

Біла книга Як реалізувати експортний потенціал України за умов глобалізації

Пропозиції щодо політики сприяння
розвитку українського експорту

*Підготовлено за фінансової підтримки Western NIS Enterprise Fund для
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України*

Київ – 2016

Авторський колектив:

Інститут економічних досліджень та політичних консультацій (ІЕД)

<i>Ігор Бураковський</i>	<i>Голова Правління ІЕД, д. е. н., професор кафедри економічної теорії Національного Університету «Києво-Могилянська Академія», керівник авторського колективу</i>
<i>Вероніка Мовчан</i>	<i>Директор з наукової роботи ІЕД, керівник Центру економічних досліджень</i>
<i>Оксана Кузяків</i>	<i>Виконавчий директор ІЕД, керівник Центру досліджень сучасного суспільства</i>
<i>Ольга Красовська</i>	<i>Провідний науковий співробітник ІЕД, координатор проектів, к.е.н.</i>
<i>Світлана Зайцева</i>	<i>Провідний науковий співробітник ІЕД</i>
<i>Андрій Бутін</i>	<i>Старший науковий співробітник ІЕД</i>
<i>Віталій Кравчук</i>	<i>Старший науковий співробітник ІЕД</i>
<i>Ірина Коссе</i>	<i>Старший науковий співробітник ІЕД</i>
<i>Костянтин Кравчук</i>	<i>Науковий співробітник ІЕД</i>
<i>Микола Риженков</i>	<i>Науковий співробітник ІЕД</i>
<i>Ірина Федець</i>	<i>Науковий співробітник ІЕД</i>
<i>Олекса Степанюк</i>	<i>Науковий співробітник ІЕД</i>
<i>Олександр Крініцин</i>	<i>Науковий співробітник ІЕД</i>
<i>Єлизавета Ухо</i>	<i>Молодший науковий співробітник ІЕД</i>
<i>Антон Нанавов</i>	<i>В.о. доцента, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Тарасаса Шевченка, к.е.н., асоційований експерт ІЕД</i>

АО «АФ «Сергій Козьяков та Партнери»

<i>Микола Подпалов</i>	<i>Партнер АО «АФ «Сергій Козьяков та Партнери», адвокат</i>
<i>Андрій Карнаухов</i>	<i>Партнер АО «АФ «Сергій Козьяков та Партнери», адвокат</i>
<i>Наталія Ісаханова</i>	<i>Партнер АО «АФ «Сергій Козьяков та Партнери», адвокат, к.ю.н</i>
<i>Олександр Павленко</i>	<i>Радник АО «АФ «Сергій Козьяков та Партнери», адвокат</i>
<i>Анна Гладштейн</i>	<i>Радник АО «АФ «Сергій Козьяков та Партнери», адвокат</i>
<i>Олеся Кривецька</i>	<i>юрист АО «АФ «Сергій Козьяков та Партнери»</i>
<i>Андрій Пилипенко</i>	<i>помічник адвоката АО «АФ «Сергій Козьяков та Партнери»</i>

Даний документ базується на статистичних даних та аналітичних матеріалах станом на лютий 2016 року.

Погляди авторів, висловлені в цьому документі, можуть не збігатися з поглядами Western NIS Enterprise Fund або Уряду Сполучених Штатів Америки.

Зміст

Перелік абревіатур	4
Вступ	5
Розділ 1. Економіка України та світове господарство: основні взаємозв'язки	7
1.1. Структура економіки	7
1.2. Відкритість української економіки	9
1.3. Експорт та економічне зростання	9
Висновки для України	10
Розділ 2. Сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі та торговельної політики: на що має орієнтуватись Україна	11
2.1. Глобальні тенденції сучасного розвитку	11
2.2. Світовий експорт: основні тенденції	12
2.3. Тенденції міжнародної торгівлі: якісні зміни	13
Висновки для України	15
Розділ 3. Україна на світових ринках	16
3.1. Географічна структура українського експорту	16
3.2. Український експорт товарів та послуг на фоні світових тенденцій	16
3.3. Рівень експортної орієнтації галузей економіки України	17
3.4. Україна та глобальні ланцюги вартості	17
3.5. Україна на ринках високотехнологічних товарів	21
Висновки для України	23
Додаток 1. Оцінка порівняльних переваг України на світовому ринку	24
Розділ 4. Як побудувати ефективну експортну стратегію: виклики для України	26
4.1. Бар'єри на шляху експорту: що маєтсья на увазі	26
4.2. Бар'єри на шляху українського експорту: загальна оцінка	26
4.3. Логістика	28
4.4. Експортні бар'єри: оцінка українського бізнесу	28
4.5. Чому не спрацювали попередні спроби сприяння розвитку експорту	30
4.6. Зв'язок політики сприяння експорту з іншими політиками	30
Висновки для України	31
Розділ 5. Як реалізувати експортний потенціал МСП	32
5.1. МСП та експорт: вигоди та виклики	32
5.2. МСП в експорті ЄС	32
5.3. МСП в експорті України	34
Висновки для України	35
Розділ 6. Україна: режими доступу до світових ринків та їхній потенціал	36
6.1. Режими доступу українських товарів та послуг до світових ринків	36
6.2. Застосування інструментів торговельного захисту	37
6.3. Угоди про вільну торгівлю	38
6.4. Економічні стосунки з РФ	40
Висновки для України	43
Розділ 7. Якою має бути Експортна стратегія для України: пропозиція для Уряду	44

Перелік абревіатур

АПЕК	Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво
ВВП	валовий внутрішній продукт
ВДВ	валова додана вартість
ГЛВ	глобальні ланцюги вартості
ЄС	Європейський Союз
ЗВТ	зона вільної торгівлі
ІЕД	Інститут економічних досліджень і політичних консультацій
МСП	малі й середні підприємства
РФ	Російська Федерація
СНД	Співдружність Незалежних Держав
СОТ	Світова організація торгівлі
СРСР	Союз Радянських Соціалістичних Республік
США	Сполучені Штати Америки

Вступ

Конкуренентоспроможність національних економік є фактичним результатом складного взаємозв'язку міжнародної конкурентоспроможності національних виробників товарів і постачальників послуг та міжнародної конкурентоспроможності національної політики сприяння експорту в широкому розумінні цього слова.

За таких умов сприяння експорту перетворюється на стратегічну мету національної економічної політики, реалізація якої можлива лише на основі спеціальної експортної стратегії. Така політика має будуватись на адекватному розумінні особливостей та динаміки сучасних світогосподарських процесів, у які на сьогодні об'єктивно інтегрована Україна.

При цьому надзвичайно важливо, щоб суспільство розуміло наміри Уряду щодо розвитку експорту в середньо- та довгостроковій перспективі та мотиви здійснення відповідних заходів.

Такими стратегічними документами політики мають стати Біла книга, Експортна стратегія на 2016-2020 рр. та План дій на виконання Експортної стратегії. Ці документи мають містити бачення викликів, із яким стикається економіка України за часів глобалізації в цілому, та напрямів розвитку й реалізації експортного потенціалу України зокрема, та цілі, принципи й інструменти реалізації політики сприяння експорту, які будуть покладені в основу прийняття відповідних урядових рішень у цій сфері.

Представлена Біла книга є документом, що містить експертне бачення проблем, які має вирішити Уряд, стратегічні підходи до їх розв'язання та визначення переліку перспективних питань, на які треба шукати відповіді в майбутньому.

Майбутня Експортна стратегія суто у функціональному плані повинна стати інструментом реалізації таких завдань:

1. Зробити сприяння експорту постійною, послідовною та комплексною політикою: мова йде про перехід від окремих дій до розробки та «запуску» повноцінної політики сприяння експорту як безперервного процесу;
2. Визначити свого роду «регуляторні орієнтири» для бізнесу. Іншими словами мова йде про конструктивний вплив на очікування бізнесу щодо змін національної торговельної політики шляхом забезпечення її передбачуваності та прозорості;
3. Забезпечити узгодження та координацію дій ЦОБВ та інших урядових інституцій, які займаються виробленням торговельної політики (зокрема, у частині експорту), та політикою в суміжних із торгівлею (експортом) сферах;
4. Забезпечити спадковість та послідовність політики щодо експорту в середньостроковому та довгостроковому плані;
5. Сприяти структурованому діалогу влади та бізнесу з питань розвитку торгівлі в цілому та експорту зокрема;
6. Визначити систему принципів, на яких повинні будуватись відповідні Урядові рішення та оцінюватись урядова політика щодо експорту;
7. Визначити національні пріоритети у сфері сприяння експорту з тим, щоб ефективно використати кошти міжнародної технічної допомоги у сфері розвитку експорту України.

Послідовна реалізація Експортної стратегії забезпечить створення необхідних умов для:

- Оптимізації інтеграції України в міжнародні потоки товарів та послуг (у частині експорту);
- Більш ефективного використання наявних режимів торговельних стосунків із торговельними партнерами;
- Відкриття ринків для українських експортерів шляхом відповідних домовленостей на регіональному та міжнародному рівнях (у тому числі, через участь у роботі міжнародних організацій);
- Зменшення негативного впливу регуляторних бар'єрів та спрощення процедур торгівлі всередині країни.

У кінцевому підсумку метою політики є перетворення експорту на важливий чинник економічного зростання, створення робочих місць та підвищення соціальних стандартів.

Виклад матеріалу побудовано таким чином. У Вступі характеризується мета Білої книги та формулюються основні аргументи на користь розробки спеціальної стратегії сприяння експорту, яка має бути покладена в основу відповідних урядових рішень у цій сфері. Розділ 1 містить опис основних рис економіки України. При цьому наголос робиться на оцінці відкритості української економіки, впливі зовнішніх чинників на її структуру та ролі експорту в економічному розвитку. Розділ 2 присвячено аналізу сучасних тенденцій міжнародної торгівлі та торговельної політики. Ці тенденції визначають об'єктивні виклики, на які має адекватно відреагувати Україна з тим, щоб ефективно скористатись можливостями глобалізації. Розділ 3 містить комплексну характеристику присутності українських виробників товарів та постачальників послуг на світових ринках. При цьому акцент робиться на тому, наскільки динаміка та структура українського експорту відповідають сучасним тенденціям світової торгівлі. Розділ 4 містить оцінку та аналіз основних бар'єрів, із якими стикаються українські експортери. Суто у змістовному плані політика сприяння експорту фактично спрямована на усунення або мінімізацію бар'єрів, що ускладнюють вихід на світові ринки українських виробників товарів та постачальників послуг. Розділ 5 присвячено особливостям інтернаціоналізації МСП. Фактично мова йде про характеристику експортного потенціалу українських МСП та проблеми його реалізації. Розділ 6 присвячено опису чинних режимів доступу українських експортерів до світових ринків. Ці режими визначаються як багатосторонніми міжнародними угодами, так і двосторонніми домовленостями України з іншими країнами та регіональними торговельними об'єднаннями. Розділ 7 містить пропозиції щодо змісту, цілей, принципів та механізмів державної політики розвитку експорту.

При підготовці Білої книги автори використовували офіційні матеріали та дослідження таких міжнародних установ як Світова організація торгівлі, Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Організація економічного співробітництва та розвитку, Світовий економічний форум, а також напрацювання окремих іноземних та вітчизняних експертів.

Для кількісної оцінки тих чи інших економічних явищ та процесів було використано наявну на час підготовки публікації статистичну інформацію.

Усі аналітичні матеріали, які лягли в основу цієї публікації, та пропозиції щодо Плану дій передані Міністерству економічного розвитку й торгівлі.

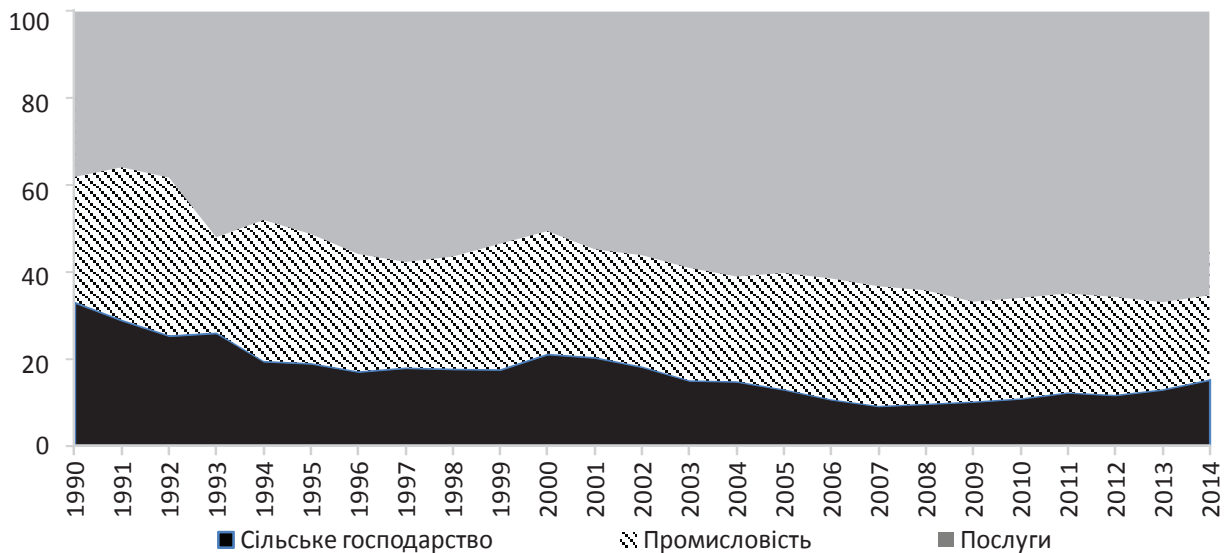
Цей документ відображає виключно бачення авторів того, якою має бути Біла книга та Експортна стратегія, але не є документом державної політики та не відображає офіційну позицію Western NIS Enterprise Fund.

Розділ 1. Економіка України та світове господарство: основні взаємозв'язки

1.1 Структура економіки

З моменту проголошення незалежності структура економіки України досить сильно змінилась (Рисунок 1.1). Скоротились частки сільського господарства й промисловості, зросла частка сектору послуг.

Рисунок 1.1. Структура економіки України (валова додана вартість, %)



Джерело: Державна служба статистики України

Частка сільського господарства в загальній величині валової доданої вартості (ВДВ) стабільно (хоча й з перервами) падала з 1991 р. по 2007 р. (з 25,6% до 7,1% відповідно). Ця ситуація пояснювалась шоком від переходу від колективного до приватного ведення господарства, а в 2000-х рр. відносно повільнішим зростанням цін на сільськогосподарську продукцію та фізичних обсягів виробництва порівняно з іншими галузями економіки. Після 2007 р. роль сільського господарства в економіці почала зростати – продуктивність виробництва збільшувалась, ціни на світовому ринку також зростали, тоді як динаміка промисловості та сектору послуг була або від'ємною, або нижчою порівняно зі зростанням сільського господарства. У 2014 р. частка сільського господарства сягнула 11,8% від ВДВ.

Частка промисловості у валовій доданій вартості різко впала на початку 1990-х рр., що було зумовлено трансформаційною кризою, а в період з 1996 по 2007 рр. коливалась на рівні 30%. Після кризи 2008-2009 рр. внесок промисловості до ВДВ впав до 25%, і вже не відновлювався до попереднього рівня. Це було значною мірою пов'язано з тривалим спадом промислового виробництва на фоні зниження експорту.

Частка послуг у ВДВ зросла з 38% у 1990 р. до 67% у 2009 р. Спочатку зростання сектору послуг мало місце як реакція на перехід до ринкової економіки, коли значна кількість робочих місць у промисловості й сільському господарстві просто зникла, але при цьому зростав державний апарат, позитивну динаміку демонстрували освіта, торговельна та транспортна мережі, фінансовий сектор. Цей тренд перервався під час кризи 1998-1999 рр., коли доходи населення різко знизились. У 2000 х рр. роль сектору послуг знову зростала паралельно зі зростанням реальних доходів населення й збільшення частки заробітної плати у ВВП. Після 2009 р. частка послуг у ВВП стабілізувалась на рівні 66%.

Що стосується структури української промисловості, то сьогодні вона виглядає таким чином (Рисунок 1.2). При цьому слід пам'ятати, що відповідні зміни відбувались, у тому числі, під впливом зовнішніх чинників.

Рисунок 1.2. Структура промислового виробництва України (валова додана вартість, %)



Джерело: Державна служба статистики України «Таблиця витрати-випуск України за 2013 рік в основних цінах», Київ – 2015.

З 2010 р. номінальна частка добувної промисловості перевищує 25% від загального обсягу ВДВ промисловості. Ця ситуація зумовлена порівняно низьким ступенем обробки сировини в переробній промисловості, що впливає на попит на продукцію цієї галузі, відносно меншим впливом економічної кризи 2008-2009 рр. на галузь та тривалим періодом високих цін на нафту та газ.

Внесок металургійної промисловості в промислове виробництво протягом 2001-2007 рр. стабільно зростав і перевищив 20% доданої вартості в промисловості у 2006 р., що пояснюється переважно бумом світового попиту на продукцію галузі та інвестиціями в розширення виробництва.

Роль металургії у формуванні доданої вартості промисловості різко впала після кризи 2008-2009 рр. унаслідок різкого зниження прибутковості металургійного виробництва, що було зумовлено динамікою цін на руду, енергоносії та сталь на світовому ринку, та значним падінням обсягів переробки.

Коливання частки хімічної промисловості та виробництва будівельних матеріалів було подібним до динаміки питомої ваги металургії. Частка цього сектору перевищувала 10% у 2005-2008 рр., але поступово зменшилась до 7% у 2013 р. На українські добрива до 2008 р. існував великий попит закордоном, тоді як будівельні матеріали користувались великим попитом в Україні (внутрішній ринок) та РФ (зовнішній ринок). Україна успадкувала від СРСР достатні для задоволення такого високого попиту виробничі потужності, а дешевий газ дозволяв отримувати досить високі прибутки. Після 2008 р. попит на будівельні матеріали різко зменшився і не відновився, а ціни на газ зросли, що зробило українські добрива значно менш конкурентними на світовому ринку.

Роль харчової промисловості та машинобудування залишалася порівняно стабільною – частки цих галузей коливались на рівні 14-16%. У випадку харчової промисловості, ця ситуація пояснювалася стабільністю внутрішнього попиту на продукцію галузі, тоді як на продукцію машинобудування існував порівняно стабільний попит з боку країн СНД та на внутрішньому ринку України.

1.2 Відкритість української економіки

У цілому українська економіка є достатньо відкритою за показником відношення експорту товарів та послуг до ВВП, хоча й не відноситься до групи найбільш відкритих економік світу (Таблиця 1.1).

Рівень відкритості економіки України за показником відношення зовнішньоторговельного обігу до ВВП перевищує середньосвітовий. За таких умов економічний розвиток України суттєво залежить від стану світової економічної кон'юнктури, динаміки та масштабів змін, які відбуваються у світовому господарстві.

Таблиця 1.1. Відкритість економіки: частка експорту товарів та послуг як % ВВП

№	Країна	2010	2011	2012	2013	2014
1.	ЄС-28	38,5	41,4	42,6	42,9	43,0
2.	Бельгія	53,7	62,3	63,4	67,0	65,1
3.	Болгарія	66,2	71,6	76,6	77,3	83,8
4.	Велика Британія	28,6	30,7	30,1	30,0	28,4
5.	Ірландія	103,2	101,2	107,2	106,7	113,7
6.	Мальта	153,3	159,4	164,6	157,3	149,4
7.	Німеччина	42,3	44,8	46,0	45,5	45,7
8.	Польща	40,0	42,5	44,4	46,3	47,4
9.	Китай	26,2	25,5	24,2	23,3	22,6
10.	США	12,4	13,6	13,6	13,5	...
11.	РФ	29,2	30,3	29,6	28,6	...
12.	Японія	15,2	15,1	14,7	16,2	...
13.	Україна	50,7	49,8	47,7	43,0	49,2

Джерела: Для ЄС: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tet00003>

Для інших країн: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS/countries/1W?display=default>

1.3 Експорт та економічне зростання

Порівняно високий рівень інтегрованості економіки України об'єктивно зумовлює необхідність будувати національну економічну політику, як свого роду відповідь на виклики глобалізації. Її основою має стати адекватне розуміння механізму взаємодії між розвитком національної економіки та експортом як «каналом» зв'язку країни зі світовим господарством.

