

# ЛЕКЦІЯ 16 ФІНАНСОВО- КРЕДИТНА СКЛАДОВА ПОЛІТИКИ СПРИЯННЯ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ

Доц. Венгерська Н.С.

# ПЛАН

- ◎ 1. Імплементация міжнародного досвіду щодо розвитку фінансово-кредитних інститутів
- ◎ 2. Напрями вдосконалення діяльності експортно-кредитного агентства в Україні
- ◎ Галузеві пріоритети фінансування інноваційних експортоорієнтованих виробництв

# 1. ВИВЧЕННЯ ПЕРЕДОВОГО СВІТОВОГО ДОСВІДУ

- Вивчення передового світового досвіду роботи інституцій, що сприяють надходженню інвестицій та капіталу внаслідок експансії підприємств на зовнішні ринки, допоможе розробити оптимальний для України механізм впровадження відповідних ринкових інституціональних одиниць з урахуванням особливостей національної економічної системи. Якщо розглядати конкретні приклади стимулювання експорту, то слід згадати про такі країни: США, Канада, Мексика, Австралія, Японія, Китай, Німеччина, Угорщина, Чехія, Нідерланди, Іспанія

# ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИЙ БАНК США

- У США існує дві основні агенції, які надають допомогу в експортній діяльності. Експортно-імпортний банк США - підтримує експортерів, надаючи експортні кредити на конкурентній основі в ситуаціях, коли національні підприємства конкурують з такими ж фінансованими іншими державами підприємствами. Ексімбанк, зокрема, надає допомогу малому та середньому бізнесу. Агенція з торгівлі та розвитку використовує комерційно-орієнтовані заходи, у тому числі технічну допомогу, спеціалізовані дослідження, дослідження можливостей, орієнтаційні візити, гранти на тренінги та конференції.
- Інструменти експортної підтримки, які використовує Ексімбанк, включають пряме кредитування, страхування кредитів та інші програми страхування. Хоча у 2009-2013 роках Ексімбанк США підтримав лише експорт на суму 188 млрд. дол. США або 3,0 % американського експорту, його роль в експортній діяльності окремих галузей та в підтримці експорту США в країни з перехідною економікою є вирішальною. Зокрема, це стосується таких секторів, як авіабудування, енергетика (нафтогазова промисловість, відновлювальна енергія тощо) та сільське господарство. Крім того, експорт в окремі країни, зокрема в Туреччину, Індонезію та Мексику, значною мірою підтримується ресурсами банку. Таким чином, Ексімбанк США помірно, але позитивно впливає на експорт і завдяки успішному ризик-менеджменту отримує прибуток (2 млрд. дол. США у 2009-2013 роках). Таким чином, у США успішно функціонує ЕКА, що дозволяє ефективно реалізовувати політику сприяння експорту в країні.

# EXPORT DEVELOPMENT CANADA

- ◉ *Export Development Canada* - експортне кредитне агентство Канади, яке є державним підприємством, а також на 100% належить канадському уряду. EDC управляє Рада директорів, представниками якої перш за все є приватний сектор. Відповідальність членів Правління EDC, які призначаються урядом Канади, полягає в нагляді за дотриманням загальної стратегії розвитку агентства. Звіти агентства представляє парламенту Міністр з питань міжнародної торгівлі. Агентство працює на комерційній основі та не фінансується з державного бюджету. Чистий прибуток EDC за 2016 рік склав 1,07 млрд. канадських дол.
- ◉ Для фінансування своїх програм агентство активно залучає фінансові ресурси на міжнародних ринках капіталу. Так, завдяки найвищому інвестиційному рейтингу AAA станом на кінець 2016 року Export Development Canada позичили на міжнародних ринках капіталу на 10,4 млрд. канадських дол. шляхом випуску боргових фінансових інструментів. Особливістю цієї інституції є те, що поряд із наданням гарантій для страхування інвестиційних та кредитних контрактів агентство активно здійснює інвестиції за рахунок власних фінансових ресурсів.
- ◉ Export Development Canada має розгалужену мережу відділень по всьому світі, що налічує представництв, ще 18 офісів працюють на території Канади. У Північній Америці відділення у Мехіко у 2016 році надало підтримку понад 700 експортерам та інвесторам, які працюють у Мексиці, на загальну суму у 1,2 млрд. канадських дол. Відділення у Сантьяго сприяло залученню фінансування у понад 1 млрд. канадських дол. у спільні проекти канадського бізнесу з понад 500 чилійськими компаніями. Співпраця з компаніями у Перу базувалася на платформі Export Development Canada у Лімі, завдяки якій було надано фінансову підтримку на суму 640 млн. канадських дол. понад 160 експортерам та інвесторам. Європейське відділення у Дюссельдорфі сприяло залученню фінансування у майже 5 млрд. дол. У Східному Середземномор'ї та Кавказькому регіоні EDC надало підтримку на 440 млн. дол. на фінансування транзакцій. Також EDC підтримали проекти на Близькому Сході і у Північній Африці на понад 3,3 млрд. канадських дол. протягом 2016 року.

