



МІНІСТЕРСТВО ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ



giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Результати опитування бізнесу та громадськості щодо оновлення Експортної стратегії України



Травень 2021

TRADE



SUPPORT
TEAM

ГРОМАДСЬКА СПІЛКА
ФОНД ПІДТРИМКИ РЕФОРМ В УКРАЇНІ

Вступ

Протягом березня – травня 2021 року Міністерством розвитку економіки, торгівлі і сільського господарства України (тепер – Міністерство економіки України) проводилось опитування експортерів та представників галузевих асоціацій і громадських об'єднань, а також інших зацікавлених осіб щодо оновлення Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) – ЕСУ. Дослідження проводилось з метою напрацювати пропозиції щодо запровадження Урядом ефективних заходів для стимулювання та зростання українського експорту та визначення основних потреб щодо міжнародних торговельних пріоритетів на найближчі п'ять років.

Інформацію про проведення опитування щодо оновлення ЕСУ було розміщено на офіційному сайті та facebook сторінці Мінекономіки та інших державних інституцій, зокрема державної установи «Офіс з просування експорту» («ЕРО», тепер – Офіс з розвитку підприємництва та експорту), а також безпосередньо надіслано представникам галузевих та бізнес асоціацій, експертних та громадських організацій, освітніх закладів та ЦОБВ, які у 2018 році брали участь у проведенні трьох раундів національних консультацій з розробки секторальних та крос-секторальних експортних стратегій.

Загалом, було отримано 308 відповідей від представників різних секторів економіки, зокрема представників галузі освіти, наукових досліджень та розробок (33,2%), переробної промисловості (26,4%), машинобудування та транспорту (11,24%), сектору послуг (7,6%) та сільського господарства (6,6%), представників сектору ІТ (1,7%) та виробництва меблів (0,7%).

Серед основних пріоритетів розвитку міжнародної торгівлі України на найближчі п'ять років 179 респондентів відзначили необхідність підвищення ефективності інституційної підтримки бізнесу щодо збільшення обсягів торгівлі українськими продуктами на міжнародних ринках, розширення системи угод про вільну торгівлю та підвищення їх ефективності для України (164 відповіді), розширення географії експорту (141 відповідь) та зміна фокусу експорту та пріоритизації експорту продуктів із високою доданою вартістю (129 відповідей).

Основні проблеми, з якими стикаються підприємства під час здійснення експортної діяльності можна згрупувати у такі категорії: пов'язані з тарифними та нетарифними бар'єрами, проблеми стандартизації та сертифікації, пов'язані з неефективністю торговельних угод, проблеми з отриманням коштів, проблеми низької обізнаності підприємств про торговельні можливості, логістичні проблеми, пов'язані з низькою підтримкою на міжнародних виставках, іміджеві проблеми України, пов'язані з високими тарифами, низькою підтримкою власного виробника з боку держави, недосконалістю державного регулювання, відсутністю фінансового страхування та доступного кредитування.

230 респондентів відзначили, що обізнаність підприємств їхнього сектору в існуючих інструментах просування експорту коливається від середньої до високої, що свідчить про досягнення певних результатів державою та інституцій з підтримки торгівлі у цій сфері зокрема. Дієвими інструментами просування експорту було визначено прямі ділові зв'язки між підприємствами експортерами та іноземними партнерами, підтримку участі у виставках, просування українського бренду товарів та послуг на зовнішніх ринках та фінансові інструменти підтримки експортної діяльності.

До інструментів просування експорту, які не відображені в діючій ЕСУ або наразі не сповна застосовуються на практиці, респонденти віднесли гармонізацію законодавства, впровадження державних гарантій (інституційних та фінансових), сертифікацію і стандартизацію та інші.

185 респондентів відповіло, що вони не відчули змін після прийняття ЕСУ або ж зміни були надто повільними та/або носили декларативний характер. У той же час, 123 респонденти відповіли, що відчули зміни з прийняттям ЕСУ.

68,8% респондентів відзначили необхідність оновлення ЕСУ, зокрема, 61,7% респондентів зазначили, що ЕСУ потребує оновлення у частині визначення пріоритетних секторів (наприклад, шляхом включення до пріоритетних секторів хімічного та фармацевтичного секторів, а також секторів з високою доданою вартістю та наукомістких секторів). Також, 76% респондентів зазначили, що визначені крос-сектори не потребують оновлення, а 60,4% респондентів не знають, чи потрібно оновлювати визначені «ринки у фокусі».

Крім того, 46,1% респондентів вважають за необхідне розроблення окремих секторальних стратегій, де найбільш пріоритетними стратегіями було визначено експортні стратегії для сектору ІТ та харчової і переробної промисловості (88 і 92 відповіді з рейтингом «5» відповідно); далі – стратегія для сектору креативних індустрій (76 відповідей) та сектору машинобудування (75 відповідей з рейтингом «5»).

53,6% респондентів відповіли, що вони не співпрацюють з інституціями з підтримки торгівлі, у той час як 46,4% надали позитивну відповідь. Найбільше респонденти співпрацюють з ЕРО (42%) та торгово-промисловими палатами (18%), у той час як з іншими інституціями співпраця тільки налагоджується або такої немає. Так, зі 105 відповідей – 42% респондентів вказали ЕРО як інституцію, з якою працюють представники їхнього сектора, 25% з усіх респондентів підтвердили, що звертались до ЕРО, з них 75% – позитивно оцінили свій досвід співпраці з установою.

У той час тільки 9,7% респондентів заявили, що їм відомо про звернення представників їхнього сектора до Експортно-кредитного агентства («ЕКА»). До найбільш затребуваних послуг ЕКА респонденти віднесли страхування зовнішньоекономічних договорів та договірних банківських гарантій; у той же час, значна частина респондентів (140 відповідей) зазначили, що не зацікавлені у такій співпраці.

1

Зазначте сектор економіки, який представляє Ваша асоціація/компанія



2

Якими, на Вашу думку, мають бути пріоритетні напрямки розвитку міжнародної торгівлі України на наступні п'ять років?



3

Вкажіть основні проблеми, з якими стикаються підприємства Вашого сектору під час здійснення експортної діяльності

Найпоширеніші відповіді:

Проблеми стандартизації та сертифікації

Низька підтримка власного виробника з боку держави

Відсутність фінансового страхування та доступного кредитування

Недосконалість державного регулювання, бюрократія

Тарифні та нетарифні бар'єри

Логістичні проблеми

Високі тарифи

Низька обізнаність підприємств про торговельні можливості

Іміджеві проблеми України

Неефективність торговельних угод

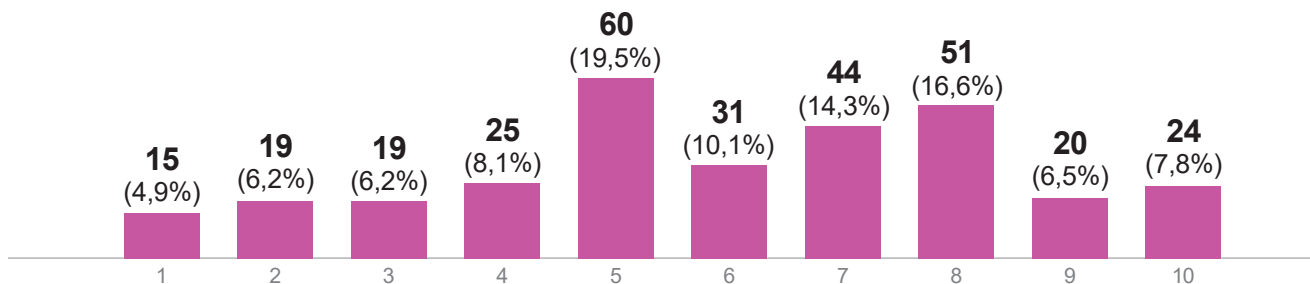
Проблеми з отриманням коштів

Низька підтримка на міжнародних виставках

Коливання курсу

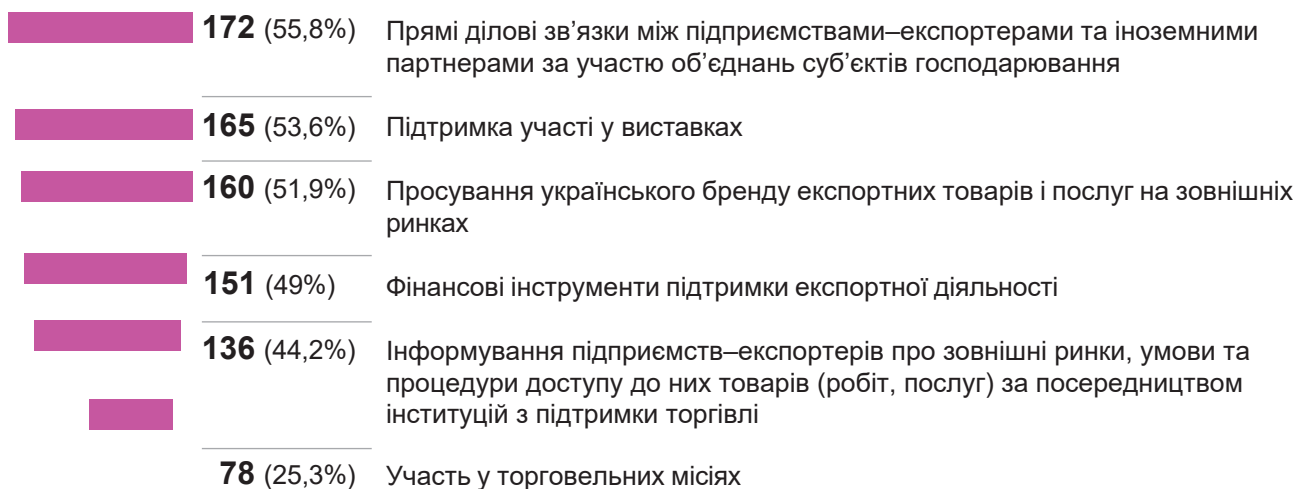
4

Як Ви оцінюєте обізнаність підприємств Вашого сектору про інструменти та можливості з просування експорту? (1 — низька оцінка, 10 — висока оцінка)



5

Вкажіть, на Вашу думку, найбільш дієві інструменти просування експорту серед доступних інструментів



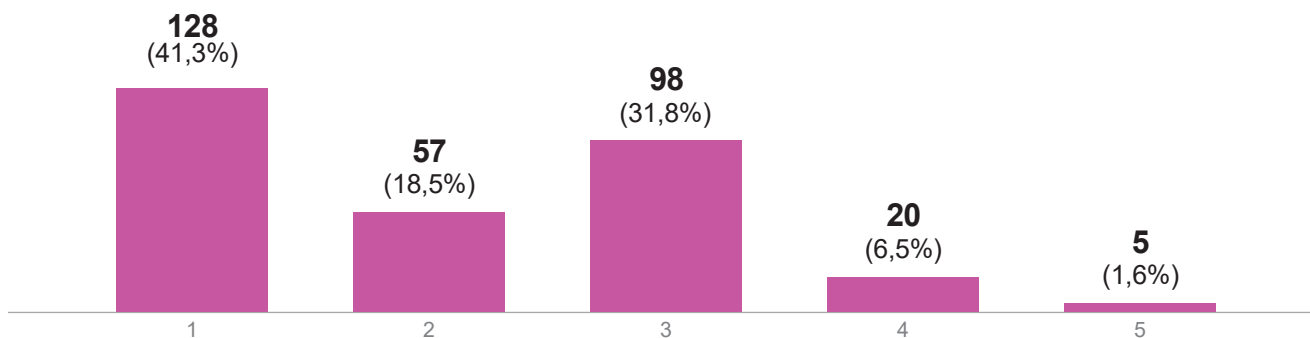
6

Вкажіть, на Вашу думку, найбільш затребувані інструменти просування експорту для українських підприємств, які поки не відображені у діючій Експортній стратегії України (надалі – «ЕСУ») чи не застосовуються на практиці?



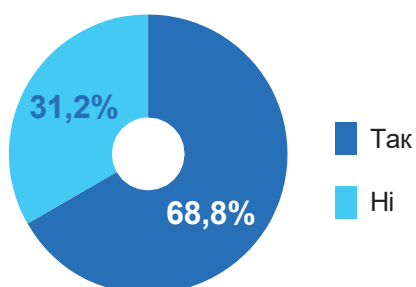
7

Чи відчули Ви зміни після прийняття та реалізації ЕСУ?
(1 — не відчули, 5 — відчули)



8

Чи потребує ЕСУ оновлення?



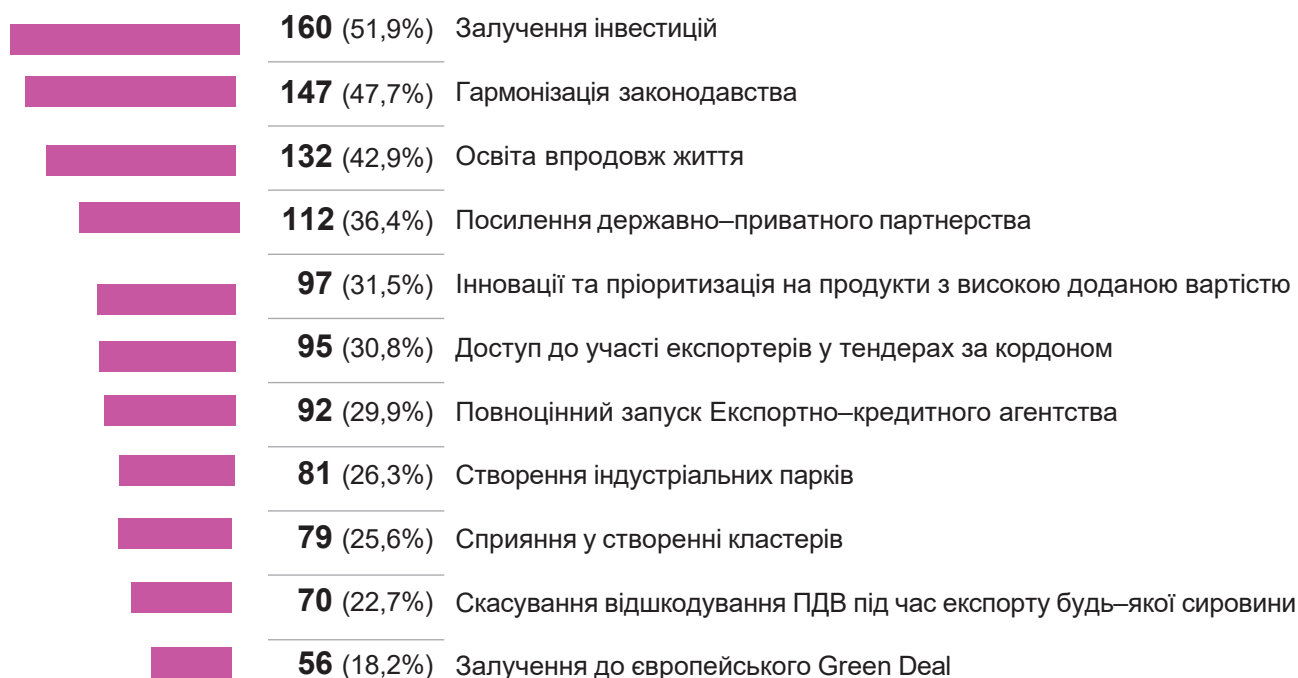
Якщо «так», чого саме повинні стосуватись зміни в ЕСУ? Обґрунтуйте Вашу відповідь

