



ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
ТА ПОЛІТИЧНИХ КОНСУЛЬТАЦІЙ

Торговельна політика України: погляд бізнесу

Спеціальний звіт

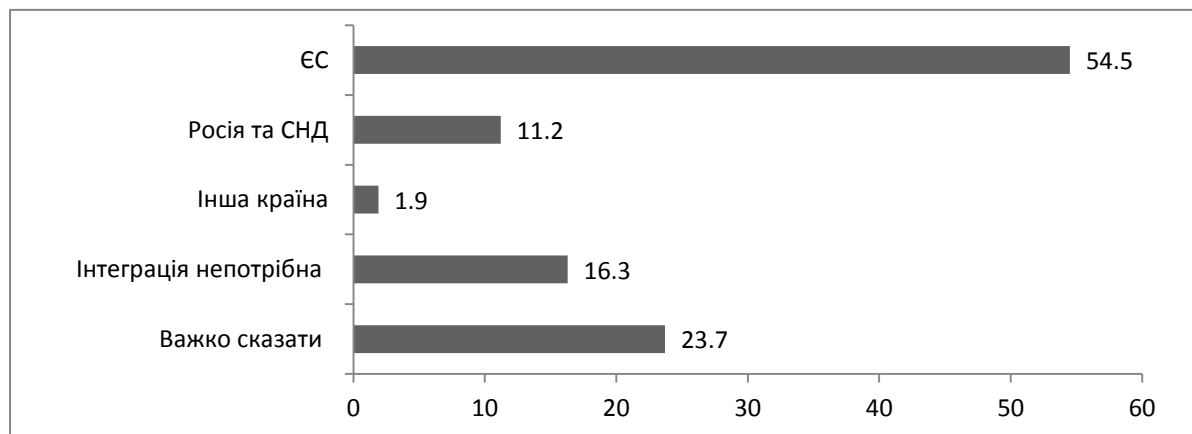
1. МЕТА ТА МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

У цьому звіті представлені результати опитування українських промислових підприємств, проведеного в рамках проекту «Дослідження ділової думки. Підприємства», який здійснюється Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій. Звіт аналізує результати спеціальних опитувань, проведених у квітні та жовтні 2014 року, які вивчали погляди бізнесу на питання міжнародної торгівлі. В опитуваннях взяли участь більше 300 підприємств (310 у квітні та 314 у жовтні), які представляють різні галузі промисловості. Серед опитаних підприємств є як великі (що налічують понад 250 працівників), так і середні (від 50 до 250 працівників) та малі (до 50 працівників) підприємства. Звіт показує різницю між відповідями підприємств різних секторів та розмірів, за умови, якщо вона статистично значуща. Крім цього, результати квітневого опитування були проаналізовані із врахуванням того, чи підприємства працюють на ринках Європейського Союзу.

2. ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМОК ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Більше половини (54,5%) із 314 промислових підприємств, опитаних Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій у жовтні 2014 року, бачать Європейський Союз (ЄС) як пріоритетний напрямок економічної інтеграції України. Лише 11,2% виробників відносять Росію та країни Союзу Незалежних Держав (СНД) до пріоритетних напрямків економічної інтеграції. Порівняно з 2013 роком частка прихильників інтеграції з Європейським Союзом залишилася незмінною, а частка підприємств, які вважають Росію та країни СНД пріоритетом економічної інтеграції, зменшилася майже втричі (із 29,6% у 2013 році). Разом із тим, кожне четверте підприємство не може точно визначити напрямок інтеграції, а 16,3% опитаних вважають, що Україні не слід інтегруватися в жодному напрямку (Рис. 1).

Рис. 1. Пріоритетні напрямки економічної інтеграції України (%)



Джерело: Квартальне опитування промислових підприємств ІЕД, жовтень 2014 року

Між промисловими підприємствами різних секторів немає суттєвої різниці у підтримці європейського напрямку економічної інтеграції. Більш, ніж половина як малих, середніх, так і великих підприємств, підтримує інтеграцію до ринків ЄС. Порівняно більше прихильників інтеграції з Росією та країнами СНД є серед підприємств важкої та деревообробної промисловості (близько 20%). Підприємства решти галузей менше підтримують економічну інтеграцію у східному напрямку.

Серед фірм деревообробної галузі досить поширена думка про те, що Україні не потрібна економічна інтеграція у жодному напрямку. Таку думку поділяє 40% підприємств цієї галузі. Спостерігається і певна тенденція щодо оцінки необхідності економічної інтеграції залежно від розміру підприємства: малі та середні підприємства більше зацікавлені в економічній інтеграції, ніж великі. Так, 23,5% великих підприємств не підтримують жодного напрямку економічної інтеграції, тоді як серед середніх та малих підприємств ці частки становлять, відповідно, 15,1% та 12,5%.

3. ТОРГІВЛЯ З ЄС

За даними квартального опитування підприємств станом на початок 2014 року, лише незначна частина українських промислових підприємств працювала на ринках ЄС: у квітні 2014 року тільки 15,7% опитаних підприємств вели операції на європейських ринках. Це, як правило, середні та великі підприємства, на яких працює більше 50-ти працівників. Серед малих підприємств практично немає таких, робота яких пов'язана з європейськими ринками. Найбільшу частку підприємств, що працюють на європейських ринках, налічує харчова промисловість (25%). Машинобудівна та легка промисловість також порівняно більше представлені на європейських ринках: 20,3% підприємств машинобудівної галузі та 17,6% фірм легкої промисловості торгують з ЄС.

При цьому підприємства, які працюють на ринках ЄС, мають позитивні очікування від створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) з ЄС. Так, 87,5% підприємств, що працюють на європейських ринках, очікують, що вони виграють від запровадження ЗВТ. Для порівняння, серед тих фірм, які не представлені на ринках ЄС, частка тих, хто пов'яже впровадження ЗВТ з ЄС із вигодою для себе, становить 38,1%. Такі підприємства в основному вважають, що ЗВТ з ЄС не вплине на їхню діяльність.

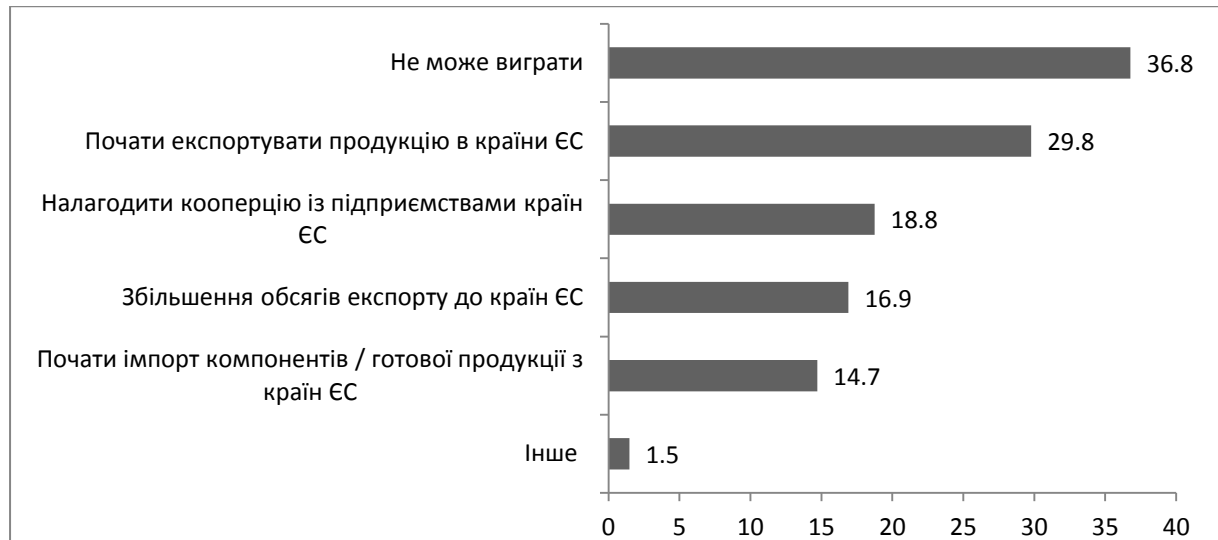
З точки зору сектору діяльності підприємства, в оцінці перспективи створення зони вільної торгівлі з ЄС між респондентами немає відчутної різниці. Приблизно половина підприємств кожної галузі зацікавлені у спрощенні торгівлі з ЄС, за винятком лише поліграфії та промисловості будівельних матеріалів. У цих галузях тільки один з трьох респондентів вважає, що виграє від ЗВТ з ЄС. Найбільш приваблива перспектива запровадження ЗВТ з ЄС для великих підприємств: більш, ніж дві третини з них (68,2%) надіються на те, що виграють від активізації торгівельних відносин з ЄС. Серед середніх та малих фірм відсоток тих, хто розглядає ЗВТ з ЄС з оптимізмом, менший: 39,3% та 35,9% відповідно.

