# В стремительно меняющемся мире

**Развитие в изоляции**

Одна из самых больших перемен, произошедших в Запорожье с приходом Горбачёва к власти в 1985 году, заключается в том, что наметился постепенный переход к открытости общества и экономики. До этого времени Запорожье существовало в изоляции от всего остального мира, находящегося за пределами царской России, а затем бывшего Советского Союза. Перестройка принесла новые возможности получения сведений о событиях в мире и дала толчок к развитию международных связей. Несмотря на это, к концу 1990-х Запорожье оставалось в значительной степени закрытым обществом.

Иностранец, приехавший в Запорожье, немедленно замечает, что лишь незначительная часть запорожцев владеет иностранными языками, что инфраструктура туристических услуг практически отсутствует и что невозможно купить серьёзную литературу по любой теме ни на каком другом иностранном языке, кроме русского, который иностранным здесь и считать нельзя, так как на нём говорит большинство жителей города. Украинские газеты, в особенности местные, слабо информируют о жизни мира за пределами бывшего Советского Союза, а путешествия за границу доступны очень немногим людям. Хотя в Запорожье почти миллион жителей, город производит впечатление отсталого и провинциального, с очень низким уровнем культуры.

Процесс интернационализации очень слабо отразился на облике запорожского общества. Вообще, люди не имеют средств на путешествия. Студенты не имеют возможности узнать и увидеть мир. В библиотеке можно найти лишь очень ограниченное количество периодических изданий и книг на иностранных языках. Студенты экономических факультетов изучают законы рыночной экономики по переведённым на русский и украинский языки английским и американским учебникам.

Поездки за границу чудовищно дороги, в особенности относительно доходов основного населения. Иностранный паспорт, которого большое количество запорожцев до сих пор не имеет, стоит около 100 долларов.

Получение визы в западную страну - процедура хлопотная, сложная и дорогая. Путешествие за границу чаще всего ограничивается поездкой автобусом в Польшу, Словакию, Германию, а также в Турцию, в основном, с целью приобретения дешёвого ходового товара (одежда, обувь, продукты питания, предметы домашнего обихода) с последующей продажей привезённого на базаре. Для многих такие путешествия - основной источник существования. Рынки буквально наводнены товарами иностранного производства. Хотя есть основания говорить о продвижении общества по пути к большей открытости по отношению к миру, чем это было в советские времена, прослеживаются и противоположные тенденции. Связи с Москвой и Санкт-Петербургом - крупнейшими культурными и научными центрами бывшего Советского Союза - очень сильно ослабели. Чудовищно уменьшился культурный и научный обмен. Например, в советские времена в Запорожье обучались многочисленные студенты из стран третьего мира, приехавшие овладеть различными специальностями по межгосударственным договорам. Их число со времён распада СССР стало просто мизерным, в Запорожье их осталось не более тысячи. Жизнь для них крайне затруднена, поскольку учебные заведения, в которых они учатся, пытаются выжать из них как можно больше денег, и, в большинстве случаев, что печально, без предоставления соответствующих условий для учёбы и проживания.

**Разрушение цепи поставок**

С разрушением Советского Союза многие производственные связи, особенно на предприятиях всесоюзного значения, прервались. Новых партнёров нужно было найти на Украине, что оказалось очень трудно и не всегда возможно, поскольку внутрирегиональные связи всегда были слабы. В некоторых случаях помогла областная администрация.[[1]](#endnote-1)

С 1991 по 1994 годы спад торговых отношений с Россией был умереннее, чем в последующие. Если в 1994 году на долю стран бывшего Советского Союза приходилось 68% общего объёма экспорта, то в 1998 году она уменьшилась до 29%. На первых порах после установления независимости, торговые связи с Россией преимущественно рвались из-за общего хаоса и неразберихи, связанных с распадом плановой экономики. В 1993 году страны Союза Независимых Государств (СНГ), к которым принадлежала и Украина, были объявлены свободной экономической зоной. Однако с тех пор на пути сотрудничества выросли горы препятствий и в 1996 президент Кучма уже говорил об экономической войне с Россией, после того как та обложила двадцатипроцентным налогом ввоз произведённых на Украине товаров. Украина предприняла ответный шаг, сделав то же с импортом из России. В период 1991-1994 годов была очень распространена проблема поиска поставщика. Начиная с 1994 года главная проблема - чем оплатить поставку.