- Основними питаннями залишаються – відсутність в Україні системи фінансового забезпечення, страхування ризиків, умов участі компаній в тих тендерах, які проводяться на постачання товарів і послуг за кордоном. Економічний блок Уряду, Міністерство закордонних справ повинні разом із бізнесом напрацювати експортну інфраструктуру, а саму Стратегію зробити конкретною, з чітким переліком цілей, шляхів їх досягнень, а також щорічною ревізією результатів
- Потрібна розробка ефективних інструментів державних гарантій (фінансових та інституційних) для просування експорту вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках
- Підтримка малого інноваційного підприємництва
- Захист вітчизняного виробника
- Допомога у виході на міжнародні ринки збуту
- Чітка і зрозуміла політика уряду з приводу визначення пріоритетних спеціалізацій (SMART–спеціалізація регіонів)
- Розширення онлайн форматів просування українського бренду експортних товарів
- У частині гармонізації національних технічних норм до європейських, а також у частині надання підтримки з сертифікації виробництва та виробленої продукції безпосередньо в Україні
- Посилити просування бренду України на міжнародній арені як виробника високоякісних товарів
- Удосконалення виходу суднобудування на міжнародні ринки
- Рухатися потрібно в напрямку оптимізації процесів, які виконує держава і які стоять між експортером та його покупцем. Держава має “випихати” свої продукти на експорт, а не займатися зарегулюванням процесів та процедур. Чим менше часу та зусиль експортери будуть витрачати на паперову роботу, тим більш конкурентоздатними вони будуть на світовому ринку
- Додати фармацевтику як стратегічний напрямок. Це – продукція з високою доданою вартістю та наукоємною складовою
- Просування інноваційних та перспективних продуктів
- Стимулювання підприємств власників ІВ. Компенсація витрат або система пільг підприємствам–власникам ІВ в інших країнах. Підтримка в отриманні сертифікатів міжнародних лабораторій на продукцію
- Більше економічної дипломатії, особливо з країнами, де від’ємне сальдо зовнішньої торгівлі з Україною
- Усунення нетарифних бар’єрів при експорті української продукції, особливо з КНР та Індією
- Налагодження швидкого узгодження фітосанітарних процедур з країнами
- Пріоритет експорту в державній політиці – створення вигідних умов комерційного кредитування експорту
- Розвиток міжнародних платіжних систем (PayPal, інші) для простоти здійснення e–Commerce
- Підтримка фіскалізації товарообороту в Україні для зменшення частки тіньового бізнесу

- Зміни повинні включати ґрунтовний аналіз європейського Green Deal
- ЕСУ не враховує потреби ЗВО з експорту освітніх послуг
- Підтримка та інформування малого та середнього бізнесу
- Сприяння розбудові мережі бізнес–зв'язків та бізнес–партнерств
- Зменшення бюрократизму

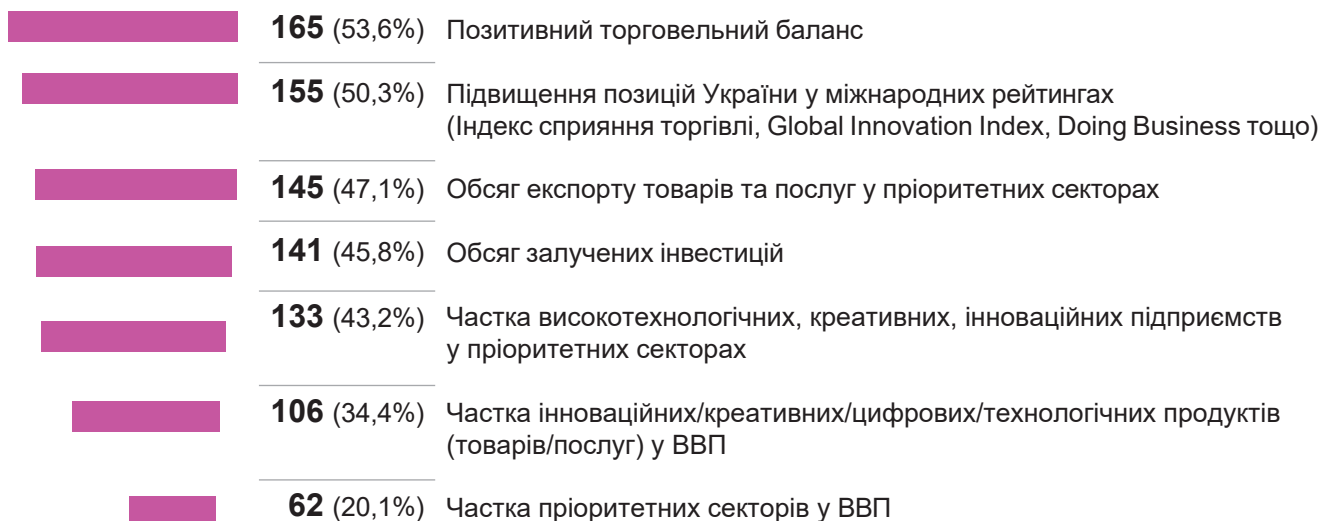
9

Серед запропонованих нижче завдань оберіть ті, які повинна містити оновлена ЕСУ та/або вкажіть свої варіанти

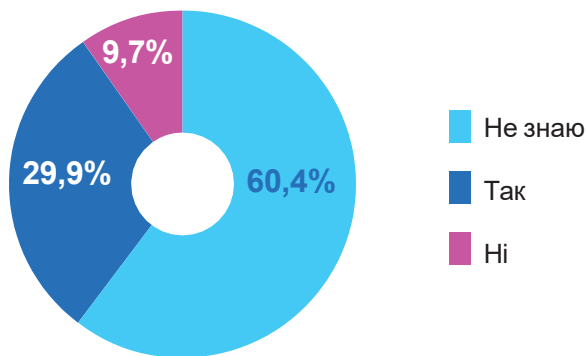


10

Які ключові показники ефективності має містити оновлена ЕСУ?



Чи потребує ЕСУ оновлення в частині визначення пріоритетних ринків збуту («ринків у фокусі»)?