Експорт до ЄС – це та можливість, із якою найчастіше промислові підприємства пов'язують створення ЗВТ з ЄС (Рис. 2). 29,8% опитаних підприємств вважають, що поглиблення вільної торгівлі з ЄС сприятиме експорту. Це рівною мірою стосується тих, які вже працюють на ринках ЄС, і тих, які не торгують з ЄС. Приблизно третина підприємств обох категорій надіється, що ЗВТ дасть їм можливість почати експортувати продукцію на ринки ЄС. А 80% підприємств, які працюють на європейських ринках, сподіваються, що ЗВТ дозволить їм збільшити обсяги експорту в ЄС. Також українські виробники сподіваються налагодити співпрацю із підприємствами країн ЄС. Цього очікують 18,2% опитаних підприємств у разі відкриття ЗВТ з ЄС. Крім цього, 15,2% усіх опитаних підприємств очікують, що ЗВТ дозволить їм почати імпортувати продукції або її компонентів із ЄС.

Великі підприємства, насамперед, зацікавлені в тому, щоб почати експортувати свою продукцію в ЄС або розширити експорт із створенням ЗВТ. Так, 41% великих промислових підприємств розглядає ЗВТ з ЄС як можливість налагодження експорту в європейські країни, порівняно з 28,7% середніх підприємств та 21,5% малих. Малі підприємства частіше за інших пов'язують ЗВТ з ЄС із можливістю налагодити взаємодію із європейськими підприємствами – цього очікує 28% опитаних малих підприємств. Однак, малі підприємства також частіше, ніж середні та великі не бачать жодних переваг для себе від поглиблення торгівлі з ЄС. Так, 40,9% респондентів, що представляли малі підприємства, вважають що

їхнє підприємство не виграє від вступу України в ЄС. Підприємства різних галузей промисловості очікують в основному можливості почати експорт в країни ЄС за умови введення в дію ЗВТ. А у деяких секторах спостерігається порівняно більший інтерес до збільшення обсягів існуючого експорту до ЄС. Зокрема, 27,5% підприємств харчової промисловості, 22,9% підприємств машинобудівної промисловості та 18,2% підприємств легкої промисловості пов'язують ЗВТ з ЄС із можливістю розширення експорту у європейські країни.

Рис. 2. За рахунок чого підприємство може виграти від створення ЗВТ з ЄС (%)



Джерело: Квартальне опитування промислових підприємств ІЕД, квітень 2014 року

Щоб скористатися цими можливостями, українським виробникам доведеться подолати перешкоди, пов'язані з браком знань, коштів та потенційних партнерів у європейських країнах. Брак кредитів та інвестицій є потенційною проблемою для 38,3% промислових підприємств, які бажають максимально реалізувати можливості для торгівлі з ЄС у випадку створення ЗВТ (Рис. 3). Значним викликом буде потреба адаптувати продукцію до стандартів ЄС. Це визнають 27,8% опитаних фірм. 17,7% підприємств бачать загрозу для своїх прав власності за умов ЗВТ з ЄС. Незнання європейського законодавства, брак партнерів у країнах ЄС та нездатність адаптувати продукцію відповідно до європейського ринку також можуть виступити перешкодами для вітчизняних виробників. Про ці фактори говорить приблизно 16% опитаних підприємств.

Якщо про брак фінансових коштів та труднощі з адаптацією продукції повідомляють представники всіх галузей промисловості, то деякі інші перешкоди більш актуальні для окремих секторів. Так, кожне п'яте підприємство промисловості будівельних матеріалів передбачає, що йому бракуватиме можливості для розширення виробництва для того, щоб скористатися перевагами ЗВТ з ЄС. При цьому середня частка підприємств усіх галузей, для яких актуальний цей фактор, менша: 8,8%. А підприємства важкої, деревообробної та харчової промисловості частіше за інших повідомляють про потенційні проблеми із правом власності. Кожне третє підприємство цих галузей вважає, що із утворенням ЗВТ з ЄС йому загрожують труднощі із захистом прав власності.

Великі підприємства більше за інших стурбовані браком партнерів у європейських країнах. Цю перешкоду зазначили 24,1% великих підприємств порівняно з 16,7% середніх та 10,9% малих. Також майже половина (48,1%) великих підприємств повідомляють про проблему браку коштів: кредитів та інвестицій. Ця проблема також актуальна для менших фірм, але не настільки гостра. 35,9% малих підприємств та 33,3% середніх передбачають, що брак коштів може завадити їм скористатися можливостями, які відкриє створення ЗВТ з ЄС.

Між підприємствами, які працюють на ринках ЄС, та тими, які на них не працюють, практично немає різниці в оцінці перешкод, які стосуються становища на власному виробництві та вітчизняного ділового клімату: браку коштів, виробничих потужностей, кваліфікованої робочої сили, кредитів та інвестицій, проблем із захистом прав власності. Та підприємства, які вже працюють з європейськими країнами, частіше за інших зазначають потенційні проблеми, що стосуються європейських ринків. Зокрема, 35,6% фірм, що працюють на європейських ринках, побоюються, що не зможуть адаптувати свою продукцію до стандартів ЄС, а 24,4% вважають, що їм бракує знань про європейський ринок.

Рис. 3. Чого найбільше не вистачає підприємству, щоб максимально реалізувати можливості, котрі відкриває УА та ЗВТ з ЄС, у випадку підписання цих угод (%)



Джерело: Квартальне опитування промислових підприємств ІЕД, квітень 2014 року

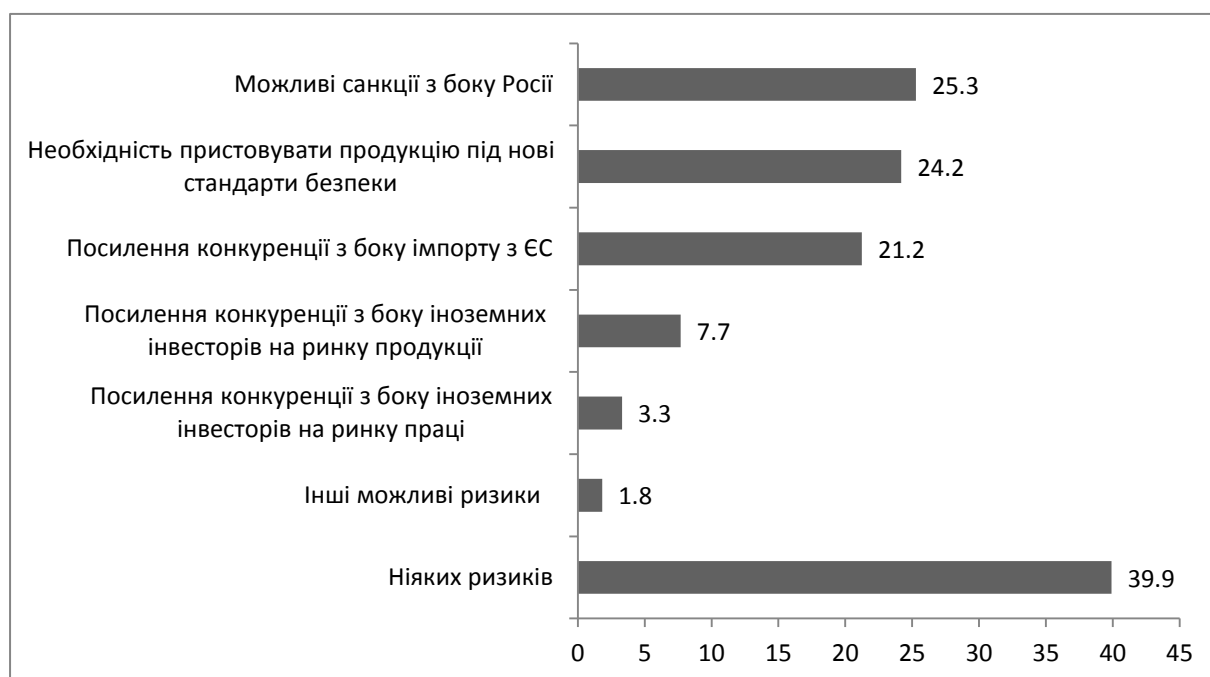
Водночас, активізація торгівлі з ЄС несе певні ризики для українських промислових підприємств (Рис. 4). Найбільше виробники побоюються санкцій з боку Російської Федерації: 25,8% опитаних підприємств вважають це ризиком у випадку створення ЗВТ з ЄС. Особливо актуальною ця загроза є для підприємств важкої промисловості та машинобудування. Для більш ніж 40% підприємств цих секторів російські санкції становлять ризик. Також про можливі санкції з боку Росії говорять більше 20% підприємств поліграфії та харчової промисловості. При цьому саме великі підприємства можуть постраждати від втрати російського ринку. Майже половина з них вважає російські санкції загрозою для себе. Про цей ризик частіше говорять підприємства, що працюють на ринках ЄС. 37,8% з них розглядають можливість російських санкцій порівняно із 23,4% респондентів, які не працюють на європейських ринках.