# МЕКСИКАНСЬКИЙ ДОСВІД

- Мексиканський досвід підтримки експорту можна вважати однією з успішних історій. Політика підтримки експорту була частиною державної стратегії стимулювання експорту, яка спиралася на принципи підтримання стабільності, лібералізації та укладання торговельних угод. Ці принципи означають, що внутрішня політика була побудована для досягнення макроекономічної стабільності за режиму плаваючого курсу, лібералізації торгівлі, стимулювання прямих іноземних інвестицій. Конкуренентоспроможність мексиканських фірм на зовнішніх ринках забезпечувалася за допомогою технічної допомоги, фінансових інструментів підтримки експорту, тощо.
- Для фінансової підтримки експорту в 1937 році була створена фінансова інституція “Банкомекст”, яка почала надавати експортні кредити та гарантії, фокусуючись на підтримці малих та середніх підприємств-експортерів. “Банкомекст” діє на всіх стадіях експортного процесу, починаючи від тренінгу, досліджень ринку, пошуку клієнтів до фінансування, надання листів про кредит та фінансування мексиканських інвестицій за кордоном.
- Мексиканський досвід показує, що необхідно поєднати всі процеси, пов’язані з підтримкою експорту, в одній організації, оскільки в протилежному випадку погана координація дій різних агенцій може призвести до критичної втрати ефективності процесу сприяння експорту. Доречно навіть поєднати функції підтримки експорту із функціями залучення прямих іноземних інвестицій, а також збір та аналіз інформації про розвиток експорту.
- Запорукою успіху “Банкомекст” стала тісна співпраця з приватним сектором та місцевими урядами. “Банкомекст” став єдиною інституцією, звернувшись до якої, можна отримати увесь спектр послуг для успішної конкуренції за кордоном. У процесі поліпшення роботи установи фахівці установи дійшли висновку, що необхідно більше концентруватися на конкретних експортних проектах. При цьому основним є налагодження співпраці між виробниками високо конкурентних продуктів та ринків, що потребують цих продуктів. Менеджмент та нагляд за виконанням проектів необхідно обов’язково здійснювати за допомогою електронних мереж. Після закінчення проектів необхідно обов’язково проводити оцінку результативності за допомогою вже розробленої системи індикаторів успішності проекту. “Банкомекст” також починає надавати фінансування не прямо, а через інших фінансових посередників, аби розвивати банківську систему країни.

# АВСТРАЛІЯ

- В Австралії існує дві ключові інституції, які реалізують державну політику сприяння експорту. Це Австралійська корпорація фінансування і страхування експорту (АКФСЕ) та Комісія сприяння торгівлі (АУСТРЕЙД). АКФСЕ проводить політику уникання конкуренції з приватним фінансовим сектором, натомість співпрацюючи та сприяючи розвитку приватного сектору. АУСТРЕЙД відповідає за підтримку виходу австралійських експортерів на світовий ринок.
- Австралійська корпорація фінансування й страхування експорту була заснована як госпрозрахункова державна організація, що працює на ринкових принципах. АКФСЕ надає послуги із страхування середньо- і довгострокових ризиків та фінансові послуги австралійським компаніям, що безпосередньо або опосередковано працюють на експорт, сприяє фінансуванню експорту банківськими закладами, а також займається консультативною діяльністю у сфері експорту. За оцінками Міністерства торгівлі Австралії, за участі АКФСЕ було здійснено до 5% всього експорту країни.
- АКФСЕ зосереджує свою діяльність на страхуванні політичних і комерційних ризиків, наданні гарантій банкам, що фінансують закупки австралійських товарів, гарантуванню акредитивів і безпосередньому кредитуванню закупки експортних товарів та наданні оборотного капіталу для виробництва експортних товарів. Тривалість кредитів і гарантій коливається від 2 до 14 років, процентні ставки по кредитах і страхові премії визначаються на ринковому рівні із урахуванням премії, необхідної для покриття операційних затрат. АКФСЕ надає послуги середнім та малим підприємствам, що мають достатній виробничий і технологічний потенціал для успішного експорту, які, однак, не можуть отримати кредитування від недержавних банків та фінансових установ через досить високі ризики й невелику прибутковість таких операцій.
- АКФСЕ є фінансово самодостатньою, прибутковою організацією. Однак, коли уряд вважає, що підтримка того чи іншого проекту є стратегічною, він може зобов'язати АКФСЕ його прийняти, беручи на себе всі ризики й доходи від подібного проекту.
- АКФСЕ проводить політику уникання конкуренції з приватним фінансовим сектором, натомість співпрацюючи та сприяючи розвитку приватного сектору. Так, визнаючи переваги недержавного фінансування, відбувся продаж приватній компанії підрозділу АКФСЕ, що займався страхуванням короткострокових (до 2 років) експортних кредитів. Здійснюється широка співпраця з фінансовими компаніями щодо надання гарантій, спільного фінансування та укладання угод про розподіл ризиків.
- Отже, в Австралії була досить успішно застосована модель ЕКА як фінансово незалежного державного підприємства, підтриманого гарантіями уряду. Успіх австралійської моделі став можливим лише завдяки значним інвестиціям у людський капітал, інформаційній підтримці австралійського уряду, успішному ризик-менеджменту й операційній незалежності.

# НІМЕЧЧИНА

- ◉ У багатьох країнах Європейського Союзу сприяння експорту є традиційною й обов'язковою складовою економічної політики. Спільна торговельна політика має базуватись на єдиних принципах, особливо що стосується зміни тарифних ставок, укладання тарифних і торговельних угод, досягнення спільності в питаннях лібералізації, експортної політики та заходів щодо захисту торгівлі. Однак сприяння експорту знаходиться в межах компетенції країн-членів ЄС.
- ◉ Основна політика сприяння експорту в Німеччині приходить на трискладову систему, складовими якої є Федеральне міністерство економіки й технологій, закордонних справ та німецькі торгові палати.
- ◉ Федеральне міністерство економіки й технологій: координує діяльність із сприяння експорту всіх федеральних інституцій; співпрацює із землями щодо діяльності із сприяння експорту; проводить програми із сприяння експорту для малих та середніх підприємств тощо.
- ◉ Федеральне Міністерство закордонних справ: розбудовує імідж країни; проводить дослідження політичного та економічного середовища.
- ◉ Німецькі торгові палати: роблять маркетингові дослідження; розбудовують імідж країни; проводять дослідження політичного та економічного середовища; надають послуги з підтримки експорту.