Такий зв'язок між експортом та економічним зростанням має два основні виміри, а саме:¹

1. Прямий причинно-наслідковий зв'язок між експортом та економічним зростанням - експорт розглядається як один із ключових чинників розвитку національної економіки. Ця ідея була покладена окремими країнами в основу стратегії економічного зростання на засадах експорту (export-led growth).

2. Причинно-наслідковий зв'язок між зростанням експорту та динамікою і структурою національного ВВП, тобто саме ВВП визначає експорт країни.

Водночас, на практиці кожна країна формує національну економічну стратегію, комбінуючи елементи першого та другого підходу, причому роль експорту в системі чинників економічного зростання та зв'язок між ВВП та експортом можуть переглядатися в залежності від різного роду внутрішніх та зовнішніх економічних та політичних факторів.

¹ Мова йде про два принципові підходи. Взагалі питанням взаємозв'язку експорту та ВВП присвячені численні дослідження, висновки яких використовуються для обґрунтування необхідності того чи іншого варіанту економічної політики. Тому при визначенні ролі експорту в національній економіці можна повною мірою скористатись наявними напрацюваннями.

Що стосується України, то зв'язок між відкритістю в цілому та експортом зокрема й економічним розвитком сьогодні виглядає таким чином.

1. Інтеграція у світове господарство є важливим чинником підвищення ефективності національної економіки. Загалом експортно-орієнтовані галузі характеризуються вищим рівнем продуктивності порівняно з іншими галузями.

2. За інших рівних умов експорт є джерелом надходження іноземної валюти, що має позитивний вплив на платіжний баланс. Водночас розвиток експортних потужностей сьогодні в багатьох випадках неможливий без імпорту капіталу, інвестиційних товарів, сировини та комплектуючих. Тому розвиток експортного потенціалу сьогодні визначається тим, наскільки легко українські компанії можуть сьогодні імпортувати товари та послуги.

Економічні та політичні проблеми країни можуть стимулювати відтік капіталу або неповернення експортної валютної виручки, що веде до часткового нівелювання виграшу від експорту.

3. Світові ринки за інших рівних умов мають більше значення для тих галузей української економіки, які не можуть реалізувати ефект економії на масштабах виробництва через відносно невеликий розмір внутрішнього ринку.

4. Різкі та непередбачувані коливання кон'юнктури не можуть бути компенсовані виключно засобами національної економічної політики. Найбільш чутливими до коливань є саме сировинні товари або товари з низьким рівнем обробки.

Висновки для України

1. Сьогодні національна економічна політика в усіх своїх складових повинна будуватись, як свого роду відповідь на виклики глобалізації.

На практиці мова йде про адекватне розуміння можливостей та ризиків, пов'язаних із відкритістю національної економіки. У цілому успішність економічного розвитку сьогодні залежить від того, наскільки вдало кожна країна використовує можливості глобалізації та мінімізує відповідні ризики.

2. Як свідчить світовий досвід, потенційні позитивні економічні ефекти глобалізації не реалізуються автоматично. Ключовими передумовами успіху на світових ринках сьогодні є проактивна позиція бізнесу та адекватна державна політика.

3. Глобалізація та масштабні технологічні зміни ведуть до модифікації змісту конкурентної переваги як на мікро-, так і на макрорівні. На практиці це, зокрема, означає, що на світових ринках посилюється конкуренція між традиційними виробниками товарів та постачальниками послуг і новими експортерами.

4. Сучасна структура української економіки сформувалась під впливом зовнішніх чинників. Із часом вплив світового господарства на динаміку та структуру української економіки тільки посилюватиметься, причому канали та механізми такого впливу також змінюватимуться. На практиці це означає, що Уряд та бізнес мають надзвичайно оперативно та адекватно реагувати на нові глобальні економічні та політичні виклики.

5. Розвиток внутрішнього ринку може привести до певної переорієнтації українських товарів та послуг із світових ринків на внутрішнє споживання. Водночас, розвиток внутрішнього ринку як певної альтернативи міжнародним ринкам сьогодні практично неможливий без використання тих можливостей, які надає світовий ринок товарів, послуг, капіталів та робочої сили.

6. Фактично метою розвитку експорту в кінцевому підсумку має бути забезпечення зайнятості, доходів та підвищення ефективності національного виробництва.

7. У цілому суто у змістовному плані експорт та політика сприяння експорту мають стати чинником та інструментом модернізації економіки України. Іншими словами мова йде про те, щоб присутність українських виробників та постачальників послуг стала чинником економічного розвитку країни.

Розділ 2. Сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі та торговельної політики: на що має орієнтуватись Україна

2.1. Глобальні тенденції сучасного розвитку

Динаміка, зміст та масштаби міжнародної економічної взаємодії сьогодні визначаються глобальними тенденціями світового розвитку, які відображають глибинні трансформації практично в усіх сферах життя суспільства, причому швидкість відповідних змін постійно зростає. У контексті міжнародної торгівлі в цілому та експорту особливого значення набувають такі процеси.²

1. Діджиталізація (digitalization) всіх сфер життя. Інформаційно-комунікаційні технології дозволяють збирати, обробляти та передавати величезні масиви інформації. Наслідком цього є поява нових товарів та послуг, якісні зміни в технологіях виробництва та способах постачання товарів і послуг, трансформація бізнес-моделей та способів виходу на нові ринки тощо. Водночас, процес діджиталізації породжує нові виклики та загрози, які вимагають адекватного реагування від урядів, бізнесу та суспільства в цілому.

2. Технологічні новації все більше впливають на ринок праці. З одного боку, процес роботизації виробництва в загальному випадку веде до зменшення попиту на робочу силу. А з іншого боку, технологічні зміни висувають нові вимоги до кваліфікації робочої сили та менеджменту, а відтак і до системи освіти, організації наукових досліджень тощо.

3. Зростання взаємозалежності між фірмами, країнами, ринками та географічними регіонами. Система таких взаємозв'язків постійно розвивається та трансформується. Сьогодні динаміка та структура міжнародної торгівлі стає фактично кількісним та якісним відображенням процесу взаємозалежності та однією із форм її реалізації. Водночас, зростання такої взаємозалежності має наслідком прискорення процесу передачі економічних шоків через канали міжнародної торгівлі зокрема.

4. «Ребалансування» світової економіки. Свідченням цього є зростання ролі країн, що розвиваються, та країн із ринковою економікою в процесі формування. Це, зокрема, виявляється в збільшенні питомої ваги цих країн у світовому ВВП. При цьому також зростає вплив цих країн на світову економічну динаміку. Цей сегмент світового господарства є дуже неоднорідним, але в межах цієї групи країн досить швидко формуються групи лідерів глобального та регіонального рівня.

5. Процес глобалізації суттєво змінює середовище, у якому оперує бізнес, незалежно від його розміру та ступеню інтернаціоналізації. Це знаходить свій прояв як у лібералізації транскордонного переміщення товарів та послуг, капіталів та робочої сили, так і в зростанні інтенсивності конкуренції практично на всіх ринках на глобальному, регіональному та національному рівнях.

6. Процес інтенсивного та доволі динамічного розвитку міжнародної системи регулювання світогосподарських зв'язків, елементами якої є міжнародні економічні організації, міжнародні угоди та консультації тощо. Функціями такої системи є усунення бар'єрів, які гальмують розвиток міжнародної економічної взаємодії на різних рівнях, забезпечення передбачуваності та прозорості відповідних регуляторних змін, спільний пошук адекватних відповідей регуляторними засобами на сучасні виклики.

7. Зростання значення охорони здоров'я в економіці. Між економічним зростанням та здоров'ям нації існує двосторонній зв'язок: економічний розвиток створює нові можливості для охорони здоров'я, тоді як здорові люди за інших рівних умов працюють більш ефективно.

Ця тенденція зокрема впливає на міжнародну торгівлю фармацевтичними товарами та послугами у сфері охорони здоров'я, торгівлю екологічно чистими товарами тощо.

Зазначені вище процеси так чи інакше впливають на характер та особливості міжнародної економічної взаємодії в цілому. Що стосується міжнародної торгівлі, то сьогодні можна виокремити такі тенденції та особливості розвитку обміну товарами й послугами та торговельної політики.

² При підготовці цієї частини використані матеріали міжнародних організацій, провідних аналітичних центрів тощо.

2.2. Світовий експорт: основні тенденції

За даними Світового банку, світовий обсяг експорту товарів та послуг у 2014 р. склав 23,6 трлн. доларів США, що на 82,9% більше, ніж у 2005 р. (Таблиця 2.1), причому рівень відкритості національних економік також зріс: частка експорту у ВВП збільшилась з 27,4% у 2005 р. до 30,3% у 2014 р.

Попри зростання важливості послуг у міжнародній торгівлі (це явище сьогодні описується спеціальним терміном "servicification of trade"), частка послуг у світовому експорті фактично не змінилась, коливаючись на рівні 20-22% протягом останнього десятиріччя, тоді як 78-80% світового експорту складав експорт товарів.

За останні десять років експорт послуг зріс на 88,9%, експорт товарів - на 81,8%, тоді як темпи приросту світового промислового виробництва та номінального ВВП за цей же період становили відповідно 67,7% та 65,6%. Перевищення темпів приросту експорту товарів та послуг над темпами приросту номінального ВВП та обсягів промислового виробництва свідчить про важливість міжнародної торгівлі як чинника економічного зростання.

Водночас, чутливість світового експорту до шоків також є вищою, ніж для економіки в цілому. Світовий експорт товарів та послуг скоротився на 20,0% у 2009 р., тоді як падіння номінального ВВП склало лише 5,2%. Але світовий експорт послуг виявився менш чутливим до глобальної кризи 2008-2009 рр. - його величина зменшилась на 10,7% у 2009 р., тоді як експорт товарів упав на 22,5%.

Після 2011 р. у світі спостерігається тенденція сповільнення експорту товарів та послуг порівняно зі стрімким розвитком протягом 2000-их рр. на тлі сповільнення економічного зростання. Це об'єктивно ускладнює досягнення мети швидкого розвитку українського експорту.

Таблиця 2.1. Світовий експорт товарів та послуг, ВВП та промислове виробництво

Показник	Роки									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Експорт товарів, трлн. дол. США	10,2	11,8	13,6	15,8	12,2	14,9	17,8	18,1	18,5	18,5
Експорт послуг, трлн. дол. США	2,7	3,0	3,7	4,1	3,7	4,0	4,5	4,6	4,9	5,1
Сукупний експорт, трлн. дол. США	12,9	14,8	17,3	19,9	15,9	18,9	22,3	22,7	23,4	23,6
Номінальний ВВП, трлн. дол. США	47,0	51,0	57,5	63,0	59,7	65,5	72,6	74,0	76,1	77,9
Промислове виробництво, трлн. дол. США	12,6	14,0	15,8	17,5	15,8	17,9	20,4	20,8	21,2	21,9
Сукупний експорт як % від світового ВВП	27,4	29,1	30,1	31,6	26,6	28,8	30,8	30,6	30,7	30,3
Приріст експорту товарів (рік до року, %)	13,0	15,5	16,0	15,5	-22,5	21,7	20,1	1,1	2,4	0,2
Приріст експорту послуг (рік до року, %)	18,0	13,1	19,5	12,6	-10,7	8,8	12,3	3,1	5,5	4,5
Приріст сукупного експорту (рік до року, %)	14,0	15,0	16,7	14,9	-20,0	18,7	18,4	1,5	3,0	1,1
Приріст номінального ВВП (рік до року, %)	8,2	8,4	12,7	9,6	-5,2	9,7	10,8	2,0	2,8	2,3
Приріст промислового виробництва (рік до року, %)	9,9	10,5	13,1	11,1	-10,0	13,3	14,0	1,9	2,0	3,5

Джерело: складено за <http://data.worldbank.org>

2.3. Тенденції міжнародної торгівлі: якісні зміни

У цілому, сьогодні можна виділити кілька важливих якісних змін у міжнародній торгівлі товарами й послугами:

1. Характерною особливістю сучасного етапу розвитку міжнародної торгівлі є зростання кількості регіональних торговельних угод. При цьому також суттєво змінюється й зміст таких угод: крім запровадження режиму вільної торгівлі товарами, такі угоди, хоча й різною мірою, передбачають вільну торгівлю послугами, лібералізацію руху капіталу (інвестицій), відкриття ринків державних закупівель, співпрацю сторін у сфері захисту конкуренції та прав інтелектуальної власності, створення ефективних механізмів урегулювання суперечок, зобов'язання сторін щодо забезпечення прозорості економічної політики та спрощення правил і процедур торгівлі тощо.

Реалізація таких ініціатив як Трансатлантичне торговельне партнерство між США та ЄС (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) та Транс-тихоокеанське партнерство (Trans-Pacific Partnership, TPP) матиме без перебільшення глобальні наслідки, адже мова йде про створення двох найбільших в історії зон вільної торгівлі за участі найбільших економік світу та наймасштабніших спроб спростити правила та процедури економічної взаємодії (Вставка 2.1).

Вставка 2.1. Нові регіональні ініціативи глобального масштабу

Переговори щодо створення Трансатлантичного торговельного партнерства між США та ЄС (Transatlantic Trade and Investment Partnership) почались у 2013 р. До цього часу сторони вже провели 10 раундів переговорів. Угода передбачає зменшення або скасування імпорتنих мит у взаємній торгівлі товарами, лібералізацію режимів торгівлі послугами та руху капіталів, відкриття доступу компаній ЄС до ринку державних закупівель США та домовленості щодо правил визначення походження товарів, на які розповсюджується цей торговельний режим. Очікується, що за умови успішної реалізації цього масштабного проекту, відбудеться зростання сукупного ВВП партнерів на 210 млрд. дол. США щорічно.

Ініціатива щодо створення Транстихоокеанського партнерства (Trans-Pacific Partnership) з'явилась у 2011 р., і в 2015 році угода була укладена. Транстихоокеанське партнерство є регіональною угодою про вільну торгівлю, членами якої є 12 країн: Австралія, Бруней, В'єтнам, Канада, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Перу, Сінгапур, США, Чилі, та Японія. Крім лібералізації торгівлі товарами та послугами, предметом угоди є також питання зближення регуляторних механізмів, сприяння розвитку бізнесу в цілому та інтернаціоналізації МСП зокрема, інвестування у виробництво інноваційних товарів та послуг. За деякими оцінками успішна реалізація цього проекту приведе до щорічного зростання світового добробуту на 295 млрд. дол. США протягом наступних 10 років.

2. Пошуки домовленостей щодо торгівлі товарами, які донедавна не виділялись в окрему групу. Мова зокрема йде про так звані екологічно безпечні товари (Вставка 2.2).

Вставка 2.2. Торговля екологічно безпечними товарами

На початку 2014 р. представники Австралії, Гонконгу, ЄС, Канади, Китаю, Коста-Ріки, Нової Зеландії, Норвегії, Південної Кореї, США, Тайваню, Швейцарії та Японії домовились розпочати підготовку до переговорів щодо лібералізації торгівлі екологічно безпечними товарами (environmental goods).

В основу перемовин було покладено Перелік АПЕК (APEC List of Environmental Goods). І вже в липні 2014 р. почались переговори щодо укладення відповідної Угоди. Очевидно, що укладання цієї Угоди вплине на стан постачальників відповідних товарів із третіх країн на ринки країн-членів Угоди.

3. Пошуки домовленостей, які поглиблюють або доповнюють чинні угоди в рамках СОТ. Прикладом цього є Угода про торгівлю послугами (Trade in Services Agreement (TiSA)) (Вставка 2.3).

Вставка 2.3. Перемовини щодо укладання Угоди про торгівлю послугами

Учасники: 23 країни-члени СОТ, у тому числі Австралія, Канада, Чилі, Тайвань, Колумбія, Коста-Ріка, ЄС, Гонконг, Ізраїль, Ісландія, Японія, Південна Корея, Ліхтенштейн, Маврикій, Мексика, Нова Зеландія, Норвегія, Пакистан, Панама, Перу, Швейцарія, Туреччина й Сполучені Штати Америки. На них припадає 70% світової торгівлі послугами.

Основа – ГАТС. Це означає, що за умови достатньої кількості учасників Угоди вона фактично стане частиною СОТ.

Предмет – усі сектори послуг, крім питань права на авіаперевезення (правила, які визначають, де та як авіакомпанії можуть перевозити пасажирів та вантажі між країнами) та послуг, які надаються виключно урядами (юстиція, поліція, оборона тощо).

4. Завдяки бурхливому розвитку технологій суттєвого зменшилися транспортні, комунікаційні та інші витрати, що сприяло фрагментації виробництва та перенесенню окремих його компонентів (стадій) у різні країни. Результатом цього стала поява нових схем організації транскордонних виробничо-комерційних зв'язків, які реалізуються через міжнародну торгівлю - глобальних виробничих ланцюгів або глобальних ланцюгів створення вартості (global value chains).

Світовий досвід свідчить про те, що масштаби та ефективність участі національних компаній у глобальних ланцюгах вартості залежать від заходів, спрямованих на поліпшення підприємницького клімату, зменшення імпортного мита на проміжні товари й напівфабрикати та розвитку інтеграційних процесів, які передбачають, зокрема, конвергенцію національних регуляторних механізмів.³

5. Лібералізація транскордонного переміщення товарів, послуг, капіталів та робочої сили. Цей процес відбувається як на глобальному (багатосторонньому), так і на регіональному рівні (у процесі формування регіональних торговельних об'єднань).

В основі лібералізації лежить ціла низка об'єктивних чинників, пов'язаних, передовсім, із революційними змінами в технологіях виробництва, організації виробничо-комерційних зв'язків та технологіях ведення бізнесу. Сьогодні суттєво зменшилась роль тарифних бар'єрів, а «лібералізаційні» зусилля спрямовані на подолання нетарифних обмежень торгівлі.

6. Характерною рисою сучасної економічної взаємодії є динамічний розвиток міжнародної торгівлі технологіями та високотехнологічними товарами, які є матеріальним уособленням нових технологій. Це, до речі, стосується й багатьох «традиційних» товарів. Тому питання передачі технологій стають обов'язковим елементом торговельних операцій, а захист прав інтелектуальної власності сьогодні є однією з найактуальніших проблем міжнародної торговельної політики.

7. Розвиток електронної торгівлі є чинником, який сьогодні визначає динаміку та структуру міжнародної торгівлі в цілому та особливості експортно-імпорتنих операцій зокрема. Електронна торгівля не обмежується лише роздрібною торгівлею споживчими товарами та послугами. ІКТ – це інструмент скорочення витрат, пов'язаних з оформленням відповідних документів, нагромадженням, обробкою та зберіганням комерційної інформації. А це, у свою чергу, позитивно впливає на «технічну» сторону експортно-імпорتنих операцій та створює нові експортні можливості.

³ World Trade Report 2014. Trade and development: recent trends and the role of the WTO. Section 4.

Висновки для України

1. У світовій торгівлі протягом останнього десятиріччя зберігається домінування торгівлі товарами, на які припадає близько 80% світового експорту.

