїлем. Тобто Україна більше продає, ніж купує, — так було і до, і після підписання договору про ЗВТ. Загалом, за довоєнною статистикою, йдеться приблизно про $1 млрд товарообігу (залежно, на яку статистику спиратися). Друге, договір про ЗВТ відобразив уже наявну тенденцію і показав ще один важливий чинник — у світі давно зрозуміли, що потрібно будувати дво- і тристоронні відносини між країнами незалежно від того, що є великі об'єднавчі союзи.

Також варто відзначити можливість співробітництва в контексті конвенції Пан Євро Мед, яку підписали кілька десятків країн, переважно європейські та низка близькосхідних країн, включно з Туреччиною та Ізраїлем. Між ними діють полегшені мита. Це означає, що товари, які будуть спільно вироблятися Україною та Ізраїлем, без мит потраплятимуть у всі країни Конвенції. Отже, є сильна мотивація для створення спільних підприємств.



Країни ЄС і ще понад 20 держав є учасниками Конвенції Пан Євро Мед

— А можете навести приклади спільних підприємств, коли українці розробляли та щось виробляли разом із ізраїльтянами і поставили цим шляхом?

— Таких кейсів, гадаю, ще немає. Адже все це почалося тільки в 2021 р., а щоб побудувати завод, потрібно кілька років…

— Але ж підготовка проводиться? У яких галузях?

— Такі компанії працюють у промисловості. Наприклад, велика ізраїльська компанія готова побудувати в Україні підприємство з виробництва біогазу та чекає змін до українського законодавства, щоб можна було експортувати біогаз до Європи.

Є багато цікавого у сільському господарстві. Ми також знаємо підприємство, яке продає в Ізраїлі вуличні тренажери. В Ізраїлі розробляється інженерна частина, решта виробляється в Україні.

— Ще одне питання щодо торговельних відносин. Ми розуміємо, що зазвичай країні, у якої позитивне сальдо торговельного балансу, вигідніше відкриття кордонів та лібералізація торгівлі. Але є нюанс. Я переглянув доступну українську статистику 2021 р. у розбивці за видами продукції. У першу п'ятірку експорту до Ізраїлю з України входило зерно, метали, продукти харчування, деревина та, нарешті, обладнання. А якщо ми подивимося з іншого боку, Ізраїль продавав нам хімічну продукцію, обладнання, паливо, пластмаси. Якщо не брати паливо, то в Ізраїлю виходить експорт з більшою доданою вартістю, а у нас переважно сировинний. І мені як українцю хотілося б, щоб наші торговельні відносини призвели до того, що й Україна почала б експортувати більше продукції з високою доданою вартістю, бо це розвиток. А до Вас питання таке: скільком несировинним українським компаніям Палата допомогла вийти на ринок Ізраїлю? Можете назвати приклади?

— Заради справедливості, хотів би зазначити, що, по-перше, ми будемо лише раді збільшенню торговельного обороту, включно з несировинним. Також хочу звернути Вашу увагу, що з Ізраїлю сировина теж надходить. Але підхід "давайте ви купуватимете у нас тільки все найдорожче і побільше, а ми у вас практично нічого" не розвиває взаємовигідні відносини.