Необхідність переходу на нові стандарти безпеки в разі створення ЗВТ з ЄС є ризиком для 24,3% підприємств. Харчова та деревообробна промисловість висловлюють найбільше побоювань із цього приводу. Так, 41,2% підприємств харчової промисловості та 33,3% підприємств деревообробної галузі висловлюють занепокоєння з приводу потреби перейти на європейські стандарти безпеки. Також значна

частка підприємств сектору машинобудування (27,4%) та поліграфії (25%) відносять перехід на нові стандарти до ризиків, хоча й меншою мірою. Вага цієї проблеми зростає відповідно до розміру фірми: чим більше підприємство, тим більш імовірно, що питання стандартів безпеки буде для нього актуальним. Якщо цей ризик зазначають 16,3% малих підприємств, то відповідна частка середніх підприємств становить 22,5%, а великих – 35,4%.

Також вітчизняні виробники побоюються конкуренції з боку імпорту з країн ЄС. Про це говорять 21,3% опитаних підприємств, особливо підприємства деревообробної та легкої промисловості. Для 44,4% і 39,4% підприємств цих галузей, відповідно, збільшення європейського імпорту після впровадження ЗВТ є ризиком. Кожне п'яте підприємство важкої і харчової промисловості також називає цю проблему. Фірми, які працюють на ринках ЄС, більше занепокоєні через можливу конкуренцію з європейськими виробниками. 28,9% цих підприємств зазначають ризик конкуренції, в той час як серед решти опитаних ця частка менша: 28,9%.

Рис. 4. Які потенційні ризики несе в собі можливе підписання УА та ЗВТ з ЄС для підприємства (%)



Джерело: Квартальне опитування промислових підприємств ІЕД, квітень 2014 року

Варто зазначити, що підприємства, які працюють на ринках ЄС, частіше говорять про можливі ризики ЗВТ, ніж ті, які не працюють на цих ринках. Зокрема, 40% виробників, які не торгують з ЄС, вважають, що ЗВТ не несе жодних ризиків, тоді як серед підприємств, які працюють на ринках ЄС, ця частка вдвічі менша: 20%.

4. ЧЛЕНСТВО В СОТ: ОЦІНКА ВПЛИВУ

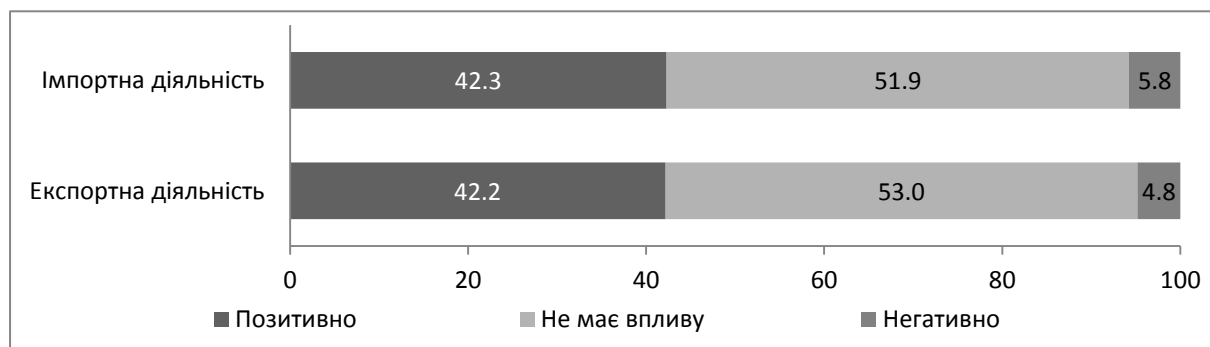
За даними опитування Інституту економічних досліджень та політичних консультацій, проведеного в квітні 2014 року, вступ до СОТ вплинув позитивно на значну частину українських виробників (Рис. 5). Так, 42,2% опитаних підприємств повідомляють, що вступ України до СОТ позитивно вплинув на їхню експортну діяльність. Практично така ж частка виробників (42,3%) відчула позитивний вплив СОТ на свій імпорт. Лише 4,8% виробників говорять про негативні наслідки СОТ для експорту, а 5,8% підприємств

говорять про негативний вплив СОТ на свою імпорتنу діяльність. Для решти підприємств, які складають близько половини опитаних, вступ України в СОТ не вплинув на експорт чи імпорт.

Підприємства, які працюють на ринках ЄС, частіше зазначають позитивний вплив СОТ. Зокрема, 70% виробників, які працюють на європейських ринках, вважають, що вступ України в СОТ позитивно вплинув на їхній експорт. Серед підприємств, які не торгують з ЄС, таких менше: 33,1%. Також 66,7% підприємств, що працюють на ринках ЄС, відмічають позитивний вплив СОТ на свій імпорт, на відміну від тих фірм, які не торгують з ЄС. Серед останніх відсоток тих, що відчули сприятливий вплив СОТ на імпорт, удвічі менший: 33,9%.

Підприємства харчової промисловості найбільш позитивно оцінюють наслідки вступу України до СОТ: як і на власний імпорт (66,7% фірм цієї галузі), так і на імпорт (57,1%). Близько половини підприємств важкої, легкої та деревообробної промисловості відмітили поживавлення своєї експортної діяльності внаслідок вступу України в СОТ. Разом з цим, для поліграфії та промисловості будівельних матеріалів вступ України в СОТ не приніс помітних наслідків. Більш, ніж 70% підприємств цих галузей не відчули змін в експорті чи в імпорті, пов'язаних із СОТ.

Рис. 5. Як вступ України до Світової Організації Торгівлі вплинув на експортно-імпорتنу діяльність підприємства (%)