# УГОРЩИНА

- ◉ Угорське ЕКА - це партнерство *Hungarian Export Credit Insurance Ltd (MEHIB)* та *Hungarian Export-Import Bank plc.* - класичне експортне кредитне агентство, яке забезпечує експортерів кредитними, гарантійними та страховими продуктами, які охоплюють увесь спектр експортної діяльності, від виробництва до підтримки процесу продажу, а також активно співпрацює з державним банком EXIM.
- ◉ Зовнішньоекономічна стратегія угорського уряду надає пріоритет підтримці внутрішньої експортної діяльності та пошуку нових експортних ринків. Мета полягає в тому, щоб дати змогу підприємствам, що працюють в Угорщині, шляхом стимулювання експорту угорських товарів та послуг максимально використовувати свої експортні можливості, підвищуючи їх конкурентоспроможність на зовнішніх ринках. Виконанню цієї стратегії повністю відповідає діяльність експортно-кредитної інституції.

# ЧЕХІЯ

- ◉ Експортне кредитне агентство Чеської Республіки *Export Guarantee and Insurance Corporation (EGAP)* знаходиться у повній державній власності, проте є прибутковою організацією, що працює за принципом самофінансування відповідно до вимог Консенсусу ОЕСР. 40% акцій EGAP належать Міністерству фінансів Чеської Республіки, 36% - Міністерству промисловості та торгівлі ЧР, а пакети по 12% акцій належать Міністерству закордонних справ ЧР та Міністерству сільського господарства ЧР. Основною сферою діяльності EGAP є страхування банківських кредитів з терміном погашення понад 2 роки, що надаються на фінансування експорту енергетичних, машинобудівних та технологічних установок, інвестиційних комплексів, транспортних споруд та інвестицій.
- ◉ У 2015 році EGAP застрахував нові експортні позики, банківські гарантії та інвестиції за кордон у загальному обсязі 40,5 млрд. крон, 17 млрд. крон припало на страхування інвестицій за кордон. EGAP активно працюють у сфері інвестування та підтримки чеських інвесторів, які збираються інвестувати у будівництво нової виробничої потужності за кордоном, у покупку наявного виробництва, в отримання частки в майні в іноземній компанії тощо.

# ЯПОНІЯ

- У Японії були впроваджені різноманітні програми підтримки експорту:
- податки, які стимулювали експорт: спеціальні відрахування з експортних надходжень, повернення імпортного мита експортерам;
- фінансування, що стимулювало експорт: заходи із зниження вартості експорту перед відправленням, створення японського банку експортно-імпортних операцій. Банк був створений у 1951 році з метою надання середньо та довгострокових кредитів для підтримки експортних та імпортних операцій та операцій із прямими іноземними інвестиціями;
- сприятливий валютний курс. У 1949 році обмінний курс ієни до долара був установлений на рівні 360 ієн до одного долара США. Цей курс зберігався до 1971 року, коли світова валютна система зазнала серйозних потрясінь. Суттєво недооцінена японська ієна сприяла розширенню експорту.
- Політику стимулювання експорту як частину торговельної політики Японії вважають однією з головних складових економічного дива, завдяки якому економіка країни швидко відновилась після війни, а Японія стала однією з найбагатших країн світу.
- Для стимулювання експорту уряд Японії проводив багато експортних конкурсів серед фірм для того, щоб поєднати вигоди від конкуренції та співробітництва. Також стимулом було те, що експортери мали можливість отримати кредити та валютні ресурси. Відповідно до встановлених правил, переможцем оголошувалась фірма, яка досягала максимального рівня експорту. Цей процес керувався фаховими чиновниками, які діяли за принципом компетенції та неупередженості.
- Японія приділяла особливу увагу експорту промислових товарів, таких як легкові автомобілі. У таких секторах технології, які використовувались у виробничому секторі, характеризувались економією на масштабах. Японські виробники були зацікавлені в тому, щоб підвищувати обсяги виробництва як для внутрішнього ринку, так і на експорт.

# КИТАЙ

- ⦿ Також не можна не згадати швидко зростаючу на наш час країну Китай. Важливим інструментом реалізації державної політики Китаю у галузі стимулювання національного експорту виробів з високим вмістом доданої вартості є Китайська корпорація страхування експортних кредитів. Це державна експортна кредитна агенція, що підтримує, насамперед, експорт високотехнологічної продукції китайського виробництва у спосіб страхування експортних кредитів.
- ⦿ *Китайська експортно-кредитна страхова корпорація Sinosure* підпорядковується Міністерству фінансів. Агентство надає велику кількість продуктів страхування комерційних та політичних ризиків експортерам та покупцям китайських товарів і послуг, таких як короткострокові, середньострокові та довгострокові страхові виплати за експортне кредитування. Передбачається 95% покриття комерційних та політичних ризиків на 10 років з максимальною виплатою 85% вартості експортованих товарів та послуг. Інституція надає продукти страхування інвестицій, а також активно займається підтримкою інвестиційних програм. Станом на кінець 2015 року SINOSURE надала підтримку експортних та інвестиційних контрактів загальною вартістю у понад 2,8 трлн. дол. США