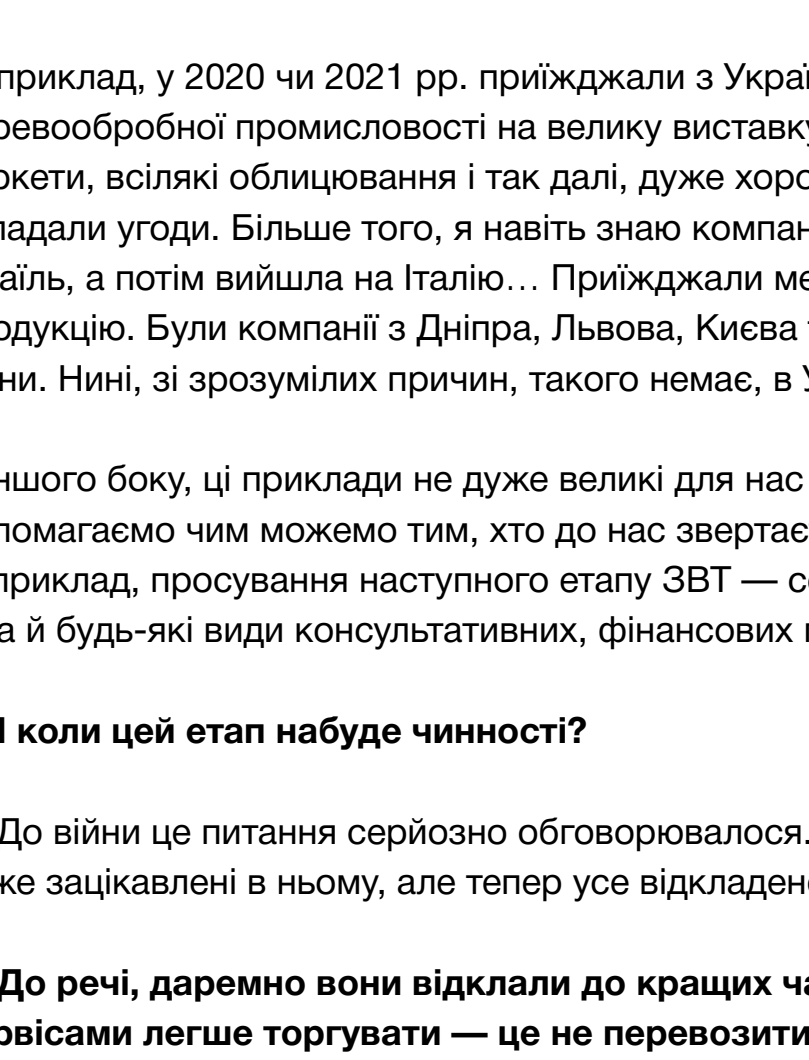
— Я кажу про можливість наблизитися до паритету. Можете назвати українські компанії, які, пропонуючи продукцію з високою доданою вартістю, змогли вийти на ринок Ізраїлю, наприклад, за допомогою вашої Палати?

— Ми також за паритет. Україна продає у 4-5 разів більше Ізраїлю, ніж купує. А з прикладів можна назвати компанію із Дніпра, якій ми допомагали. Вона вийшла на ринок Ізраїлю із системами раннього оповіщення. Це не ті системи, які сигналізують про можливі бомбардування, а йдеться про критичну інфраструктуру міста, електричні міські мережі, підприємства. Чи потрапляє ця компанія до статистики товарообігу? Ні, бо вона сервісна.

А загалом не варто забувати ще один важливий фактор: Ізраїль — це високотехнологічна країна. І принести технології, які вищі за рівень, ніж є в Ізраїлі, досить складно, причому не лише Україні.

— Все ж таки у нас обладнання в структурі товарного експорту до Ізраїлю досягало 10%, це означає, що така продукція користується попитом. Може, наприклад, такі виробники могли б розширювати свою присутність у країні. Чи звертаються вони до вас із якимись проханнями? І як їм можна допомогти?

— Розіб'ю відповідь на дві частини. По-перше, ізраїльський ринок, з одного боку, складний, а з іншого — дуже демократичний. Складний у тому сенсі, що він має свою специфіку високої конкурентності. Але він демократичний у тому плані, що дуже швидкодіючий, і українські компанії можуть як самі, так і через нас заходити на цей ринок. Можна навіть по інтернету легко вийти на директора компанії, яка цікавить. По-друге, ті, хто до нас приходить, часто звертаються з проблемами, з якими вони вже зіткнулися. І всіх, хто хотів би заходити на ізраїльський ринок, ми готові наперед проконсультувати, щоб вони не робили зайвих дій.