Джерело: Квартальне опитування промислових підприємств ІЕД, квітень 2014 року

5. КОРУПЦІЯ В ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

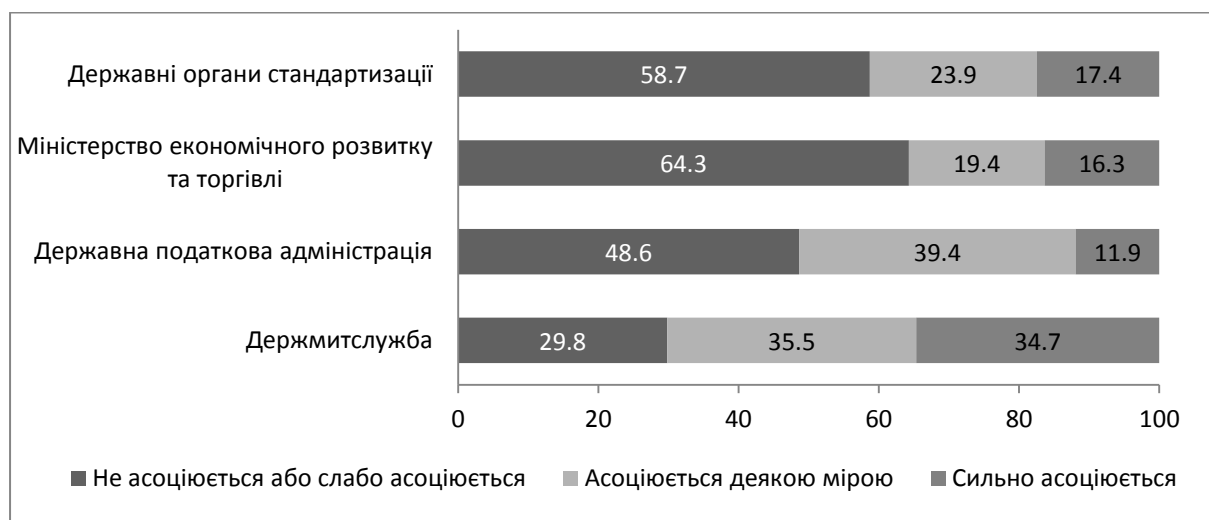
Бізнес традиційно відзначає високий рівень корупції в органах влади, які регулюють експортно-імпорتنу діяльність підприємств. Так, 34,7% промислових підприємств, опитаних Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій у квітні 2014 року, повідомляють, що Державна митна служба великою мірою асоціюється для них із корупцією при здійсненні експортно-імпоротної діяльності. 35,5% поставили середні бали на цій шкалі, що означає, що для них Державна митна служба асоціюється з корупцією, але меншою мірою. Підприємства важкої та легкої промисловості, а також ті, що займаються виробництвом будівельних матеріалів, найбільш сильно пов'язують Державну митну службу з корупцією. Так, 69,2% підприємств легкої промисловості поставили високі бали на шкалі корумпованості Державній митній службі. Серед підприємств важкої промисловості ця частка склала 45,5%, а серед виробників будівельних матеріалів – 44,4%.

Про корупцію у контексті міжнародної торгівлі вітчизняні виробники говорять, оцінюючи й інші органи влади, хоча й у менших масштабах. Зокрема, 17,4% підприємств чітко пов'язують корупцію із державними органами стандартизації, тоді як для 23,9% підприємств ці органи не так часто асоціюються з корупцією. Також 16,3% опитаних фірм вказали на високий рівень корупції у Міністерстві економічного

розвитку та торгівлі. З іншого боку, це міністерство вважається найменш корумпованим порівняно з іншими органами влади в питаннях регулювання міжнародної торгівлі: майже дві третини опитаних (64,3%) ніколи або практично ніколи не стикалися з корупцією у цій структурі (Рис. 6).

Державна податкова адміністрація сильно асоціюється із корупцією для 11,9% опитаних. Це менше, ніж інші органи влади, пов'язані із експортно-імпоротною діяльністю підприємств, проте це не свідчить про відсутність у виробників досвіду корупції у взаємодії з цим органом. Менше половини опитаних (48,6%) вважають корупцію у Державній податковій адміністрації нульовою або незначною. Натомість значна частка підприємств - 39,4% – поставили середні бали цьому органу за шкалою корупції. Тобто діяльність Державної податкової адміністрації у них деякою мірою асоціюється із корупцією при здійсненні експортно-імпоротної діяльності.

Рис. 6. Якою мірою словосполучення «корупція при здійсненні експортно-імпоротної діяльності» асоціюється з перерахованими нижче державними органами (%)



Джерело: Квартальне опитування промислових підприємств ІЕД, квітень 2014 року

У 2014 році рівень сприйняття корупції в державних органах зменшився порівняно із попередніми роками. Так, якщо у 2012 році більше половини респондентів (58,9%) зазначали високий рівень корупції у Державній митній службі, то у 2013 році відповідний відсоток скоротився до 48,4%, а у 2014 році – до 34,7%. Подібна тенденція прослідковується і в оцінках Державної податкової адміністрації. 53,3% виробників пов'язували цей орган із корупцією в експортно-імпорتنій діяльності у 2012 році, 33,6% – у 2013 році, а в 2014 році – втричі менше (11,6%). Крім цього, менше підприємств вважають, що корупція розповсюджена у Міністерстві економічного розвитку і торгівлі (16,3% у 2014 році порівняно із 25,9% у 2012 році та 30,4% у 2013 році) та у державних органах стандартизації (26,3% у 2014 році на відміну від 26,3% у 2012 році та 29,1% у 2013 році).

6. ПЕРЕШКОДИ ДЛЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

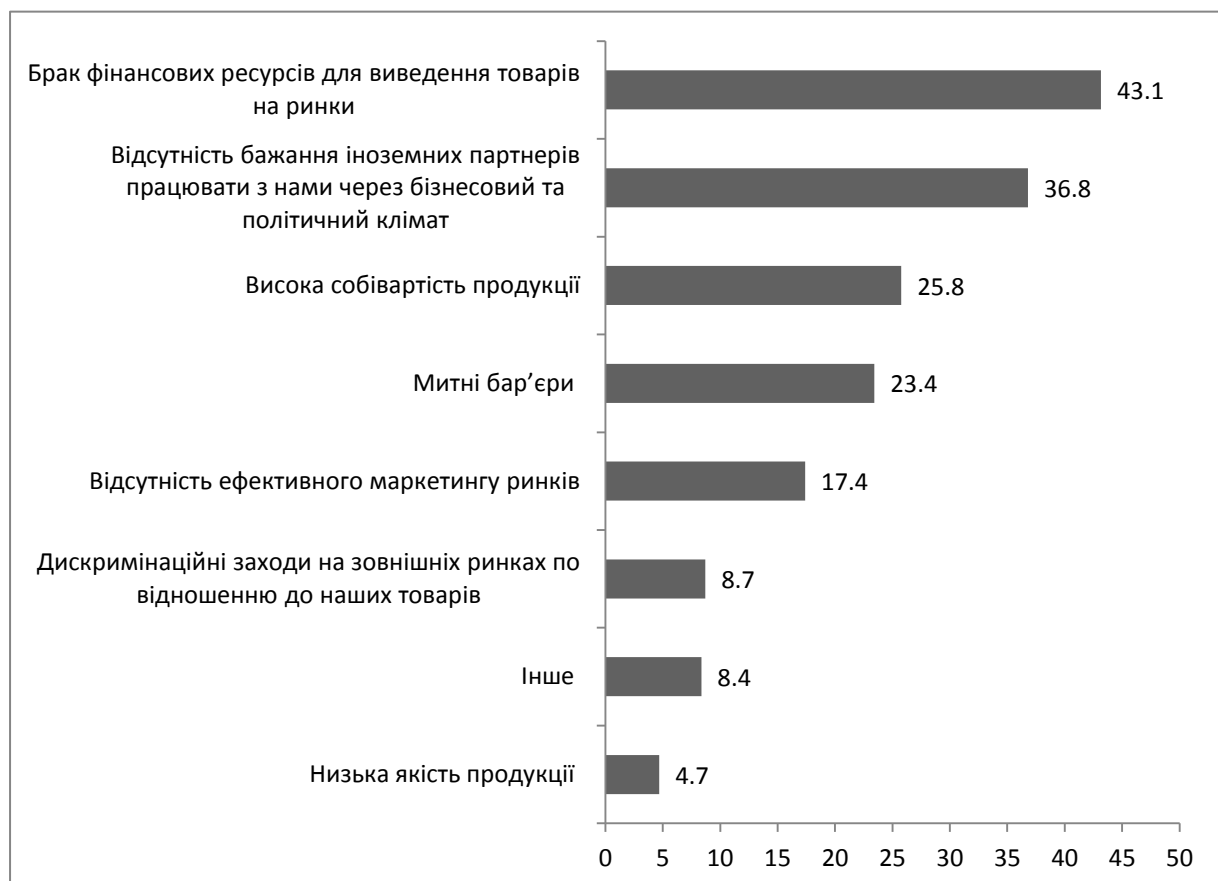
Брак фінансів суттєво перешкоджає вітчизняним виробникам розвивати зовнішньоекономічну діяльність. Про цю проблему повідомили 43,1% опитаних промислових підприємств (Рис. 7). Підприємства всіх галузей промисловості говорять про те, що брак фінансових ресурсів не дозволяє їм вивести товари на зовнішні ринки, але особливо часто це зазначають підприємства легкої (61,3%), деревообробної (60%) та

важкої промисловості (52,6%), а також машинобудування (44,3%). Негативний вплив цього фактору посилюється порівняно із 2013 роком, коли 39,5% підприємств повідомляли про брак ресурсів. Це, очевидно, зумовлено складною економічною ситуацією в країні.