# КИТАЙ

- *Експортно-імпортний банк Китаю (Export Import Bank of China)* надає своїм клієнтам широкий спектр послуг, аналогічних до послуг ЕКА, проте не належить до офіційного переліку ОЕСР та не керується принципами, закріпленими у Консенсусі ОЕСР щодо діяльності ЕКА. Проте деякі експерти називають Експортно-імпортний банк Китаю найбільшим експортним кредитним агентством у світі, незважаючи на те, що установа не оприлюднює офіційні дані про обсяги наданих експортних кредитів та експортного страхового покриття. Основною метою Ексімбанку Китаю є втілення індустріально-виробничої, зовнішньоекономічної, фінансової і дипломатичної політики країни, надання фінансової підтримки політичного характеру для розширення експорту машинобудівних і електронних виробів, комплексного обладнання, продуктів новітніх високих технологій, сприяння розвитку конкурентоспроможності китайських підприємств в підрядних та інших інвестиційних проектах за кордоном, а також сприяння розвитку зовнішніх зв'язків та міжнародного торгово-економічного співробітництва. До класичних послуг належать надання експортних кредитів (кредит для продавця і покупця), надання кредиту для підрядних і інвестиційних проектів за кордоном, надання урядових пільгових кредитів для експансії китайських компаній за кордон, надання фінансових гарантій на страхування експортних та інвестиційних контрактів тощо.
- *Експортно-імпортний банк Республіки Китаю (Тайвань)* - це державна спеціалізована експортно-імпортна фінансова установа, яка належить Міністерству Фінансів Тайвані та не пов'язана з Китайським експортно-імпортним банком у Пекіні. Станом на грудень 2016 року Ексімбанк було надано експортних кредитів на суму у понад 19 млрд. TWD, що відповідає 640 млн. дол. США, а також відображає зростання експортного кредитування порівняно з 2015 роком на 63,27%; послуг зі страхування експортних контрактів на суму у 44,985 млрд. TWD, тобто практично 5 млрд. дол. США .

# ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ЩОДО РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТИТУТІВ

Таблиця 1 - Порівняння функціонування експортних кредитних агентств з державною формою власності у різних країнах

Експортно-кредитне агентство / країна	Рік заснування	Форма власності	Співпраця з фінансовими інституціями	Система регулювання
Export Development Canada (EDC) / Канада	1944 рік	державна компанія, 100% державна власність	протокол про співпрацю з Банком ділового розвитку Канади (The Business Development Bank of Canada, BDC) зі 100% державною власністю	ОЕСР принципи, Закон про розвиток експорту, розділ 10 (Export Development Act, 1969)
Hungarian Export Credit Insurance Pte Ltd. (МЕНІВ) / Угорщина	1994 рік	100% державна власність	тісна співпраця з Hungarian Export-Import Bank plc (EXIM), також активно співпрацює з приватними банками, з міжнародними фінансовими інституціями	ОЕСР принципи, Бернський союз, Act CCXXXVII of 2013 on Crédit Institutions and Financial Enterprises
EGAP / Чехія	1992 рік	акціонерна компанія зі 100% часткою держави	Czech Export Bank, Inc., UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia, Inc. тощо	ОЕСР принципи, Бернський союз, Закон «Про страхування та фінансування експорту з державною підтримкою» № 58/1995
Експортно-імпортний банк Китаю (Export Import Bank of China) / Китай	1994 рік	100% державний банк	інформація щодо офіційних партнерів є закритою	Не керується принципами ОЕСР, знаходиться під наглядом Комісії з регулювання банківської діяльності Китаю; діє згідно з Законом КНР «Про комерційні банки» від 10 травня 1995 року № 47, Законом КНР «Про регулювання та нагляд за банківською діяльністю» від 27 грудня 2003 року
Китайська експортно-кредитна страхова корпорація (Sinosure) / Китай	2001 рік	державна інституція	Активна співпраця з національними та іноземними фінансовими установами; HSBC, Industrial and Commercial Bank of China, Russian Gazprombank, JPMorgan Chase тощо	Бернський союз; знаходиться під наглядом Комісії з регулювання страхового ринку Китаю; діє відповідно до статті 2 Закону КНР «Про страхування» від 30 червня 1995 року
Експортно-імпортний банк Республіки Китаю (The Export-Import Bank of the Republic of China) / Тайвань	1979 рік	державна фінансова інституція	Активно співпрацює з державними та приватними банками, іноземними ЕКА; CTBC Bank, EBRD, Japan Trade Insurance Agency (NEXI), The Indonesian Export Insurance Agency (ASEI)	Бернський союз; знаходиться під наглядом Міністерства фінансів, Комісії з фінансового нагляду

Таблиця 2 - Порівняння функціонування експортних кредитних агентств з приватною формою власності у різних країнах

Експортно-кредитне агентство / країна	Рік заснування	Форма власності	Співпраця з фінансовими інституціями	Система регулювання
Atradius / Нідерланди	1925 рік	приватна компанія, діє як агент уряду на основі договору, 35,77% акцій належить Grupo Catalana Occidente, S.A., а 64,23% - Grupo Compañia Espanola de Credito u Saucion, S.L.	Активна співпраця з національними та іноземними фінансовими установами	ОЕСР принципи
EULER HERMES / Німеччина	1893 рік	приватна страхова компанія, більшість акцій належить французькій компанії Allianz France, діє як агент уряду на основі договору	Активно співпрацює з фінансовими інституціями Al Hlal Takaful (Abu Dhabi), Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels (France), Allied Irish Banks (Ireland), Banco do Brazil (Brazil) and Unicredit (Italy), BNP Paribas (France)	ОЕСР принципи
Spanish Export Credit Agency CEECE/ Іспанія	1970 рік	50,25% акцій належить уряду Іспанії, 23,88% - Santander Group, 16,3% - BBVA Group, 5,67% - іншим банкам, 3,9% - страховим компаніям	Активна співпраця з іноземними та національними фінансовими інституціями	ОЕСР принципи, Закон «Про захист від імені держави інтернаціоналізації іспанських економічних ризиків» від 23 квітня 2014 року № 8/2014; Королівський декрет від 5 грудня № 1006/2014, на підставі якого розроблено Закон про покриття державою ризиків інтернаціоналізації іспанської економіки від 22 квітня № 8/2014