2. Динаміка світової торгівлі змінилась після кризи 2009 р. Незважаючи на відновлення обсягів торгівлі до докризового рівня, темпи приросту світової торгівлі різко сповільнились, починаючи з 2012 р.

3. Торгівля послугами виявилась стійкішою до глобальних шоків, і протягом 2013-2014 рр. темпи приросту експорту були вищими порівняно з експортом товарів, що може означати порівняно більший потенціал швидкого розвитку саме експорту послуг.

4. Останніми роками у світовій економіці та в міжнародній торгівлі зокрема, сформувалося кілька важливих якісних тенденцій, які має враховувати Україна при формулюванні економічної стратегії та політики сприяння експорту, зокрема:

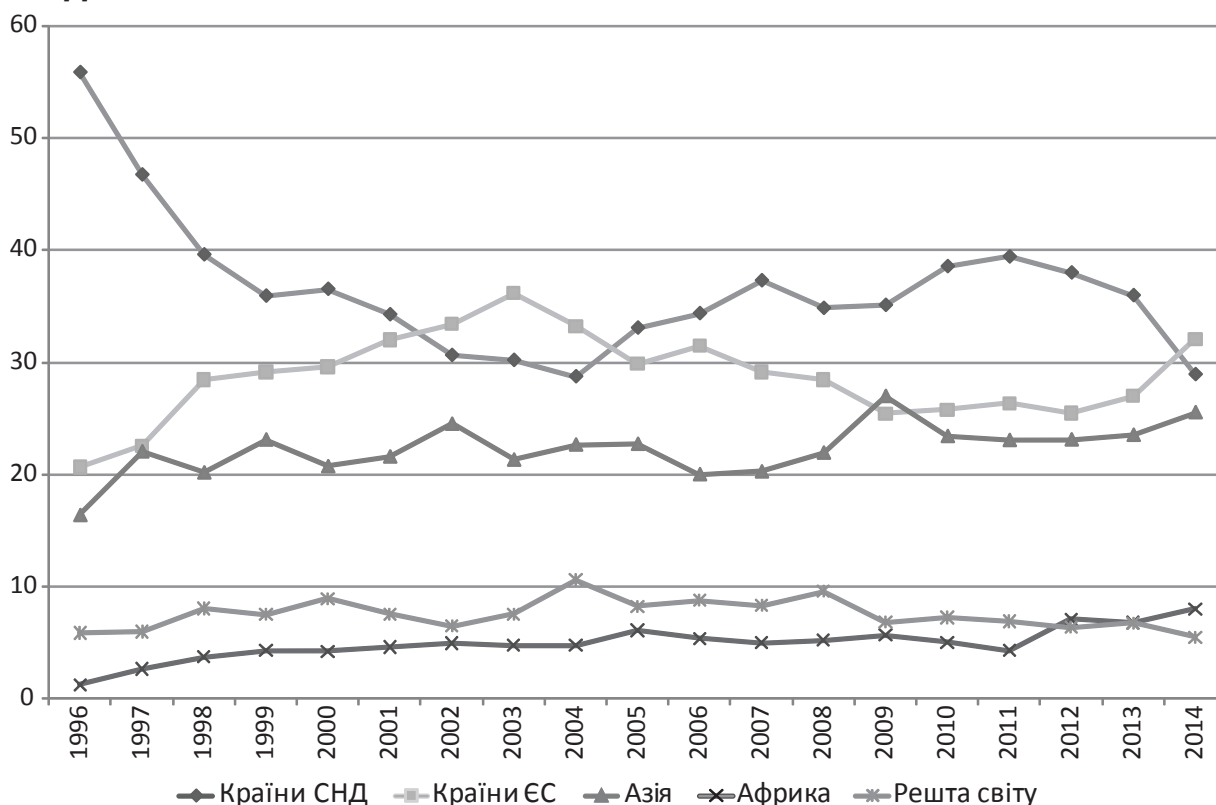
- збільшення ролі преференційних торговельних угод, зокрема угод, які передбачають не лише скасування мит, але й поглиблення інших аспектів торговельної та економічної співпраці;
- активізація процесу гармонізації регулювання або взаємного визнання відповідних вимог та процедур;
- посилення географічної фрагментації виробництва, що стало результатом розвитку інформаційних технологій, зниження комунікаційних та транспортних витрат тощо;
- посилення ролі захисту прав інтелектуальної власності як фактору розвитку торгівлі та побудови глобальних ланцюгів вартості;
- розвиток «пакетної» торгівлі товарами й супутніми послугами, що збільшує вартість експорту та стабілізує його майбутні обсяги;
- поява «нових» товарів, наприклад, продукції органічного землеробства, продуктів із ГМО, енергоефективних товарів тощо, які можуть вимагати особливого регулювання.

Розділ 3. Україна на світових ринках

3.1. Географічна структура українського експорту

Провідною довгостроковою тенденцією розвитку українського експорту є зменшення питомої ваги регіону СНД та одночасне зростання частки ЄС-28 та країн Азії (Рисунок 3.1). Така переорієнтація пов'язана зі світогосподарськими процесами, а також структурними змінами, яких зазнали економіки колишніх радянських республік після розпаду СРСР. Певний вплив на географічну структуру також мають спосіб постачання товару чи послуги та особливості структури ринку (зокрема, співвідношення великих (транснаціональних), середніх та малих компаній).

Рисунок 3.1. Географічна структура експорту товарів та послуг України в 1996-2014 рр.



Джерело: Державна служба статистики України

У 2014 р. частка експорту товарів та послуг у країни СНД становила 28,9%, тоді як частка ЄС-28 сягнула 32,1%, що вивело цей регіон на перше місце. На країни Азії сьогодні припадає 25,5% експорту, а на країни Африки – 8,0%.

Аналогічні зміни відбуваються в українському експорті товарів: у 2014 р. на перше місце вийшов регіон ЄС-28, на друге місце – країни Азії, а СНД втратила позиції безумовного лідера й перемістилась на третє місце.

Що стосується експорту Україною послуг, то тут ситуація складається таким чином: на першому місці йде ринок СНД, на другому та на третьому місцях – ЄС—28 та країни Азії.

3.2. Український експорт товарів та послуг на фоні світових тенденцій

Структура експорту товарів та послуг будь-якої країни формується під впливом як міжнародного попиту на відповідні товари та послуги, так і рівнем та особливостями розвитку національної економіки.⁴

Структура українського експорту товарів лише частково збігається зі структурою світового товарного експорту. Якщо у світовому експорті домінують механічне обладнання (23,7%), мінеральні продукти (18,8%), транспортні засоби (9,9%), хімічна продукція (8,8%) та недорогоцінні метали, то в українському експорті частка механічного обладнання (10,5%) є вдвічі меншою, ніж у середньому по світу. При цьому частка експорту недорогоцінних

⁴ Джерело: розрахунки на основі Trade Map

металів та виробів із них (29,8%) суттєво перевищує загальносвітовий показник. Частка експорту мінеральних товарів також менша за світову (12,5% - Україна, 18,8% - світ), але порівняно з іншими товарними групами різниця є відносно невеликою.

Водночас, питома вага продукції рослинного походження в українському експорті (11,9%) майже в чотири рази перевищує світовий показник. При цьому на українські жири та олії припадає 3,5% світового ринку, на продукти рослинного походження – 1,6%. Темпи зростання українського експорту сільськогосподарської та харчової продукції випереджають світові, що свідчить про досить стабільний світовий попит та стійкість цих галузей до кризових явищ в економіці України.

У цілому ж, український експорт характеризується порівняно меншою часткою промислової продукції високого рівня переробки та вищою часткою металургійної продукції, а також продукції сільського господарства та харчової промисловості. При цьому за експортом окремих товарів Україна займає провідні позиції у світі (Таблиця 3.1).

У структурі українського експорту послуг домінують транспортні (40,9%) та ділові послуги (14,0%), послуги, пов'язані з подорожами (19,8%). Ці три види послуг, хоча й трохи в іншому співвідношенні, домінують на світовому ринку: послуги, пов'язані з подорожами - 24,1%, ділові - 19,8% та транспортні послуги - 18,5%.⁵

Таблиця 3.1. Місце та частка українського експорту на окремих світових товарних ринках у 2014 р.

Товарна позиція	Місце у світі	Частка на ринку, %	Основні імпортери
Зерно	7	5,5	Єгипет, Іспанія, Саудівська Аравія, Китай
Жири та олія	6	4,0	Індія, Китай, Іран, Іспанія
Руди	10	1,5	Китай, Чехія, Польща, Австрія, Словаччина
Чорні метали	11	3,0	Туреччина, РФ, Італія, Єгипет, Польща

Джерело: Побудовано на основі даних ІТС International Trade Statistics.

Частка послуг із переробки матеріальних ресурсів в українському експорті (8,5%) більше ніж втричі перевищує світовий показник (2,5%). При цьому темпи зростання українського експорту цих послуг в абсолютному (темпи) та відносному (частка в експорті) вимірах суттєво випереджали відповідні світові показники.

3.3. Рівень експортної орієнтації галузей економіки України

Аналіз експортної орієнтації економіки показує, що в середньому близько 19,9% вироблених в Україні товарів та послуг спрямовується на експорт (Рисунок 3.2).

Найбільш експортно орієнтованою є переробна промисловість, де експортна квота сягає 41,0%: найбільшою часткою експорту характеризуються машинобудування, текстильна промисловість та металургія, а найменша – у виробництві коксу та іншої неметалевої продукції.

Добувна промисловість реалізує на зовнішніх ринках близько 27,8% випуску, найвищим цей показник є для добування металевих руд. Близьким до добувної промисловості є показник експортної орієнтованості сільського господарства, який сягає 23,1%.

Найнижча експортна квота спостерігається у сфері послуг, де екпортується лише 8,1% вироблених послуг, тобто сьогодні виробництво послуг переважно орієнтовано на внутрішній ринок.

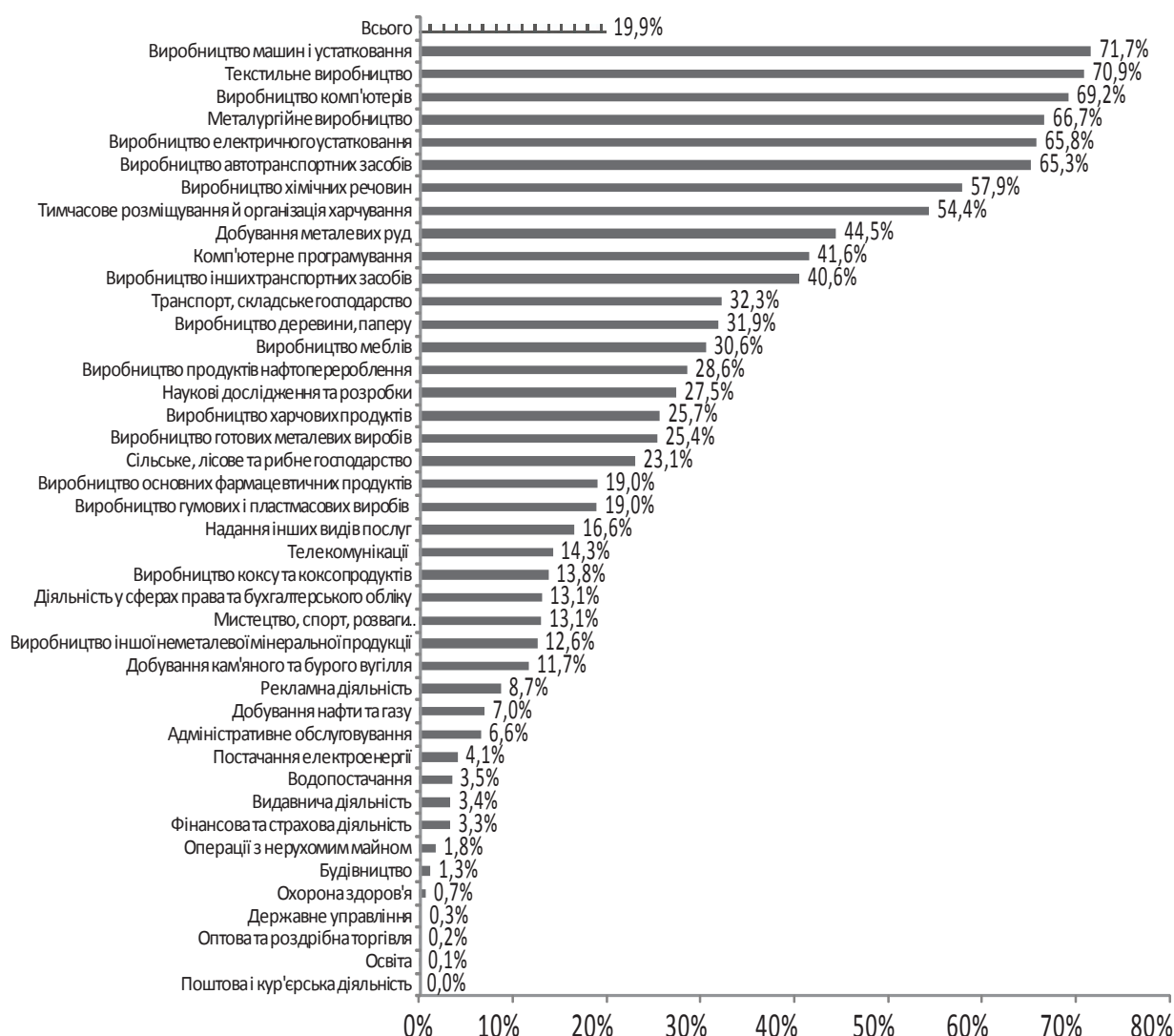
3.4. Україна та глобальні ланцюги вартості

Аналіз торгівлі в термінах доданої вартості (надалі торгівля доданою вартістю – value added trade) дає змогу оцінити експорт у вимірі, співставному з ВВП, а, значить, і краще зрозуміти роль експорту в структурі економіки.

Порівняння експорту в термінах валового випуску і доданої вартості показує (Таблиця 3.2), що в традиційній статистиці частка послуг є заниженою (23,2% випуску проти 37,5% доданої вартості), а частка переробної промисловості – завищеною (58,5% випуску проти 35,4% доданої вартості). Частки сільського господарства (11,5% випуску проти 15,8% доданої вартості) та добувної промисловості (6,8% випуску проти 11,3% доданої вартості) також є вищими в термінах доданої вартості.

⁵ Джерело: власні розрахунки ІЕД на основі Trade Map

Рисунок 3.2. Експортна орієнтація галузей, 2013 р., % частка експорту в загальному випуску галузі



Джерело: Державна служба статистики України «Таблиця витрати-випуск України за 2013 рік в основних цінах», Київ – 2015.

Частка послуг в експорті доданої вартості України є аналогічною частці послуг в експорті ПАР, Бразилії та Канади (близько 40%) та перевищує відповідну частку Китаю (близько 31%), але ця частка є нижчою, ніж у країнах ЄС (Велика Британія – близько 63%, Франція – близько 60%, Італія – близько 51%, Німеччина – близько 52%) та США (близько 61%).⁶

Відзначимо, що для забезпечення прискореного зростання ВВП країні важливо не просто нарощувати експорт, а нарощувати експорт товарів та послуг, які забезпечують вищий приріст доданої вартості. За цим показником найважливішим є експорт транспортних послуг (17,9% в експорті доданої вартості) та продукції сільського господарства (15,8%).

⁶ Тут і далі в тексті – дані WTO за 2009 р.: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/tradedataday13_e/oecdbrochurejanv13_e.pdf

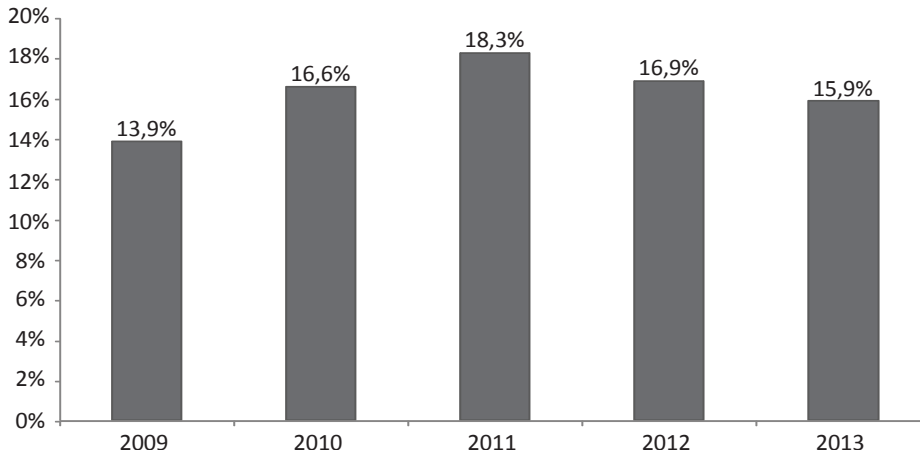
Таблиця 3.2. Структура експорту за галузями, 2013 р., % частка загального експорту

Галузь	Частка в експорті валового випуску	Частка в експорті доданої вартості
Сільське, лісове та рибне господарство	11,5%	15,8%
Добування кам'яного та бурого вугілля	0,9%	1,4%
Добування сирої нафти та природного газу	0,3%	0,7%
Добування металевих руд, інших корисних копалин та розроблення кар'єрів; надання допоміжних послуг у сфері добувної промисловості та розроблення кар'єрів	5,6%	9,2%
Виробництво харчових продуктів; напоїв та тютюнових виробів	10,9%	6,1%
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри та інших матеріалів	1,4%	2,5%
Виробництво деревини, паперу; поліграфічна діяльність та тиражування	2,3%	1,6%
Виробництво коксу та коксопродуктів	0,6%	0,2%
Виробництво продуктів нафтопереробки	1,3%	0,4%
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	5,0%	1,7%
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	0,4%	0,3%
Виробництво гумових і пластмасових виробів	0,8%	0,4%
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	0,8%	0,5%
Металургійне виробництво	20,0%	5,9%
Виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	1,2%	0,8%
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	0,8%	0,8%
Виробництво електричного устаткування	2,3%	2,2%
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	4,6%	4,6%
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	1,3%	1,0%
Виробництво інших транспортних засобів	3,1%	4,3%
Виробництво меблів; іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування	1,7%	1,9%
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	0,9%	0,9%
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	0,1%	0,1%
Будівництво	0,3%	0,3%
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	0,1%	0,2%
Транспорт, складське господарство	11,6%	17,9%
Поштова і кур'єрська діяльність	0,0%	0,0%
Тимчасове розміщування й організація харчування	2,1%	3,3%
Видавнича діяльність; виробництво кіно- та відеофільмів, телевізійних програм, видання звукозаписів; діяльність радіомовлення та телевізійного мовлення	0,1%	0,1%
Телекомунікації (електрозв'язок)	1,0%	1,8%
Комп'ютерне програмування, консультування та надання інформаційних послуг	2,2%	3,8%
Фінансова та страхова діяльність	0,6%	1,2%
Операції з нерухомим майном	0,4%	0,9%
Діяльність у сферах права та бухгалтерського обліку; діяльність головних управлінь (хед-офісів); консультування з питань керування; діяльність у сферах архітектури та інжинірингу; технічні випробування та дослідження	1,0%	1,5%
Наукові дослідження та розробки	0,7%	1,6%
Рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури ринку; наукова та технічна діяльність; ветеринарна діяльність	0,4%	0,7%
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	0,4%	0,6%
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	0,0%	0,1%
Освіта	0,0%	0,1%
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,1%	0,2%
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	0,4%	0,9%
Надання інших видів послуг	0,5%	1,2%

Джерело: Державна служба статистики України «Таблиця витрати-випуск України за 2013 рік в основних цінах», Київ – 2015.