Но не только торговые барьеры привели к разрыву связей запорожских предприятий с российскими поставщиками и заставили искать новых. Российские поставки часто оказывались дороже, чем предложенные другими потенциальными партнёрами из Центральной и Западной Европы (см. гл. 5, пример “Авотозаза”).

Рвались связи с поставщиками и по другим причинам. Возможность торговать с заграницей заставила многие предприятия бывшего Советского Союза разорвать отношения с украинскими заказчиками и поставщиками. Это часто приводило к общему разрыву всей цепи поставок.

Типичным примером может служить одно из швейных предприятии, успешно поставлявшее кожаные пиджаки на Запад. Однако местному поставщику кож стало выгоднее поставлять сырьё на Запад. В результате владелец швейного предприятия обанкротился. А между тем бойня тоже усмотрела для себя большую выгоду продавать кожсырьё за границу, в результате чего обанкротилось, в свою очередь, кожевенное предприятие. Со временем сельское хозяйство, пришло в страшный упадок, и стало ясно, что выгоднее продавать за границу живой скот. Так бойня лишилась дохода от продажи сырья и тоже обанкротилась.[[2]](#endnote-2)

Мы привели этот пример, чтобы показать, как рвутся цепочки между поставщиками. Из примера видно, что этот процесс влечёт за собой с одной стороны кратковременную выгоду, а с другой - опасность разрушения национальной экономики.

Ещё чаще причиной разрыва установленных связей становится конкуренция импорта. На посещённых совместных предприятиях, замечено, что в целях гарантированного качества снабженцы ищут заграничные поставки, потому что украинские поставщики в большинстве случаев не могут поставить продукцию необходимого качества. Например, компания ЗТЛ в Запорожье для производства лимонада закупает концентрат в Венгрии, потому что он может храниться год, тогда как срок годности концентрата местного производства всего лишь месяц.

То, что цены на украинскую продукцию часто очень высоки, объясняется и особенностями правил, действующих на внутреннем рынке Украины. Дело в том, что в рыночную стоимость продукции должны быть включены расходы предприятия с момента последней поставки продукции заказчику. Это означает, что если, например, предприятие простояло три месяца, то следующий местный заказчик должен оплатить этот простой, стоимость которого будет включена в стоимость произведённого для него товара.[[3]](#endnote-3) Это странное правило касается только украинских партнёров и заставляет предприятия требовать высокую цену с украинских заказчиков. В результате цены на сталь для украинских потребителей на 30-50% выше, чем для иностранных. Такая система цен ещё глубже повергает местный рынок в упадок и толкает украинские предприятия на поиск иностранных поставщиков-производителей. Плохо организованная цепь долговых обязательств также заставляет украинские предприятия устанавливать более высокие цены и более строгие условия поставок для украинского рынка.

Распад цепи поставок произошёл также и в странах Центральной Европы. Однако, поскольку процесс перехода Украины к рыночным отношениям происходит очень медленно, производственные цены на местную продукцию относительно высоки, а её качество остаётся крайне низким, разрушение поставочных связей здесь приняло из-за конкуренции с импортом чудовищные размеры и представляет опасность для экономики в целом.

**Конкуренция с импортом**

Что касается готовой продукции, то здесь конкуренция с импортом ещё суровее. На Западе считается, что конкуренция с импортными товарами может служить инструментом, ломающим местные монополии и способствующим дальнейшей конкуренции, являющейся рычагом в улучшении качества местной продукции.

Украина, как нам кажется, представляет особый случай, в том смысле, что приспособленность к конкуренции с импортом здесь очень ограничена, по сравнению с большинством стран Центральной Европы. Это связано с тем, что украинская экономика очень мало приспособлена к рыночным отношениям. Уровень приватизации крайне низок. Невозможность участвовать в конкурентной борьбе с импортом связана также с высокими налогами и обесцениванием гривны, осложняющими условия местного производства.

Бедственное положение местных предприятий в конкурентной борьбе обусловлено медленным продвижением реформ даже в большей степени, чем всеми неравными условиями конкуренции вместе взятыми.

Под последними мы имеем в виду притеснения предприятий местного производства со стороны налоговой инспекции и нелегальный беспошлинный ввоз в страну огромного количества импортных товаров. Например, текстильное предприятие “Вепес” жаловалось на рыночную продажу дешёвой одежды из Турции, за ввоз которой не взимается налог ни на турецкой ни на украинской границе.