- Проте незалежно від форми власності, якщо установа працює за принципами, закріпленими у Консенсусі ОЕСР, то важливою умовою роботи інституції є самофінансування, отже, не створюються додаткові фіскальні ризики внаслідок діяльності ЕКА. Якщо агентство не дотримується вищезазначених принципів роботи, як наприклад Експортно-імпортний банк Китаю, ЕКА можуть отримувати значну фінансову підтримку з боку держави для експансії національних компанії за кордон, внаслідок чого відбувається порушення конкурентних умов.
- В різних країнах функції та завдання, що виконує ЕКА, дуже різняться, що підтверджує те, що залежно від економічних, політичних та інших умов, в них функціонують різноманітні системи державної підтримки експорту. Також варто зазначити, що дуже важливо, аби державна підтримка експорту не перетиналась і не дублювала послуги, що надає приватний сектор. Міжнародний досвід функціонування ЕКА показав, що ці установи обов'язково повинні бути прибутковими. Якщо прибутковість відсутня, це показує, що агентство бере на себе зайві функції, що перетинаються з бізнесом (приватним сектором), або ж більше фінансує ризики зовнішніх агентів, аніж розвиває внутрішнє експортне середовище.
- Під час запровадження експортно-кредитного агентства варто пам'ятати, що робота буде ефективною, коли співпраця відбувається як з приватними, так і з державними установами та фінансовими інституціями, що допомагає диверсифікувати канали надходження капіталу та тим самим розширити інвестиційні можливості, пропонуючи різні фінансові інструменти та програми підтримки. Деякі ЕКА здійснюють інвестиції за рахунок власних фінансових ресурсів.

## 2. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКСПОРТНО-КРЕДИТНОГО АГЕНТСТВА В УКРАЇНІ

- Запропоновано наукові засади щодо удосконалення нормативно-правового забезпечення Експортно-кредитного агентства України (Закон України «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту»), які усувають недоліки, зокрема:
  - неточність назви закону;
  - дублювання деяких функцій з ПАТ «Державний експортно-імпортний банк України»;
  - зауваження щодо статуту;
  - капіталізація та державна підтримка;
  - невідповідність зобов'язанням СОТ;
  - набір товарів, робіт, послуг «українського походження», яким надається підтримка;
  - відсутність чітких критеріїв надання підтримки



# НЕДОЛІКИ:

- а) **Неточна назва закону.** Назва закону не відповідає його змісту. Вона дещо перебільшує те, що впроваджується. Експансією можна назвати загальнонаціональну стратегію, а в документі йдеться лише про один механізм цієї стратегії - створення ЕКА. Насправді навіть уявна масштабна експортна експансія не може ґрунтуватися на наведеній у законі сумі статутного капіталу. До того ж виникають сумніви щодо використання терміну «експансія» у законодавчому акті. Логічнішою була б назва, яка б відповідала змісту акту - про створення Експортно-кредитного агентства.

## НЕДОЛІКИ:

- б) Дублювання деяких функцій з ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України». За статутом ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України» фінансує та гарантує експортно-імпортні операції підприємств, надає кредитно-фінансову підтримку суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності з метою просування товарів вітчизняного виробництва на зарубіжні ринки. Таким чином, за умови розширення функцій Укрексімбанку необхідність створення окремої інституції відпадає.

# НЕДОЛІКИ:

- ⦿ **в) Загальні зауваження щодо закону та статуту.** Якщо було б можливо зробити більш кардинальні правки до Закону та Статуту, варто розглянути зміну балансу між двома документами. Закон про ЕКА варто сфокусувати (лише) на ключових цілях, на головних питаннях регулювання та фінансовій системі ЕКА. Більш операційні питання варто (лише) регулювати підзаконними нормативними актами, найкраще - Статутом ЕКА. Це може також зменшити значну кількість часто дослівних повторів в обох документах.
- ⦿ Закону притаманний дуже високий рівень деталізації. Це має як свої переваги, так і недоліки. Багато аспектів, що регулюються Законом про ЕКА, є предметом швидкого реагування. Для практичних потреб, що будуть виникати у процесі роботи ЕКА, таке законодавче середовище може бути надто вузьким та вимагати частого внесення змін до Закону. Це може бути громіздкою і тривалою процедурою.
- ⦿ Натомість у Законі про ЕКА слід зосередитись на основних цілях, основних правилах регулювання та фінансовій структурі ЕКА. Більш оперативні питання повинні регулюватися правовими документами, нижчими за рівень державного законодавства, для чого найбільш відповідним документом має бути Статут ЕКА. Це також може зменшити велику кількість часто дослівних повторів в обох документах

# НЕДОЛІКИ:

- ◉ Г) Капіталізація та державна підтримка. Обмежена державна підтримка та низький рівень капіталізації є фундаментальними структурними слабкостями ЕКА.
- ◉ Статутний капітал ЕКА має становити щонайменше 200 млн грн. (Стаття 2, пар. 4, підпункт 2, що на даний момент складає близько 7,7 млн. доларів США). Це відносно низька капіталізація для такої структури. Агентство з таким обмеженим статутним капіталом може охоплювати лише обмежену кількість бізнесу або потребувати високого рівня перестраховування. Це наразі має бути доступним на ринку перестраховування, але лише за високу ціну. З точки зору управління ризиками, робота з такими обмеженими ресурсами є можливою, але залишає ЕКА мало можливостей для маневрування.
- ◉ ЕКА потребує або потужної капіталізації, або сильної та надійної державної підтримки для досягнення своїх цілей на випадок майбутніх фінансових складнощів.