Вагомим стримуючим фактором є і те, що іноземні партнери не мають бажання працювати з українськими підприємствами через несприятливий діловий та політичний клімат. Цю перешкоду зазначили 36,8% підприємств. Зокрема, більше половини підприємств легкої промисловості (51,6%) та 43% підприємств галузі машинобудування говорять про негативний вплив поточної бізнесової та політичної ситуації на зовнішньоекономічну діяльність. Для великих підприємств ця проблема є більш гострою, ніж для малих і середніх. Так, практично половина великих підприємств (49,4%) говорять про негативний діловий клімат в Україні як про перешкоду для міжнародної торгівлі порівняно із 31,9% середніх та 32,4% малих підприємств.

Кожне четверте підприємство вказує на такі перешкоди для власної зовнішньоекономічної діяльності, як висока собівартість продукції та митні бар'єри. Висока собівартість продукції особливо шкодить підприємствам деревообробної промисловості – 80% із них повідомляють про цю проблему – а з митними бар'єрами частіше від інших зустрічаються підприємства легкої промисловості (38,7% підприємств цієї галузі). Для 17,4% вітчизняних виробників, зокрема, для кожного четвертого підприємства середнього розміру (від 50 до 250 працівників), актуальною є проблема браку ефективного маркетингу.

Рис. 7. Фактори, що перешкоджають розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства (%)



Джерело: Квартальне опитування промислових підприємств ІЕД, жовтень 2014 року

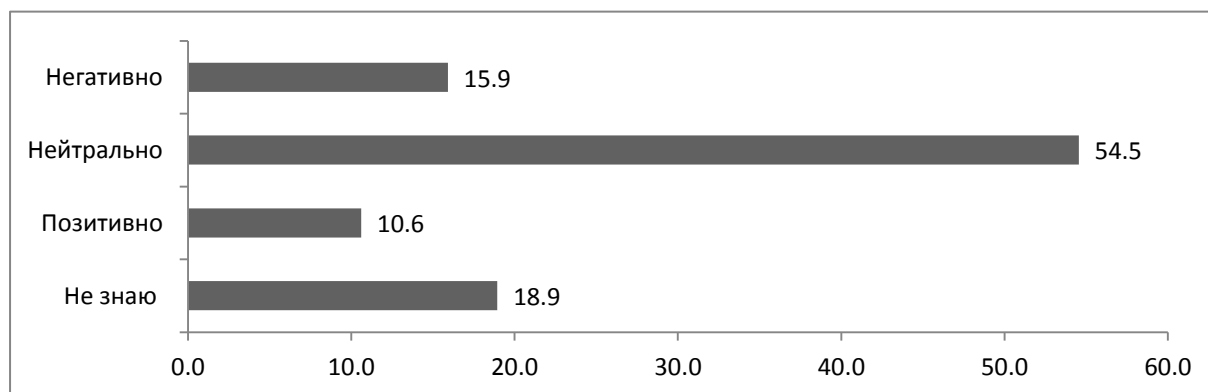
7. ОЦІНКА ПРОЦЕСУ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ УГОДИ ПРО ЗОНУ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС ТА ПОВ'ЯЗАНИХ З ЦИМ РИЗИКІВ

Більшість українських виробників не дають чітких оцінок відкладення імплементації угоди про вільну торгівлю з ЄС. За домовленостями України та ЄС, торговельна частина Угоди про асоціацію з ЄС в сфері торгівлі не буде застосовуватися до початку 2016 року. При цьому ЄС продовжуватиме односторонні преференції для України до 31 грудня 2015 року. 54,5% підприємств, опитаних Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій у жовтні 2014 року, оцінили ці домовленості нейтрально. 18,9% не змогли визначитися із своєю оцінкою. 15,9% підприємств оцінюють відстрочку імплементації ЗВТ негативно. Позитивні оцінки дали 10,6% виробників (Рис. 8).

Великі підприємства найбільше не задоволені відкладенням імплементації ЗВТ з ЄС. 22,7% з них оцінили це негативно. Середні та малі підприємства рідше оцінюють перенесення термінів імплементації ЗВТ негативно, але й позитивних оцінок цьому не дають. Вони переважно оцінюють ці зміни нейтрально або не можуть дати оцінки. Серед представників різних галузей промисловості перенесенням втілення ЗВТ з ЄС найбільше занепокоєні підприємства важкої та машинобудівної промисловості: кожне четверте підприємство цих галузей негативно оцінило відкладення імплементації угоди про ЗВТ.

З того часу, коли ЄС встановив односторонні торговельні преференції для України, лише 3,7% опитаних виробників скористались ними. Та до кінця 2015 року вже 16,2% підприємств планують скористатися цією можливістю, зокрема 26,7% великих підприємств.

Рис. 8. Оцінка відстрочки імплементації угоди про вільну торгівлю з ЄС (%)



Джерело: Квартальне опитування промислових підприємств ІЕД, жовтень 2014 року

Якщо існуючий режим вільної торгівлі між Україною та Російською Федерацією буде скасовано за ініціативою РФ, це обернеться негативними наслідками для 21,5% опитаних підприємств. Найбільше може постраждати машинобудівна галузь: більше половини (51,5%) підприємств цього сектору побоюються погіршення торговельних відносин з РФ. Відміна режиму вільної торгівлі ймовірно негативно вплине і на фірми важкої промисловості, 20% з яких бачать загрозу у такому сценарію подій, а також на харчову промисловість, 16,4% підприємств якої побоюються негативних наслідків від можливого скасування вільної торгівлі між Україною та РФ.

У випадку, якщо режим вільної торгівлі між Україною та РФ буде скасовано, виходом для вітчизняних підприємств стане переважно переорієнтація на інші ринки: внутрішній ринок, а також ринок ЄС (Рис. 9). Практично половина підприємств (48,7%) бачить переорієнтацію на європейські ринки як спосіб вирішення проблеми ускладнення торговельного режиму з Росією, а 43,4% планують у цьому випадку переорієнтуватися на внутрішній ринок. Також підприємства розглядають такі варіанти, як відмова від

частини продукції (28,9% респондентів) та розширення асортименту та номенклатури продукції новими товарами (17,1%). Опитані підприємства практично не розглядають такого варіанту, як закриття підприємства. Це готові зробити лише 2,6% виробників.

Рис. 9. Дії підприємств у випадку скасування режиму вільної торгівлі між Україною та РФ (%)



Джерело: Квартальне опитування промислових підприємств ІЕД, жовтень 2014 року

ДОДАТОК 1. РОЗПОДІЛ ВІДПОВІДЕЙ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАПИТАННЯ АНКЕТИ ЗА СЕКТОРОМ, РОЗМІРОМ ПІДПРИЄМСТВА ТА РИНКОМ ДІЯЛЬНОСТІ.

Пріоритетні напрямки економічної інтеграції

Таблиця 1.1. Пріоритетні напрямки економічної інтеграції – за сектором промисловості.

За промисловістю	ЄС	Росія та СНД	Інтеграція непотрібна
Важка	51.3%	20.5%	7.7%
Машинобудівна	52.5%	16.3%	20.0%
Деревообробна	40.0%	20.0%	40.0%
Промисловість будівельних матеріалів	60.0%	2.9%	14.3%
Легка	60.6%	9.1%	9.1%
Харчова	51.7%	6.7%	21.7%
Поліграфія	44.8%	3.4%	20.7%
Інші	73.1%	11.5%	3.8%

Таблиця 1.2. Пріоритетні напрямки економічної інтеграції – за розміром підприємства.

За розміром підприємства	ЄС	Росія та СНД	Інтеграція непотрібна
Малі	52.7%	8.0%	12.5%
Середні	54.6%	12.6%	15.1%
Великі	56.8%	13.6%	23.5%

Частка підприємств, які працюють на європейських ринках

Таблиця 2.1. Частка підприємств, які працюють на європейських ринках – за сектором промисловості.

За промисловістю	
Важка	19.4%
Машинобудівна	20.3%
Деревообробна	10.0%
Промисловість будівельних матеріалів	2.9%
Легка	17.6%
Харчова	25.0%
Поліграфія	4.0%
Інші	5.0%

Таблиця 2.2. Частка підприємств, які працюють на європейських ринках – за розміром підприємства.