Якщо «так», вкажіть основні критерії визначення таких пріоритетних ринків збуту

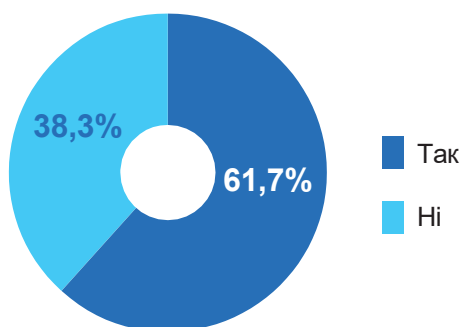
- Відповідність національних стандартів та технічних регламентів до локальних, потрібно додати до пріоритетних ринків країни Балтії та Скандинавії
- Відсоток доданої вартості до продукту, чи виробляється продукт на місцевій сировині, вплив сектору на перспективний розвиток економіки, чи взаємопов'язані освіта у країнах з пріоритетами експорту
- Обсяг ринку, кількість населення, купівельна спроможність, доступність ринків для експорту
- Пріоритетними мають стати не ринки, а продукція, в якій Україна має бути краща від інших країн
- Високомаржинальні ринки з суворим регулюванням
- Визначення найдорожчих ринків, визначення пріоритетних дружніх напрямків експорту, коефіцієнт росту ринків, інноваційність ринків
- Підвищений попит на продукцію, яка виготовляється українськими виробниками
- Є складовими договору СОТ. Мають популярність для розвитку та залучення інвестицій в Східній Європі, яка пройшла шлях реформ від радянської системи до європейської
- Не правильно фокусуватись на одному або декількох ринках, необхідно фокусуватись на всіх ринках, де є можливість просування національного виробника стратегічно
- Це мають бути ринки, в першу чергу, країн ЄС, де досить висока купівельна спроможність споживача і велика кількість потенційних споживачів. Ще один – це країни, в яких суттєва доля сільського господарства в ВВП
- Ринки країн, які мають ідентичні технології з Україною
- Розмір ринку, динаміка зростання ринку, власні конкурентні переваги, потенціал ринку, доступність ринку, сприймання ринку та його стабільність
- Відсутність високих нетарифних бар'єрів
- Підвищений попит на продукцію, яка виготовляється українськими виробниками
- Пріоритети доцільно визначати на основі попиту (за регіонами), пропозиції (України та інших країн), експортних можливостей України та пропозицій основних конкурентів за кожною з груп товарів та послуг (доцільно проводити аналіз за кожним елементом у групі товарів)

- Прогнозованість, високий споживчий потенціал
- Потенціал ринку, місткість ринку, вимоги до реєстрації експортера, вимоги щодо необхідності наявності та оформлення дозвільних документів та сертифікатів для експорту в країну призначення та торгівлі на її внутрішньому ринку, вимоги до маркування, умови розмитнення товару (наявність пільгових ставок ввізного мита)
- % зростання ринку товарів та послуг відносно світових трендів, % виторгу за окремими напрямками їх вплив на ВВП країни, пільги на затребувані товари та послуги в інших країнах та маржинальність цих напрямків у порівнянні з іншими
- Ємність ринку, наявність сприятливих умов для експорту, гармонізація українського законодавства та законодавства країн–ринків збуту
- Основні критерії для визначення ПР: ємність ринків, логістика та наявність інфраструктури
- Високий рівень та зріст імпорту продукції, що має високий експортний потенціал в Україні

Якщо «ні», поясніть Вашу відповідь

- Глобалізація та доступ до інформації завдяки інформаційним технологіям дозволяють експортерам та об'єднанням експортерів (галузевим асоціаціям) самостійно бачити експортні ніші в усьому світі і без держаного регулювання
- Україна не може впливати на законодавство країн «пріоритетних ринків», і вони будуть захищати свій ринок, що тільки погіршить умови експорту для нас
- Ринки мігрують і визначаються прогнозами аналітиків; регулювати ринки на інституційному рівні – стара технологія, недостойна індустрії 4.0
- Пріоритетні ринки визначені правильно

12 Чи потребує ЕСУ оновлення в частині визначення пріоритетних секторів?



Обґрунтуйте відповідь

- ЕСУ не повинна визначати пріоритетність секторів, це завдання самого бізнесу. Але ЕСУ не орієнтується на сектори з високою доданою вартістю. Експортувати зерно, нафту і руду вміють усі. А ЕСУ має створити умови для усіх однакові. Потім кожний сектор сам має довести свою “експортоспроможність”, якщо це йому вигідно, якщо не вигідно – експортувати не буде. Така практика в усьому світі

- Україна – це аграрно–індустріальна держава, яка спеціалізується більшою мірою на вторинному та первинному секторах економіки. Для того, аби розвивати потенціал країни–експортера, необхідно спрямовувати фокус саме на актуальні потреби. Саме спеціалізація у сфері послуг та науки (третинний сектор) створить необхідні умови для збільшення попиту у світі на український експорт
- Потрібно визначати пріоритетні сектори не тільки за обсягами експорту, але й за кількістю зайнятих працівників у даному секторі/галузі економіки. Оскільки це ще та сфера білого бізнесу, яка справно платить податки і забезпечує роботою українців
- Визначати пріоритетні сектори не потрібно! Це – дискримінація “непріоритетних” секторів. Кожна галузь сама має довести свою пріоритетність. Це ази ринкової, конкурентної економіки. Держава має забезпечити рівні умови для усіх
- Пріоритетні сектори – ті, що визначені урядовою програмою до 2030 року в межах мети щодо підвищення обсягів експорту з цього сектору (наприклад, органічне виробництво – 1 млрд дол. США)
- Необхідно врахувати сектори, які найбільш постраждали від пандемії коронавірусу COVID–19 та потребують підтримки з боку держави
- Хімічна галузь потребує віднесення до пріоритетних секторів економіки України
- У сфері оборонно–промислового комплексу
- Пріоритетні сектори є актуальними
- Не розпорошуючи уваги, необхідно зосередити зусилля на отриманні позитивних сталих результатів у визначених на сьогодні секторах
- Оновлення у частині креативних індустрій
- Необхідно розвивати наукоємні сектори
- Освіта впродовж життя

13 Запропонуйте три ключові напрямки оновлення ЕСУ

- Розширення онлайн форматів співробітництва по виходу на нові ринки; механізми участі у тендерних процедурах; підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств
- Більша збалансованість на макро рівні, ріст внутрішніх інвестицій, прагматичність
- Менше бюрократії при прийнятті рішень; робота дипустанов для просування наших товарів та послуг; відкритість та опитування бізнесу
- Гармонізація технічних регламентів на виготовлення продукції, підтримка щодо сертифікації виготовленої продукції, експортне кредитування
- Індивідуальні консультації підприємств, стандартизація і сертифікація
- Радикальне посилення наших кластерів, котрі мають важливе міжнародне значення
- Прямі фінансові інструменти підтримки, організація секторальних торгових місій, сприяння у сертифікації для експорту
- Дієві механізми фінансування модернізації та оновлення основних фондів для МСП в сільському господарстві