# НЕДОЛІКИ:

- ⦿ **д) Невідповідність зобов'язанням СОТ.**
- ⦿ Існують суперечності між різними нормами закону. Закон забороняє порушувати норми СОТ, зокрема угоди про субсидії і компенсаційні заходи та угоди про офіційно підтримувані експортні кредити. У той же час він пропонує «створення механізму часткової компенсації відсоткової ставки за експортними кредитами», що вважається експортною субсидією. Крім того, закон містить певну невизначеність щодо виконання міжнародних зобов'язань України в рамках СОТ. З одного боку, у Статті 11 стосовно порядку та умов надання державної фінансової підтримки експортної діяльності вказано, що така підтримка повинна здійснюватися з урахуванням положень Угоди про офіційно підтримувані експортні кредити, укладеної членами ОЕСР, та зобов'язань України як члена СОТ, зокрема вимог Угоди про субсидії і компенсаційні заходи. З іншого боку, у законі передбачена можливість надання часткової компенсації ставок за експортними кредитами, що є експортною субсидією, яку Україна зобов'язалась не використовувати.
- ⦿ Відповідно до правил СОТ, ЕКА не зобов'язана бути прибутковою або швидко досягти точки беззбитковості. Однак в середньостроковій перспективі ЕКА повинна покривати власні адміністративні витрати та можливі збитки з зароблених платежів та страхових премій. Це буде досить складно. Виходячи з того, що Агентство буде мати правову форму акціонерного товариства та припускаючи, що прибутковість буде мало ймовірною, приватизація до 50-ти відсотків мінус одна акція [28, 58] статутного капіталу (Стаття 2, пар. 3, підпункт 3) не буде привабливою для інвесторів. З цього випливає, що варіантом вирішення може стати правова форма, яка передбачає постійну або принаймні довготривалу державну частку у 100 відсотків.

# НЕДОЛІКИ:

- ⦿ **е) Товари, роботи, послуги, яким надається підтримка.** Термін «походженням з України» для товарів, робіт та послуг, яким надається підтримка, на нашу думку, не є достатньо чітко визначеним.
- ⦿ Закон про ЕКА містить визначення понять «роботи, послуги українського походження» (Стаття 1, частина 1, пункт 5), «товари українського походження» (Стаття 1, частина 1, пункт 12) та «український експортер» (Стаття 1, частина 1, пункт 13).
- ⦿ Для будь-якого ЕКА принципово важливим є питання того, які статті експорту, роботи та послуги мали б отримати підтримку. Термін «українського походження» не є достатньо точним. Це питання має майже філософський характер та велике значення для зовнішньоекономічної політики. Впродовж останніх десятиліть суттєво змінилися схеми міжнародної торгівлі. Тому необхідно відобразити ланцюги постачання, багатосторонність та глобалізацію виробництва та збуту. ЕКА підпадає тільки товарні групи, які складають лише 16% українського експорту. Тому в міністерстві вважають за необхідне розширити в законі перелік товарів, що потрапляють в сферу підтримки ЕКА. І збільшити число товарних груп до 42% від усього експорту. Представники німецької консультативної групи (НКГ), яка надає підтримку уряду в питаннях проведення економічних реформ, відзначили, що капіталу ЕКА буде недостатньо для ефективного виконання своїх функцій.

- ⦿ **є) Вибірковість сфери дії закону.** Зважаючи на пункт (е), підтримка ЕКА має надаватись всім видам товарів, робіт та послуг. Не всі товари, роботи та послуги, які виробляються в Україні або походять з України, мають право на підтримку ЕКА в рамках Закону про ЕКА. Стаття 8 містить перелік певних сфер та галузей зовнішньоекономічної діяльності. Цей список видається вичерпним. Згідно з інформацією, яка була підготовлена Міністерством економічного розвитку і торгівлі, у 2016 році сектори промисловості, які мають право на підтримку ЕКА, становили лише 16,5% від загального експорту товарів України. Одразу виникає запитання, чому інші продукти або галузі, які репрезентують 83,5% українського експорту товарів, не мають такого права.
- ⦿ Цитування окремих розділів Українського класифікатора товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД) та брак згадок про інші розділи створює враження, що законодавці планували надавати допомогу лише для визначених галузей промисловості, тоді як інші галузі були навмисно дискриміновані.

# НЕДОЛІКИ:

- ⦿ **ж) Відсутність чітких критеріїв надання підтримки.** Необхідно додати критерії для визначення сфери підтримки експорту залежно від обсягів, вартості, напрямів поставок. Разом з цим, відсутні чіткі критерії відбору підприємств, що можуть претендувати на підтримку ЕКА. Виходячи з переліку сфер підтримки, можна прогнозувати, що чимало контрактів претендуватимуть на фінансування з держбюджету. Такий механізм створює передумови для корупції та зловживань бюджетними коштами. Принцип вибору товарів, на які поширюватиметься підтримка ЕКА, дискримінаційний. Закон встановлює перелік товарів, а не критерії, за якими товари можуть обиратися, наприклад, тривалий виробничий цикл, hi-tech-продукція.