Протягом 2009-2013 рр. вміст імпортової сировини в експортній продукції коливався на рівні 13,9% - 18,3% і до 2011 р. зростав, а потім зменшувався. У 2013 р. цей показник становив 15,9% (Рисунок 3.3). Це показує рівень інтеграції економіки України в глобальні ланцюги вартості (ГЛВ).

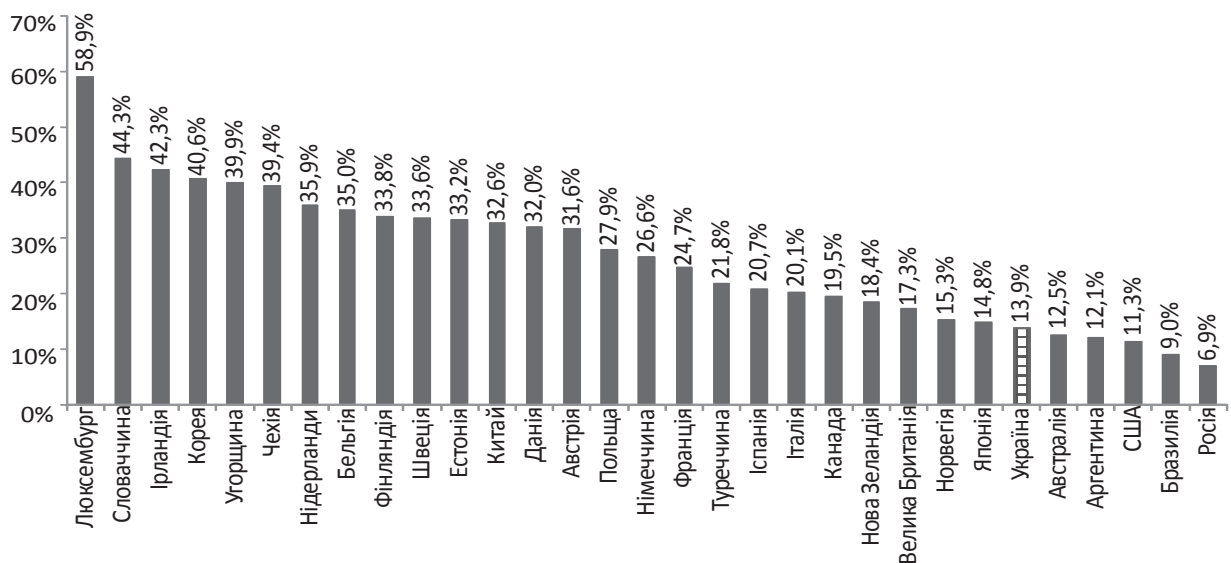
Рисунок 3.3. Вміст імпортованих сировини та комплектуючих в експортній продукції, 2009-2013 рр.



Джерело: Державна служба статистики України «Таблиця витрати-випуск України за 2013 рік в основних цінах», Київ – 2015.

Експорт України характеризується порівняно меншим вмістом імпортової сировини та комплектуючих порівняно з країнами Європи. Водночас, порівняно з багатими на природні ресурси Росією та США, Україна має вищий показник імпортованого вмісту (Рисунок 3.4).

Рисунок 3.4. Імпортований вміст експорту України та окремих країн світу в 2009 р.



Джерело: ОЕСР, таблиця витрати-випуск в основних цінах за 2009 рік⁷

У галузевому розрізі найбільший вміст імпортованих сировини та комплектуючих мала продукція машинобудування та хімічної промисловості (Рисунок 3.5). У 2013 р. цей показник був найвищим для виробництва гумових і пластмасових виробів (57,5%), продуктів нафтопереробки (56,3%), хімічних речовин (53,2%), автотранспортних засобів (46,5%) та комп'ютерів (39,6%).

Найменш залежними від імпортованих сировини та комплектуючих є сфера послуг та видобувна промисловість: поштова й кур'єрська діяльність (0,0%), операції з нерухомим майном (2,2%), освіта (3,0%), фінансова та страхова діяльність (3,2%), добування сирової нафти та природного газу (3,6%).

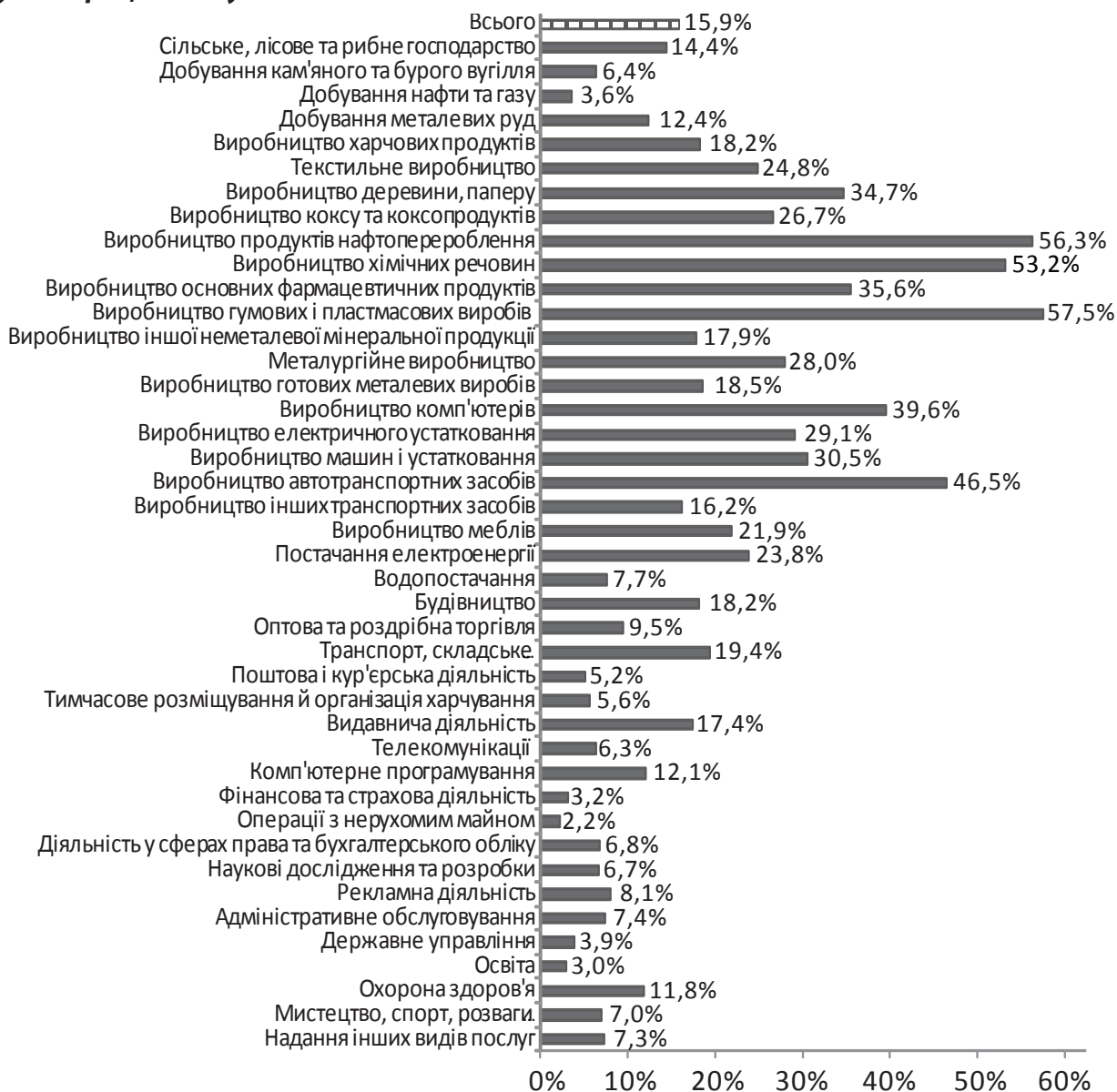
⁷ <https://data.oecd.org/trade/import-content-of-exports.htm>

3.5. Україна на ринках високотехнологічних товарів

У світі після періоду падіння в 2000-2007 рр. питома вага високотехнологічних товарів стабілізувалася на рівні 10% світового експорту. Така тенденція характерна для таких розвинених країн, як США, Німеччина, Японія (Рисунок 3.6).⁸

В Україні питома вага експорту високотехнологічних товарів знаходиться на рівні 3% (у 2014 р. обсяг експорту високотехнологічних товарів в Україні склав 1,65 млрд. дол. США), і за цим показником Україна відстає від більшості розвинених країн.⁹

Рисунок 3.5. Вміст імпортованої сировини та комплектуючих в експортній продукції у 2013 році за галузями



Джерело: Державна служба статистики України «Таблиця витрати-випуск України за 2013 рік в основних цінах», Київ – 2015.

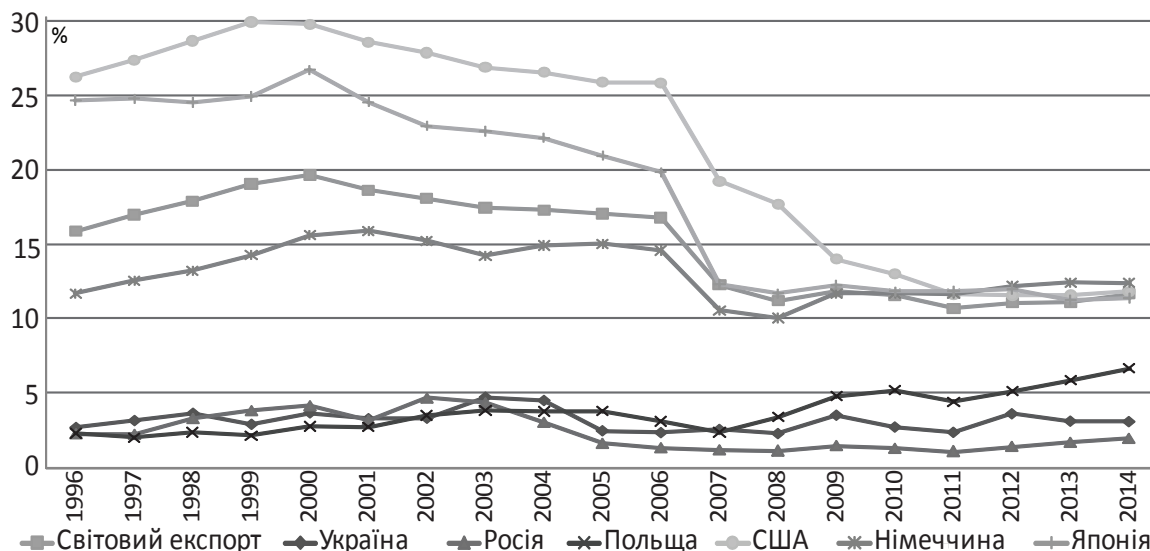
В українському високотехнологічному експорті домінують аерокосмічна продукція (середній показник за період, що аналізується, 36,2%), друге та третє місце посідають електроніка та засоби телекомунікації (17,7%) та неелектричні машини та обладнання (17,6%) (Рисунок 3.7).

⁸ Питома вага високотехнологічного експорту розрахована як співвідношення обсягу експорту перерахованих груп товарів до загального обсягу експорту товарів за даними бази UN comtrade (<http://comtrade.un.org/db/dqQuickQuery.aspx>)

⁹ Тут і далі розрахунки на основі бази даних UN comtrade.

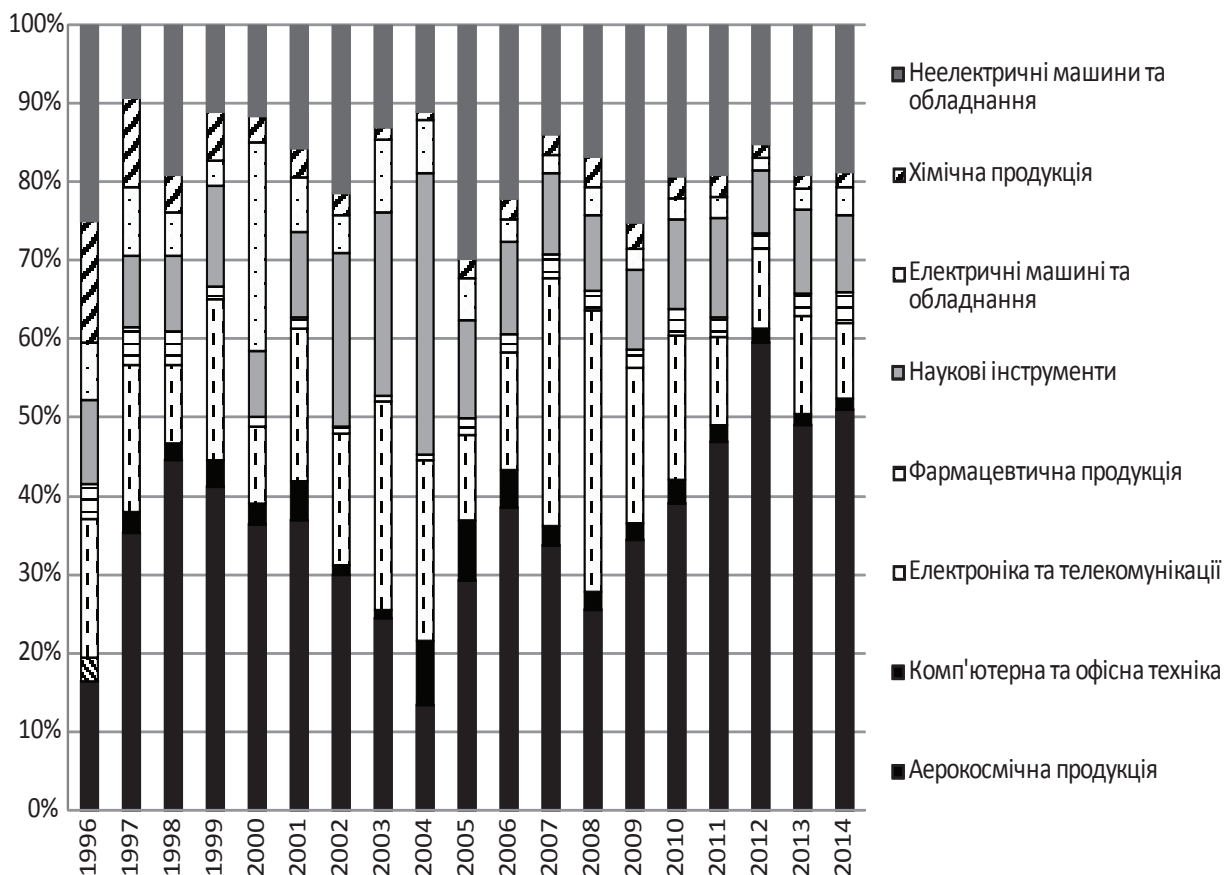
Найбільшим ринком збуту українських високотехнологічних товарів є країни-члени Євразійського економічного союзу - 43% високотехнологічного експорту.

Рисунок 3.6. Питома вага експорту високотехнологічних товарів у загальному експорті



Джерело: розраховано за даними UN Comtrade (<http://comtrade.un.org/db/dqQuickQuery.aspx>)

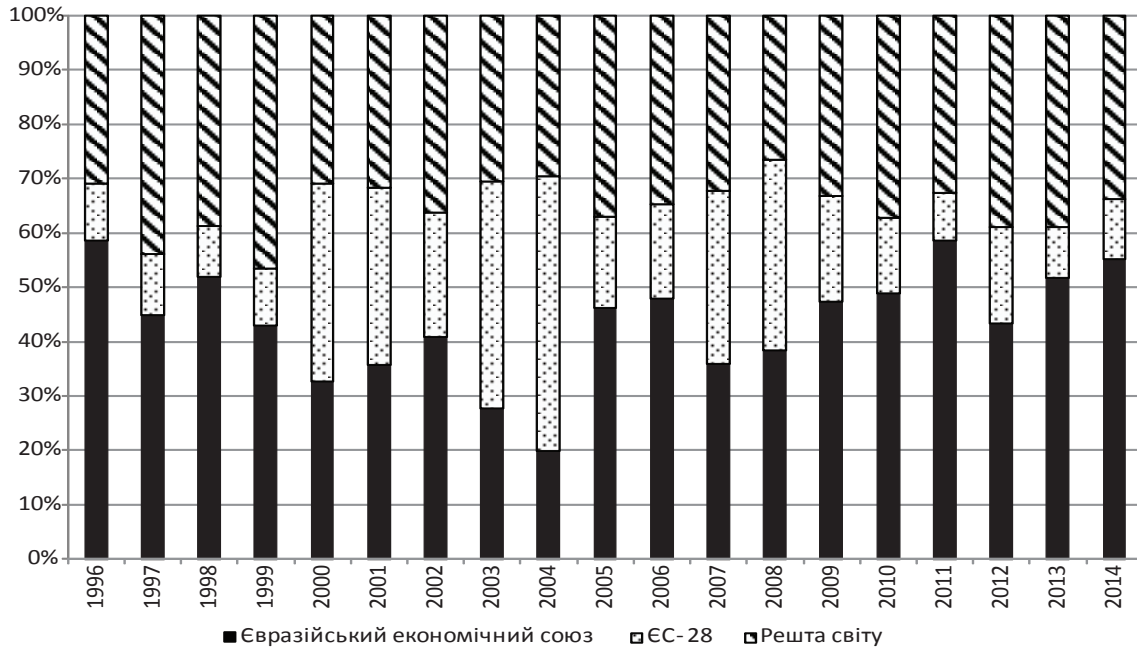
Рисунок 3.7. Товарна структура високотехнологічного експорту з України



Джерело: розраховано за даними UN Comtrade (<http://comtrade.un.org/db/dqQuickQuery.aspx>)

Динаміка експорту до країн Євразійського економічного союзу досить чітко корелює з експортом товарів космічної промисловості, які становлять основу українського високотехнологічного експорту до цих країн (Рисунок 3.8).

Рисунок 3.8. Український високотехнологічний експорт: географічна структура



Джерело: розраховано за даними UN Comtrade (<http://comtrade.un.org/db/dqQuickQuery.aspx>)

Оцінка виявлених переваг України в міжнародній торгівлі наведена в Додатку 1.

Висновки для України

1. Переорієнтація торгових потоків від країн СНД у країни ЄС та Азії є довгостроковим трендом, який посилюється на фоні останніх подій у країні та світі.
2. Україна займає провідні позиції на ринках сільськогосподарських товарів, руд та металів, тобто в першу чергу так званих «біржових» товарів, ціни на які дуже чутливі до коливань світової кон'юнктури. Збільшення частки товарів із високим рівнем переробки дозволить підвищити стабільність експортних надходжень.
3. Експорт України є концентрованим, що також збільшує його чутливість до шоків, а отже його кількісні та вартісні обсяги можуть суттєво коливатись.
4. Частка високотехнологічних товарів в українському експорті нижча, ніж середньосвітова. Збільшити високотехнологічний експорт можливо за рахунок:
 - Залучення інвестицій у проекти, які передбачають виготовлення кінцевих високотехнологічних товарів;
 - Посилення захисту прав інтелектуальної власності, що стимулюватиме впровадження в Україні виробництв, захищених патентами;
 - Сприяння розвитку співпраці науки й бізнесу для стимулювання процесу інновацій.
5. Частка послуг, які забезпечують створення основної частини доданої вартості в економіці країни, є досить низькою як у сукупному експорті товарів і послуг, так і в експорті доданої вартості. Забезпечення зростання експорту послуг дасть вищий приріст ВВП порівняно з аналогічним зростанням експорту товарів.

Додаток 1. Оцінка порівняльних переваг України на світовому ринку

Вельми ілюстративним показником позицій країни на світових ринках є індекс виявленої порівняльної переваги RCA (Вставка 3.1).