Приведём ещё несколько примеров, иллюстрирующих проблему.

Администрация Запорожской области импортирует большое количество голландского масла, которое оказывается в полтора раза дешевле местного.[[4]](#endnote-4) Это парадокс, потому что колхозы вряд ли получают соответствующую плату за свою продукцию.

Много более высококачественных, чем местные, продуктов питания из Западной Европы предлагается на запорожских рынках по более низким ценам. Это тоже происходит вопреки всем существующим экономическим теориям. Во всех экономических учебниках можно прочесть, что страны, подобные Украине, имеют сравнительные преимущества в производстве трудоёмких товаров, так как зарплата сравнительно низкая. Это не совсем так. В начале 1993 года среднемесячная зарплата в промышленности была 7 долларов в месяц, а в начале 1996 - уже 100 долларов. Но это без учёта высоких налогов и различных косвенных субсидий работникам со стороны правительства и предприятий. Местная частная фабрика одежды, работающая в основном для местного рынка, должна платить работникам зарплату в размере 50-80 долларов. Вообще-то в этой отрасли относительно низкий уровень зарплаты, примерно 35 долларов в месяц. Это означает, что для того, чтобы стать конкурентоспособной, фабрика вынуждена платить почти вдвое большую зарплату, чем по отрасли в целом. И это опять-таки без учёта налогов. Конечно, заработная плата остаётся низкой, но не настолько, как уверяют данные статистическое бюро.

Другая важнейшая проблема - качество труда. Несмотря на относительно высокий уровень образования населения, уровень качества труда довольно низок.

Низкая производительность объясняется не только слабой организацией труда, но также и глубоко укоренившимися отношениями.

Производительность труда на частных фирмах, даже когда руководство старается организовать современное производство, не всегда достигает такого же уровня, как на Западе. Причины этого - экономическое окружение и годами складывавшееся равнодушное отношение к работе.

Иностранная экономическая политика правительства оказалась несостоятельной. После этапа, при котором даже экспорт облагался налогом, началась либерализация иностранной торговли. Однако недавно тарифы на импорт были подняты и достигли в 1996 году уровня 25% от стоимости ввозимого товара, что гораздо выше мировых стандартов.[[5]](#endnote-5) С другой стороны, Национальный банк поддерживает карбованец по отношению к доллару на высоком уровне. Например, на протяжении первой половины 1996 инфляция составляла 64%, тогда как доллар стал дешевле по отношению к местной валюте!

**Импорт и экспорт**

46% от учтённого импорта, прибывающего в Запорожье, произведено в странах бывшего Советского Союза (данные 1998 года). В 1994 году 73% импорта приходилось на СНГ. Примерно половина импорта не регистрируется. В большинстве своём, неучтённые привозные товары можно найти на базаре и в основном это потребительские товары и продукты питания. Они поступают преимущественно из дальнего зарубежья и представляют собой большую часть необходимого импорта.

По украинским стандартам, Запорожье экономически очень открытый город. Хотя в Запорожской области проживает лишь 4% населения Украины, здесь сосредоточено около 7% общеукраинского экспорта (данные 1996 года). Экспорт Запорожья постепенно увеличивался в течение первой половины 90-х годов. Этот рост в основном был связан с ростом экспорта сырьевых материалов и полуфабрикатов. Экспорт железа возрос с 98 миллионов тонн в 1991 году до 120 миллионов тонн в 1995, экспорт стали с 234 миллионов тонн в 1991 до 701 миллиона тонн в 1995.

Ассортимент экспорта очень небогат. Экспорт чёрных металлов и алюминия составлял в 1998 году 68% всех экспортируемых товаров. (48,5% в 1994 году).

Семь крупнейших предприятий давали 67% всего экспорта 1994 года. Рост вывоза связан с относительно низкими ценами на сырьё для производства железа, стали и алюминия, низкими расходами по амортизации оборудования и очень малыми расходами на охрану окружающей среды, а также дешёвыми кредитами и скрытыми дотациями со стороны государства. Рост экспорта вплоть до 1998 года не должен успокаивать и давать надежды, поскольку база для экспорта в стремительно изменяющихся современных условиях чрезвычайно слаба. В дальнейшем выгоды от экспорта могут быть гораздо скромнее, да и вообще проблематичны.