# УКРАЇНСЬКІЙ ЕКА ПОТРІБЕН ЧАС

- ⦿ Час, відведений Законом для створення ЕКА, є занадто коротким. Агентство має мати достатньо часу для ретельного та належного налаштування. Портфель продуктів ЕКА має бути ретельно відібраний, базуючись на найвищій короткостроковій вартості для українських експортерів. Оскільки охоплений експорт буде частково спрямований на ринку ЄС та ОЕСР, дуже доцільно розпочати одразу роботу ЕКА з підтримки неринкових ризиків «від імені держави», тоді як ринкові ризики мають, відповідно, покриватись за власний рахунок.
- ⦿ Українській ЕКА потрібен час, для професійної підготовки своєї діяльності, та для налагодження відносин на міжнародних форумах експортно-кредитних агентств, таких як Робоча група ОЕСР з експортних кредитів та кредитних гарантій або Комітет Празького клубу Бернського союзу. За домовленістю з МВФ, робота ЕКА не розпочнеться, поки всі витрати та необхідний капітал на наступні три роки не будуть визначені та включені у державний бюджет

# ЕКА В УКРАЇНІ

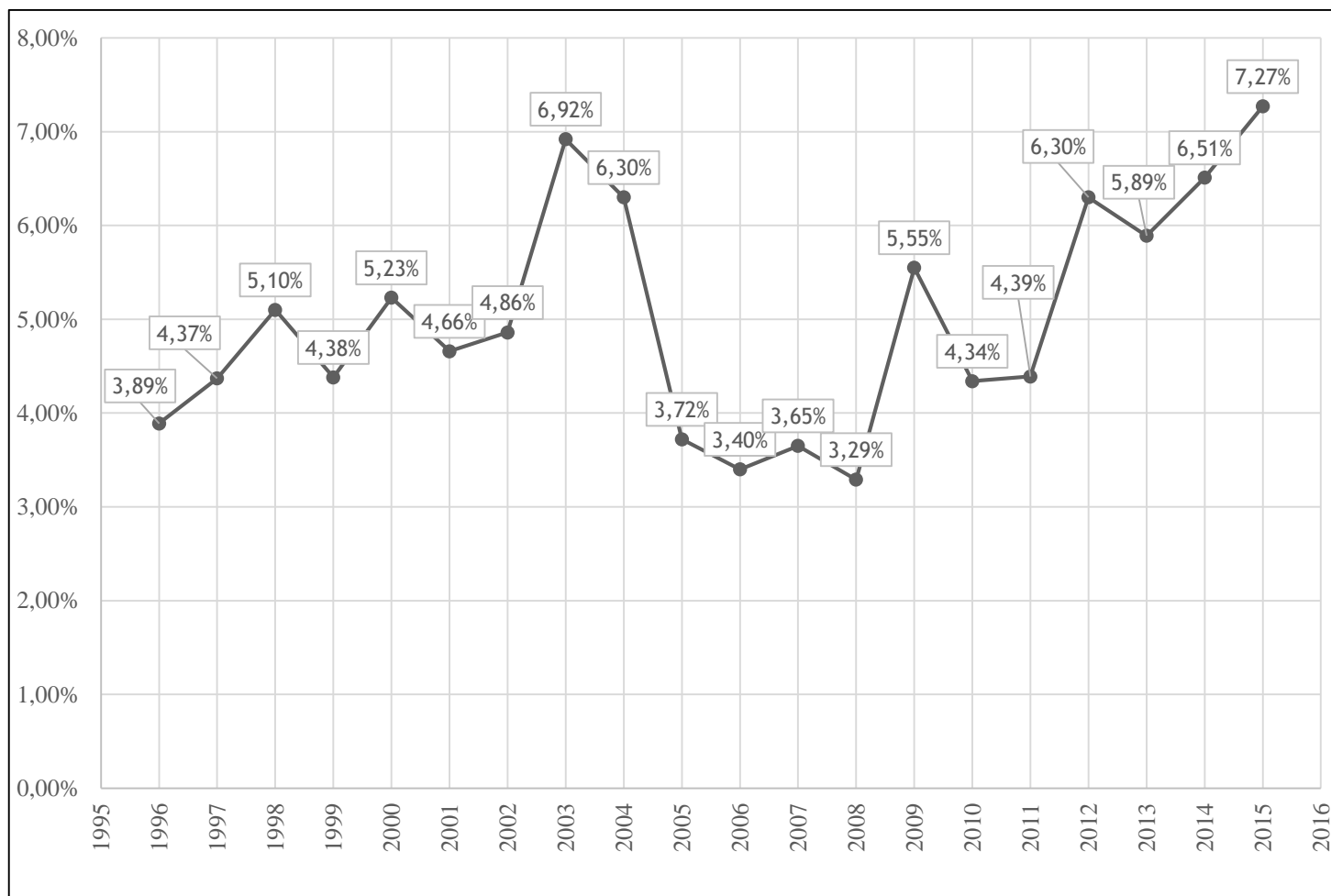
- ⦿ В Україні основними цілями і завданнями діяльності ЕКА повинні стати: забезпечення стабільності експорту високотехнологічних товарів; підвищення конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках і, зокрема, у міжнародних тендерах; впровадження сучасних, визнаних СОТ і ОЕСР фінансово-кредитних технологій у зовнішній торгівлі та механізмів державної підтримки експорту. Виконуючи ці завдання система державної фінансової підтримки експорту через ЕКА дозволить: поліпшити умови для активізації зовнішньої торгівлі вітчизняних підприємств і підтримати їх у конкурентній боротьбі із зарубіжними виробниками; вирівняти торговельний баланс країни; наблизити інституційно-організаційні аспекти зовнішньоторговельної діяльності до світових стандартів.