Вставка 3.1. Індекс виявленої порівняльної переваги: методика розрахунку

Виявлена порівняльна перевага (revealed comparative advantage) є важливим індикатором, який показує, у торгівлі якими товарами країна має відносно кращі позиції в межах своєї товарної структури торгівлі або при порівнянні торгових структур між країнами. Проаналізувавши структуру експорту за 2014 р. у розрізі товарних груп (класифікації HS, що гармонізована з УКТЗЕД), можна оцінити порівняльні переваги України.

Країна має виявлені порівняльні переваги за товарами, для яких цей показник вищий за 1. Це свідчить, що показник експорту цих товарів є значним у загальному обсязі експорту певного регіону або світу в цілому.

$$RCA_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{X_i}}{\frac{X_{aj}}{X_a}}$$

X_{ij} - експорт товару j з країни i

X_i - загальний експорт з країни i

X_{aj} - загальний експорт товару j з певного регіону (світу)

X_a - загальний експорт з певного регіону (світу)

За результатами розрахунків Україна має виявлені порівняльні переваги в експорті сільськогосподарської продукції (Розділи УКТ ЗЕД II, III та IV), деревини та виробів із неї (Розділи IX та X), та металургійних виробів із недорогоцінних металів (Розділ XV) (Таблиця Д1). Здебільшого в структурі експорту України, на відміну від інших країн або груп країн, представлених у таблиці, переважає сировина або проміжні товари для виготовлення готової продукції.

Таблиця Д1. Індекси RSA в розрізі товарних груп за 2014 р.

Код*	Найменування товару	Україна	Болгарія	Хорватія	Туреччина	Польща	Німеччина	ЄС-28
I	Живі тварини; продукти тваринного походження	0,88	0,81	1,12	0,63	1,95	0,88	1,25
II	Продукти рослинного походження	5,94	3,09	0,86	1,67	0,92	0,38	0,86
III	Жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їхнього розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження	12,80	1,91	0,59	1,35	0,60	0,41	0,79
IV	Готові харчові продукти; алкогольні та безалкогольні напої і оцет; тютюн та його замінники	1,75	1,75	2,28	1,45	1,82	0,95	1,42
V	Мінеральні продукти	0,75	1,02	1,01	0,42	0,29	0,21	0,49
VI	Продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості	0,61	0,82	0,99	0,42	0,75	1,38	1,46
VII	Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них; каучук, гума та вироби з них	0,24	0,82	0,65	1,23	1,54	1,23	1,20
VIII	Шкура та шкіра необроблені, шкіра, натуральне хутро та вироби з них; шорно-сідельні спорядження та упряж; дорожні речі, сумки та аналогічні товари; вироби з кишок тварин (крім кетгуту з натурального шовку)	0,41	0,46	2,18	0,80	0,76	0,40	1,06
IX	Деревина й вироби з деревини; деревне вугілля; пробка та вироби з неї; вироби з соломи, альфи та інших матеріалів для плетіння; кошикові та інші плетені вироби	2,93	1,82	7,66	0,68	2,47	0,79	1,18
X	Маса з деревини або з інших волокнистих целюлозних матеріалів; папір або картон, одержані з відходів та макулатури; папір, картон та вироби з них	1,17	0,81	1,52	0,54	1,64	1,29	1,42
XI	Текстиль та вироби з текстилю	0,33	1,95	1,58	4,24	0,74	0,57	0,78
XII	Взуття, головні убори, парасольки від дощу та сонця, палиці, стеки, батоги та їхні частини; пір'я необроблені і вироби з нього; вироби з волосся людини	0,42	1,15	2,19	0,54	0,61	0,50	0,98
XIII	Вироби з каменю, гіпсу, цементу, азбесту, слюди або аналогічних матеріалів; керамічні вироби; скло та вироби із скла	0,88	2,32	2,49	2,21	1,92	1,10	1,22
XIV	Перли натуральні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали, метали, плаковані чи дубльовані дорогоцінними металами, та вироби з них; бижутерія; монети	0,08	0,10	0,30	1,33	0,16	0,26	0,55
XV	Недорогоцінні метали та вироби з них	3,90	2,33	1,16	1,83	1,46	1,10	1,11
XVI	Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їхні частини; пристрої для записування або відтворення звуку, прилади для записування або відтворення зображення й звуку по телебаченню та частини й приладдя до них	0,42	0,67	0,72	0,60	0,99	1,12	0,93
XVII	Транспортні засоби, устаткування та пристрої, пов'язані з транспортом	0,25	0,27	0,40	1,16	1,28	1,95	1,31
XVIII	Прилади та апарати оптичні, для фотографування або кінематографії, вимірювання, контролю або вимірювання точності; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти; їхні частини та приладдя	0,12	0,32	0,33	0,14	0,34	1,40	1,03
XIX	Зброя, боєприпаси; їхні частини та приладдя	**	0,00	12,90	4,11	0,38	0,50	1,00
XX	Різні товари й вироби	0,62	1,43	1,96	1,20	2,98	0,86	1,03
XXI	Вироби мистецтва, предмети колекціонування або антикваріат; інші товари	0,00	0,09	0,03	0,02	0,08	0,48	1,38

Джерело: власні розрахунки на основі бази даних UN Comtrade за 2014 р.

* - Український класифікатор товарів ЗЕД

** - Україна не оприлюднює данні за статтею «Зброя, боєприпаси; їхні частини та приладдя»

Розділ 4. Як побудувати ефективну експортну стратегію: виклики для України

Масштаби, динаміка та структура міжнародної торгівлі в цілому та експорту зокрема визначаються цілою низкою політичних, економічних та соціальних чинників, які зазвичай мають різноспрямовану дію. Ці чинники формують коротко-, середньо- та довгострокові тенденції й особливості експорту та імпорту товарів і послуг на рівні окремої країни, регіону (або регіонального торговельного об'єднання) та світового господарства.

Водночас, безпосередніми учасниками міжнародної торгівлі є економічні агенти, які займаються експортом чи імпортом товарів та послуг. Ефективність їхньої виробничо-комерційної діяльності багато в чому залежить від економічного та регуляторного середовища, у якому оперує бізнес. Тому визначення бар'єрів (проблем), із якими стикаються експортери на мікрорівні, є вихідним пунктом розробки політики сприяння експорту.

4.1. Бар'єри на шляху експорту: що маєтсья на увазі

Фактично на світових ринках експортери стикаються з двома видами проблем: прямими обмеженнями та процедурами. І подолання цих проблем вимагає різних підходів як з боку держави, так і з боку експортерів. Прямі обмеження експорту – це імпорتنі (у країні призначення) та експортні (у країні експорту) мита й квоти або прямі заборони імпорту та експорту товарів і послуг. Зниження таких обмежень є предметом переговорів на міжнародному (багатосторонні переговори в межах СОТ), регіональному (у рамках регіональних домовленостей) та двосторонньому рівнях.

Сьогодні на перший план у міжнародній торгівлі вийшли нетарифні обмеження, тобто заходи політики, які не відносяться до звичайних мит, але які можуть потенційно впливати на міжнародну торгівлю шляхом зміни обсягів торгівлі або цін, або обсягів та цін одночасно.¹⁰ За даними СОТ, застосування нетарифних обмежень у світі постійно зростає (Таблиця 4.1).

Складність адекватного реагування на нетарифні обмеження полягає в тому, що часто причиною їх запровадження є міркування, які прямо не пов'язані з міжнародною торгівлею. При цьому спосіб застосування тих чи інших інструментів регулювання сам по собі може стати бар'єром для експортерів як на території власної країни, так і в країні, куди постачається товар.

Таблиця 4.1. Динаміка використання нетарифних обмежень у світі

Період	Частка товарів, стосовно яких діють НТБ, у загальній кількості товарів	Частка товарів, стосовно яких діють НТБ, у загальному обсязі торгівлі
1996-2000 рр.	0,26	0,29
2001-2004 рр.	0,49	0,57
2005-2008 рр.	0,53	0,54

Джерело: WTO. World Trade Report 2012, с. 105.

4.2. Бар'єри на шляху українського експорту: загальна оцінка

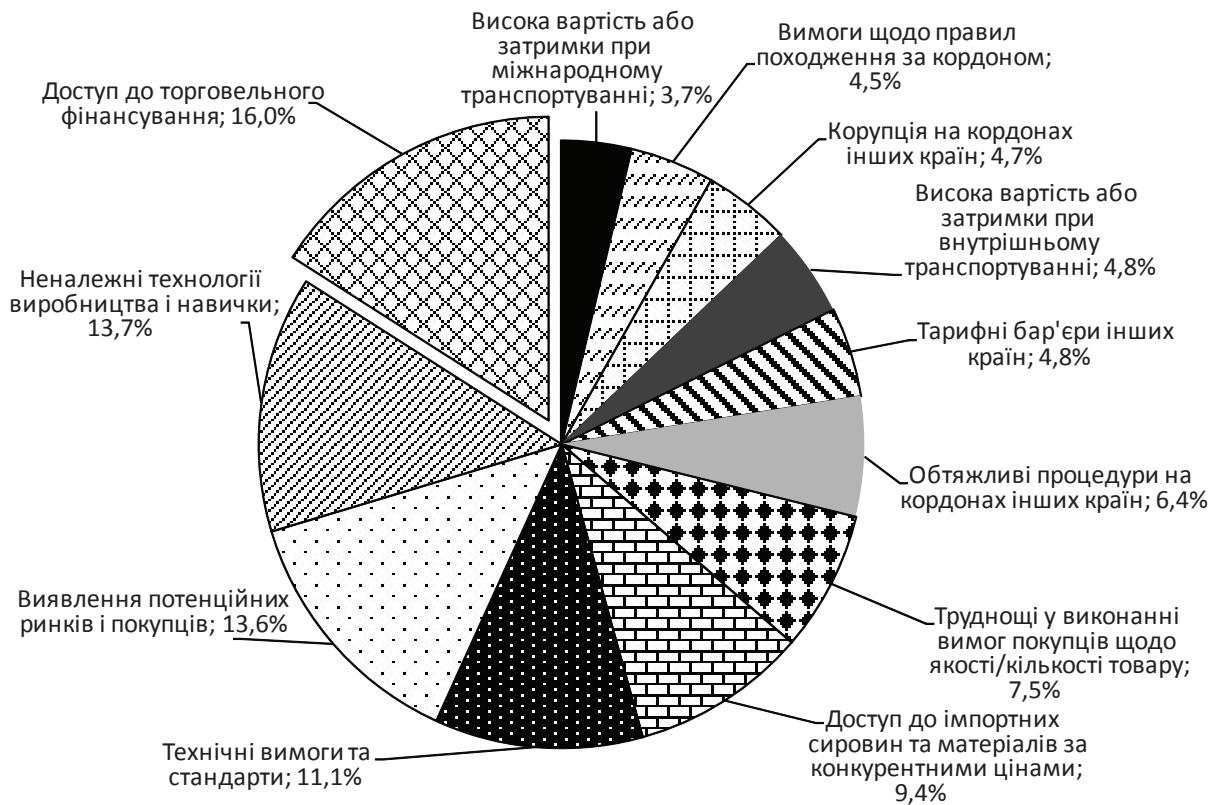
За оцінками експертів Світового економічного форуму перелік та важливість проблем, із якими стикаються експортери в Україні, виглядає таким чином (Рисунок 4.1). Найбільшими з них є відсутність доступу до торгового фінансування, неналежний рівень технологій виробництва й навичок персоналу, труднощі у виявленні потенційних ринків і покупців, недостатня відповідність продукції міжнародним технічним вимогам і стандартами, а також проблеми доступу до імпорتنих ресурсів за конкурентними цінами.

Водночас, сама експортна операція суто у формальному плані є сукупністю певних процедур, складність, тривалість та вартість яких самі по собі можуть бути бар'єром для експортерів (Таблиця 4.2).

¹⁰ (UNCTAD/DITC/TAB/2009/3).

Загалом у рейтингу Doing Business 2016 Україна посідає 83 зі 189 місць (Польща - 25, Німеччина - 15), піднявшись на 4 позиції порівняно з 2015 роком, а за компонентом міжнародної торгівлі вона обіймає незмінне 109 місце (Польща - 1, Німеччина - 35). Для експортної операції в Україні потрібно 11 документів, загальний процес триватиме в середньому 127 годин і коштуватиме 667 дол. США. Розбивка за компонентами показує, що найбільше часу витрачається на підготовку документів (процедури оформлення, що в більш розвинутих країнах переважно виконуються в електронній формі), тоді як внутрішні перевезення є найдорожчим етапом (як і скрізь). Слід зазначити, що на вартість процедур оформлення також припадає майже половина вартості експортної операції.

Рисунок 4.1. Найбільш проблемні фактори для експорту в Україні, 2014 рік



Джерело: The Global Enabling Trade Report 2014. <http://www.weforum.org/reports/global-enabling-trade-report-2014>

Таблиця 4.2. Легкість ведення бізнесу: транскордонна торгівля (Doing Business 2016)

Індикатори	Україна	Німеччина	Польща
Загальний рейтинг	83	15	25
Рейтинг із міжнародної торгівлі	109	35	1
Документи для експорту (к-сть)	11	4	4
Час для експорту: процедури на кордоні (год)	26	36	0
Час для експорту: процедури оформлення (год)	96	1	1
Внутрішні перевезення (год)	5	3	14
Вартість експорту: процедури на кордоні (дол. США)	75	345	0
Вартість експорту: процедури оформлення (дол. США)	292	45	0
Вартість внутрішніх перевезень (дол. США)	300	500	1 000

Джерело: Doing Business 2016 <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>

4.3. Логістика

Важливим чинником експортної діяльності є логістика. Згідно з індексом ефективності логістики Світового банку Україна посідає 61-ше місце з 160-ти країн, представлених у рейтингу, що свідчить про наявність проблем у цій сфері (Таблиця 4.3).

Україна відстає від країн-лідерів за якістю портів, залізничного сполучення, автошляхів, масштабами використання інформаційних технологій, що дозволяє створювати ефективні транспортні мережі. Суттєвого вдосконалення потребує діяльність транспортних операторів та митних брокерів, адже низька якість їхніх послуг негативно впливає на ефективність процесу відстеження вантажу та вчасної його доставки до пункту призначення.

Таблиця 4.3. Індекс ефективності логістики (160 країн, 2014 рік)¹¹

Країна	LPI індекс	Інфраструктура	Якість логістичних послуг	Критерій відстеження вантажу	Часовий критерій
Німеччина	1	1	3	1	4
Нідерланди	2	3	2	6	6
Бельгія	3	8	4	4	2
Велика Британія	4	6	5	5	7
Сінгапур	5	2	8	11	9
Швеція	6	9	6	7	8
Норвегія	7	4	1	31	5
Люксембург	8	15	14	22	1
Сполучені Штати	9	5	7	2	14
Японія	10	7	11	9	10
Польща	31	46	33	27	15
Україна	61	71	72	45	52
Росія	90	77	80	79	84

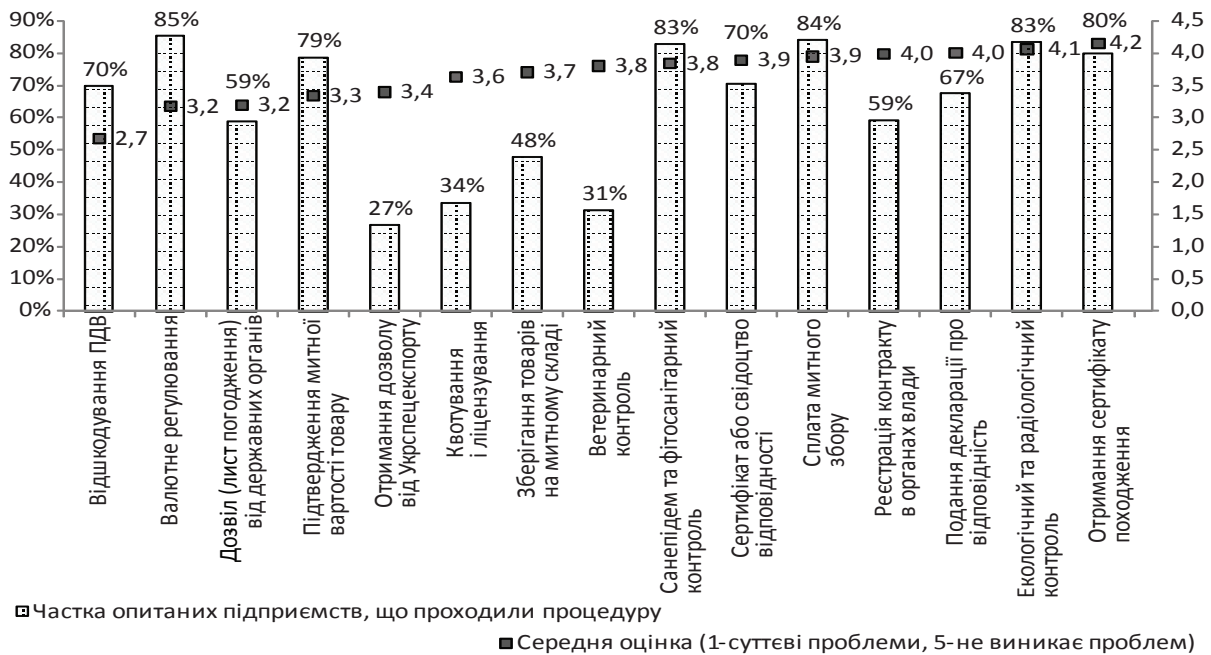
Джерело: Світовий Банк, LPI (Logistics performance index) – індекс ефективності логістики.

4.4. Експортні бар'єри: оцінка українського бізнесу

На думку українських експортерів, найменш проблемними процедурами в Україні є отримання сертифікату походження та проходження екологічного контролю, тоді як до найбільш проблемних процедур відносяться відшкодування ПДВ та валютний контроль (Рисунок 4.2).

¹¹ <http://lpi.worldbank.org/international/global?sort=asc&order=LPI+Rank#datatable>

Рисунок 4.2. Експорт: оцінка нетарифних бар'єрів, 2015 р.



Джерело: опитування ІЕД, проведене в рамках проекту «Торговельна політика і практика в Україні», 2015 р.¹²

Основними причинами відсутності зацікавленості експортувати сьогодні є несприятлива економічна ситуація в Україні та відсутність партнерів за кордоном. Іншими значними перешкодами є надто обтяжлива процедура експорту (з боку України) та брак фінансування (Рисунок 4.3).

Рисунок 4.3. Десять основних причин відсутності експорту, 2015 р.



Джерело: опитування ІЕД, проведене в рамках проекту «Торговельна політика і практика в Україні», 2015 р.¹³

Водночас, названі проблеми по-різному сприймаються підприємствами в залежності від їхнього розміру. Так, відсутність партнерів за кордоном є найбільшою проблемою для малих та середніх підприємств, які не займаються експортом: про цю проблему говорять 27,8% малих та 19,5% середніх підприємств, тоді як жодне велике підприємство не пов'язує відсутність експорту з відсутністю партнерів за кордоном.

На МСП помітно більше впливає брак фінансування: на цю проблему вказали 18,5% малих та 19,5% середніх підприємств (і лише 11,1% великих). Брак інформації також більш гостро відчувають невеликі підприємства – це відзначили 14,5% малих та 11% середніх компаній, тоді як великі підприємства практично не згадують про цю проблему.

Порівняно більшою проблемою для МСП є також обтяжливність внутрішніх процедур експорту. Про це говорять 19,8% малих, 16,1% середніх підприємств і лише 11,1% великих компаній.

¹² <http://www.me.gov.ua/Files/GetFile?lang=uk-UA&fileId=f7dfb11d-0761-4952-8a13-eead57b6760>

¹³ <http://www.me.gov.ua/Files/GetFile?lang=uk-UA&fileId=f7dfb11d-0761-4952-8a13-eead57b6760>

4.5. Чому не спрацювали попередні спроби сприяння розвитку експорту

До цього часу було зроблено досить багато в плані інтеграції України в міжнародні потоки товарів, послуг, капіталу та робочої сили. Так, Україна стала членом СОТ, уклала низку угод про вільну торгівлю, приєдналась до ряду міжнародних угод, оновлює національне законодавство шляхом імплементації міжнародних принципів, норм та кращих практик тощо.

Водночас, в Україні до цього часу не вдалось розробити та реалізувати послідовну загальнонаціональну політику сприяння розвитку експорту, що можна пояснити такими причинами:

1. Відсутність культури та дієвої системи стратегічного прогнозування та планування в цілому, яка б, зокрема, передбачала адекватну оцінку тенденцій розвитку світового господарства як основи прийняття стратегічних рішень.
2. Відсутність дієвого механізму управління реалізацією стратегічних програм, які мають міжвідомчий характер.
3. Відсутність консолідованого бачення експортних інтересів держави, та, натомість, лобювання інтересів окремих гравців, чії (інтереси) часто суперечать один одному та суспільним інтересам в цілому.
4. Відсутність єдиної структури-лідера з повним набором необхідних повноважень для того, щоб нести відповідальність за процес та результат торговельної політики.
5. Традиційно низький рівень фінансування торговельної політики, що пояснюється як нерозумінням її важливості, так і браком політичної волі виділити необхідні ресурси.
6. Дефіцит кадрів державних службовців відповідної кваліфікації.
7. Постійні зміни в структурі та функціях органів державної влади, які визначаються ситуативними чинниками, а не стратегічним баченням ролі держави в економіці в цілому та в регулюванні окремих сфер економіки зокрема.
8. Відсутність чіткого розмежування компетенцій між бізнесом та державою у сфері розвитку експорту, що, зокрема, перешкоджає розвитку постійного конструктивного діалогу із зазначених питань.

4.6. Зв'язок політики сприяння експорту з іншими політиками

Реалізація цілей політики розвитку експорту об'єктивно вимагає ефективної координації окремих видів економічної політики, які розробляються та імплементуються різними органами влади. При розробці тих чи інших рішень слід обов'язково оцінювати їхній вплив на експорт.

1. Грошово-кредитна політика. Стабільність цін прямо впливає на спроможність компаній виробляти товари та послуги на експорт, а облікова ставка визначає доступність кредитних коштів для експортерів.
2. Валютне регулювання. Таке регулювання впливає на розрахунки між експортерами та імпортерами й способи мінімізації валютних ризиків.
3. Бюджетна політика. У цій сфері для експортерів України сьогодні ключовим є вирішення проблеми відшкодування ПДВ. У стратегічному плані експортери потребують скасування імпорتنних мит на інвестиційні товари, сировину та комплектуючі, але таке рішення, серед іншого, залежить від збалансованості державного бюджету в цілому та ролі надходжень від імпортного мита в доходній частині бюджету.

Очевидно, що запровадження системи середньострокового бюджетного планування дозволить, серед іншого, спланувати витрати на реалізацію політики сприяння розвитку експорту.

4. Регуляторна політика. Фактично, мова йде про створення сприятливого для бізнесу регуляторного середовища, якість якого була б не нижчою ніж у країнах-конкурентах. Іншими словами, сьогодні конкурують не тільки виробники, а також має місце конкуренція національних економічних політик в цілому та регуляторних режимів зокрема.
5. Політика у сфері освіти та науки. Спроможність випускати конкурентоспроможні товари та послуги визначається якістю робочої сили та технологічним рівнем виробництва. Тому ефективна інноваційна політика є чинником появи нових експортних продуктів та послуг.

У цілому радикальне підвищення конкурентоспроможності України неможливе без глибокої та комплексної реформи системи освіти.

6. Регіональна політика. Спеціальні економічні режими для розвитку окремих територій можуть також передбачати кроки для стимулювання підприємництва в цілому та експорту зокрема.

7. Розвиток інфраструктури. Важливість цього сектору для експортерів є очевидною.

8. Державне будівництво. Мова йде про розбудову інституційної спроможності розробляти та ефективно реалізовувати торговельну політику в цілому та політику сприяння експорту зокрема, широке залучення до цього процесу української та міжнародної експертної спільноти, постійне підвищення кваліфікації державних службовців у сфері міжнародної торгівлі та торговельної політики.

Висновки для України

1. У кінцевому підсумку конкурентоспроможність на світових ринках визначається спроможністю українських компаній виробляти товари та надавати послуги прийнятної для закордонних споживачів якості та за прийнятними цінами.

Тому забезпечення відповідності товарів і послуг різного роду вимогам та стандартам є органічною складовою виробничо-комерційної діяльності кожного експортера, а відповідні витрати є інвестицією у власну конкурентоспроможність.

2. Реалізація стратегії розвитку експорту вимагає створення цілої низки політичних, економічних та інституційних передумов. За їхньої відсутності окремі заходи торговельної політики не дадуть бажаного ефекту.

3. Зменшення внутрішніх процедурних бар'єрів, із якими стикаються, у тому числі, українські експортери, має стати частиною загальної політики покращення регуляторного середовища.

4. Українські компанії-експортери безпосередньо або через профільні асоціації повинні активно долучатись до обговорення проектів законодавчих та нормативних актів, які ініціюють ЄС, уряди країн-імпортерів, міжнародні організації тощо.

Розділ 5. Як реалізувати експортний потенціал МСП¹⁴

5.1. МСП та експорт: вигоди та виклики

Однією із ключових рис сучасного етапу економічного розвитку є підвищення ролі малих та середніх підприємств як чинника економічного зростання та зайнятості. Визнання цього факту знаходить своє відображення в розробці та імплементації національними урядами стратегій та програм підтримки розвитку МСП в цілому та сприяння інтернаціоналізації МСП зокрема.

Що стосується експорту, то суто в змістовному плані МСП потенційно отримують ті ж вигоди та стикаються з тими ж ризиками, що й великі підприємства (Таблиця 5.1).

Таблиця 5.1. МСП та експорт: вигоди та ризики

Вигоди	Ризики
<ol style="list-style-type: none">1. Розширення обсягів реалізації та збільшення доходів (прибутків).2. Зменшення ризиків (диверсифікація ринків, мінімізація сезонних та інших коливань на внутрішньому ринку).3. Економія на масштабах виробництва.4. Підвищення ефективності виробництва, якості товарів та послуг (ефект «навчання в процесі роботи /навчання дією» -learning-by-doing).5. Збільшення тривалості життєвого циклу товару.6. Демонстраційний ефект (вихід на зовнішній ринок як чинник посилення конкурентного профілю компанії).	<ol style="list-style-type: none">1. Політичні ризики.2. Соціокультурні ризики.3. Правові ризики.4. Операційні (регуляторні) ризики.5. Форс-мажорні обставини.6. Валютні ризики.7. Ризики виконання контрактів.

Примітка: Перелік побудовано за матеріалами міжнародних організацій, різного роду інформаційних матеріалів для МСП, тощо.

Відповідно до Афінського плану щодо усунення бар'єрів доступу МСП на міжнародні ринки, який було прийнято за підсумками конференції ОЕСР-АПЕК «Усунення бар'єрів до виходу МСП на міжнародні ринки» (м. Афіни)¹⁵, забезпечення присутності МСП на світових ринках вимагає адекватної реакції на такі виклики:

1. Визначення бізнес-можливостей закордоном, ідентифікація та аналіз відповідних ринків.
2. Налагодження контактів із закордонними клієнтами.
3. Забезпечення надійного представництва комерційних інтересів компанії закордоном.
4. Доступ до фінансування зовнішньоекономічної діяльності.
5. Спроможність менеджменту виділити достатньо часу для управління діяльністю компанії на зовнішніх ринках.
6. Залучення професіоналів для допомоги менеджменту при здійсненні операцій на зовнішніх ринках.
7. Покриття витрат виходу на міжнародні ринки.
8. Протидія недобросовісній конкуренції.
9. Труднощі в плані отримання державної підтримки.

Цей перелік фактично вказує на ті проблеми, вирішення яких потребує сприяння держави.

5.2. МСП в експорті ЄС

Світовий досвід свідчить про те, що МСП досить активно займаються експортом, хоча такі показники, як питома вага у вартості національного експорту та обсяг експорту МСП на душу населення, варіюють від країни до країни (Таблиця 5.2).

Як свідчать наведені дані, у ЄС сьогодні нараховується більше 627 тисяч малих і середніх підприємств-експортерів, що становить 83,5% чисельності всіх експортерів за межі ЄС. Загальний обсяг експорту цих

¹⁴ Цей Розділ стратегії та пропозиції до Плану дій підготовлені в рамках Програми USAID «Лідерство в економічному врядуванні».

¹⁵ The Athens Action Plan for Removing Barriers to SME access to international markets - <http://www.oecd.org/industry/smes/37818332.pdf>

підприємств у 2012 році склав 683,6 мільярдів євро, що становило третину всього експорту ЄС. У половині з названих країн понад 90% експортерів є малими та середніми підприємствами. Водночас, у третині країн частка МСП у загальній вартості експорту перевищує 40%. Це пояснюється переважно невеликими обсягами експорту, які припадають на одне підприємство – трохи більше 1 млн. дол. США на рік (за винятком Ірландії, де відповідний показник перевищує 6 млн. дол. США). Лідерами за внеском МСП до вартості експорту є такі невеликі країни, як Кіпр (65%), Естонія (60,3%), Латвія (52,1%), Мальта (49%).

Таблиця 5.2. Експорт країн-членів ЄС, товари та послуги, 2012 р.

Країни члени	Обсяг експорту МСП, млрд дол. США	Кількість МСП експортерів, тис.	Середній обсяг експорту МСП-експортера, тис дол. США	Частка МСП серед експортерів, %	Частка МСП у загальній вартості експорту, %	Частка МСП у доданій вартості в економіці, %*	Частка експорту у ВВП, %
Естонія	3,3	2,9	1 147	95,5%	60,3%	73,7%	86,6%
Мальта	0,9	0,6	1 500	91,0%	49,0%	71,3%	93,6%**
Люксембург	0,4	0,8	500	76,0%	12,0%	69,2%	189%
Греція	5,9	6,5	919	50,9%	29,5%	69,0%	28,7%
Литва	4,4	7,7	577	97,7%	37,9%	69,0%	81,7%
Італія	111,6	125,0	893	90,6%	48,2%	68,0%	28,6%
Латвія	2,7	3,2	838	94,9%	52,1%	68,0%	61,5%
Португалія	8,1	19,7	409	85,6%	47,9%	67,7%	37,7%
Іспанія	44,3	62,9	705	49,9%	41,5%	64,8%	30,6%
Нідерланди	64,3	22,9	2 813	96,3%	40,7%	64,7%	81,9%
Словаччина	1,8	2,9	613	86,1%	13,6%	64,1%	91,8%
Словенія	3,6	7,8	461	83,4%	35,8%	63,6%	73,3%
Бельгія	46,9	12,4	3 770	67,5%	37,2%	61,8%	82,3%
Данія	13,4	12,8	1 051	85,4%	34,8%	61,4%	54,0%
Австрія	18,5	15,6	1 184	94,9%	36,1%	61,2%	53,8%
Болгарія	3,6	7,8	461	85,9%	32,4%	60,2%	63,4%
Швеція	20,6	25,8	797	94,0%	27,7%	59,5%	46,3%
Фінляндія	8,1	8,4	957	90,9%	24,6%	59,4%	39,5%
Франція	78,3	85,5	916	94,0%	34,6%	58,6%	28,5%
Угорщина	4,5	8,0	563	92,2%	17,9%	55,0%	86,8%
Чехія	6,3	8,9	703	62,6%	19,4%	55,0%	76,6%
Румунія	6,1	6,0	1 023	84,7%	35,4%	54,4%	37,4%
Німеччина	120,8	74,4	1 623	60,3%	19,9%	53,8%	46,0%
Польща	12,7	32,6	389	92,7%	28,6%	51,3%	44,4%
Велика Британія	70,5	62,0	1 137	91,1%	30,0%	51,1%	30,1%
Ірландія	21,7	3,5	6 137	88,5%	44,9%	50,0%	107,2%
Кіпр	0,3	0,9	333	73,0%	65,0%	n/a	49,7%
Всього ЄС	683,6	627,5	1 201	83,5%	35,4%	61,8%	64,1%

Джерело даних: OECD TEC database

*Джерело даних - <http://www.smefinanceforum.org/data-sites/msme-country-indicators>, дані 2011 року

**Дані за 2011 рік

5.3. МСП в експорті України

За оцінками ІЕД частка малого та середнього бізнесу в загальній вартості експорту України в 2012 р. склала 14,5% від загального обсягу експортних поставок, що вдвічі менше ніж у середньому в країнах ЄС та відповідає умовному передостанньому місцю в ЄС. Таким чином, можна говорити про те, що сьогодні МСП переважно орієнтуються на задоволення потреб внутрішнього ринку.

Проблеми, з якими стикаються українські експортери, практично однакові незалежно від розміру бізнесу (Рисунок 5.1).

Рисунок 5.1. Найбільш проблемні моменти для експорту в Україні в розрізі розміру підприємства, 2015 р.



Джерело: опитування ІЕД (в рамках проекту «Діалог зі сприяння торгівлі»)

Найбільшими проблемами, з якими стикаються експортери, є значний рівень бюрократизації, неефективний чи непрозорий механізм відшкодування ПДВ, велика кількість дозвільних документів, непередбачуваний характер торговельної політики України.

За оцінками самих підприємств компанії-експортери витрачають у середньому 1-2 дні на проходження всіх необхідних процедур при оформленні однієї партії товару. При цьому малі підприємства, як правило, витрачають на це 2 дні, а середні та великі – 1 день. У більшості підприємств (74,3%) вартість проходження процедур при зовнішньоторговельних операціях сягає до 5% вартості однієї партії товару, для 13,1% вартість проходження процедур коливається від 5% до 10% вартості партії товару. Менші за розмірами підприємства витрачають більше коштів, що, зокрема, пояснюється розмірами партій товару.

Крім суто регуляторних проблем, які ускладнюють ведення експортної діяльності, експортні можливості МСП також визначаються спроможністю випускати товари та надавати послуги належної якості та ефективно конкурувати на світових ринках.

Висновки для України

1. Економічний потенціал сектору МСП в Україні сьогодні використовується недостатньо. Тому існує нагальна потреба розробки та запровадження цілісної політики щодо розвитку МСП, яка матиме чіткі цілі, продумані принципи та ефективні інструменти їх реалізації.
2. Елементом такої загальнодержавної політики має стати система заходів сприяння виходу МСП на світові ринки товарів та послуг та закріплення на них (політика інтернаціоналізації МСП).
3. Ефективна реалізація політики спрощення процедур торгівлі матиме безумовний позитивний вплив на виробничо-комерційну діяльність експортерів, передовсім із числа МСП. У цілому загальне поліпшення бізнес-клімату є однією з ключових передумов успішної інтернаціоналізації МСП.
4. Експортний потенціал МСП передовсім визначається спроможністю випускати товари та надавати послуги належної якості та ефективно конкурувати на світових ринках. Тому вирішення таких проблем, як макроекономічна стабілізація, розширення доступу до фінансування на прийнятних умовах, створення конкурентоспроможного бізнес-середовища тощо є фактично чинником формування експортного потенціалу МСП.
5. Оскільки спроможність випускати конкурентоспроможні товари та надавати конкурентоспроможні послуги визначається передовсім технологічним рівнем підприємства, МСП об'єктивно зацікавлені в лібералізації доступу до імпорتنих інвестиційних товарів, сировини, послуг та світових фінансових ринків.

Розділ 6. Україна: режими доступу до світових ринків та їхній потенціал

6.1. Режими доступу українських товарів та послуг до світових ринків

Важливе значення для експортерів має режим доступу на відповідні ринки товарів та послуг, тобто наявність імпорتنих мит та нетарифних обмежень на митному кордоні.

Сьогодні українські експортери користуються на зовнішніх ринках такими режимами: сплата повної ставки імпортного мита (full-rate regime), режим найбільшого сприяння (COT), преференційні торговельні режими, які, як правило, надаються в односторонньому порядку (генеральні системи преференцій США, ЄС¹⁶ тощо) та режим вільної торгівлі (Таблиця 6.1). При цьому слід зазначити, що країни-імпортери можуть застосовувати щодо українських експортерів нетарифні обмеження та різного роду інструменти торговельного захисту незалежно від режиму торгівлі.

У 2014-2015 рр. до 29% експорту України могло здійснюватися в режимі вільної торгівлі відповідно до підписаних Угод про вільну торгівлю за умови дотримання правил походження, та 30% усіх українських товарів могло бути вивезено в режимі автономних торговельних преференцій, знову ж за умови дотримання правил походження.¹⁷

На початку 2016 року відбулись дві події, які суттєво змінили можливості доступу українських експортерів на зовнішні ринки. По-перше, вступила в силу Угода про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі між Україною та ЄС. По-друге, Росія скасувала режим вільної торгівлі з Україною. Відповідно, станом на початок 2016 року, за розрахунками ІЕД, тепер до 42% українського експорту може реалізовуватись у режимі вільної торгівлі.

Генеральну систему преференцій (ГСП) для окремих груп українських товарів застосовують США, ЄС, Канада, Туреччина та Японія. Кожна з цих країн запровадила ГСП на власних умовах для товарів, що походять з країн, що розвиваються. Загалом, режимом ГСП у 2016 році може користуватись до 6% українських експортерів товарів.

Режим найбільшого сприяння застосовується країнами-членами COT до 50% українського експорту товарів. Повну ставку імпортного мита сплачує 2% українських експортерів.

Таблиця 6.1. Оцінка структури експорту України за режимами станом на початок 2016 року

Деякі торговельні партнери України	Режими, у рамках яких відбувався* експорт з України, %			
	Вільна торгівля	Генеральна система преференцій	Режим найбільшого сприяння	Повна ставка
Світ	42	6	50	2
ЄС	95	4	1	0
СНД (без Росії)	100	0	0	0
Росія	0	0	100	0
Японія	0	80	20	0
Туреччина	0	44	56	0
США	0	90	10	0
Канада	0	94	6	0
Норвегія	87	0	13	0
Ісландія	72	0	28	0
Швейцарія	98	0	2	0
Чорногорія	100	0	0	0
Грузія	100	0	0	0
Македонія	94	0	6	0
Туркменістан	100	0	0	0

Джерело: складено за <http://www.macmap.org/>, <http://comtrade.un.org/>, ДФСУ

Примітка: розрахунки здійснені відповідно до формально максимально сприятливого торговельного режиму, який діє між країнами. Фактичне використання режиму вільної торгівлі та інших преференційних торговельних режимів вимагає дотримання правил походження товарів та деяких інших критеріїв. Розрахунки здійснено на основі структури товарного експорту України в 2014-2015 рр.

¹⁶ Протягом квітня 2014 р. – грудня 2015 р. ЄС застосовував до українських товарів режим автономних торговельних преференцій. Цей режим втратив чинність унаслідок початку застосування поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі з ЄС.

¹⁷ Слід зазначити, що формально режим АТП був запроваджений для українських товарів лише 23 квітня 2014 р., але тут для цілей наочності вважається, що фактично АТП діяв протягом всього 2014 р.

Що стосується ринку ЄС, то в 2014-2015 рр. 95% продукції українських компаній потрапляло під дію режиму автономних торговельних преференцій, ще приблизно 4% експортерів могли користуватись Генеральною системою преференцій ЄС, і до 1% експорту застосовувався виключно режим найбільшого сприяння.

З початку 2016 р. до 95% експорту в ЄС може відбуватись у режимі вільної торгівлі. ГСП ЄС для України продовжуватиме діяти ще кілька років.

98% експорту з України до країн ЄАВТ може користуватися режимом вільної торгівлі.

6.2. Застосування інструментів торговельного захисту

Експорт окремих товарів на певні ринки може обмежуватись унаслідок застосування країною-імпортером інструментів торговельного захисту країнами-імпортерами. За даними СОТ, протягом 2005-2014 рр. країнами-членами СОТ було застосовано 1342 антидемпінгових, 92 компенсаційних та 77 захисних заходів, причому у 88,8% випадках використовувались антидемпінгові заходи. Саме ці заходи вважаються досить ефективними та мають цільовий характер (Таблиця 6.2).

Близько 47,7% застосованих заходів (або 722 з 1511) стосуються двох груп товарів, а саме: групи XV «Недорогоцінні метали та вироби з них» та групи VI «Продукція хімічної промисловості та суміжних галузей».

До того ж, зазначені групи товарів лідирують за кількістю обмежувальних заходів у рамках усіх трьох механізмів торговельного захисту (антидемпінгові, антисубсидійні та захисні розслідування).

Таблиця 6.2. Застосування інструментів торговельного захисту країнами-членами СОТ, 2005-2014 рр.

№ п.п	Група товарів	АД заходи кількість	Група товарів	К заходи кількість	Група товарів	СП заходи кількість
1	XV Недорогоцінні метали та вироби з них	339	XV Недорогоцінні метали та вироби з них	40	XV Недорогоцінні метали та вироби з них	17
2	VI Продукція хімічної промисловості	299	VI Продукція хімічної промисловості	12	VI Продукція хімічної промисловості	15
3	VII Полімерні матеріали, пластмаси; каучук, гума	182	XVI Механічне обладнання	10	XI Текстиль	8
4	XI Текстиль	128	VII Полімерні матеріали, пластмаси; каучук, гума	7	XIII Вироби з каменю, гіпсу, цементу; керамічна плитка; скло	8
5	XVI Механічне обладнання	122	X Маса з деревини; папір або картон	6	XVI Механічне обладнання	5
6	Інше	272	Інше	17	Інше	29
	ВСЬОГО	1342		92		77

Примітка: антидемпінгові (АД), компенсаційні (К) та спеціальні (СП) заходи

Джерело: https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm

Очевидно, що за інших рівних умов ці товари складають свого роду групу ризику.

Що стосується України, то дві групи товарів – недорогоцінні метали та продукція хімічної промисловості – стикаються з найвищими ризиками застосування заходів торговельного захисту. Наявність ризику підтверджується статистикою діючих заходів торговельного захисту щодо української продукції, а також розслідуваннями, які наразі проводяться щодо українських товарів.¹⁸

Ці моменти мають врахувати українські експортери та виробники, які бажають закріпитися на нових або утриматися на вже існуючих ринках.

6.3. Угоди про вільну торгівлю

¹⁸ <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=ObmezhuvalniZakhodiSchodoTovarivPokhodzhenniamZUkrainiNaZovnishnikhRinkakh>

Україна сьогодні формально має біля двадцяти чинних Угод про вільну торгівлю. Угоди з країнами СНД передбачають лібералізацію лише торгівлі промисловими та сільськогосподарськими товарами, тоді як три угоди – ПВЗВТ з ЄС, ЗВТ з ЄАВТ та ЗВТ з Чорногорією – передбачають також лібералізацію торгівлі послугами (Таблиця 6.3).

Угода про асоціацію з ЄС займає особливе місце, оскільки створення поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі є одним із елементів цілісної системи економічної взаємодії сторін, центральним елементом якої є гармонізація законодавства (тобто фактично регуляторного режиму) України із законодавством ЄС.

Укладання угод про вільну торгівлю сьогодні є широковживаним інструментом торговельної політики, який використовується для забезпечення доступу національних виробників на ринки країн-партнерів на основі взаємності. Тому укладання Україною Угод про вільну торгівлю є цілком прийнятною практикою.

Водночас, усі Угоди про вільну торгівлю, стороною яких є Україна, передбачають можливість застосування обмежень у взаємній торгівлі.

Таблиця 6.3. Структура преференційних торговельних угод, стороною яких є Україна (станом на 2015 р.)

№№	Угода про Елемент	Угода про асоціацію з ЄС	ЗВТ з СНД	ЗВТ з ЄАВТ	ЗВТ з Грузією	ЗВТ з Узбеки-станом	ЗВТ з Азербай-джаном	ЗВТ з Туркмени-станом	ЗВТ з Македонією	ЗВТ з Чорно-горією
1.	Лібералізація торгівлі промисловими товарами	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2.	Лібералізація торгівлі сільськогосподарськими товарами	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3.	Лібералізація торгівлі послугами	+	-	+	-	-	-	-	-	+
4.	Правила визначення походження товарів	+	+	+	+	+	+	+	+	+
5.	Експортні обмеження	+	+	+	+	+	+	+	+	+
6.	Інвестиції та рух капіталу	+	-	+	-	-	-	-	-	-
7.	Прозорість	+	-	+	+	+	+	+	+	+
8.	Політика в галузі конкуренції	+	-	+	+	+	+	+	+	+
9.	Захист прав інтелектуальної власності	+	-	+	-	-	-	-	+	-
10.	Технічні бар'єри в торгівлі	+	+	+	-	-	-	-	+	+
11.	Санітарні та фітосанітарні заходи	+	+	+	-	-	-	-	+	+
12.	Рух робочої сили	+	-	+	-	-	-	-	-	+
13.	Електронна торгівля	+	-	-	-	-	-	-	-	-
14.	Державні закупівлі	+	+	+	-	-	-	-	+	-
15.	Стандарти праці	+	-	-	-	-	-	-	-	-
16.	Митне співробітництво	+	-	-	+	+	+	+	+	+
17.	Застосування інструментів торговельного захисту	+	+	+	-	-	-	-	+	+
18.	Співробітництво в різних галузях економіки	+	-	-	+	+	+	+	+	-
19.	Боротьба з корупцією	+	-	-	-	-	-	-	-	-
20.	Захист прав споживачів	+	-	-	-	-	-	-	-	-
21.	Навколишнє середовище	+	-	-	-	-	-	-	-	-
22.	Механізм врегулювання суперечок	+	+	+	+	+	+	+	+	+
23.	Транспорт та транзит	+	+	+	+	+	+	+	+	+
24.	Торгівля енергоносіями	+	-	-	-	-	-	-	-	-
25.	Фінансові ринки та фінансові послуги	+	-	+	-	-	-	-	-	+

Джерело: складена експертами ІЕД.

6.4. Економічні стосунки з РФ

Торговельно-економічні стосунки між Україною та Росією регулюються цілою низкою дво- та багатосторонніх угод. Водночас, російська окупація Криму та спровокований Росією військовий конфлікт на Сході України зробили економічне співробітництво між двома країнами заручником войовничих політичних амбіцій російської влади.

Взаємна торгівля України та РФ здійснювалась у режимі вільної торгівлі, але протягом останнього часу Росія досить часто запроваджувала різного роду обмеження проти українських експортерів та з 2016 р. скасувала режим вільної торгівлі та запровадила ембарго на цілу низку українських товарів, що змусило Україну відреагувати на цей крок (Вставка 6.1).

Вставка 6.1. Торговельні стосунки з Російською Федерацією: криза посилюється

Згідно з Указом Президента РФ від 16 грудня 2015 року №628 "Про призупинення Російською Федерацією дії Угоди про зону вільної торгівлі щодо України" з 1 січня 2016 року Росія призупинила застосування положень ЗВТ СНД стосовно українських товарів, що означає запровадження ставок ввізних мит на рівні режиму найбільшого сприяння (Рисунок 6.1). Наміри призупинити ЗВТ з Україною були також підтвержені Федеральним Законом №956299-6 "Про призупинення Російською Федерацією дії Договору про зону вільної торгівлі по відношенню до України". Постановою Уряду РФ від 21 грудня 2015 року №1397 "Про внесення змін до пункту 1 Постанови Уряду Російської Федерації від 7 серпня 2014 р. № 778", з 1 січня до 5 серпня 2016 року на Україну було поширено заборону на ввезення сільськогосподарської продукції, сировини та продовольства. Також Російською Федерацією було призупинено транзит української продукції через свою територію.

Ці кроки змусили Україну вдатись до контрзаходів. Так, Постановою Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 р. № 1146 "Про ставки ввізного мита стосовно товарів, що походять з Російської Федерації", Україною було запроваджено ставки ввізних мит на рівні режиму найбільшого сприяння з 2 січня по 31 грудня 2016 року або до призупинення аналогічних дій Росією. Постановою Кабінету Міністрів України від 30 грудня 2015 р. № 1147 "Про заборону ввезення на митну територію України товарів, що походять з Російської Федерації" з 10 січня по 5 серпня 2016 року, або до призупинення аналогічних дій Росією, запроваджується часткове ембарго на деяку сільськогосподарську продукцію, сировину, продовольство, а також на локомотиви та обладнання для залізниць. Постановою Кабінету Міністрів України від 20 січня 2016 р. № 28 "Про внесення змін до переліку товарів, заборонених до ввезення на митну територію України, що походять з Російської Федерації", перелік забороненої до ввезення в Україну російської сільськогосподарської та продовольчої продукції було розширено. Водночас, дотримуючись своїх зобов'язань у СОТ, Україна відмовилась від обмежень транзиту російської продукції через свою територію.

Рисунок 6.1. Одностороннє скасування РФ режиму вільної торгівлі: ввізні мита на українські товари



Джерело: власні розрахунки ІЕД

На Рисунку 6.2 видно, що найбільший внесок у скорочення експорту внаслідок одностороннього скасування РФ режиму вільної торгівлі з Україною та запровадження ембарго можуть зробити сільське господарство, металургія та машинобудування.

Рисунок 6.2. Оцінка зменшення українського експорту в РФ унаслідок запровадження імпорتنних мит для всіх груп товарів (ліворуч) та внеску зміни експорту групи в загальне скорочення експорту в процентних пунктах (праворуч)



Джерело: власні розрахунки ІЕД

Висновки для України

1. У глобальному плані доступ виробників товарів та постачальників послуг до закордонних ринків визначатиметься швидкістю та масштабами лібералізації світової торгівлі на багатосторонній основі на платформі СОТ та інших міжнародних організацій. Елементом такої лібералізації є процес уніфікації різного роду вимог, принципів, стандартів тощо на глобальному та регіональному рівнях. Її запровадження на національному рівні сьогодні є також інструментом сприяння виходу національних виробників на світові ринки.
2. Угоди про вільну торгівлю є важливим інструментом відкриття відповідних ринків для українських товарів, але економічний ефект від вільної торгівлі в кінцевому підсумку визначатиметься спроможністю українських компаній запропонувати закордонним споживачам товари та послуги належної якості за прийнятною ціною та в потрібній кількості.
3. Попри важливість односторонніх преференційних режимів (типу Генеральної системи преференцій), її застосування є обмеженим у часі. Їх запровадження та критерії застосування до тих чи інших країн є одностороннім рішенням відповідної країни, хоча саме ідея торговельних преференцій як інструменту допомоги розвитку з'явилась саме на міжнародному рівні.
4. Угоди про вільну торгівлю передбачають взаємне відкриття ринків сторонами угоди з усіма економічними наслідками. До того ж, сам процес переговорів щодо укладення угоди про вільну торгівлю є досить складним. Тому рішення про початок таких переговорів має передувати детальний аналіз можливих вигод та ризиків.
5. Укладання угод про вільну торгівлю є серед іншого інструментом вирівнювання умов конкуренції між українськими виробниками товарів і постачальниками послуг та компаніями з третіх країн, які також мають аналогічну угоду з цією країною. Враховуючи стрімке зростання кількості Угод про вільну торгівлю, цей момент набирає особливого значення.
6. Ефективне використання економічного потенціалу таких угод, як Угода про вільну торгівлю з ЄАВТ, прямо залежить від виконання Україною своїх зобов'язань у рамках Угоди про Асоціацію з ЄС, передовсім у частині гармонізації законодавства з ЄС.
Це пов'язано з тим, що країни ЄАВТ та ЄС співробітничать у форматі Європейського економічного простору (European Economic Area), який фактично передбачає участь країни ЄАВТ у Спільному ринку ЄС та, як наслідок, інкорпорацію відповідних законодавчих актів ЄС у національне законодавство.
7. Попередній висновок повною мірою відноситься і до економічного співробітництва з тими країнами, з якими Україна сьогодні не має Угод про вільну торгівлю, але які мають угоди з ЄС, що, зокрема, передбачають взаємне визнання стандартів тощо.
8. Режим торгівлі з РФ та економічні стосунки з країнами-членами Євразійського економічного союзу (наступника Митного союзу) залежатимуть від політичних пріоритетів РФ та рівня реальної інтеграційної зрілості цього об'єднання.
9. Суто в економічному плані РФ і надалі залишатиметься важливим ринком для України, хоча під впливом суто об'єктивних чинників процес «ринкової» переоцінки масштабів і сфер українсько-російської співпраці та відповідно переорієнтації України на інші ринки продовжуватиметься.
10. Скасування РФ режиму вільної торгівлі з Україною негативно вплине на експорт та ВВП України, але сьогодні відсутні підстави вважати, що такий вплив буде критичним.
11. Сучасний політичний курс РФ свідчить про те, що РФ є та залишатиметься непередбачуваним торговельним партнером, який у будь-який момент може вдатись до відверто недружніх кроків та в односторонньому порядку порушити відповідні міжнародні правила та угоди.

Розділ 7. Якою має бути Експортна стратегія для України: пропозиція для Уряду

На основі аналізу сучасних тенденцій розвитку світової торгівлі та аналізу особливостей економіки України пропонується сформулювати Експортну стратегію таким чином.

I. Проблеми, що підлягають вирішенню:

1. Зробити сприяння експорту постійною, послідовною та комплексною політикою, тобто перейти від окремих дій до розробки та «запуску» повноцінної політики сприяння експорту як безперервного процесу;
2. Визначити «регуляторні орієнтири» для бізнесу. Стратегія стане інструментом конструктивного впливу на очікування бізнесу щодо змін національної торговельної політики шляхом забезпечення її передбачуваності та прозорості;
3. Забезпечити узгодження та координацію дій ЦОБВ, які займаються виробленням торговельної політики (зокрема, у частині експорту), та політикою в суміжних із торгівлею (експортом) сферах;
4. Забезпечити спадковість та послідовність політики щодо експорту в середньостроковому та довгостроковому планах;
5. Сприяти структурованому діалогу влади та бізнесу з питань розвитку торгівлі в цілому та експорту зокрема;
6. Визначити систему принципів, на яких будуватимуться відповідні Урядові рішення та оцінюватиметься політика сприяння експорту;
7. Визначити національні пріоритети у сфері сприяння експорту з тим, щоб ефективно використати кошти міжнародної технічної допомоги у сфері розвитку експорту України.

II. Цілі Стратегії:

- Оптимізація інтеграції України в міжнародні потоки товарів та послуг;
- Більш ефективне використання наявних режимів торговельних стосунків з торговельними партнерами;
- Відкриття ринків для українських експортерів шляхом досягнення відповідних домовленостей на регіональному та міжнародному рівнях (у тому числі, через участь у роботі відповідних міжнародних організацій);
- Зменшення негативного впливу регуляторних бар'єрів та спрощення процедур торгівлі;
- Активізації участі України в міжнародному регуляторному діалозі на різних рівнях та в різних форматах.

Стратегічною ціллю сприяння експорту є забезпечення стабільного зростання експорту, підвищення на цій основі зайнятості та ефективності національної економіки.

III. Передумови реалізації стратегії:

Запорукою успішної реалізації Національної експортної стратегії є такі передумови:

- макроекономічна стабілізація як один із найважливіших чинників поліпшення національного бізнес-середовища як такого;
- глибокі структурні та інституційні реформи;
- відновлення довіри бізнесу до держави;
- послідовність та безперервність (спадковість) політики сприяння розвитку експорту (політика як процес, а не окремі заходи);
- адекватне інституційне, інтелектуальне та фінансове забезпечення політики;
- ефективна координація дій ЦОБВ.

Відсутність цих передумов і є тими ризиками, які загрожують успішній реалізації Експортної стратегії.

Пріоритетність відповідних заходів політики об'єктивно визначається такими обставинами:

- по-перше, Україна тільки починає формулювати ідеологію такої політики, визначати її принципи та розбудовувати механізми її реалізації;
- по-друге, в Україні практично відсутні державні структури та програми, які б сприяли експорту суто в комерційному плані.

IV. Принципи стратегії:

Політика сприяння розвитку експорту буде побудована за такими принципами:

1. Чіткий розподіл ролей між державою та бізнесом. Стратегія та План дій побудовані на основі чіткого розподілу сфер відповідальності між Урядом та бізнесом у тому, що стосується експорту. Такий розподіл означає чітке бачення виняткової відповідальності держави (Уряду), виключної відповідальності бізнесу та сфери спільної відповідальності держави (Уряду) та бізнесу й дає можливість досить чітко визначити сфери підтримки саме комерційної діяльності експортерів (Таблиця 7.1).
2. Діалог та відповідальність. Ефективний процес реалізації відповідних функцій у межах зазначених сфер відповідальності, серед іншого, прямо залежить від якості діалогу між Урядом і бізнесом та чіткого розуміння того, хто приймає остаточне рішення та несе відповідальність за його реалізацію.

Таблиця 7.1. Розвиток експорту: розподіл сфер відповідальності між Урядом та бізнесом

Сфера виняткової відповідальності Уряду	Сфера спільної відповідальності	Сфера виняткової відповідальності бізнесу
1. Забезпечення макроекономічної стабільності як ключового елементу сприятливого для бізнесу економічного середовища.	1. Розбудова інфраструктури сприяння експорту	1. Розробка та імплементація проактивних бізнес-стратегій, включаючи стратегію розвитку присутності на зовнішніх ринках
2. Захист прав власності.	2. Постійний та конструктивний діалог між Урядом та бізнесом із питань міжнародної торгівлі та пов'язаних із нею проблем.	2. Остаточна відповідальність за бізнес-рішення та результати виробничо-комерційної діяльності в цілому та операцій на зовнішньому ринку зокрема
3. Активна участь у роботі міждержавних (міжурядових) організацій, які займаються питаннями міжнародної торгівлі (СОТ, ВМО, ООН тощо) з метою захисту та просування національних економічних інтересів.	3. Розбудова інформаційно-аналітичної системи забезпечення потреб держави (Уряду) та бізнесу у сфері міжнародної торгівлі	3. Готовність функціонувати у висококонкурентному міжнародному середовищі
4. Формування регуляторного середовища на основі міжнародно визнаних принципів, міжнародних зобов'язань України та кращих світових практиках.	4. Розбудова системи підготовки кадрів для зовнішньоекономічної діяльності	4. Бажання інвестувати в розбудову власної конкурентоздатності
5. Захист економічної конкуренції.	5. Розбудова кадрового потенціалу у сфері міжнародної торгівлі	5. Формування мереж виробничо-комерційного та представницького характеру, метою яких є розвиток експортних спроможностей
6. Захист та просування національних економічних інтересів шляхом укладання дво- та багатосторонніх угод з торговельними партнерами.	6. Формування позитивного іміджу України закордоном.	6. Активний пошук нових ринкових можливостей та партнерів, інвестування в підвищення власної конкурентоспроможності

Різного роду громадські ради та інші подібні утворення мають бути інструментом ставлення до відома Уряду консолідованої позиції бізнесу з тих чи інших питань, тоді як просування інтересів конкретних компаній має регулюватись спеціальним законом, який би регулював лобістську діяльність.

За прикладом ЄС Україна має створити платформу, якою б могли скористатись НУО, науково-дослідні установи та навчальні заклади, профспілки, об'єднання роботодавців, торговельно-промислові палати, організації споживачів, бізнес-асоціації, професійні об'єднання тощо. Ця платформа має стати інструментом цільових консультацій саме з реально зацікавленими сторонами. Мета консультацій – висловлення всіх позицій, але при цьому вони не можуть підміняти механізми демократичного врядування. За прикладом ЄС елементами такої платформи мають стати реєстр зацікавлених сторін, інтерактивний механізм комунікації «уряд-громадянське суспільство», база даних звернень та обговорень, що, зокрема, забезпечить поінформованість суспільства стосовно того, хто та яким чином впливає на вироблення торговельної політики.

3. Прозорість та передбачуваність економічної політики в цілому та торговельної політики зокрема. Міжнародна практика та результати досліджень свідчать, що прогрес у реалізації цього принципу може мати такий же або навіть більший ефект для торгівлі порівняно з окремими пов'язаними з торгівлею заходами.

4. Безумовне дотримання Україною своїх міжнародних зобов'язань. Це означає запровадження в національне законодавство міжнародних норм і правил та створення дієвих механізмів їх дотримання.

5. Комплексний підхід до вирішення проблеми розвитку експорту. Як і інші країни, Україна має утвердитись у світі як виробник товарів та постачальник послуг світового рівня (зроблено в Україні українцями – Made in Ukraine), та як майданчик для виробництва товарів і послуг для міжнародних ринків (зроблено в Україні іноземними виробниками – Made by Ukraine).

6. Фіскальна відповідальність. Поточні бюджетні обмеження об'єктивно звужують можливості Уряду фінансувати заходи, спрямовані на сприяння розвитку експорту. Тому політика розвитку експорту буде побудована в такий спосіб, щоб максимально ефективно використати кошти міжнародної фінансової та технічної допомоги в різних формах для реалізації відповідних цілей та не дестабілізувати державні фінанси.

7. Проринковий підхід. Заходи торговельної політики будуть застосовуватись у такий спосіб, щоб коригувати недосконалість ринкового механізму й не викривлювати конкуренцію.

V. Основні напрями дії з реалізації стратегії:

Вирішення названих проблем та досягнення поставлених цілей Уряд здійснить за такими напрямками:

Напрямок 1. Забезпечення доступу на міжнародні ринки: скасування та/або зменшення тарифних та нетарифних бар'єрів

1.1. Угоди про вільну торгівлю

Угоди про вільну торгівлю передбачають взаємне відкриття ринків сторонами угоди з усіма економічними наслідками, але економічний ефект від вільної торгівлі в кінцевому підсумку визначатиметься спроможністю українських компаній запропонувати закордонним споживачам товари та послуги належної якості за прийнятною ціною і в потрібній кількості та вирівнюють умови конкуренції між українськими виробниками товарів і постачальниками послуг та компаніями з третіх країн, які також мають аналогічну угоду з цією країною.

Угоди про вільну торгівлю (УВТ) сьогодні є одним із найбільш ефективних інструментів забезпечення доступу національних виробників на ринки інших країн. Водночас, елементом прийняття рішення про укладання нової Угоди про вільну торгівлю мають стати правила та процедури оцінки наслідків потенційних УВТ для України. Мова йде про оцінку економічного та соціального ефектів, впливу на навколишнє середовище. При цьому доцільно скористатись практикою ЄС і запровадити трьох-етапну систему оцінювання, а саме: попередня оцінка ефектів УВТ на етапі підготовки до переговорів, уточнена оцінка на етапі переговорів, коли основні параметри майбутньої угоди досить точно визначені, та оцінка реальних економічних ефектів, отриманих у результаті імплементації цієї угоди.

Пріоритетом України сьогодні є використання потенціалу чинних Угод про вільну торгівлю. При цьому особлива увага буде приділятися виконанню Україною своїх зобов'язань у рамках Угоди про Асоціацію з ЄС, передовсім у частині гармонізації законодавства. Тому пріоритетом Уряду є і буде виконання Плану заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною, з одного боку, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншого боку, на 2014—2017 рр.

Режим торгівлі з РФ та економічні стосунки з країнами-членами Євразійського економічного союзу (наступника Митного союзу) залежатимуть від політичних пріоритетів РФ та рівня реальної інтеграційної зрілості цього об'єднання.

Суто в економічному плані РФ і надалі залишатиметься важливим ринком для України, хоча під впливом об'єктивних чинників процес «ринкової» переоцінки масштабів та сфер українсько-російської співпраці та відповідно переорієнтації України на інші ринки продовжуватиметься.

Скасування РФ режиму вільної торгівлі з Україною негативно впливає на експорт та ВВП України, але такий вплив не є критичним. Сучасний політичний курс РФ свідчить про те, що РФ є та залишатиметься непередбачуваним торговельним партнером, який у будь-який момент може вдатись до відверто недружніх кроків та в односторонньому порядку порушити відповідні міжнародні правила та процедури.

1.2. Переговори в рамках СОТ щодо подальшої лібералізації міжнародної торгівлі

У глобальному плані доступ виробників товарів і постачальників послуг до закордонних ринків визначатиметься швидкістю та масштабами лібералізації світової торгівлі на багатосторонній основі на платформі СОТ та інших міжнародних організацій.

Враховуючи інституційні та фінансові обмеження, державна політика в цій сфері буде сконцентрована на пріоритетних для українських експортерів та імпортерів питаннях. Найбільш важливими для України питаннями, які сьогодні обговорюються в рамках СОТ, є сільське господарство, питання захисту прав інтелектуальної власності, технічне регулювання, електронна торгівля та лібералізація торгівлі послугами.

1.3. Захист інтересів українських експортерів закордоном (запити та нотифікації, робота в двосторонніх міжурядових радах та комітетах, організація трейд-місій, промоційних заходів)

З метою успішного просування власних товарів та послуг на світові ринки Уряд розбудовуватиме спроможність вести постійний діалог із торговельним партнерами з питань торговельної політики та інвестицій, політики в суміжних з торгівлею товарами та послугами сферах тощо.

Одним із першочергових кроків у цьому напрямку є відновлення діяльності Центру обробки запитів та нотифікацій як незалежного державного органу, що також дозволить Україні повноцінно виконувати зобов'язання перед СОТ та іншими партнерами у сфері дотримання прозорості.

1.4. Участь у переговорах щодо нових міжнародних торговельних угод

Якісна зміна ролі послуг у виробничо-комерційних процесах зумовила початок переговорів щодо укладання Угоди про торгівлю послугами (Trade in Services Agreement, TISA), учасниками яких є 50 країн, на які припадає 70% світової торгівлі послугами. Поява «нових» товарів - продукції органічного землеробства, енергоефективних товарів тощо - також стимулює пошуки відповідних міжнародних домовленостей, зокрема переговори щодо Угоди про лібералізацію торгівлі екологічно безпечними товарами.

Враховуючи ці обставини, Україна приєднається до відповідних переговорів у тому чи іншому форматі.

1.5. Переговори з країнами щодо взаємного визнання технічних регламентів та оцінки відповідності у сфері ТБТ та визнання еквівалентності заходів у сфері СФЗ

З метою спрощення умов допуску українських виробників на ринки країн-партнерів Уряд укладатиме угоди про взаємне визнання санітарних та фітосанітарних заходів інших країн-членів СОТ як еквівалентних (Угода СОТ про застосування санітарних та фітосанітарних заходів, Стаття 4. «Еквівалентність») та домовленостей щодо визнання процедур оцінки (Угода СОТ про технічні бар'єри в торгівлі, Стаття 6. «Визнання оцінки відповідності центральними урядовими органами»). Для використання цих інструментів будуть створені відповідні інституційні передумови та активізована робота України в Комітетах СОТ із ТБТ та СФЗ, а також двостороння співпраця.

1.6. Сприяння участі українських виробників товарів та послуг в державних закупівлях закордоном

Одним із нових каналів експорту є участь українських виробників товарів та постачальників послуг у державних закупівлях закордоном, яка регулюється Угодою про Асоціацію між Україною та ЄС та Угодою СОТ про державні закупівлі. Уряд сприятиме використанню цих можливостей, але ефективність участі українських компаній у державних закупівлях закордоном залежить від їхньої спроможності успішно конкурувати з іншими учасниками в ціні та якості.

Напрямок 2. Розвиток експортного потенціалу (спроможність виробляти конкурентоспроможні товари та надавати конкурентоспроможні послуги)

2.1. Створення конкурентоспроможного бізнес-клімату

Конкурентоспроможність національних економік є фактичним результатом складного взаємозв'язку міжнародної конкурентоспроможності національних виробників товарів і постачальників послуг та свого роду міжнародної конкурентоспроможності національної економічної політики в цілому та політики сприяння експорту зокрема.

Тому зменшення внутрішніх процедурних бар'єрів, із якими стикаються, у тому числі, й українські експортери, має стати частиною загальної політики покращення регуляторного середовища.

2.2. Стимулювання інновацій

Здатність випускати конкурентоспроможні товари й послуги визначається якістю робочої сили, технологічним рівнем виробництва та спроможністю комерціалізувати (вивести на ринки) новий продукт.

Політика сприяння розвитку інновацій будуватиметься відповідно до міжнародних зобов'язань України з тим, щоб уникнути санкцій під приводом порушення правил добросовісної конкуренції українськими виробниками товарів і постачальниками послуг.

З цією метою Уряд розробить та імплементує Стратегію розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року та розпочне їх реалізацію.

2.3. Програми розвитку окремих галузей економіки

Однією з цілей будь-якої програми (стратегії) розвитку окремих галузей економіки має бути сприяння розвитку експортного потенціалу та посилення позицій українських виробників товарів і постачальників послуг на світових ринках.

З цією метою Уряд зосередить свої зусилля на реалізації Стратегії розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 року.

Важливе значення для розвитку експортного потенціалу має реалізація Загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми України на 2013-2017 роки, розробка та реалізація Стратегії розвитку туризму й курортів на 2016-2020 роки, Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки, Стратегії державної підтримки розвитку МСП на 2016-2020 роки.

2.4. Залучення прямих іноземних інвестицій та інтеграція в глобальні ланцюги вартості

Торговельна політика України є одним із чинників формування привабливості країни для іноземних інвесторів, що, у свою чергу, позитивно впливає на розвиток експортного потенціалу. Тому Урядом України буде вивчено питання про створення спеціального Агентства із залучення інвестицій.

2.5. Лібералізація імпорту

Розвиток експорту сьогодні об'єктивно вимагає лібералізації імпорту, адже відкриття ринків для національних виробників товарів і постачальників послуг за допомогою угод про вільну торгівлю передбачає аналогічне відкриття українських ринків для імпортованих товарів і послуг. Інтеграція в глобальні ланцюги вартості також вимагає більшої відкритості національної економіки до міжнародної торгівлі.

2.6. Захист прав інтелектуальної власності

Захист прав інтелектуальної власності є одним із наріжних каменів сучасної інвестиційної та торговельної політики. Побудова в Україні адекватної сучасним вимогам системи захисту прав інтелектуальної власності є одним із стратегічних напрямків реформ. Наявність такої системи є однією з ключових умов ефективної інтеграції України в глобальні ланцюги вартості.

З цією метою Уряд розробить та імплементує Національну стратегію розвитку сфери інтелектуальної власності в Україні.

Напрямок 3. Сприяння експорту в частині зменшення пов'язаних з експортом витрат (політика спрощення правил та процедур торгівлі)

3.1. Спрощення процедур торгівлі

Спрощення процедур торгівлі сьогодні є одним із найбільш широкоживаних інструментів сприяння експорту, тому Уряд вважає процес спрощення процедур торгівлі органічним елементом розбудови конкурентоспроможного регуляторного клімату. Така політика позитивно вплине на виробничо-комерційну діяльність експортерів, передовсім із числа МСП, та буде інструментом подолання корупції.

Спрощення процедур торгівлі є також важливим чинником залучення інвестицій, оскільки елементом нових виробничо-комерційних процесів є імпорту сировини й комплектуючих та експорт готової продукції, а також розвиток внутрішньофірмової торгівлі.

3.2. Розвиток адекватного сучасним реаліям логістичного ланцюга

Стратегія розвитку інфраструктури повинна мати серед основних цілей «ефективне задоволення потреб учасників міжнародної торгівлі». При цьому, основна увага має приділятися збалансованому розвитку основних елементів, а саме: транспортній інфраструктурі (термінали, транспортні засоби, мережі тощо), транспортним послугам (дистрибуція, логістика, страхування, фінансування та маркетинг) та регуляторному середовищу (політичні, юридичні та фінансові умови надання відповідних послуг).

З цієї метою Уряд активізує свої зусилля на реалізації Транспортної стратегії України на період до 2020 року.

3.3. Фінансова підтримка експортерів

Перелік та механізми використання фінансових інструментів у загальному вигляді регулюються відповідними Угодами СОТ та відповідними зобов'язаннями, які країни брали на себе при вступі до цієї організації. Цей перелік включає програми часткової компенсації непрямих податків та програми повернення імпортерських зборів; фіскальні інструменти стимулювання (за умови відповідності статтям 2 і 3 Угоди про субсидії та компенсаційні заходи); експортні кредити; програми гарантування та страхування експорту; створення вільних економічних зон.

І хоча Україна в коротко- і середньостроковій перспективі муситиме використовувати переважно кошти міжнародних кредиторів на цілі підтримки експортерів, уже зараз слід почати роботу з визначення переліку інструментів фінансової підтримки експорту та розробки інституційно-юридичних механізмів їх застосування.

Напрямок 4. Інформаційно-рекламна підтримка експортерів

4.1. Інформаційна підтримка виробничо-комерційної діяльності експортерів

Уряд розробить спеціальну політику надання інформаційних послуг потенційним та чинним експортерам. Мова йде про чітке визначення видів, принципів та умов надання такої підтримки Урядом.

При цьому буде враховано, що надання такого роду послуги буде формувати відповідний ринок, а тому держава в цій сфері гратиме «додаткову» роль.

4.2. Просування бренду «Україна»

Мова йде про цілеспрямовану діяльність, скеровану на інформування закордонних політиків та урядовців, представників ділових кіл та громадськості про Україну як економічного партнера. Така діяльність базуватиметься на загальнодержавній стратегії, метою якої є популяризація бренду країни.

Напрямок 5. Діалог між Урядом та громадянським суспільством із питань міжнародної торгівлі

За прикладом ЄС Україна має створити ефективну платформу як інструмент цільових консультацій саме з реально зацікавленими сторонами в межах країни, якою б могли скористатись НУО, науково-дослідні установи та навчальні заклади, профспілки, об'єднання роботодавців, торговельно-промислові палати, організації споживачів, бізнес-асоціації, професійні об'єднання тощо. Елементами такої платформи мають стати реєстр зацікавлених сторін, інтерактивний механізм комунікації «уряд-громадянське суспільство», база даних звернень та обговорень, що, зокрема, забезпечить поінформованість суспільства стосовно того, хто та яким чином впливає на вироблення торговельної політики.

Мета консультацій – висловлення всіх позицій, але при цьому вони не можуть підміняти механізми демократичного врядування.

Різного роду громадські ради та інші подібні утворення мають бути інструментом доведення до відома Уряду консолідованої позиції бізнесу з тих чи інших питань, тоді як просування інтересів конкретних компаній має регулюватись спеціальним законом, який би регулював лобістську діяльність.

Напрямок 6. Інституційне забезпечення політики сприяння експорту

6.1. Запровадження стратегічного підходу до розвитку експорту

6.1.1. Декларація про пріоритети економічної політики. Інтеграція економіки у світове господарство буде політично задекларована як головний пріоритет національної економічної політики, який так чи інакше визначатиме економічну політику у різних сферах. При цьому Уряд уточнить юридичний статус різного роду документів стратегічного планування.

6.1.2. Запровадження оцінки впливу на експортерів відповідних регуляторних актів. Мова йде про визначення критеріїв відбору законодавчих та нормативних актів, які підлягають оцінці, процедур та термінів оцінювання, оприлюднення та використання результатів такого оцінювання тощо.

6.2. Система органів сприяння експорту

6.2.1. Перегляд функцій ЦОВВ у частині вироблення та реалізації торговельної політики в цілому та політики сприяння експорту зокрема. Передумовою ефективної реалізації Експортної стратегії є створення окремого центрального органу виконавчої влади з покладанням на нього повноважень у сфері зовнішньоторговельної політики України й захисту інтересів України та її суб'єктів господарювання закордоном, якому б були передані відповідні функції Мінекономрозвитку та МЗС України і, у разі необхідності, інших ЦОВВ.

Центральний орган виконавчої влади у сфері зовнішньоторговельної політики України буде очолюватися Торговим представником України й підпорядковуватиметься безпосередньо Кабінету Міністрів України.

Важливим елементом такої реформи стане перегляд функцій торговельно-економічних місій України закордоном та їхнього підпорядкування новоствореному центральному органу виконавчої влади.

6.2.2. Підвищення ефективності координації діяльності ЦОВВ у сфері розвитку експорту. З цією метою буде створено спеціальний міжвідомчий орган зі спеціальним статусом, який би керував імплементацією Експортної стратегії. За певних умов, ці функції можуть бути покладені на Міжвідомчу комісію з питань міжнародної торгівлі.

6.2.3. Створення Агентства сприяння експорту як спеціального органу, який реалізує політику сприяння експорту на операційному рівні. До функцій такої структури буде віднесено: 1) розбудову міжнародного іміджу країни, 2) надання послуг експортерам, 3) маркетинг, тобто просування товарів та компаній, 4) вивчення ринків та підготовка інформаційних матеріалів та аналітичних публікацій.

6.2.4. Створення спеціалізованої експортно-кредитної установи (ЕКУ). Такі установи надають фінансову підтримку національним виробникам товарів та постачальникам послуг, які виходять на світові ринки, під гарантії уряду. Така установа могла б також займатися страхуванням експортних ризиків.

6.2.5. Кадрове забезпечення ЦОВВ, які реалізують політику сприяння розвитку експорту. Уряд буде удосконалювати систему відбору кандидатів на посади державних службовців, які займаються питаннями торгівлі, та створить ефективну систему навчання й підвищення кваліфікації державних службовців у цій сфері.

VI. Моніторинг та оцінка ефективності політики сприяння експорту

Інструментами моніторингу реалізації Експортної стратегії є періодична підготовка Урядом Білих книг із актуальних питань торговельної політики України в цілому та експорту зокрема, відповідних оглядів та позиційних документів. Підготовка таких документів стане органічною складовою національної торговельної політики.

Національна експортна стратегія розробляється на п'ять років, кожного року Уряд звітує про її виконання, на третьому році Експортна стратегія переглядається, на п'ятому році починається розробка нової Стратегії. Також наприкінці п'ятого року оцінюються підсумки реалізації чинної Стратегії, які враховуються в новій Стратегії.

VII. Очікувані результати реалізації Стратегії:

- Збільшення експорту товарів і послуг до 2020 року порівняно з 2015 роком;
- Збільшення кількості експортерів товарів і послуг;
- Збільшення географічної та товарної диверсифікації українського експорту;
- Активізація участі українських компаній у глобальних ланцюгах вартості (і наближення за цим показником до рівня країн ЄС);
- Укладання нових Угод про вільну торгівлю;
- Покращення позиції України в міжнародних рейтингах, що стосуються зовнішньої торгівлі, зокрема «Doing Business. Trading Across Borders», «Enabling Trade Index», «Index of Economic Freedom. Trade Freedom».