Наприклад, у 2020 чи 2021 рр. приїжджали з України представники деревообробної промисловості на велику виставку у Тель-Авіві. Вони мали паркети, всілякі облицювання і так далі, дуже хорошої якості товари. І вони укладали угоди. Більше того, я навіть знаю компанію, яка зробила угоду через Ізраїль, а потім вийшла на Італію… Приїжджали меблярі, продавали тут свою продукцію. Були компанії з Дніпра, Львова, Києва та інших міст. Це все було до війни. Нині, зі зрозумілих причин, такого немає, в Україні серйозний спад.

З іншого боку, ці приклади не дуже великі для нас як для Палати. Ми допомагаємо чим можемо тим, хто до нас звертається. Але нас більше цікавить, наприклад, просування наступного етапу ЗВТ — сервісної частини. І це не лише IT, а й будь-які види консультативних, фінансових послуг.

— І коли цей етап набуде чинності?

— До війни це питання серйозно обговорювалося. Посольства обох країн були дуже зацікавлені в ньому, але тепер усе відкладено до кращих часів.

— До речі, даремно вони відклали до кращих часів. Тому що багатьма сервісами легше торгувати — це не перевозити метал з України до Ізраїлю, коли порушено логістичні зв'язки.

— Так, треба просувати цей етап швидше.

— Давайте про це докладніше. Відомо, що Ізраїль має надзвичайно розвинений експорт послуг, зокрема у сфері телекомунікацій. IT-послуги купуються і в Україні. Як працює цей ланцюжок?

— Ізраїль — сервісна країна, у нас понад 50% експорту — це послуги. Вони відіграють дуже важливу роль у торговельних відносинах і з Україною також. Так, до повномасштабної війни близько 40-45 тис. IT-фахівців в Україні працювали над ізраїльськими проектами. І якщо до війни товарообіг між нашими країнами, за різними оцінками, коливався від $800 млн до $1 млрд, то на послуги припадало ще приблизно стільки ж — від $700 млн до $1,5 млрд. Причому для Ізраїлю це імпорт, бо в нього був гострий брак спеціалістів.

— Тобто в IT ми більше працюємо на аутсорсі, Ізраїль звертається до нас передусім за кваліфікованою робочою силою?

— Це хороше, але неоднозначне питання. Не варто применшувати можливості України брати участь у високоліквідних технологічних ланцюжках. Але слід розуміти, що чимала частина хайтек-компаній — це відділ продажу. І тут питання, чи може Україна продавати і чи продає? А треба створити ще й технологію, яка буде потрібна на світовому ринку. Щоб таке зробити, Україна має пройти специфічно економічний шлях розвитку, який пройшов, зокрема, Ізраїль.

— Хотілося б навчитися цьому шляху.

— Україна цілком ним рухається.

— Отже, ви бачите прогрес, яким є цей шлях?

—Ізраїль у 90-х був своєрідним аутсорсингом для США в галузі IT, і Ізраїль пройшов цей шлях. Шлях — це побудова продуктових компаній. А для продуктових компаній потрібні інвестиції. І чого Україні бракувало до війни (під час війни немає сенсу оцінювати), то це інвестиційної бази. Інвестиції — це коли ти потрапляєш на світові фінансові ринки, такі як біржі. Коли твої компанії можуть вийти на IPO, починається справжнє інвестування і з'являється інтерес до країни. Як туди потрапити? Це демократичний світ, але краще зайти туди за руку. І було б вигідно для обох сторін, щоб у ці інвестиційно-фінансові потоки Ізраїль завів Україну за руку. Україна у цей бік уже рухалася.

— Це стосується не лише IT?

— Не лише, але IT — це найшвидший локомотив. Ще є різні напрямки, пов'язані з видобутком ресурсів чи сільським господарством.

— Чи звертаються до вас у Палату українські компанії, щоб їх, кажучи метафорично, завели за руку на світові майданчики потенційні партнери з Ізраїлю?

— Звертаються, причому переважно в галузі IT. Вони так не формулюють, але можуть просити допомоги у фінансово-інвестиційних питаннях, зокрема хочуть потрапити до біржових компаній. На практиці це відбувається, коли якийсь великий світовий холдинг придбав компанії в Україні або став співвласником цих компаній… Таким чином український IT-бізнес автоматично інтегрується у світові фінансово-інвестиційні системи.

— Це ж закриті угоди. Чи можете назвати приклади таких компаній?

— Наприклад, свого часу так поводилися Plarium, Playtika та інші. Дехто не афішує. Також є компанії, що представлені на Тель-Авівській фондовій біржі. От вони працювали й частково продовжують працювати. Щоправда, зараз не інвестують у такому обсязі, але вони нам добре відомі.

— А загалом скільки компаній приходять до вас у Палату? Чи змінилася динаміка звернень до та після початку повномасштабної війни в Україні?

— Якщо говорити про звернення, то після початку війни був великий сплеск. До Палати стали звертатися вдесятеро частіше — йдеться про сотні компаній. У перші місяці війни наша гаряча лінія працювала 24/7. Наразі кількість звернень впала, і такої потреби немає.

— Хто як не ізраїльтяни розуміють, що таке жити під час перманентної загрози війни, бойових дій та ракетних атак. Чи готовий ізраїльський бізнес інвестувати в Україну, можливо, не лише у IT, а й у заводи? Чи знаєте Ви приклади прямих інвестицій з боку ізраїльтян в Україну під час повномасштабної війни?

— Перманентні конфлікти навчили нас продовжувати жити, розвивати свою країну та бізнес. Тож у довгостроковій перспективі ізраїльтяни не зупиняються перед високоризикованими інвестиціями.

В Ізраїлі до 2022-го щороку був рекорд з інвестування. І частина ізраїльських інвестицій йшла за межі Ізраїлю, бо ми невелика країна. Зокрема, ці інвестиції потрапляли в Україну.

Щодо воєнного стану в Україні, то він не є основним чинником для ухвалення рішення про інвестиції для ізраїльських інвесторів. Так, згідно з результатами нашого опитування, майже 75% ізраїльських хайтек-компаній, які працювали з Україною до війни, продовжили співпрацю і після.

Під час війни ізраїльтяни продовжують інвестувати і в IT, і в сільське господарство. Як я казав, є готовність інвестувати у побудову заводу з виробництва біогазу. Також робили спільні інвестиції у підприємства з переробки будівельного сміття, що виникло під час війни. Вкладаються і в нерухомість, щоправда, не в такому обсязі, як раніше. Ба більше, навіть ізраїльські навчальні заклади зараз інвестують в українські.

— Якщо бойові дії не є основним фактором, то що ще турбує ізраїльтян, коли в них виникає думка інвестувати в Україну?

— Сьогодні в Україну можна завести гроші, а вивести — ні. Але інвестиції — це не гранти. Інвестиції — це коли ви дістали гроші, вклали їх у проект, потім вони починають на вас працювати та повертаються назад із прибутком. Якщо ж ви не можете забрати гроші назад або взагалі вийти з країни (мало що не сподобалося, знайшли найкращу пропозицію тощо) — то ви й не інвестуватимете

— У цьому контексті має значення режим воєнного стану, який негативно вплинув на можливості виводити капітал, зокрема дивіденди, за кордон. Ви це маєте на увазі, чи ще до повномасштабної війни було важко вивести гроші?

— І до війни було не так просто це зробити, але зараз це неможливо. Дайте ізраїльтянам, та й не лише ізраїльтянам, якийсь шлях, щоб інвестиції не перетворилися на гранти, і побачите, як інвестиції почнуть заходити до України.

— Розумію, що в цій сфері панує атмосфера таємності, але не можу не спитати, адже це зараз життєво важливе для нас питання. Можливо, у вас є інформація щодо військових технологій, якими Ізраїль міг би поділитися з Україною, починаючи від засобів ППО та ракетних систем і закінчуючи модернізацією бронетехніки. Так, як це обіцяють робити американські та німецькі виробники…

— Насамперед треба сказати, що ми як ТПП не займаємося військовими технологіями взагалі. Але відповім від свого імені. Найсвіжіші технології держава, включаючи США, за межі своєї території не виводить як мінімум з економічних міркувань. От є у вас якась нова технологія, яку всі хочуть купити, а ви взяли та подарували її сусідові, тепер усі хотітимуть купити в нього. Цього ніхто не допустить. Крім того, мене, звичайно, тішить, що Ізраїль ставлять в одну шеренгу за можливостями із США, але ж ми всі реалісти і розуміємо, що наші ресурсні можливості зі Штатами не порівнювані. Тому говорити про передачу військових технологій, коли це не зробили США, Великобританія та інші європейські країни, гадаю, недоцільно.

— А чи можливе спільне виробництво, наприклад, як у нас із Туреччиною?

— Я не знаю, про яке саме виробництво йдеться, але треба розуміти, що як мінімум Туреччині це має бути вигідно (і мова не стільки про фінансову сторону питання чи дружні мотиви). І друге, я сумніваюся, що Туреччина передасть свої останні розробки будь-кому за кордон, бо їй буде важко контролювати витік продукції чи технологій.

— Поговоримо про перспективи. Як ви бачите розвиток українсько-ізраїльських відносин на роки вперед?

— Нас цікавить день *після*, після війни у нас і у вас. І потім перспектива на 5-10 років, а краще — довше. Ми бачимо, що Україна рухається у бік Європи. І у нас виникає питання, які інтереси можуть бути в Європи щодо України і що може запропонувати Україна Європі.

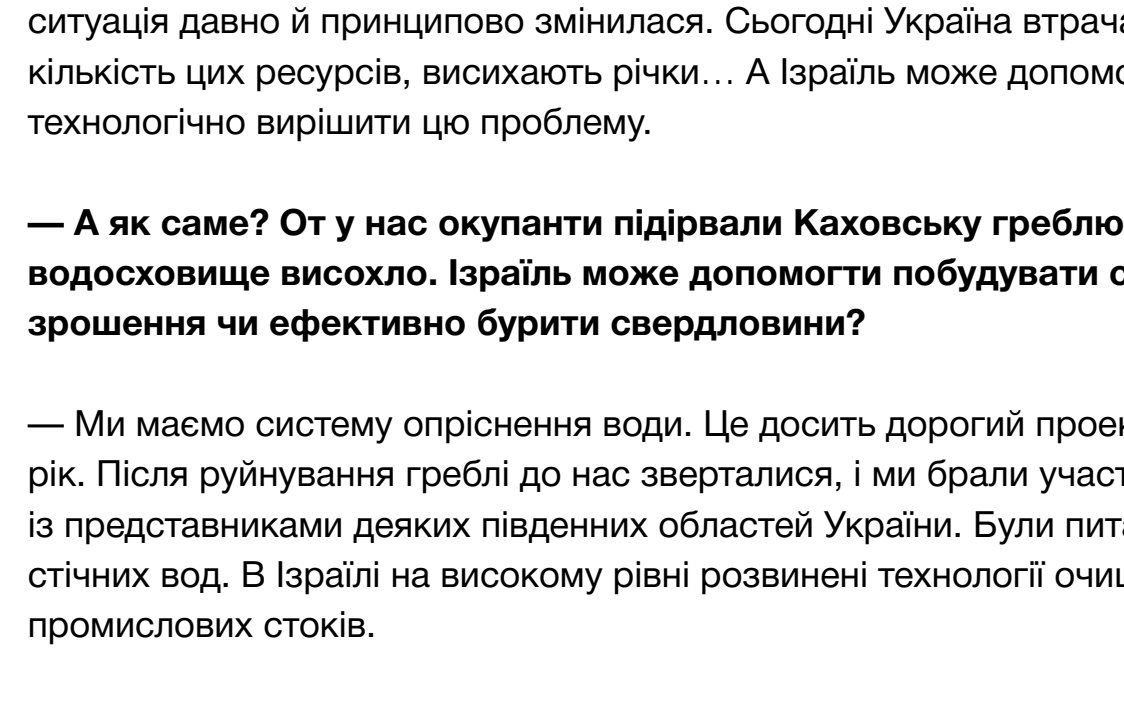
Ми вже говорили про інвестиції. Додам, що справжні інвестиції є технологічними. Тому що гроші є у всіх, а технології не у всіх. І в цьому ключі ми бачимо, що природним партнером для України може і має стати Ізраїль. Тому у нас є технології, і в якомусь сенсі навіть у надлишку. Ми маємо і фінанси під ці технології. Нам бракує потужностей. А вам уже сьогодні потрібна велика кількість технологій, які є в Ізраїлю. І ми можемо з цим допомогти, побудувати цікаві спільні підприємства. Крім того, Україні дали можливість зайти до Європи, а Ізраїль уже на європейському ринку і може розширити свої можливості. І, до речі, технології — це не лише IT.

— Про технології в яких галузях може йтися?

— Візьмемо, наприклад, водну промисловість. Сьогодні кліматичні зміни настільки сильні, що людство в принципі не може їх зупинити, а може лише пристосуватися. І вони змінюватимуть весь агротех. А Україна — це частково сільськогосподарська країна та великий агроекспортер. Ізраїль має дуже багато технологій, які працюють у складних, високотемпературних кліматичних умовах і за низької кількості вологи. Тож у цій сфері можна було б побудувати багато спільних виробництв. Для цього Україна має і можливості, і достатній масштаб. У свою чергу, технології, які є в Ізраїлі, можуть дати поштовх Україні.

— А чи є вже приклади таких спільних проектів та виробництв, наприклад, в агросекторі?

— Так, і дуже багато. Наприклад, у нас є організація МАШАВ, яка навчала у величезних кількостях українських сільгоспвиробників сучасних технологій. В Ізраїлі є спеціальні експерти при Міністерстві сільського господарства, які займаються впровадженням нових технологічних аспектів та вирішенням аграрних питань на безоплатній основі для фермерів. Якщо фермер має проблему, то він може викликати такого консультанта з Міністерства, щоб той поділився новою технологією, допомагав розвивати господарство. Так ці консультанти постійно літали в Україну читати лекції і також привозили українських фермерів та вчених переймати досвід в Ізраїлі. Це все було і, сподіваюся, відбуватиметься в день *після*.


MASHAV
Aid From Israel
Partnering for a Better World

Фахівці з України у 2022 р. навчалися в Ізраїлі управління водними ресурсами на курсах, розроблених МОШАВ

Крім того, є проекти у сфері водних ресурсів. Адже Ізраїль вирішив свою проблему з водою.

— А для нас це важливо, особливо після Каховської катастрофи.

— Хоча Україну досі вважають багатою на водні ресурси країною, насправді ситуація давно й принципово змінилася. Сьогодні Україна втрачає велику кількість цих ресурсів, висихають річки… А Ізраїль може допомогти технологічно вирішити цю проблему.

— А як саме? От у нас окупанти підірвали Каховську греблю — і водосховище висохло. Ізраїль може допомогти побудувати системи зрошення чи ефективно бурити свердловини?

— Ми маємо систему опріснення води. Це досить дорогий проект не на один рік. Після руйнування греблі до нас зверталися, і ми брали участь у переговорах із представниками деяких південних областей України. Були питання очищення стічних вод. В Ізраїлі на високому рівні розвинені технології очищення промислових стоків.

До речі, ми займалися цим питанням давно. Ще у 2013-2015 рр. була серйозна проблема з водою на півдні України, гадаю, і зараз вона залишається.

— А українська сторона — зараз чи ще до великої війни — купувала якісь технології в Ізраїлі?

— Щойно відбулася децентралізація, ми підключилися до цього питання, голови рад та міст виявляли сильну зацікавленість, бо перед ними постала проблема водопостачання. І на своєму рівні купувалися відповідні технології у різних країн, не лише в Ізраїлі.

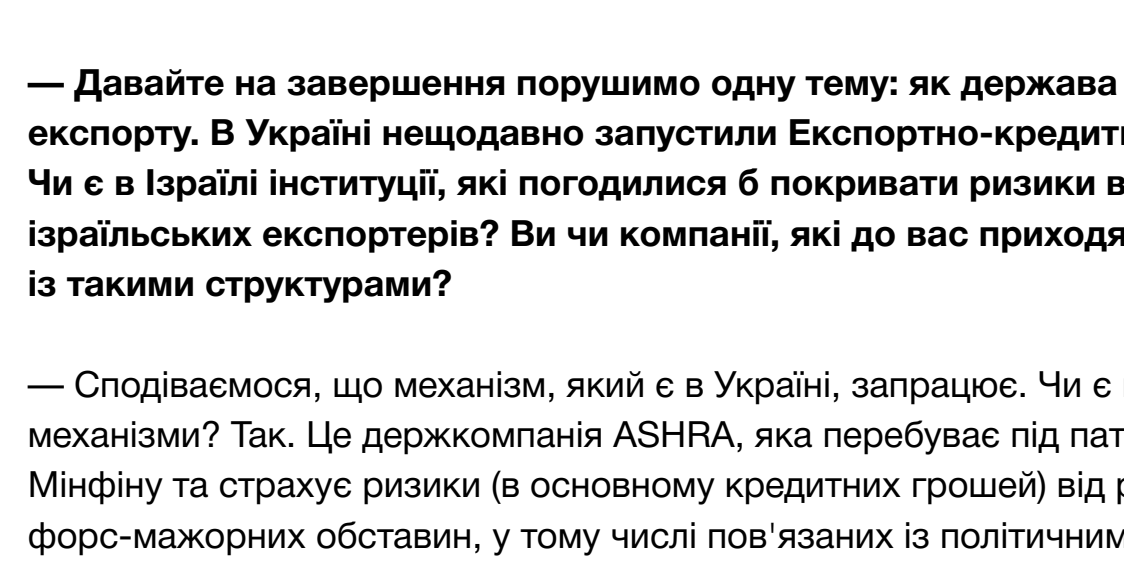
Інша річ, що технології очищення водних ресурсів для пиття відомі, у них немає великих ноу-хау. Однак в Ізраїлі вже є кілька підприємств із опріснення води, придатної для пиття та застосовної для сільського господарства. Це серйозний технологічний процес, дорогий, але потрібний. Сьогодні немає іншого варіанта.

— Тобто Україна теж не має альтернативи, і треба буде будувати такі підприємства?

— Напевно, є щось, і, можливо, ще будуть якісь технології, які дадуть альтернативу, але поки що нам вони невідомі. Ми не бачимо, як Україна сьогодні може впоратися з проблемою, не вдаючись до опріснення.

— Які ще технології Україна може запозичити в Ізраїлю?

— Сьогодні в Україні зруйновано промисловість, а Ізраїль має багато промислових технологій, які можуть підштовхнути українську промисловість. Ми також можемо допомогти у питаннях охорони здоров'я, зокрема телемедицини, адже це не тільки телефонний зв'язок, а цілий набір інструментів. Ми вже працювали у цьому напрямі, і Україна сама намагалася реалізувати якісь проекти, зокрема у Вінниці. Ми маємо чимало розробок у технологіях розумного міста. Варто лише копнути, чимало є…



Підписання Меморандуму про взаєморозуміння та співробітництво між Вінницею та ТПП Ізраїль — Україна

— Давайте на завершення порушимо одну тему: як держава допомагає експорту. В Україні нещодавно запустили Експортно-кредитне агентство… Чи є в Ізраїлі інституції, які погодилися б покривати ризики в Україні для ізраїльських експортерів? Ви чи компанії, які до вас приходять, працюють із такими структурами?