За розміром підприємства	
Малі	3.0%
Середні	17.1%
Великі	30.0%

Пріоритетні напрямки економічної інтеграції

Таблиця 3.1. Пріоритетні напрямки економічної інтеграції – за сектором промисловості.

За промисловістю	Виграє	Не вплине	Програє
Важка	48.4%	32.3%	19.4%
Машинобудівна	48.3%	29.3%	22.4%
Деревообробна	57.1%	28.6%	14.3%
Промисловість будівельних матеріалів	35.7%	53.6%	10.7%
Легка	44.8%	34.5%	20.7%
Харчова	54.8%	23.8%	21.4%
Поліграфія	35.7%	57.1%	7.1%
Інші	42.1%	52.6%	5.3%

Таблиця 3.2. Пріоритетні напрямки економічної інтеграції – за розміром підприємства.

За розміром підприємства	Виграє	Не вплине	Програє
Малі	35.9%	47.4%	16.7%
Середні	39.3%	36.9%	23.8%
Великі	68.2%	21.2%	10.6%

Таблиця 3.3. Пріоритетні напрямки економічної інтеграції – за ринком діяльності.

За ринком діяльності	Виграє	Не вплине	Програє
Не торгують на ринках ЄС	38.0%	40.8%	21.2%
Торгують на ринках ЄС	87.5%	12.5%	0.0%

За рахунок чого підприємство може виграти від УА і ЗВТ з ЄС

Таблиця 4.1. За рахунок чого підприємство може виграти від УА і ЗВТ з ЄС – за сектором промисловості.

За промисловістю	Не може виграти	Почати експортувати продукцію в країни ЄС	Збільшення обсягів експорту до країн ЄС	Почати імпорт компонентів / готової продукції з країн ЄС	Налагодити кооперцію із підприємствами країн ЄС
Важка	39.5%	36.8%	13.2%	15.8%	21.1%
Машинобудівна	32.9%	32.9%	22.9%	15.7%	17.1%
Деревообробна	33.3%	22.2%	11.1%	33.3%	11.1%
Промисловість будівельних матеріалів	40.6%	18.8%	9.4%	18.8%	25.0%
Легка	39.4%	33.3%	18.2%	9.1%	12.1%
Харчова	33.3%	31.4%	27.5%	15.7%	15.7%
Поліграфія	52.4%	14.3%	4.8%	4.8%	14.3%
Інші	27.8%	33.3%	0.0%	11.1%	38.9%

Таблиця 4.2. За рахунок чого підприємство може виграти від УА і ЗВТ з ЄС – за розміром підприємства.

За розміром підприємства	Не може виграти	Почати експортувати продукцію в країни ЄС	Збільшення обсягів експорту до країн ЄС	Почати імпорт компонентів / готової продукції з країн ЄС	Налагодити кооперцію із підприємствами країн ЄС
Малі	40.9%	21.5%	5.4%	10.8%	28.0%
Середні	38.6%	28.7%	17.8%	14.9%	14.9%
Великі	29.5%	41.0%	29.5%	19.2%	12.8%

Таблиця 4.3. За рахунок чого підприємство може виграти від УА і ЗВТ з ЄС – за ринком діяльності.

За ринком діяльності	Не може виграти	Почати експортувати продукцію в країни ЄС	Збільшення обсягів експорту до країн ЄС	Почати імпорт компонентів / готової продукції з країн ЄС	Налагодити кооперацію із підприємствами країн ЄС
Не торгують на ринках ЄС	43.8%	30.6%	4.6%	15.1%	19.6%
Торгують на ринках ЄС	4.4%	26.7%	80.0%	15.6%	11.1%

Чого найбільше не вистачає підприємству, щоб максимально реалізувати можливості, котрі відкриває УА та ЗВТ з ЄС, у випадку підписання цих угод

Таблиця 5.1. Чого найбільше не вистачає підприємству, щоб максимально реалізувати можливості, котрі відкриває УА та ЗВТ з ЄС, у випадку підписання цих угод – за сектором промисловості. (Ч. 1)

За промисловістю	Ніяких перешкод	Знання законодавства ЄС	Знань про ринок ЄС	Наявності партнерів у країнах ЄС	Здатності адаптувати продукцію до стандартів ЄС	Здатності адаптувати продукцію до вимог ринку ЄС
Важка	13.2%	13.2%	15.8%	13.2%	23.7%	15.8%
Машинобудівна	20.8%	15.3%	13.9%	18.1%	27.8%	16.7%
Деревообробна	22.2%	0.0%	0.0%	0.0%	22.2%	11.1%
Промисловість будівельних матеріалів	12.1%	24.2%	27.3%	9.1%	24.2%	6.1%
Легка	31.3%	12.5%	18.8%	25.0%	31.3%	21.9%
Харчова	13.7%	19.6%	15.7%	21.6%	33.3%	19.6%
Поліграфія	45.0%	5.0%	10.0%	10.0%	15.0%	10.0%
Інші	27.8%	11.1%	27.8%	22.2%	33.3%	22.2%

Таблиця 5.1. Чого найбільше не вистачає підприємству, щоб максимально реалізувати можливості, котрі відкриває УА та ЗВТ з ЄС, у випадку підписання цих угод – за сектором промисловості. (Ч. 2)

За промисловістю	Можливостей для розширення виробництва	Можливостей найму кваліфікованої робочої сили	Кредитів та інвестицій	Захисту своїх прав власності	Вільних виробничих потужностей
Важка	5.3%	5.3%	42.1%	31.6%	0.0%
Машинобудівна	8.3%	2.8%	40.3%	15.3%	1.4%
Деревообробна	0.0%	0.0%	44.4%	33.3%	0.0%
Промисловість будівельних матеріалів	21.2%	9.1%	33.3%	6.1%	6.1%
Легка	6.3%	6.3%	25.0%	9.4%	3.1%
Харчова	7.8%	2.0%	45.1%	31.4%	3.9%
Поліграфія	0.0%	0.0%	40.0%	15.0%	0.0%
Інші	16.7%	0.0%	33.3%	0.0%	0.0%

Таблиця 5.2. Чого найбільше не вистачає підприємству, щоб максимально реалізувати можливості, котрі відкриває УА та ЗВТ з ЄС, у випадку підписання цих угод – за розміром підприємства. (Ч. 1)

За розміром підприємства	Ніяких перешкод	Знання законодавства ЄС	Знань про ринок ЄС	Наявності партнерів у країнах ЄС	Здатності адаптувати продукцію до стандартів ЄС	Здатності адаптувати продукцію до вимог ринку ЄС
Малі	20.7%	13.0%	21.7%	10.9%	27.2%	17.4%
Середні	23.5%	16.7%	12.7%	16.7%	32.4%	18.6%
Великі	17.7%	15.2%	16.5%	24.1%	21.5%	11.4%

Таблиця 5.2. Чого найбільше не вистачає підприємству, щоб максимально реалізувати можливості, котрі відкриває УА та ЗВТ з ЄС, у випадку підписання цих угод – за розміром підприємства. (Ч. 2)

За розміром підприємства	Можливостей для розширення виробництва	Можливостей найму кваліфікованої робочої сили	Кредитів та інвестицій	Захисту своїх прав власності	Вільних виробничих потужностей
Малі	14.1%	3.3%	35.9%	18.5%	3.3%
Середні	5.9%	6.9%	33.3%	17.6%	2.9%
Великі	6.3%	0.0%	48.1%	19.0%	0.0%

Таблиця 5.3. Чого найбільше не вистачає підприємству, щоб максимально реалізувати можливості, котрі відкриває УА та ЗВТ з ЄС, у випадку підписання цих угод – за ринком діяльності. (Ч. 1)

За ринком діяльності	Ніяких перешкод	Знання законодавства ЄС	Знань про ринок ЄС	Наявності партнерів у країнах ЄС	Здатності адаптувати продукцію до стандартів ЄС	Здатності адаптувати продукцію до вимог ринку ЄС
Не торгують на ринках ЄС	23.5%	13.6%	15.4%	14.9%	26.2%	15.4%
Торгують на ринках ЄС	8.9%	22.2%	24.4%	22.2%	35.6%	22.2%

Таблиця 5.3. Чого найбільше не вистачає підприємству, щоб максимально реалізувати можливості, котрі відкриває УА та ЗВТ з ЄС, у випадку підписання цих угод – за ринком діяльності. (Ч. 2)

За ринком діяльності	Можливостей для розширення виробництва	Можливостей найму кваліфікованої робочої сили	Кредитів та інвестицій	Захисту своїх прав власності	Вільних виробничих потужностей
Не торгують на ринках ЄС	8.1%	4.1%	38.0%	17.2%	1.4%
Торгують на ринках ЄС	8.9%	2.2%	40.0%	20.0%	2.2%

Які потенційні ризики несе в собі можливе підписання УА та ЗВТ з ЄС для підприємства

Таблиця 6.1. Які потенційні ризики несе в собі можливе підписання УА та ЗВТ з ЄС для підприємства – за сектором промисловості. (Ч. 1)

За промисловістю	Ніяких ризиків	Посилення конкуренції з боку іноземних інвесторів на ринку продукції	Посилення конкуренції з боку імпорту з ЄС
Важка	37.8%	0.0%	21.6%
Машинобудівна	38.4%	8.2%	16.4%
Деревообробна	44.4%	0.0%	44.4%
Промисловість будівельних матеріалів	50.0%	12.5%	15.6%
Легка	39.4%	6.1%	39.4%
Харчова	25.5%	13.7%	21.6%
Поліграфія	55.0%	10.0%	5.0%
Інші	55.6%	0.0%	22.2%

Таблиця 6.1. Які потенційні ризики несе в собі можливе підписання УА та ЗВТ з ЄС для підприємства – за сектором промисловості. (Ч. 2)

За промисловістю	Посилення конкуренції з боку іноземних інвесторів на ринку праці	Можливі санкції зі сторони Росії	Необхідність пристовувати продукцію під нові стандарти безпеки
Важка	2.7%	40.5%	18.9%
Машинобудівна	2.7%	41.1%	27.4%
Деревообробна	0.0%	0.0%	33.3%
Промисловість будівельних матеріалів	0.0%	3.1%	15.6%
Легка	9.1%	12.1%	12.1%
Харчова	3.9%	23.5%	41.2%
Поліграфія	0.0%	20.0%	25.0%
Інші	5.6%	16.7%	5.6%

Таблиця 6.2. Які потенційні ризики несе в собі можливе підписання УА та ЗВТ з ЄС для підприємства – за розміром підприємства. (Ч. 1)

За розміром підприємства	Ніяких ризиків	Посилення конкуренції з боку іноземних інвесторів на ринку продукції	Посилення конкуренції з боку імпорту з ЄС
Малі	51.1%	6.5%	20.7%
Середні	42.2%	9.8%	21.6%
Великі	24.1%	6.3%	21.5%

Таблиця 6.2. Які потенційні ризики несе в собі можливе підписання УА та ЗВТ з ЄС для підприємства – за розміром підприємства. (Ч. 2)

За розміром підприємства	Посилення конкуренції з боку іноземних інвесторів на ринку праці	Можливі санкції зі сторони Росії	Необхідність пристовувати продукцію під нові стандарти безпеки
Малі	3.3%	10.9%	16.3%
Середні	5.9%	20.6%	22.5%
Великі	0.0%	48.1%	35.4%

Таблиця 6.3. Які потенційні ризики несе в собі можливе підписання УА та ЗВТ з ЄС для підприємства – за ринком діяльності. (Ч. 1)

За ринком діяльності	Ніяких ризиків	Посилення конкуренції з боку іноземних інвесторів на ринку продукції	Посилення конкуренції з боку імпорту з ЄС
Не торгують на ринках ЄС	42.8%	7.2%	19.8%
Торгують на ринках ЄС	20.0%	11.1%	28.9%

Таблиця 6.3. Які потенційні ризики несе в собі можливе підписання УА та ЗВТ з ЄС для підприємства – за ринком діяльності. (Ч. 2)

За ринком діяльності	Посилення конкуренції з боку іноземних інвесторів на ринку праці	Можливі санкції зі сторони Росії	Необхідність пристосувати продукцію під нові стандарти безпеки
Не торгують на ринках ЄС	3.6%	23.4%	23.0%
Торгують на ринках ЄС	2.2%	37.8%	31.1%

Вплив вступу України до Світової Організації Торгівлі (СОТ) на експортно-імпорتنу діяльність підприємства

Таблиця 7.1. Вступ України до Світової Організації Торгівлі (СОТ) позитивно вплине на експортно-імпорتنу діяльність підприємства – за сектором промисловості.

За промисловістю	Експортна діяльність	Імпортна діяльність
Важка	52.0%	44.0%
Машинобудівна	34.5%	43.5%
Деревообробна	50.0%	40.0%
Промисловість будівельних матеріалів	30.0%	18.2%
Легка	47.8%	40.9%
Харчова	57.1%	66.7%
Поліграфія	14.3%	22.2%
Інші	35.7%	28.6%

Таблиця 7.2. Вступ України до Світової Організації Торгівлі (СОТ) позитивно вплине на експортно-імпорتنу діяльність підприємства – за розміром підприємства.

За розміром підприємства	Експортна діяльність	Імпортна діяльність
Малі	38.6%	37.2%
Середні	40.6%	41.0%
Великі	46.6%	48.1%

Таблиця 7.3. Вступ України до Світової Організації Торгівлі (СОТ) позитивно вплине на експортно-імпорتنу діяльність підприємства – за ринком діяльності.

За ринком діяльності	Експортна діяльність	Імпортна діяльність
Не торгують на ринках ЄС	33.1%	33.9%
Торгують на ринках ЄС	70.0%	66.7%

Корупція при здійсненні експортно-імпоротної діяльності

Таблиця 8.1. Державні органи, із якими «сильно» та «дуже сильно» асоціюється словосполучення «корупція при здійсненні експортно-імпоротної діяльності» – за сектором промисловості.

За промисловістю	Держмит-служба	Державна податкова адміністрація	Міністерство економічного розвитку та торгівлі	Державні органи стандартизації
Важка	45.5%	10.5%	26.7%	30.0%
Машинобудівна	27.5%	10.8%	12.1%	11.4%
Деревообробна	33.3%	0.0%	0.0%	0.0%
Промисловість будівельних матеріалів	44.4%	12.5%	25.0%	25.0%
Легка	69.2%	23.1%	18.2%	15.4%
Харчова	28.0%	11.1%	23.5%	25.0%
Поліграфія	33.3%	33.3%	0.0%	0.0%
Інші	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

Таблиця 8.2. Державні органи, із якими «сильно» та «дуже сильно» асоціюється словосполучення «корупція при здійсненні експортно-імпоротної діяльності» – за розміром підприємства.

За розміром підприємства	Держмитслужба	Державна податкова адміністрація	Міністерство економічного розвитку та торгівлі	Державні органи стандартизації
Малі	34.8%	8.7%	15.8%	17.4%
Середні	37.2%	16.2%	14.3%	13.9%
Великі	32.8%	10.2%	18.2%	20.0%

Таблиця 8.3. Державні органи, із якими «сильно» та «дуже сильно» асоціюється словосполучення «корупція при здійсненні експортно-імпоротної діяльності» – за ринком діяльності.

За ринком діяльності	Держмитслужба	Державна податкова адміністрація	Міністерство економічного розвитку та торгівлі	Державні органи стандартизації
Не торгують на ринках ЄС	33.0%	12.7%	18.3%	20.5%
Торгують на ринках ЄС	37.1%	6.9%	7.7%	6.7%

Фактори, які перешкоджають розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Таблиця 9.1. Фактори, які перешкоджають розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства – за сектором промисловості. (Ч. 1)

За промисловістю	Дискримінаційні заходи на зовнішніх ринках по відношенню до наших товарів	Відсутність ефективного маркетингу ринків	Висока собівартість продукції	Митні бар'єри
Важка	10.5%	26.3%	23.7%	15.8%
Машинобудівна	12.7%	12.7%	34.2%	26.6%
Деревообробна	0.0%	0.0%	80.0%	0.0%
Промисловість будівельних матеріалів	3.2%	22.6%	38.7%	19.4%
Легка	0.0%	19.4%	22.6%	38.7%
Харчова	13.8%	17.2%	12.1%	24.1%

За промисловістю	Дискримінаційні заходи на зовнішніх ринках по відношенню до наших товарів	Відсутність ефективного маркетингу ринків	Висока собівартість продукції	Митні бар'єри
Поліграфія	0.0%	7.4%	14.8%	11.1%
Інші	12.0%	28.0%	12.0%	32.0%