## 2. ГАЛУЗЕВІ ПРІОРИТЕТИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ВИРОБНИЦТВ

# Класифікація інноваційних продуктів з огляду їх технологічної місткості за підходом ОЕСР

Рівень технологічної місткості	Частка витрат на розробку в загальній собівартості	Галузі виробництва
високі технології	понад 5 %	аерокосмічна та фармацевтична галузі, обчислювальні машини та обладнання, офісна техніка, електроніка
високі технології середнього рівня	3-4,9%	наукові прилади, автомобілі, електричні та неелектричні машини, інші транспортні засоби, хімічну промисловість
низькі технології середнього рівня	1-2,9%	виробництво гумових та пластмасових виробів, чорних та кольорових металів, готових металевих виробів, мінеральних продуктів, нафтопереробку та суднобудування
низькі технології	менше 1%	паперове виробництво, текстиль та одяг, харчові продукти, напої та тютюн, дерево та меблі

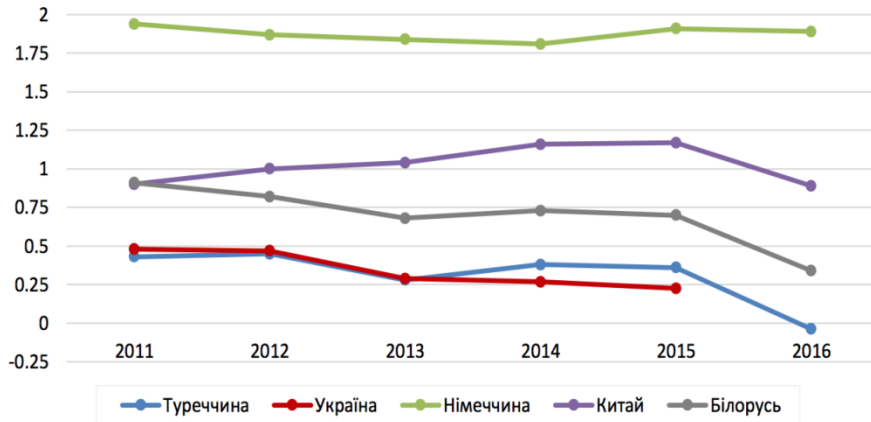
# ЧАСТКА ЕКСПОРТУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ У ЗАГАЛЬНОМУ ОБСЯЗІ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ



# УКРАЇНА: НОУ-ХАУ, ІННОВАЦІЇ, ТЕХНОЛОГІЇ

Структура зовнішньої торгівлі України (за деякими видами високотехнологічної продукції та послуг) у 2016 році

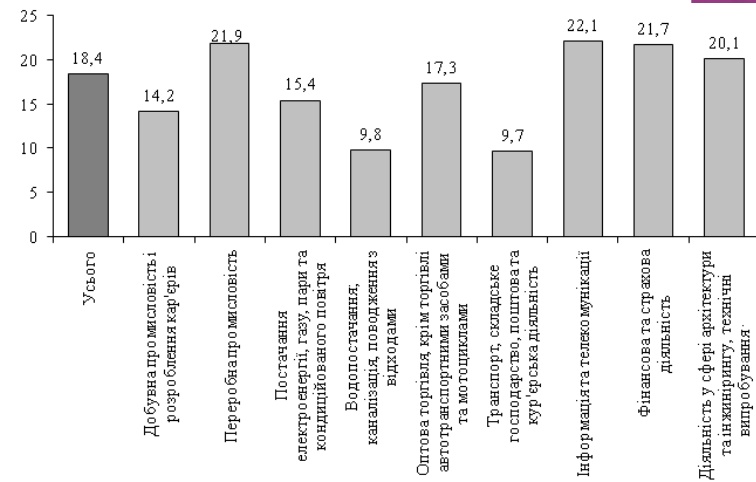
The Economic Complexity Index, 2011-2016 pp.



Індекс економічної складності України інших країн світу у 2011-2016

**Економічна складність** – міра знань у суспільстві, як це виражається в продуктах, які вона робить. Економічна складність країни розраховується на підставі різноманітності країн-виробників експорту та їх повсюдності або кількості країн, здатних їх виготовляти. Вважається, що країни, здатні підтримувати різноманітне виробниче ноу-хау, включаючи складні, унікальні ноу-хау, зможуть виробляти велику різноманітність товарів, включаючи складні продукти, які можуть зробити лише деякі інші країни. **Індекс економічної складності** дозволяє порівнювати й аналізувати можливу потужність країн у виробництві нових товарів.

Групи товарів та послуг	Експорт, млн. дол. США	Частка в загальному обсязі, %	Імпорт, млн. дол. США	Частка в загальному обсязі, %
<b>Товари</b> (за розділами Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності)				
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	3637,9	10,0	7889,4	20,1
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плаваючі засоби	555,7	1,5	2959,5	7,5
Прилади і апарати оптичні, фотографічні	145,7	0,4	580,2	1,5
<b>Послуги</b>				
Рояліті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	29,4	0,3	323,1	6,1
Послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги. З них:	1644,1	16,7	420,4	7,9
телекомунікаційні послуги	253,9	15,4	150,2	35,7
комп'ютерні послуги	1145,1	69,6	188,0	44,7
інформаційні послуги	245,2	14,9	82,2	19,6
Наукові та технічні послуги	156,1	19,7	69,9	8,6



Інноваційна активність підприємств у 2014-2016 pp. за видами економічної діяльності (КВЕД-2010), у %

# ПРІОРИТЕТНІ СЕКТОРИ ДЛЯ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ЕКСПОРТУ

Сектор	Рушійна сила для інновацій або створення високої доданої вартості	Потенціал для розвитку МСП	Високий попит на світових ринках
Хімічна промисловість	x		x
Освітні послуги	x		
Енергія і тверде біопаливо	x		x
Фармацевтична промисловість	x		x
Титанові вироби	x		
Авіаційно-космічна промисловість	x	x	x
Будівельні послуги		x	
Креативні послуги		x	
Медичні послуги			
Вироби з деревини		x	x
Туризм		x	x
Харчова промисловість	x	x	x
Легка промисловість		x	x
Машинобудування	x	x	x
Транспортні та логістичні послуги		x	x
Інформаційні та комунікаційні технології	x	x	x