- Діджиталізація, дерегуляція, гармонізація
- Інноваційні продукти, військова техніка, органічні агропродукти
- Розвиток кооперації бізнесу та науки–освіти. Випускники – це продукт ВНЗ, від якого він отримує прибуток при відповідному рівні підготовки випускника.
- Держава інформує про експортні можливості, формує базу потреб у світі і базу пропозицій від підприємств.
- Держава сприяє налагодженню відносин у галузях і регіонах. Компенсує/кредитує виробникам витрати при вході на нові ринки (сертифікація, захист ІВ, експериментальні запуски нового обладнання у замовників).
- Експортні технології мають пріоритет у впровадженні в межах держави для формування позитивного іміджу і портфелю впроваджень
- Розробити дієві секторальні стратегії і плани заходів.
- Запровадження законодавства ЄС щодо економічного регулювання аеропортів “без купюр” та підлаштування під інтереси окремих бізнес-груп в Україні.
- Розширення видів діяльності в авіагалузі, щонайменше з додаванням наземного обслуговування та більш сприятливих умов для державно–приватного партнерства в аеропортовій інфраструктурі.
- Створення гарантовано сприятливих умов для профільних інвесторів в авіаційну інфраструктуру
- Розвиток інформаційно–аналітичної роботи по стратегічних напрямках
- Створення умов по сертифікації продукції, яку виробляє малий та середній бізнес
- Державна допомога малому та середньому бізнесу для участі у виставках та тендерах
- Запровадження дієвих механізмів моніторингу ефективності стратегії і її коригування відповідно до результатів моніторингу
- Виділення в окремий розділ інструментів забезпечення інноваційності з акцентом на економічний обіг прав інтелектуальної власності та зростання частки нематеріальних активів
- Акцент на інфраструктурі підтримки експорту, перш за все в частині розвитку адекватної національної системи стандартизації та сертифікації
- Встановлення прямих зв'язків з урядами країн, де побудовані підприємства, теплові та гідравлічні станції, металургійні комбінати тощо за сприяння СРСР та укладання міжурядових угод по реконструкції та модернізації цих об'єктів або нового будівництва за рахунок фінансування та гарантії урядів цих країн та України. Наприклад, Індія, Ірак, Єгипет, В'єтнам, Пакистан тощо. Це дасть змогу українським підприємствам і організаціям отримувати замовлення без участі у класичних тендерах, відновити повноцінну роботу використовуючи наявні виробничі потужності (обладнання та технології, які у багатьох випадках морально та фізично застарілі). Виконання таких проєктів дозволить модернізувати підприємства на основі сучасного обладнання та технології, отримати необхідний досвід та референції (потрібні для участі у тендерних торгах) у майбутньому
- Скасування сплати ПДВ виробнику, якщо фірма–експортер придбала товар для експорту. Сплата ПДВ виробнику та затримка з його відшкодуванням експортеру стримує експорт, оскільки впливає на ціну пропозиції, вона стає не конкурентною. Враховуючи, що, як правило, іноземні замовники оплачують товар після поставки, а виробники вимагають оплату товару до відвантаження, оплата ПДВ виробнику експортного товару є дуже обтяжливою

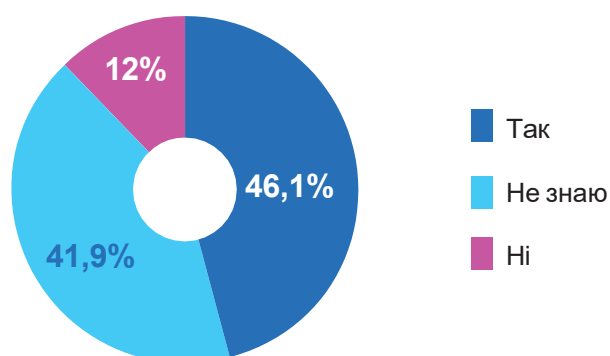
- Технологічність експорту. Доступ до нових ринків збуту. Захист від неправомірних дій
- Орієнтація на машинобудування, фінансова підтримка участі в закордонних виставках, промисловий безвіз з ЄС
- Державна власність на енергоресурси, засоби їх видобутку та транспортування, торгівля ними тільки державними підприємствами
- Планування довгострокове, орієнтація на експорт продукції з високою доданою вартістю, розвиток індустріальних парків, які експортоорієнтовані
- Підвищення ефективності інституційної підтримки бізнесу, підтримка інноваційної продукції і послуг із високою доданою вартістю, введення зрозумілих правил щодо підтримки підприємств орієнтованих на експорт
- Державно–приватне партнерство, залучення інвестицій, залучення до європейського Green Deal
- Залучення інвестицій, посилення державно–приватного партнерства, вироблення дієвих механізмів захисту національного виробника

14 **Визначте пріоритетність секторальних експортних стратегій (1 — найбільш пріоритетна, 5 — найменш пріоритетна)**

Експортна стратегія для сектору:

Оцінка	1	2	3	4	5
Машинобудування	83 відповідей	46 відповідей	67 відповідей	37 відповідей	75 відповідей
ТОПС	45 відповідей	63 відповідей	76 відповідей	58 відповідей	66 відповідей
Креативних індустрій	54 відповідей	51 відповідей	71 відповідь	56 відповідей	76 відповідей
ІТ	81 відповідь	40 відповідей	53 відповіді	46 відповідей	88 відповідей
Харчової та переробної промисловості	67 відповідей	43 відповіді	58 відповідей	48 відповідей	92 відповіді

15 **Чи вважаєте Ви за необхідне розроблення окремих експортних стратегій для інших секторів/підсекторів економіки?**

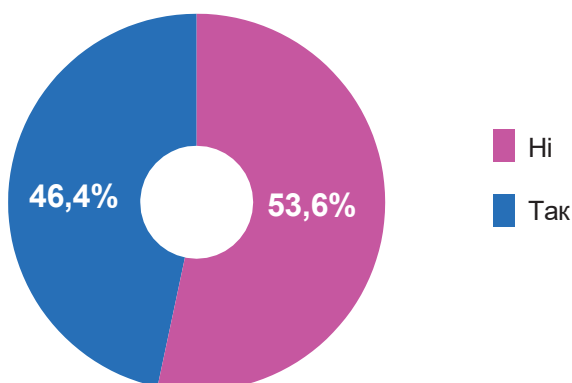


Обґрунтуйте Вашу відповідь та/або вкажіть для яких саме секторів/підсекторів повинні бути розроблені такі стратегії

- Для тих секторів, які мають зростаючу економічну віддачу
- Перерахованих секторів достатньо для того, щоб сконцентрувати зусилля і не розпорошувати їх
- На реалізацію цих стратегій потрібні значні кошти. Тому одночасно запускати їх не варто і потрібно враховувати регіональну спеціалізацію. Наприклад, у Вінницькій області можуть реалізовуватись всі 5 стратегій, проте, наразі є проблеми з коштами на модернізацію виробництва та виїздом висококваліфікованих працівників за кордон
- Стратегія для продукції транспортного машинобудування має бути розроблена, оскільки протягом останнього часу відбулось суттєве зменшення виробництва цієї продукції та послуг на експорт та посилення конкуренції від закордонних виробників, що здійснює свій вплив також на внутрішній ринок
- Так, тому що кожний сектор має свою специфіку розвитку, відповідно, необхідно створювати для кожного належну стратегію, яка зможе повною мірою розширити межі впливу тих чи інших сфер
- Спочатку мають бути визначені сектори, які приносять прибуток на зовнішніх ринках. Для кожного регіону визначення його пріоритетного сектору. Звичайно, що глобально в трансфер інновацій, креативні індустрії, щоб припинити відтік інтелектуальної еліти за кордон
- Пріоритетними мають бути ті сектори, які є слабкими в експорті. Сильні сектори справляються без будь-яких державних стратегій
- Необхідно проаналізувати середній бізнес та сектори, у яких він найбільше представлений і відповідно до отриманих результатів, створювати відповідну стратегію
- Для більшого числа стратегій потрібно мати більше ресурсів, яких очевидно бракує і для вже давно задекларованих стратегій

16

Чи співпрацюють підприємства Вашого сектору з інституціями з просування експорту?