География рынков сбыта недавно сделала значительный переориентировалась с территории бывшего Советского Союза на дальнее зарубежье. Если в 1994 году в страны бывшего Советского Союза направлялось 68% от общего экспорта, то в 1998 году этот показатель снизился до 42%. Зато возрос экспорт в дальнее зарубежье.

Доля экспорта из Запроржской области в страны Центральной и Восточной Европы, исключая бывшие советские республики, составляла от 6 до 10% в течение 1994-1997 года. Доля экспорта в Китай выросла с 8,6% в 1995 до 16% в 1998 (первая половина года). Доля экспорта в Германию остаётся очень незначительной (1,9% в 1994, 2,9% в 1998 (первая половина) и так же мал экспорт в США(10,9% в 1995 и 3,3% в первой половине 1998).[[6]](#endnote-6)

Несмотря на большое количество совместных предприятий, которых насчитывается около трёхсот, международная кооперация находится на довольно низком уровне. Совместные предприятия заняты в основном коммерческой деятельностью, в которой слабо задействованы иностранные партнёры. Низкий уровень международной кооперации в сфере производства находится в кричащем противоречии с большим количеством предприятий иностранной торговли в Запорожской области.

Это результат советского исторического развития, при котором международные экономические отношения развивались преимущественно в сфере товарной торговли. Иностранная торговля должна была быть организована только через специальные торговые фирмы в Москве. В большинстве своём фирмы эти не знали своих клиентов и заказчиков за рубежом. Распространение международной технологии было очень незначительно и в основном ограничивались покупкой и копированием зарубежных уже внедрённых технологий. Революция в организации производства в странах с наиболее передовой рыночной экономикой прошла незамеченной для бывшего Советского Союза и по-прежнему едва известна в Запорожье. Подавляющее большинство местных руководителей предприятий до сих пор следуют тейлорской или даже до-тейлорской концепции организации производства.

Вот почему, говоря о международной производственной кооперации, предприниматели и администраторы в основном имеют в виду привлечение капитала и технику, нежели специфику организации производства.

В интервью с руководителями совместных предприятий выяснилось, что многие из них имеют проблемы с зарубежными партнёрами. В частности, оказалось, что западные партнёры использовали местных компаньонов, имеющих недостаточно знаний в области украинских и международных законов, в целях очень дешёвого доступа к украинским товарам и технологиям.

Мы наблюдали широко распространённое недоверие среди интервьюируемых руководителей, в том числе и совместных предприятий, к целям западных партнёров. От западных бизнесменов, имеющих дело с украинскими партнёрами, мы слышали жалобы на невыполнение украинской стороной контрактных обязательств, а также на то, что на Украине законы, которые должны управлять экономикой, не действуют. Западные партнёры также возмущались отсутствием обязательности и исполнительности, опозданиями на деловые встречи, влекущими за собой подчас серьёзные неудачи.[[7]](#endnote-7)

**Иностранные капиталовложения**

Несмотря на высокий уровень экспорта относительно валового национального продукта, Запорожская область имела к началу 1997 года самый низкий уровень направленных иностранных инвестиций из всех областей Украины. На 1 июля 1995 года в Запорожье сосредоточено было только 1,5% всех иностранных инвестиций на Украину, хотя население области составляет 4%. Однако, начиная с 1996 года уровень иностранных капиталовложений значительно вырос. В 1996 он составил 15,6 миллиона долларов, в 1997 году - уже 48,5 миллиона, а на первую половину 1998 - 224 миллиона.

Украина в целом имеет один из самых низких уровней иностранных инвестиций в Центральной и Восточной Европе. И это несмотря на преимущества потенциального большого рынка.[[8]](#endnote-8) В период с 1991 по 1996 год 42,3 миллиарда долларов ушло в Центральную и Восточную Европу в качестве зарубежных инвестиций. Только 1,2 миллиарда приходится на Украину. Сумма накопленного на Украине капитала от иностранных инвестиций составляла к этому времени 23 доллара на человека. Только Армения, Грузия и Беларусь имели более низкий показатель.