Таблиця 9.1. Фактори, які перешкоджають розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства – за сектором промисловості. (Ч. 2)

За промисловістю	Відсутність бажання іноземних партнерів працювати з нами через бізнесовий та політичний клімат	Брак фінансових ресурсів для виведення товарів на ринки	Низька якість продукції
Важка	36.8%	52.6%	5.3%
Машинобудівна	43.0%	44.3%	3.8%
Деревообробна	0.0%	60.0%	20.0%
Промисловість будівельних матеріалів	29.0%	35.5%	3.2%
Легка	51.6%	61.3%	9.7%
Харчова	39.7%	29.3%	1.7%
Поліграфія	33.3%	33.3%	3.7%
Інші	20.0%	48.0%	4.0%

Таблиця 9.2. Фактори, які перешкоджають розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства – за розміром підприємства. (Ч. 1)

За розміром підприємства	Дискримінаційні заходи на зовнішніх ринках по відношенню до наших товарів	Відсутність ефективного маркетингу ринків	Висока собівартість продукції	Митні бар'єри
Малі	3.9%	7.8%	21.6%	23.5%
Середні	7.8%	24.1%	27.6%	20.7%
Великі	16.0%	19.8%	28.4%	27.2%

Таблиця 9.2. Фактори, які перешкоджають розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства – за розміром підприємства. (Ч. 2)

За розміром підприємства	Відсутність бажання іноземних партнерів працювати з нами через бізнесовий та політичний клімат	Брак фінансових ресурсів для виведення товарів на ринки	Низька якість продукції
Малі	32.4%	37.3%	6.9%
Середні	31.9%	49.1%	4.3%
Великі	49.4%	42.0%	2.5%

Оцінка відстрочки імплементації угоди про вільну торгівлю з ЄС

Таблиця 10.1. Оцінка відстрочки імплементації угоди про вільну торгівлю з ЄС – за сектором промисловості.

За промисловістю	Негативно	Нейтрально	Позитивно	Не знаю
Важка	27.3%	48.5%	6.1%	18.2%
Машинобудівна	23.2%	53.6%	13.0%	10.1%
Деревообробна	0.0%	87.5%	0.0%	12.5%
Промисловість будівельних матеріалів	3.3%	63.3%	6.7%	26.7%
Легка	17.2%	41.4%	3.4%	37.9%
Харчова	12.7%	58.2%	14.5%	14.5%
Поліграфія	5.6%	55.6%	5.6%	33.3%
Інші	13.6%	50.0%	22.7%	13.6%

Таблиця 10.2. Оцінка відстрочки імплементації угоди про вільну торгівлю з ЄС – за розміром підприємства.

За розміром підприємства	Негативно	Нейтрально	Позитивно	Не знаю
Малі	10.1%	59.6%	12.4%	18.0%
Середні	16.0%	45.0%	11.0%	28.0%
Великі	22.7%	61.3%	8.0%	8.0%

Користування торгівельними перевагами

Таблиця 11.1. Частка підприємств, які скористались або планують скористатися автономними торгівельними перевагами України від ЄС – за сектором промисловості.

За промисловістю	Скористались за травень-вересень 2014 р.	Планують скористатися до кінця 2015 р.
Важка	5.7%	16.7%
Машинобудівна	1.5%	15.2%
Деревообробна	0.0%	11.1%
Промисловість будівельних матеріалів	3.0%	6.1%
Легка	3.4%	21.4%
Харчова	5.6%	21.8%
Поліграфія	0.0%	9.5%
Інші	8.7%	21.7%

Таблиця 11.2. Частка підприємств, які скористались або планують скористатися автономними торгівельними перевагами України від ЄС – за розміром підприємства.

За розміром підприємства	Скористались за травень-вересень 2014 р.	Планують скористатися до кінця 2015 р.
Малі	2.2%	11.8%
Середні	4.8%	12.6%
Великі	4.0%	26.7%

Загрози, пов'язані із можливим скасуванням режиму вільної торгівлі між РФ та Україною за ініціативи РФ

Таблиця 12.1. Чи є загрозою для підприємства скасування режиму вільної торгівлі між РФ та Україною за ініціативи РФ – за сектором промисловості.

За промисловістю	Ні	Так	Не знають
Важка	65.7%	20.0%	14.3%
Машинобудівна	42.6%	51.5%	5.9%
Деревообробна	88.9%	0.0%	11.1%
Промисловість будівельних матеріалів	93.1%	3.4%	3.4%

За промисловістю	Ні	Так	Не знають
Легка	78.6%	7.1%	14.3%
Харчова	74.5%	16.4%	9.1%
Поліграфія	90.5%	4.8%	4.8%
Інші	60.0%	12.0%	28.0%

Таблиця 12.2. Чи є загрозою для підприємства скасування режиму вільної торгівлі між РФ та Україною за ініціативи РФ – за розміром підприємства.

За розміром підприємства	Ні	Так	Не знають
Малі	83.0%	8.5%	8.5%
Середні	68.0%	16.0%	16.0%
Великі	50.0%	44.7%	5.3%

Дії підприємств у випадку можливого скасування режиму вільної торгівлі між РФ та Україною за ініціативи РФ

Таблиця 13.2. Якою буде реакція підприємства у випадку скасування режиму вільної торгівлі між РФ та Україною за ініціативи РФ – за сектором промисловості. (Ч. 1)

За промисловістю	Переорієнту- ватись на ринки ЄС	Переорієнту- ватись на внутрішній ринок	Переорієнту- ватись на ринки інших країн (не ЄС чи МС)	Закрити підприємство	Ввести нові продукти до асортименту та номенкла- тури
Важка	22.2%	55.6%	11.1%	0.0%	44.4%
Машинобудівна	37.5%	50.0%	27.5%	5.0%	15.0%
Деревообробна	50.0%	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Промисловість будівельних матеріалів	75.0%	0.0%	25.0%	0.0%	25.0%
Легка	46.2%	46.2%	30.8%	0.0%	0.0%
Харчова	100.0%	50.0%	0.0%	0.0%	50.0%
Поліграфія	66.7%	66.7%	16.7%	0.0%	16.7%
Інші	22.2%	55.6%	11.1%	0.0%	44.4%

Таблиця 13.2. Якою буде реакція підприємства у випадку скасування режиму вільної торгівлі між РФ та Україною за ініціативи РФ – за сектором промисловості. (Ч. 2)

За промисловістю	«Тиснути» на український уряд з метою збереження режиму вільної торгівлі з РФ	Перепрофілювати виробництво	Відмовитись від частини номенклатури та асортименту продукції	Призупинити виробництво
Важка	11.1%	0.0%	22.2%	0.0%
Машинобудівна	7.5%	10.0%	27.5%	15.0%
Деревообробна	0.0%	0.0%	50.0%	0.0%
Промисловість будівельних матеріалів	25.0%	50.0%	25.0%	0.0%
Легка	7.7%	15.4%	30.8%	0.0%
Харчова	0.0%	50.0%	50.0%	0.0%
Поліграфія	0.0%	16.7%	33.3%	16.7%
Інші	11.1%	0.0%	22.2%	0.0%

Таблиця 13.2. Якою буде реакція підприємства у випадку скасування режиму вільної торгівлі між РФ та Україною за ініціативи РФ – за розміром підприємства. (Ч. 1)

За розміром підприємства	Переорієнтуватись на ринки ЄС	Переорієнтуватись на внутрішній ринок	Переорієнтуватись на ринки інших країн (не ЄС чи МС)	Закрити підприємство	Ввести нові продукти до асортименту та номенклатури
Малі	53.8%	38.5%	15.4%	7.7%	23.1%
Середні	44.0%	44.0%	20.0%	0.0%	20.0%
Великі	39.5%	55.3%	28.9%	2.6%	13.2%

Таблиця 13.2. Якою буде реакція підприємства у випадку скасування режиму вільної торгівлі між РФ та Україною за ініціативи РФ – за розміром підприємства. (Ч. 2)

За розміром підприємства	«Тиснути» на український уряд з метою збереження режиму вільної торгівлі з РФ	Перепрофілювати виробництво	Відмовитись від частини номенклатури та асортименту продукції	Призупинити виробництво
Малі	7.7%	23.1%	30.8%	7.7%
Середні	8.0%	12.0%	24.0%	8.0%
Великі	7.9%	10.5%	31.6%	10.5%