Якщо «так», зазначте такі інституції

Всього: 105 відповідей

- ДУ “Офіс з розвитку підприємництва та експорту” – **42%**
- ТПП України – **18%**
- Рада експортерів та інвесторів при МЗС – **6,7%**
- Міністерство економіки – **5,7%**
- Проекти технічної допомоги – **5,7%**
- Експортно–кредитне агентство – **3,8%**
- Органи місцевої влади – **3,8%**
- Посольства України за кордоном – **2,8%**
- Міністерство освіти і науки України – **2,8%**
- Некормерційні громадські об’єднання – **1,9%**
- Міністерство з питань стратегічних галузей промисловості – **1,9%**
- Консорціум «Enterprise Europe Network–Ukraine» – **1,9%**
- Європейський банк реконструкції та розвитку – **1%**
- Українська асоціація підприємств легкої промисловості – **1%**
- Українська асоціація бізнесу і торгівлі (УБТА) – **1%**



Запропонуйте Ваше бачення основних шляхів просування експорту та розвитку міжнародної торгівлі для Вашого сектору

- Фінансова підтримка участі в закордонних виставках, допомога в пошуку партнерів з боку диппредставництв, торговельні місії (зокрема, в напрямку інновацій та Green Deal), організація B2B зустрічей
- Для сектору послуг – створення умов для посилення конкуренції
- Залучення доступних інвестицій, наведення ладу в ринку ЗЗР
- Лібералізація ветеринарних норм та їх уніфікація із ЄС та Китаєм
- Співпраця з регіональними агентами на пріоритетних ринках
- Необхідно розширювати зони вільної торгівлі
- Зменшення податків на сировину
- Чітке і публічне визначення кластерів, які мають стати нашими повноцінними конкурентними перевагами
- Створення робочої групи для написання довідника з сертифікації по різних країнах
- Дієве державно–приватне партнерство
- Автоматизація та діджиталізація регуляторної політики отримання сертифікатів/документів для експорту
- Дерегуляція та гармонізація законодавства

- Укладання Угоди АСАА
- Визначення інноваційних та високорентабельних виробництв, пошук для них ринків збуту та кредитування таких виробництв
- Інформування діяльності підприємства через торгові представництва за кордоном; пошук ними партнерів (салонів з продажу, виробників – спільна діяльність)
- Підвищення іміджу і престижу державного виробника
- Співпраця освіти, науки і бізнесу (науково–виробничі парки)
- Вихід на міжнародні ринки через наукову кооперацію
- Підтримка і стимулювання сертифікації і міжнародного патентування; ліцензування продуктів
- Трансформація податкового законодавства в цілях підтримки експорту продуктів переробки замість експорту сировини
- 1. Розробити дієву секторальну стратегію експорту послуг в авіаційній галузі: авіапромисловість; технічне обслуговування та ремонт повітряних суден і їх основних компонентів; наземне обслуговування в аеропортах; державно–приватне партнерство з розвитку інфраструктури та ринку аеропортових послуг.
2. Розробити плани заходів по кожному з підсекторів з переліку вище.
3. Запровадження авіаційного законодавства ЄС, зокрема щодо економічного регулювання аеропортів «без купюр» та протекціонізму інтересів окремих бізнес–груп в Україні.
4. Забезпечити по всій вертикалі законодавства гарантовано сприятливі умови для державно–приватного партнерства в авіапромі та аеропортову інфраструктуру.
5. Забезпечити якісну та постійну взаємодію між причетними ЦОВВ та бізнесом по секторах для моніторингу впровадження секторальної стратегії в авіації (а не тільки для теоретичних дискусій при розробці загальних стратегій), в тому числі оперативне напрацювання змін в прийняті стратегії та законодавства, якщо прийняті заходи недостатні або менш ефективні, ніж очікувалось. Зокрема, рекомендується створити робочі групи по всіх секторах, а керівників (представників) цих груп делегувати для створення єдиного координаційного комітету з впровадження ЕСУ на загальнодержавному рівні
- Заінтересовані центральні органи виконавчої влади, установи та організації, до компетенції яких віднесені питання розвитку міжнародної торгівлі, повинні утворювати єдину цілісну систему, мати ефективний механізм координації своїх дій та надавати підприємствам широкий спектр послуг, необхідних для їх успішної діяльності на зовнішніх ринках. Такими послугами мають бути, зокрема, поширення інформації про чинні умови та можливості виходу на нові ринки, надання консультацій щодо визначення зовнішнього попиту на товари, надання практичних рекомендацій стосовно вдосконалення продукції з метою підвищення конкурентоспроможності на міжнародних ринках
- Робота економічної дипломатії (в кожному українському посольстві) щодо зниження ввізного мита на українські товари та технології
- Допомога щодо участі в колективних відвідування виставок та розташуванні спільних експозицій на провідних секторальних виставках під слоганом «Made in Ukraine»
- Промоція України як технологічного центру на зовнішніх ринках, зокрема у Європі
- Стабілізація законодавства та ухвалення реальних реформ в економіці (податки, дебіюрократизація, спрощення процедур, а ті, що не можна спростити – автоматизувати)
- Вільний доступ на довготерміновій основі до сировини (необробленої деревини)
- Фінансова підтримка придбання високотехнологічного обладнання для експорту, як це роблять більшість країн ЄС

- Державний контроль за тарифами монополій та робота АМКУ для постійного зниження тарифів монополій
- Збільшення мита на деякий перелік товарів, з метою локалізації їх виробництва в Україні з подальшим експортом в інші країни
- Сприяння у реформі держлісагентства
- Організація дешевих кредитів для бізнесу
- Захист прав інтелектуальної власності
- Введення податкових пільг та підтримка з боку держави
- Збільшення частки високотехнологічних, креативних, інноваційних проєктів
- Прийняття Урядом Стратегії розвитку хімічної галузі України на період до 2030 року
- Підтримка банківських інститутів для здійснення довгострокових інвестицій
- Доступ до сировинної бази на державному рівні
- Дотації на енергоносії
- Врегулювання обмежувальних заходів при експорті
- Захист прав вітчизняного виробника

18

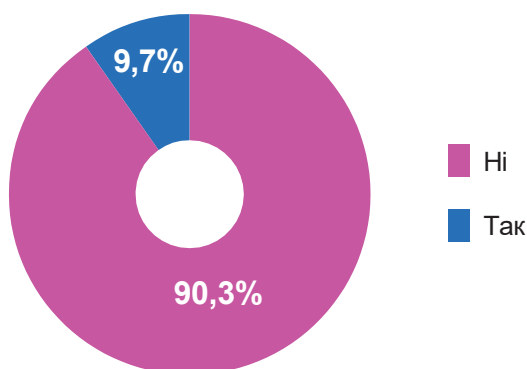
Яка допомога/підтримка потрібна підприємствам Вашого сектору для виведення продукту на міжнародні ринки?

- Необхідно знизити до 0% податок на додану вартість (зараз 17%) та ставки митних зборів (зараз до 10%) на наукове обладнання, яке імпортується в Україну за рахунок іноземних наукових або комерційних установ, для проведення спільних проєктів. Імпорт такого безкоштовного для нас обладнання має здійснюватись на підставі наявних угод між Урядом України та урядами інших країн світу про науково-технічне співробітництво, а також, у разі наявності прямих договорів між науковими установами України та інших держав.
- Українські машинобудівні підприємства стикаються з численними перешкодами у ході своєї зовнішньоекономічної діяльності, що пов'язано з недостатнім рівнем якості послуг з підтримки торгівлі, які є доступними для підприємств. Активніше розвивати послуги з підтримки бізнесу та торгівлі, здатних підвищити конкурентоспроможність машинобудівних підприємств, поліпшити наявну інфраструктуру з підтримки торгівлі, а також розробити дієві фінансові рішення для підприємств і спрощення процедури торгівлі
- Отримання дозволів на експорт продукції в Китай для України та для конкретних підприємств (отримання дозволів у GACC – митній службі Китаю)
- Надання інформації щодо маркування продукції відповідно до вимог певної країни
- Допомога із отриманням необхідних відомостей щодо реєстрації української компанії в якості офіційного імпортера
- Допомога із забезпеченням та захистом прав українського експортера в іншій країні
- Допомога з відправки взірців продукції для закордонних партнерів