Низкий уровень иностранных капиталовложений на Украине объясняется плохим состоянием экономики и политической ситуацией, что описано во второй главе. Кроме этого, законы, регулирующие отношения с инвесторами шесть раз изменялись, и в период с 1991 по 1996 годы зачастую инвесторам приходилось нести убытки, платя задним числом штрафы за деятельность, ранее не запрещённую.[[9]](#endnote-9)

Президент дал иностранным инвесторам гарантии, что с них не будут взиматься налоги на прибыль. В это же время парламент принял закон, обязывающий инвесторов платить этот налог. Общее беззаконие, в целом, пугает зарубежных инвесторов.

На первый взгляд, в Запорожье сделано много, чтобы привлечь иностранные капиталовложения. Запорожская область первой из областей Украины пригласила британских консультантов фирмы Купер и Либранд, которых попросили сделать региональный план развития и для многих предприятий этот план был сделан. В декабре 1995 года был проведен семинар, посвящённый прямым капиталовложениям. Запорожье представило себя на ежегодной ярмарке в Ганновере в апреле 1996 года и были учреждены специальные организации по привлечению инвестиций - Промышленно-коммерческая палата, Агентство регионального развития, Бизнес-центр.

Однако это лишь несколько конкретных шагов, которые общего положения не изменили. Местные власти до сих пор не в состоянии ответить на вопрос, как много времени понадобится зарубежному инвестору, чтобы взять в аренду землю и средства связи. Почти нет информации о Запорожской области, которую мог бы получить инвестор. Неблагоприятными факторами для Запорожья являются плохо налаженная работа транспорта и средств связи, а также загрязнение окружающей среды.

Основные капиталовложения поступили из Канады (3,6 миллионов долларов), из Виргинских островов (2,6 миллиона долларов), из США (1,7 миллиона), из Китая(0,8 миллиона) и из Германии(0,5 миллиона)(информация на 1 июля 1996 года). Внушительные суммы приходят из стран с низким уровнем налогов. Например, с Виргинских островов - 2,6 млн. долларов, из Венгрии - 292 тысячи долларов, из Кипра - 292 тысячи долларов, с Багамских островов - 138 тысяч долларов, из Лихтенштейна - 138 тысяч долларов, и из Ливана - 100 тысяч долларов. Возможно, это “грязные” деньги из Запорожья, “отмытые” благодаря “налоговому раю”?[[10]](#endnote-10)

**Процесс интернационализации**

Низкий уровень промышленной кооперации и иностранных инвестиций обусловлен низким уровнем интернационализации Запорожского общества и экономики. Очень немногие люди путешествуют за границу и очень мало иностранцев посещает Запорожье.

Общая проблема международного сотрудничества заключается в том, что местные бизнесмены, особенно старшего поколения, не имеют никаких представлений о том, как себя вести с иностранными партнёрами. Изоляция Запорожья во многом препятствует возможности научиться принятым в деловых кругах нормам поведения. Вообще, они лишены элементарной культуры поведения, имеют превратные представления о возможностях деловых партнёров. Они не понимают ценности контракта в экономическом взаимодействии, очень часто нарушая собственноручно подписанные соглашения. Турецкий бизнесмен рассказывал нам, как “Запорожсталь” регулярно не поставляет сталь к назначенной дате, так что турецкий торговец имеет проблемы со своими покупателями. Руководство предприятия не понимает, что подобное поведение влечёт штрафы с турецкого предпринимателя. В результате оплату за поставки предприятие получает лишь после прихода стали в Турцию.

Чтобы привлечь иностранных инвесторов, очень важно улучшить и сферу обслуживания, в особенности, гостиницы, высокая стоимость проживания в которых не сопоставима с низким уровнем предлагаемых услуг.

**Иностранная помощь**

В течение девяностых Запорожье начало получать поддержку от проектов помощи со стороны западных благотворительных организаций. Учителя-добровольцы из стран Европейского Союза и США приезжали в Запорожье, чтобы учить языкам, программированию и экономике. Исследователи из Запорожья начали сотрудничать с партнёрами из западноевропейских держав. В рамках программ помощи, разработанных Европейским Союзом, вступил в действие специальный проект “Подсолнечник”, который поддерживал кооперативы по выращиванию подсолнечника при помощи французских экспертов. На средства Европейского Союза был открыт Центр деловых связей. Запорожская торговая палата получила помощь, как и Центр регионального развития. Фирма “Куперс и Либранд” сделала для областной администрации на западные средства доклад о региональных перспективах развития. Многие предприятия сделали бизнес-план с помощью западных источников. Запорожская атомная станция получила помощь от западных экспертов. Фонд “Евразия” имел несколько проектов в Запорожье. Этот перечень можно продолжить другими примерами. Особенный интерес к развитию Запорожья проявила Германия. И Запорожье было выбрано как одна из трёх украинских областей, куда в основном должна быть направлена помощь из Германии.

Опыт с проектами помощи накоплен разнообразный.

В целом, городские и областные руководители интересовались только западными деньгами, а не советами. Областная администрация практически ничего не сделала по советам экспертов “Куперс и Ли-бранд”, стоивших, правда не ей, но всё же 750 тысяч долларов. Доклад положили в стопку приходящих материалов. Единственным осязаемым результатом было учреждение Регионального Центра развития. Однако этот центр ничего не сделал.

Обыкновенно ход проекта, финансируемого западными донорами, здесь целиком зависит от западных советников. С тех пор, как они покинули хорошо оборудованный Центр деловых связей, его работа постепенно пришла в упадок.

Происходят и случаи коррупции в отношении к западным проектам помощи. В большинстве случаев местные и областные власти не сотрудничают с западными советниками.

Например, когда в Запорожье прибыла команда французского эксперта, финансируемого Европейским Союзом (проект по поддержке выращивания подсолнечника), ответственный чиновник из областной администрации не предложил никакой помощи, кроме как посреднические услуги между новоприбывшими и фирмой “Хортица”, которая берётся предоставить офис и офисное оборудование за астрономическую сумму. В данном случае, несомненно на лицо преднамеренный сговор чиновника с фирмачами на предмет выкачки денег с иностранцев. Постепенно, с большим трудом, французский консультант сам нашёл себе подходящее помещение под офис.

Неоднократно западные деньги, выделенные на исследовательские нужды, были присвоены руководством академий и университетов.

Нам приходилось неоднократно слышать о случаях коррупции по отношению к западной материальной помощи.

**Заключение**

Несмотря на новые возможности путешествовать заграницу и узнавать о жизни за рубежом, Запорожье остаётся закрытым и провинциальным обществом. Интернационализация Запорожского общества и экономики остаётся на очень низком уровне. Наблюдается пока только интернационализация базара. Хотя Запорожский экспорт достиг высокого, по украинским стандартам, уровня, этот экспорт имеет очень шаткие основания, поскольку в основном был субсидирован. Иностранные инвестиции и международное промышленное сотрудничество находятся на низком уровне даже по украинским стандартам. Конкурентная борьба с импортной продукцией скорее убьёт запорожские предприятия, чем заставит их работать лучше.

Проекты западной помощи сталкиваются с многими препятствиями, в том числе и с недружелюбием местного и областного начальства и широко распространённой коррупцией.

**Авторы Ханс и Анна ван Зон**

**Примечания**

1. Примером внутрирегионального сотрудничества на юго-востоке Украины следует считать сохранение донецких поставок угля для запорожских предприятий. [↑](#endnote-ref-1)
2. Это пример, приводимый профессором Нейхаммером, который занимался исследованиями в Запорожье. [↑](#endnote-ref-2)
3. Hirchhauzen, стр. 7. [↑](#endnote-ref-3)
4. “Деловая Украина”, 15 ноября 1995 г., стр. 12. [↑](#endnote-ref-4)
5. “Зеркало недели”, 17 февраля 1996 г., стр. 7 [↑](#endnote-ref-5)
6. Там же, стр. 57-60. [↑](#endnote-ref-6)
7. Информация получена на конференции в Торговой палате Утрехта об Украине, где работает примерно 80 голландских предприятий. [↑](#endnote-ref-7)
8. С 1991 по 1996 годы уровень накопленного от направленных иностранных инвестиций капитала составлял в Украине - 21 доллар на человека, в Румынии - 66 долларов. в Беларуси - 5 долларов, в России - 32, в Венгрии - 1,198, в Чешской республике - 586 и в Польше - 121 доллар. [↑](#endnote-ref-8)
9. На протяжении первых пяти лет независимого существования Украины закон о направленных иностранных инвестициях изменялся в стране шесть раз! ( “Экономика Украины”, январь 1997 г., стр. 37.) [↑](#endnote-ref-9)
10. Числовые данные Запорожского статистического бюро. [↑](#endnote-ref-10)