— Сподіваємося, що механізм, який є в Україні, запрацює. Чи є в Ізраїлі такі механізми? Так. Це держкомпанія ASHRA, яка перебуває під патронатом Мінфіну та страхує ризики (в основному кредитних грошей) від різних типів форс-мажорних обставин, у тому числі пов'язаних із політичними ризиками та військовими діями. ASHRA у 2022-2023 рр. виділила мультимільйонний бюджет на страхування ізраїльських угод із Україною. На жаль, через падіння обороту, торговельних угод, до яких залучалася б ASHRA, поки що не видно. Але сподіватимемося, що цей бюджет збережеться на наступний період і знайдуться ті, хто ним скористається. Цікавий факт: раніше готувалася велика угода з Укртелекомом, але тоді ще не було бюджету ASHRA, тому угода не відбулася. А тепер, коли бюджет є, немає проектів. Через такі обставини, як обмеження на виведення коштів з України, наразі немає охочих. Але ми впевнені, що це обов'язково зміниться, торговельні відносини розвиватимуться і ми маємо великі перспективи.

Теги: #Ізраїль #міжнародна торгівля

Новини Статті

Росіяни вдарили по центральному ринку в Сумах: спалахнула пожежа (ВІДЕО)
Сьогодні 18:01

Лукашенко умовив Трампа із сім'єю приїхати до Білорусі
Сьогодні 18:00

НБУ звільнив Рожкову та шукає їй наступника
Сьогодні 17:43

Зеленський провів Ставку та

ІНТЕРВ'Ю

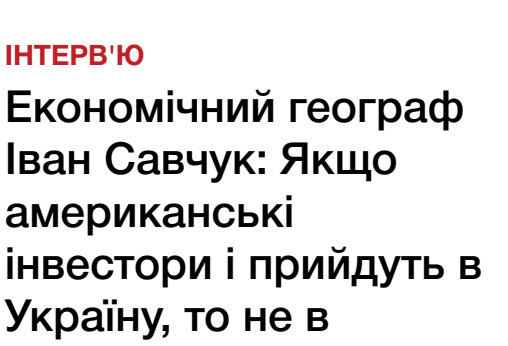
Мовознавець Віктор Мойсієнко про дві Русі, Москву-самозванку та українську мову у війні – Олекса Шкатов

20 червня 14:00

ІНТЕРВ'Ю

Міністр агрополітики Віталій Коваль про експорт до ЄС без "торговельного безвізу", новий рівень доступу до Китаю і стратегічну ставку на переробку – Олександр Куриленко

16 червня 14:00



ІНТЕРВ'Ю

Економічний географ Іван Савчук: Якщо американські інвестори і прийдуть в Україну, то не в "рідкоземи", а в сланцевий газ – Олександр Куриленко

15 травня 08:00

ІНТЕРВ'Ю

Зоолог Денис Вишневський про "транзитних" ведмедів, міфічних сомів та повернення людей до Чорнобильської зони – Олекса Шкатов

12 травня 08:00

ІНТЕРВ'Ю

Демограф Олександр Гладун про велику міграцію, нестандартний ринок праці та "соціальну фотографію" країни – Олександр Куриленко

02 квітня 15:00

ІНТЕРВ'Ю

Вадим Денисенко про одкровення спецпосланця Віткоффа: Путін не вперше використовує свою "віру" для впливу на республіканців – Олекса Шкатов

22 березня 17:50

ІНТЕРВ'Ю

Член наглядової ради "Укренерго" Юрій Бойко: На енергоблоках скоро почнуться ремонти. Щоб уникнути відключень, доведеться не лише економити електроенергію – Олександр Куриленко

06 березня 08:00

При відтворенні повністю або частини інформаційного матеріалу, опублікованого на порталі «DSNews», необхідно обов'язково вказувати ім'я автора (при наявності) і джерело запозичення. Інтернет-ресурсам заборонено відтворювати інформаційні матеріали без активної і відкритої для пошукових систем гіперпосилання на сайт, яка повинна бути розміщена в самому тексті, не нижче другого абзацу. Фотографії, зображення належать їх правовласникам.

© 2025 Ділова столиця. Всі права захищені.