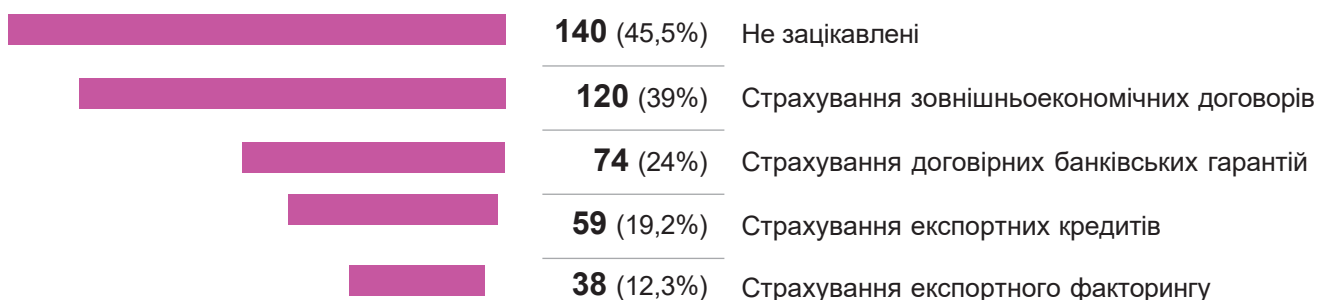
- Підтримка у державному фінансуванні представлення українських експортерів на міжнародних виставках
- Узгодження фітосанітарних вимог на продукти переробки зерна та бобових з КНР. Реєстрація підприємства та сертифікація продукції з отримання наміру та дозволу на імпорт в КНР
- Підтримка вільного імпорту сировинних матеріалів, виробництво яких відсутнє в Україні, нафтохімічної та кольорової металургії
- Зниження вартості основної сировини (природний газ, фосфорна і калійна сировина, сірка та продукти органічного синтезу) за рахунок розвитку вітчизняного виробництва
- Скасувати ввізне ПДВ та мита на сучасне обладнання
- Зменшити ціни на електроенергію
- Консультації і просування, можливість потрапити у міжнародні місії під егідою держави
- Зменшення тарифів
- Допомога у сертифікації, консультування з логістики
- Інвестиції/доступне кредитування
- Швидкість оформлення всіх процедур
- Створення платформ для міжнародної співпраці
- Допомога з участю в міжнародних виставках, тендерах, пошуках партнерів
- Захист ІВ
- Пріоритет державної підтримки експорту продуктів переробки зернових, зернобобових, продтоварів замість експорту зерна та сировини
- Фінансова підтримка Сільськогосподарським Обслуговуючим кооперативам
- Необхідність спростити процедуру оформлення виноробної продукції, яка вивозиться за межі митної території України з метою представлення на міжнародних виставково – ярмаркових заходах, форумах, дегустаціях, конференціях
- Допоміжна оперативна інформація щодо вимог до характеристики та оформлення продукції, що експортується
- Доступ до фінансів на умовах не гірших або кращих за конкурентів (не можна конкурувати при кредитуванні на короткі строки понад 20% річних, коли іноземний бізнес має можливість залучати під 1–3% на 10–20 років)
- Постійний координаційний комітет із керівників ЦОВВ та представників експортного сектору для регулярного обговорення та усунення бар'єрів розвитку експорту
- Підтримка не тільки виробників, але і місцевих консультантів з досвідом, але обмеженим ресурсом для надання послуг або конкурування в тендерах з «одноденками», які демпінгують і отримують тендери в проєктах, в яких нічого не розуміють. Зокрема, можна зробити атестацію таких локальних консультантів через комісії із профільних представників від МФО та ЦОВВ. Створити каталог атестованих консультантів. Дозволити комунальним та державним підприємствам отримувати послуги таких консультантів без необхідності витрати часу на тендери або обмеження сум дотендерних послуг лише 50 тис грн

- Підвищення рівня конкурентоздатності за рахунок зниження вартості енергоресурсів та оптимізації логістичних послуг
- Сприяння у реформі держлісагентства
- Створення позитивного іміджу українського експортера на міжнародних ринках
- Організація дешевих кредитів для бізнесу
- Зустрічі в форматі B2B
- Розвиток адекватних організацій стандартизації та сертифікації
- Адекватні інструменти фінансового забезпечення дотримання стандартів якості, які існують в країнах світу та, власне, експортної діяльності
- Фінансування сертифікації продукції в європейських органах
- Законодавча база, яка регулює експорт електроенергії

19 Чи відомо Вам про звернення підприємств Вашого сектору до Експортно-кредитного агентства (надалі – «ЕКА»)?

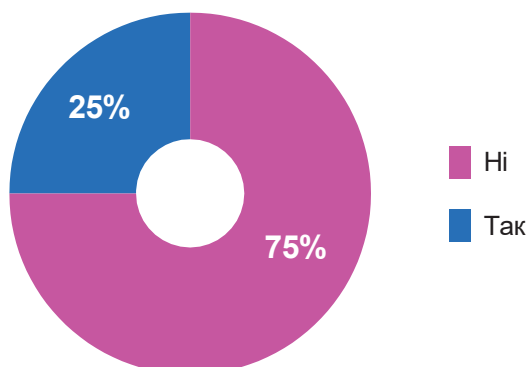


20 Які послуги ЕКА є найбільш затребуваними підприємствами Вашого сектору?*



* Респондентам була надана можливість обрати кілька відповідей і деякі з них обирали як певні послуги, так і відсутність зацікавлення у співпраці з ЕКА

Чи звертались підприємства Вашого сектору до Офісу з просування експорту (надалі – «ЕРО»)?



**Якщо «так», розкажіть про свій досвід такої співпраці.
Як Ви оцінюєте роботу ЕРО?**

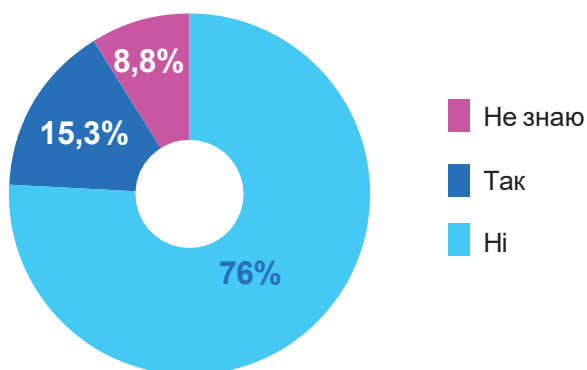
Позитивно – 75%

Негативно – 18%

Якщо «ні», поясніть свою відповідь

- Не бачу результатів їх роботи, вираженої в цифрах
- Навіть не чув про нього, і це результат його роботи, бо немає ні реклами, ні звернень
- На жаль, Офіс обробляє запити від спілок, а не від окремих компаній
- На жаль, вони не можуть допомогти з пошуком потенційних клієнтів
- ЕРО нас ігнорує
- ЕРО де-факто не існує. Це – лише група чиновників, які їздять у відрядження по Давосах, але для конкретного сектору результатів нуль. Ринку невідома діяльність та яка-небудь корисність ЕРО
- Вперше дізнався про організацію
- Мало інформації, які можливості має ЕРО
- На жаль, у мене не було такої можливості, з огляду на те, що була недостатньо проінформована щодо умов співпраці
- Не виникало потреби
- Отримали відмову

Чи потребує ЕСУ оновлення в частині визначення крос-секторів?



Обґрунтуйте Вашу відповідь

- Оновлення необхідно як постійний процес, що підтверджує відповідність умовам ринку
- Біля експорту товарів можна займатись ще продажем послуги із логістики, страхування тощо
- Крос-сектори – це можливість створення УТП
- Потрібно працювати за вже визначеними напрямками
- Є низка секторів, які можуть виграти світові ринки лише при кластерній кооперації – створенні українських еквівалентів проєктів як у Ілона Маска. Кожен сектор сам по собі буде вовтузитись, але зірок з неба не схопить
- Вдалий синтез стратегічних ідей зумовить покращення та розширення умов праці
- Вдале комбінування сприятиме активному розвитку та співпраці крос-секторів

Якщо у Вас є пропозиції щодо оновлення Експортної стратегії України, які не відображені вище, просимо їх зазначити

- Дії в сфері зовнішньої торгівлі України повинні бути направлені на зміцнення економіки країни, а саме:
 - нарощування в прискорених темпах обсягів експорту українських товарів і послуг, особливо тих, що мають відносно вищу частку доданої вартості в ціні їх продажу;
 - проведення ефективної політики імпортозаміщення з метою поліпшення торговельного балансу й забезпечення національної безпеки України;
 - здобуття всебічного державного сприяння оптимізації структури та обсягів імпорту товарів і послуг для покращення збалансованості української зовнішньої торгівлі;
 - формування державних фінансових резервів для підтримки українського експорту і, безперечно, набуття навичок в мінімізації економічних ризиків ймовірних подій, а не тільки їх наслідків пост-фактум
- Окрім «грошових» напрямків необхідно виділяти іміджеві для країни, наприклад, такі як бджільництво, яке має малий відсоток експорту в загальній статистиці, але в світі займає вже друге місце по експорту та входить в п'ятірку світових виробників! Окрім того, бджільництво має велике соціальне значення в Україні, оскільки в галузі задіяно майже 400 000 українців (1% всього населення)
- Менше слухайте чиновників, консультантів і представників влади і більше слухайте бізнес. В ідеалі, стратегія має будуватися так: слухати тисячі реальних бізнесів, а потім якось все це переводити в стратегію. Будувати будівлю треба знизу, а не зверху. А у вітчизняному консультанті треба бачити партнера і того, в кого треба питати, а не конкурента і того з ким намагатися боротися. Важливо не те, як оцінять стратегію експерти, а те як вона допоможе реальному бізнесу
- Повна заборона експорту непоновлюваних копалин, необроблених дорогоцінних каменів, деревини тощо. Розробка дієвих стимулів та програм просування експорту продукції машино– та літакобудування на нові ринки в зв'язку з втратою доступу до ринків СНД. Відновлення співпраці на рівні двосторонніх угод з країнами СНД та збереження діючої преференційної зони вільної торгівлі з СНД
- У рамках державно–приватного партнерства щодо підтримки експорту створити механізм визначення компаній – ключових експертів в географічних або індустріальних напрямках розвитку експорту. Такі компанії можуть бути визначені як рекомендовані для співпраці або ціна їхніх послуг може бути субсидована державою
- Розширення системи угод ЗВТ та підвищення їх ефективності для України, зокрема, через вироблення дієвих механізмів захисту національного виробника та/або дієвого використання можливостей, наданих такими угодами
- Більш активно державні інституції повинні працювати з Європейським Союзом з питання інтеграції до Спільної аграрної політики ЄС
- Надати можливість місцевим адміністраціям здійснювати торговельні місії за кордон, приймати участь у міжнародних виставкових заходах
- Наукові дослідження та розробки для вдосконалення виробництва. Експорт наукомісткої інноваційної продукції для успішного виходу на міжнародні ринки. Зростання присутності України на міжнародних ринках. Пошук ефективних рішень для розвитку експорту українських товарів
- Експортна стратегія України має враховувати ті загрози, з якими наша держава зіштовхнулась останнім часом (пандемія COVID–19, загроза бойових дій тощо)
- Включити органічний сектор як окрему галузь з метою розбудови її експортного потенціалу та підвищення експортної потужності (згідно програми Уряду)
- Оновлення законодавчої бази стосовно авторських прав та захисту інтелектуальної власності

Висновки

Експортна стратегія України потребує оновлення, зокрема у частині розширення інструментів просування експорту і забезпечення їх реалізації/впровадження через включення в оновлений план завдань і заходів, який буде належно профінансований. Результати реалізації стратегії повинні і надалі підлягати моніторингу та детальному аналізу, проте з необхідністю передбачити можливість корегувати завдання і заходи у зв'язку із змінами трендів на міжнародних ринках і врахуванням інших обставин, які впливають на імплементацію стратегії як от пандемія COVID-19 та військові дії на Сході України. Окрім того, досягнуті успіхи з реалізації стратегії та/або перешкоди на шляху її впровадження повинні висвітлюватись для бізнесу та інших зацікавлених сторін з використанням різних способів взаємодії – зустрічі представників бізнесу та Уряду, проведення опитувань тощо.

Респонденти зазначали необхідність оновлення ЕСУ у частині фінансового забезпечення експортної діяльності та страхування ризиків/кредитування експорту (проте, у той самий час не виявляли зацікавленості у співпраці з ЕКА, що, найбільш ймовірно пояснюється відсутністю розуміння принципів та форм підтримки, які надаються даною інституцією), інструментів з просування українських товарів та послуг на міжнародних ринках з акцентом на підтримці виставкових заходів (у різних форматах), популяризації бренду України як виробника високоякісних товарів/надавача послуг, усунення тарифних та нетарифних бар'єрів і спрощення питань, пов'язаних зі сертифікацією та стандартизацією тощо.

З аналізу даних опитування можна припустити, що існує необхідність у розробці та впровадженні секторальних стратегій для визначених пріоритетних секторів (наразі, визначені пріоритетні сектори зберігають свою актуальність), проте до їх числа можна додати ще й інші сектори економіки, які відзначаються своєю інноваційністю та здатністю формувати додану вартість.

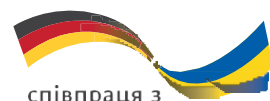
Очевидним є факт відсутності належної співпраці з інституціями з підтримки торгівлі, а також припущення респондентів, що послуги, які надаються такими інституціями, надаються виключно на платній основі. Наразі, найбільшого успіху у взаємодії між експортерами та інституціями з підтримки торгівлі досягнув ЕРО, проте його переформатування, на думку респондентів, призвело до зменшення фінансування цієї інституції і, як наслідок, втрати нею ефективності. Задля розширення знань експортерів про існуючі інституції з підтримки торгівлі необхідно проводити системну та зрозумілу інформаційну кампанію, яка б також включала заходи з інформування як про існуючі інституції, так і про перелік послуг, які надаються ними (із чітким зазначенням послуг, які надаються на платній та безоплатній основі).

Значна частина рекомендацій щодо оновлення ЕСУ стосувалась питань, які вже включені до Плану завдань і заходів діючої ЕСУ як от питання сертифікації та стандартизації, захисту прав інтелектуальної власності, просування експорту українських товарів та послуг на міжнародних ринках, зокрема інноваційних та наукомістких, включення у ланцюги доданої вартості тощо. Проте, оскільки ці питання і надалі піднімаються експортерами це вказує на необхідність аналізу неефективності/ не достатності вжитих заходів задля досягнення поставлених цілей ЕСУ та врахування цих даних при розробці нового плану завдань і заходів ЕСУ.



МІНІСТЕРСТВО ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ **giz**

Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



співпраця з
німеччиною
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT