

#ПІДТРИМУЙ #ЗМІНЮЙ #РОЗВИВАЙ #БРЕНДУЙ #ПРЕДСТАВЛЯЙ #ПРОСУВАЙ #СТВОРЮЙ #РЕКЛАМУЙ #ФІНАНСУЙ #ЗМІНЮЙ #РОЗВИВАЙ #СТРАХУЙ #СТРАХУЙ #ПІДТРИМУЙ #РОЗВИВАЙ #ГОЛОСУЙ #РЕКЛАМУЙ #ТРАНСПОРТУЙ #ЗАОХОЧУЙ #ІНВЕСТУЙ #ШУКАЙ #БРЕНДУЙ

#ЕКСПОРТУЙ

#БУДЬ ПЕРШИМ #ЗАОХОЧУЙ #РЕКЛАМУЙ #ШУКАЙ #СТВОРЮЙ #ПРОСУВАЙ #РОЗВИВАЙ #ІНВЕСТУЙ #БУДЬ ПЕРШИМ #ЗАОХОЧУЙ #СТВОРЮЙ #ТРАНСПОРТУЙ #ГОЛОСУЙ

ЕКСПОРТНА СТРАТЕГІЯ УКРАЇНИ

ДОРОЖНЯ КАРТА СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ 2017-2021

Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі була розроблена за технічної підтримки Міжнародного торговельного центру (МТЦ) на основі процедур та методології МТЦ у рамках програми «Стратегія розвитку торгівлі».

МТЦ є спільною агенцією Світової організації торгівлі та Організації Об'єднаних Націй. У межах повноважень МТЦ щодо сприяння сталому розвитку шляхом розширення торговельних можливостей, Відділ експортних стратегій МТЦ пропонує комплекс стратегічних рішень для отримання максимальної вигоди від торгівлі. Стратегії розвитку торгівлі та дорожні карти, розроблені за підтримки МТЦ, націлені на виконання завдань країни чи регіону у сфері торгівлі, а також можуть бути адаптовані до глобальніших економічних цілей, конкретних завдань з розвитку та певних секторів що дозволяє розробникам обирати бажаний рівень участі.

Погляди, висловлені у цій Дорожній карті, не є офіційною точкою зору МТЦ. Зазначення у тексті назв підприємств, продукції і торгових марок не означає їхнє схвалення з боку МТЦ. Даний документ не був офіційно відредагований МТЦ.

Цю публікацію здійснено за підтримки Western NIS Enterprise Fund. Точка зору, висловлена авторами документу, може не співпадати з точкою зору Western NIS Enterprise Fund.

Міжнародний торговельний центр (МТЦ)

Фактична адреса: ITC, 54-56, rue de Montbrillant, 1202 Geneva, Switzerland (Женева, Швейцарія)

Поштова адреса: ITC Palais des Nations 1211 Geneva, Switzerland (Женева, Швейцарія)

Телефон: + 41- 22 730 0111

Поштова адреса: ITC, Palais des Nations, 1211 Geneva, Switzerland (Женева, Швейцарія)

Email: itcreg@intracen.org

Веб-сайт: <http://www.intracen.org>

Макет: Ісус Алес (Jesús Alés) – www.sputnix.es

Подяка

Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі України (Дорожня карта) була розроблена згідно завдань Уряду України та під керівництвом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (Мінекономрозвитку).

Документ підготовлений на основі інформації та пропозицій, наданих членами української команди експертів, яка координувала процес розробки Дорожньої карти. До формування Дорожньої карти було також залучено керівників ключових міністерств, які надавали свої настанови під час проведення двох Стратегічних сесій на високому рівні у процесі першої та другої консультацій.

	Ім'я	Посада	Організація
1.	Наталія Микольська	Заступник Міністра – Торговий представник України	Міністерство економічного розвитку і торгівлі України
2.	Оксана Маркарова	Заступник Міністра	Міністерство фінансів України
3.	Ольга Трофімцева	Заступник Міністра з питань європейської інтеграції	Міністерство аграрної політики та продовольства України
4.	Юрій Федчишин	Радник Прем'єр-міністра	Кабінет Міністрів України
5.	Олександр Данилейко	Начальник Управління економічного співробітництва	Міністерство закордонних справ України
6.	В'ячеслав Цимбал	Директор Департаменту доступу до ринків та взаємодії з СОТ	Міністерство економічного розвитку і торгівлі України
7.	Леонід Віткін	Директор Департаменту технічного регулювання	Міністерство економічного розвитку і торгівлі України
8.	Олеся Залуська	Координатор проекту Національної експортної стратегії, Радник Міністра	Міністерство економічного розвитку і торгівлі України
9.	Мар'яна Каганяк	Керівник Офісу з просування експорту, Радник Міністерства	Офіс з просування експорту, консультативно-дорадчий орган при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України
10.	Дебора Феєрлемб (Deborah Fairlamb)	Заступник директора	UkraineInvest, Офіс із залучення та підтримки інвестицій при Кабінеті Міністрів України
11.	Віталій Бігдай	Менеджер Програми сприяння експорту	Western NIS Enterprise Fund
12.	Олександра Бровко	Головний експерт з торгових та інвестиційних питань	Канадсько-український проект з підтримки торгівлі та інвестицій
13.	Андрій Длігач	Експерт, співзасновник НУО	Громадська платформа «Нова Країна»
14.	Олена Кудляк	Виконавчий директор	Центр сприяння інвестиціям і торгівлі (ITFC)
15.	Вероніка Мовчан	Директор з наукової роботи, керівник Центру економічних досліджень	Інститут економічних досліджень та політичних консультацій (ІЕД)
16.	Антон Нанавов	Кандидат економічних наук, доцент кафедри світової економіки та міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин	Київський національний університет імені Тараса Шевченка
17.	Сергій Свистіль	Віце-президент	Торгово-промислова палата України
18.	Володимир Власюк	Директор	Державне підприємство «Укрпромзовнішекспертиза»
19.	Марія-Христина Козій	Радник з питань міжнародного торговельного права	Проект USAID з торговельної політики

Технічну підтримку та методичну допомогу з боку Міжнародного торговельного центру (МТЦ) надавали:

	Ім'я	Посада	Організація
1	Маріон Дженсен (Marion Jansen)	Головний економіст	Міжнародний торговельний центр
2	Антон Саїд (Anton Said)	Керівник програми з питань торговельної стратегії	Міжнародний торговельний центр
3	Даріус Курек (Darius Kurek)	Керівник проекту «Дорожня карта»	Міжнародний торговельний центр
4	Альберто Амурго Пачеко (Alberto Amurgo Pacheco)	Провідний економіст	Міжнародний торговельний центр
5	Ольга Хомула	Міжнародний консультант	Міжнародний торговельний центр
6.	Олег Мирошніченко	Національний експерт	Міжнародний торговельний центр
7.	Віктор Делепланк (Victor Deleplancque)	Міжнародний консультант	Міжнародний торговельний центр

Зміст

Основні факти	1
Торгівля та інвестиції в Україні	3
Аналіз торгівлі	3
Торгівля товарами	4
Імпорт товарів	11
Торгівля послугами	13
Інвестиційний аналіз	14
Огляд економічного середовища	17
Макроекономічне середовище	17
Трудові ресурси і зайнятість	19
Інвестиційний клімат	25
Система підтримки інновацій	31
Національні програми, плани та політики	34
Національні стратегії та плани розвитку	34
Огляд торговельної політики (угоди СОТ, преференційний доступ)	41
Діяльність міжнародних донорів	45
Мережа підтримки торгівлі України (МПТ)	51
Опитування та аналіз мережі підтримки торгівлі України	52
Аналіз послуг МПТ	54
Основні причини низької конкурентоспроможності	55
Низька конкурентоспроможність негативно впливає на можливість інтеграції в ГЛДВ	55
Перешкоди з боку пропозиції	55
Перешкоди для ведення бізнесу	59
Перешкоди для доступу до ринків	65
Перешкоди для розвитку	67
Шлях уперед	73
Бачення та стратегічні цілі	73
Пріоритетні сектори	75
Дорожня карта	87
Управління процесом реалізації	89
План дій	92
Введено в дію електронної системи за принципом «єдиного вікна»;	100
Використана література	122
Додатки	125
Додаток 1: Плани та ініціативи розвитку торгівлі	125
Додаток 2: Перелік ІПТ та аналіз послуг, що надаються МПТ	127
Додаток 3: Перелік країн, з якими України недоторговує	134

Скорочення

BRDO	Офіс ефективного регулювання
GAC	Міністерство міжнародних справ Канади
EEN	Європейська мережа підприємств
EPO	Офіс з просування експорту при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України
ESPI	Інституція з підтримки та просування експорту
GCI	Індекс глобальної конкурентоспроможності
GVC	Глобальний ланцюг доданої вартості
HACCP	Система аналізу небезпек і критичних точок контролю
IDO	Офіс розвитку інновацій
IPO	Офіс із залучення та підтримки інвестицій
LPI	Індекс ефективності логістики
SPE	Компанія спеціального призначення
USAID	Агентство США з міжнародного розвитку
WDI	Показники світового розвитку
WNISEF	Western NIS Enterprise Fund
WTTC	Всесвітня рада з подорожей і туризму
Угода про асоціацію	Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом
Угода про АСAA	Угода про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів
СНД	Співдружність Незалежних Держав
КМУ	Кабінет Міністрів України
ПВЗВТ	Угода про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі між ЄС та Україною
ЄБРР	Європейський банк реконструкції та розвитку
ЄABT	Європейська асоціація вільної торгівлі
ЄІБ	Європейський інвестиційний банк
ЄС	Європейський Союз
ПІІ	Прямі іноземні інвестиції
Угода про ВТ	Угода про вільну торгівлю
ГАТТ	Генеральна угода з тарифів і торгівлі
ВВП	Валовий внутрішній продукт
ВНД	Валовий національний дохід
ВРП	Валовий регіональний продукт
ІЛР	Індекс людського розвитку
ІКТ	Інформаційно-комунікаційні технології
МФК	Міжнародна фінансова корпорація
МОП	Міжнародна організація праці
МВФ	Міжнародний валютний фонд
ІВ	Інтелектуальна власність
ПІВ	Право інтелектуальної власності
МТЦ	Міжнародний торговельний центр

Мінекономрозвитку/МЕРТ	Міністерство економічного розвитку і торгівлі України
МЗС	Міністерство закордонних справ України
ТО	Ремонт і технічне обслуговування
НБУ	Національний банк України
НЕС	Національна експортна стратегія України
НУО	Неурядова організація
ОДР	Офіційна допомога в цілях розвитку
ОЕСР	Організація економічного співробітництва та розвитку
ЮП	Інші офіційні потоки
ПД	План дій
ПКС	Паритет купівельної спроможності
НДДКР	Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи
СЕЗ	Спеціальна економічна зона
МСП	Малі та середні підприємства
ДП	Державне підприємство
СФЗ	Санітарні та фітосанітарні заходи
Дорожня карта	Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі України
ТБТ	Технічні бар'єри у торгівлі
ІПТІ	Інституції з підтримки торгівлі та інвестицій
ІПТ	Інституції з підтримки торгівлі
МПТ	Мережа підтримки торгівлі
ТПП України	Торгово-промислова палата України
ЮНКТАД	Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку
ПРООН	Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй
ЄЕК ООН	Європейська економічна комісія Організації Об'єднаних Націй
ЮНВТО	Всесвітня туристична організація Організації Об'єднаних Націй
Світовий банк	Світовий банк
ВЕФ	Всесвітній економічний форум
ВОІВ	Всесвітня організація інтелектуальної власності
СОТ	Світова організація торгівлі

Перелік рисунків

Рисунок 1: «Відкритість» до торгівлі, 2010-2015 рр.	3
Рисунок 2: Чистий обсяг торгівлі товарами і послугами (платіжний баланс, у поточних цінах у доларах США)	4
Рисунок 3: Експорт товарів і послуг (платіжний баланс, у поточних цінах у доларах США)	4
Рисунок 4: Товарна структура зовнішньої торгівлі у порівнянні 2008 і 2015 рр.	5
Рисунок 5: Експорт вироблених товарів, Україна (млн доларів США)	5
Рисунок 6: Експорт товарів за областями України, 2015 р.	6
Рисунок 7: Український експорт та імпорт за етапами обробки, 2012-2014 рр. (млрд. доларів США)	7
Рисунок 8: Географічна структура зовнішньої торгівлі України, 2008 і 2015 рр.	8
Рисунок 9: Фактичний та прогнозований експорт, гравітаційна модель	8
Рисунок 10: Декомпозиція зростання експорту в Україні, 2005-2015 рр.	9
Рисунок 11: Присутність українського експорту на ринку	10
Рисунок 12: Частка запасних частин і комплектуючих виробів в експорті та імпорті, 2002-2015 рр.	11
Рисунок 13: Технологічна класифікація експорту, 2005-2015 рр.	11
Рисунок 14: Продукція, яка імпортується Україною, 2014-2015 рр.	12
Рисунок 15: Ринки постачання продукції, яка імпортується Україною, 2008 і 2015 рр.	12
Рисунок 16: Експорт послуг, Україна	13
Рисунок 17: Експорт послуг, Україна	13
Рисунок 18: Обсяг чистих надходжень ПІІ, Україна, 2001-2015 рр.	14
Рисунок 19: Накопичені ПІІ, за країною походження, липень 2016 р.	15
Рисунок 20: Виявлені порівняльні переваги за секторами	16
Рисунок 21: Структура ПІІ за видами економічної діяльності, грудень 2015 р.	16
Рисунок 22: ПІІ та зайнятість за видами економічної діяльності, 2015 р.	16
Рисунок 23: ВВП та зростання ВВП, Україна, 1989-2015 рр.	17
Рисунок 24: Офіційний обмінний курс, UAH/USD, 2008-2016 рр.	18
Рисунок 25: Інфляція, споживчі ціни (%), Україна, 2006-2015 рр.	18
Рисунок 26: Надходження капіталу в Україну, 1989-2015 рр.	18
Рисунок 27: Баланс поточного рахунку України, 1995-2015 рр.	18
Рисунок 28: Рівень безробіття, Україна, 2015 р.	19
Рисунок 29: Коефіцієнт економічної активності (%), Україна, 2015 р.	19
Рисунок 30: Структура зайнятості в Україні, 1992-2014 рр. (% загальної зайнятості)	21
Рисунок 31: Працююче населення за видами економічної діяльності, 2013-2015 рр.	21
Рисунок 32: Частка сільськогосподарського, промислового сектора та сектора послуг у ВВП, Україна, 1992-2015 рр.	21
Рисунок 33: Виробіток на одного працюючого, країни Східної Європи, 2015 р. (ВВП у постійних цінах 2011 року у міжнародних доларах за ПКС)	22
Рисунок 34: Неформальна зайнятість населення за видами економічної діяльності, 2015 р.	22
Рисунок 35: Кількість підприємств з розподілом за їх розмірами, Україна, 2015р.	23
Рисунок 36: Розподіл суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності, Україна, 2015р.	23
Рисунок 37: Продуктивність праці за розміром підприємства (кількість проданої продукції на 1 працівника, гривні)	24
Рисунок 38: Відсоток підприємств, які прямо чи опосередковано займаються експортом (не менше 1 % продажів)	24

Рисунок 39: Найбільш негативні фактори для ведення бізнесу	25
Рисунок 40: Сприятливість умов для ведення бізнесу, країни СНД і Східної Європи	26
Рисунок 41: Рейтинг Doing Business 2017, Україна	28
Рисунок 42: Україна - Офіційна допомога в цілях розвитку за донорами і секторами, 2015 р. (млн. доларів США)	45
Рисунок 43: Категорії та відносна частка ІПТ	52
Рисунок 44: Сфери, охоплені ІПТ (на національному та місцевому рівні)	52
Рисунок 45: Середній розмір ІПТ	53
Рисунок 46: Джерела фінансування ІПТ	53
Рисунок 47: Наукові і технологічні показники, 2005 – 2014 рр.	58
Рисунок 48: Валовий регіональний продукт, 2010-2014 рр.	69
Рисунок 49: Внесок у зростання, 2010-2014 рр.	69
Рисунок 50: Регіональне зростання HDI, 2009-2010 рр.	70
Рисунок 51: Середня заробітна плата за регіонами	70
Рисунок 52: Міжрегіональний перерозподіл (тис. гривень)	71
Рисунок 53: Траєкторія розвитку	79
Рисунок 54: Торгівля комунікаційними та ІТ-послугами в Україні, 2008-2015 рр.	80
Рисунок 55: Надходження від та кількість іноземних громадян (туристів), які відвідали Україну протягом 2005-2015 рр.	82
Рисунок 56: В'їзд іноземних громадян в Україну за країнами, з яких вони прибули, 2015р.	83
Рисунок 57: Літаки, космічні апарати та їх частини (УКТЗЕД 88), які експортуються Україною, 2006-2015 рр.	84
Рисунок 58: Виробництво в Україні, додана вартість, 1992-2015 рр. (% ВВП)	85
Рисунок 59: Частка експорту у загальному обсязі продажів, 2014 р. (%)	85
Рисунок 60: Вартість експорту обраних продуктів харчування з України, на 2-му рівні груп УКТЗЕД	86

Перелік таблиць

Таблиця 1: Десять основних країн, з якими Україна недоторгує	8
Таблиця 2: Україна та порівнювані з нею сусіди у міжнародних рейтингах	27
Таблиця 3: Підтримка донорів та основні заходи	46
Таблиця 4: Перевезення вантажів, обсяг вантажообігу, Україна, 2015 (млн тонно-кілометрів)	61
Таблиця 5: Повний перелік секторів	76

Перелік текстових вставок

Текстова вставка 1: Управління інвестиціями	28
Текстова вставка 2: Причини низького рівня інноваційної діяльності промислових підприємств	32
Текстова вставка 3: Обмеження інноваційної інфраструктури в Україні	32
Текстова вставка 4: Офіс з просування експорту	51
Текстова вставка 5: Внутрішні питання	55
Текстова вставка 6: Питання вартості, регулювання та інфраструктури	59
Текстова вставка 7: Зовнішні питання	65
Текстова вставка 8: Питання розвитку	67

Основні факти

Україна знову на роздоріжжі. В умовах економічних реформ перехід країни до процвітаючої ринкової економіки являє собою складне завдання. На політичному та регуляторному рівнях досягнуті надзвичайні результати, важливі кроки здійснені також у напрямку економічної інтеграції. Проте успіхи країни у розвитку підприємництва та стимулюванні конкуренції значно скромніші. Незважаючи на зусилля з подальшого реформування умов для підприємницької діяльності, здійснення бізнесу залишається ускладненим. Застарілі методи, успадковані новою системою, не сприяють впровадженню інновацій і не стимулюють нових учасників ринку розвивати новий бізнес.

Створення умов, за яких підприємства, зокрема малі та середні (МСП), могли б користуватися перевагами ринкової економіки, потребує цілеспрямованих зусиль на різних рівнях. Уряд та представники бізнесу визнають необхідність подальших ефективних дій у сферах, що мають особливе значення: освоєння підприємствами нових галузей економіки, підвищення конкурентоспроможності на міжнародному рівні та вихід на нові ринки. Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі України (Дорожня карта) узагальнює спільну позицію Уряду та бізнесу щодо визначених орієнтирів для розвитку торговельних відносин України, подолання перешкод та використання всіх наявних можливостей для розвитку експорту.

Маючи основною метою перехід України до *“експорту наукомісткої інноваційної продукції для сталого розвитку та успіху на світових ринках”*, Дорожня карта визначає три основних завдання з її реалізації:

1. Створення сприятливих умов, що стимулюють торгівлю та інновації для диверсифікації експорту

Структура українського промислового виробництва та експорту вже давно не зазнавала позитивних змін. З часів проголошення незалежності в українському експорті переважає продукція сільського господарства та важкої промисловості, диверсифікація експорту залишається обмеженою, тому перехід до технологічного виробництва виявився складним. Український експорт представлений, в основному, проміжними товарами з відносно низькою технічною складовою. Для поступового перетворення економіки на більш інноваційну та наукомістку та для відновлення економічного росту і підвищення конкурентоспроможності Україні необхідно диверсифікувати експорт, а також створити привабливі політико-економічні умови для здійснення торгівлі.

2. Розвиток послуг з підтримки бізнесу та торгівлі, здатних підвищити конкурентоспроможність підприємств, зокрема МСП

Важливими базовими факторами конкурентоспроможності підприємств є сприятливі політики та правове регулювання, а також наявність дієвих та ефективних інститутів для забезпечення їх впровадження. Послуги з підтримки бізнесу та торгівлі в Україні перебувають на початковій стадії формування, та не відповідають амбіціям і потребам підприємств. Існують очевидні прогалини в інституційній структурі та системі надання послуг в таких сферах, як фінансування торгівлі, сертифікація продукції, транспортування, обробка вантажів, просування експорту та брендинг. Країна потребує скоординованої мережі інституцій, яка б усувала торговельні бар'єри та забезпечувала ефективні та доступні послуги вздовж всього ланцюга доданої вартості, а також на різних етапах здійснення міжнародної торгівлі.

3. Зміцнення навичок і компетенцій підприємств, зокрема МСП, необхідних для участі в міжнародній торгівлі

Більшість підприємств, особливо МСП, продовжують активно здійснювати діяльність, в основному, в традиційних секторах і на традиційних ринках, і при цьому не мають необхідних знань та навичок для освоєння нових міжнародних ринків. До того ж, через досить низький рівень продуктивності праці, недостатню мобільність робочої сили та низький рівень підприємництва українським виробникам важко конкурувати на іноземних ринках. Незважаючи на високий рівень освіти та кваліфікації кадрів, спостерігається невідповідність між знаннями,

необхідними у певних секторах, та знаннями, які дає система освіти. Країні потрібні підприємства, які володіють необхідними знаннями в галузі бізнесу та міжнародного маркетингу, розуміють вимоги іноземних покупців і здатні реагувати на них.

В Дорожній карті проаналізовані перешкоди для реалізації Україною зазначених вище завдань, та пропонується конкретний план дій щодо їх подолання. З метою прискорення досягнення необхідних результатів в плані дій детально описані заходи, які мають бути реалізовані в короткостроковій та середньостроковій перспективі. Заходи були розроблені в процесі активних консультацій з підприємствами публічного та приватного сектора, що продемонстрували безпрецедентно високий рівень співпраці між всіма учасниками проекту в Україні.

У завершальній частині цієї Дорожньої карти викладені рекомендації щодо здійснення запланованих заходів. Ефективність їх реалізації залежатиме від здатності країни скоординувати зусилля публічних, приватних та громадських інституцій відповідно до визначених пріоритетів. Платформа для діалогу між публічним та приватним сектором, яка була створена для розробки Дорожньої карти, повинна використовуватися і надалі та в перспективі відігравати провідну роль в реалізації намічених заходів. Створену платформу потрібно зміцнювати з метою її подальшого використання для успішного управління, моніторингу та визначення результатів запланованих заходів.

В центрі уваги цієї Дорожньої карти – модернізація українського бізнес-середовища та економіки. Визначені конкретні існуючі та потенційні сектори та їх пріоритетність як рушійної сили для інновацій та створення високої доданої вартості, а також потенційного використання для прискорення розвитку МСП та стимулювання підприємництва. Цими секторами є:

- **Сектор інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ)**, зокрема, розробка програмного забезпечення, з урахуванням існуючої кількості програмістів, задіяних в цьому секторі, та щорічного числа випускників в цій галузі.
- **Сектор креативних послуг**, у тому числі послуги з реклами та зв'язків з громадськістю (PR), ремесла, дизайн, кіноіндустрія, індустрія моди, видавнича справа, та інші сценічні і візуальні мистецтва;
- **Сектор туризму**, зокрема еко-туризм, екстримальний, культурний, діловий (MICE) та освітній туризм;
- **Сектор технічного обслуговування та ремонту повітряних суден** в якості доповнення до існуючої авіаційної промисловості;
- **Сектор виробництва запасних частин та комплектуючих виробів для аерокосмічної та авіаційної промисловості**, у тому числі для повітряних суден;
- **Сектор машинобудування**. У секторі домінує загальне машинобудування: турбогвинтові двигуни, газотурбінні двигуни, насоси та ізольовані проводи та кабелі для транспортних засобів. Важке машинобудування включає: транспортні засоби, залізничні і трамвайні локомотиви, частини та комплектуючі до них.
- **Сектор харчової промисловості**, зокрема харчові інгредієнти, готові продукти харчування та органічна продукція.

Результати аналізу свідчать, що Україна недостатньо використовує потенціал зовнішньої торгівлі з деякими провідними країнами, у тому числі з Канадою, Китаєм, Францією, Німеччиною, Ірландією, Японією, Швецією, Швейцарією, Великою Британією і Сполученими Штатами Америки.

Для досягнення бачення та стратегічних цілей, викладених в цій Дорожній карті, і для перетворення України на країну, якою вона прагне бути – країну з динамічною економікою, наступним кроком повинна бути розробка детальних секторальних стратегій з метою приєднання до ланцюгів доданої вартості та функціональних стратегій, які одночасно впливають на декілька секторів.

Торгівля та інвестиції в Україні

Аналіз торгівлі

З року в рік, показники України у торгівлі товарами та послугами демонструють значні коливання, які спровоковані низкою зовнішніх та внутрішніх негативних факторів, що дестабілізують економічну діяльність з 2008 року. **Дана нестабільність підсилюється тим фактом, що українська економіка характеризується високим рівнем «відкритості», або, іншими словами, інтегрованістю у світову економіку та залежністю українських виробників від торгівлі на іноземних ринках.** Варто зазначити, що останнім часом ріст показника рівня «відкритості» який визначається співвідношенням обсягів експорту та імпорту до ВВП, в Україні призупинився, та дещо стабілізувався. Упродовж останніх десяти років цей показник майже не змінювався: співвідношення обсягу торгівлі до ВВП зберігається на рівні 100 % (107,5 % у 2015 році, WDI), без чіткої тенденції до зростання; а відтак актуальним стає питання торговельної конкурентоспроможності України. Високий рівень «відкритості» робить країну вразливою, оскільки нестабільність на світових ринках суттєво впливає на економіку України.

На регіональному рівні українська економіка виграє у порівнянні з Республікою Казахстан і Російською Федерацією, але є значно менш «відкритою» порівняно з Молдовою та Республікою Білорусь, в яких торгівля становить 133 % і 123 % ВВП відповідно.

Рисунок 1: «Відкритість» до торгівлі, 2010-2015 рр.



Джерело: Результати обчислення МТЦ на підставі показників Бази статистичних даних ООН з торгівлі товарами (UN Comtrade) та Світовий банк, Показники світового розвитку, 2016

Дефіцит зовнішньоторговельного балансу України істотно скоротився за останнє десятиліття і досяг 1,69 млрд. доларів США в 2015 році. Це найнижчий показник з 2005 року (WDI, 2016). Як вже зазначалося вище, в останні роки для торгівлі товарами та послугами характерні істотні коливання через дестабілізацію економічної ситуації. Також слід зазначити, що на торговельні операції в валюті вплинуло неодноразове різке падіння національної валюти, яке, всупереч очікуванням, не призвело до збільшення обсягів експорту.

Рисунок 2: Чистий обсяг торгівлі товарами і послугами (платіжний баланс, у поточних цінах у доларах США)

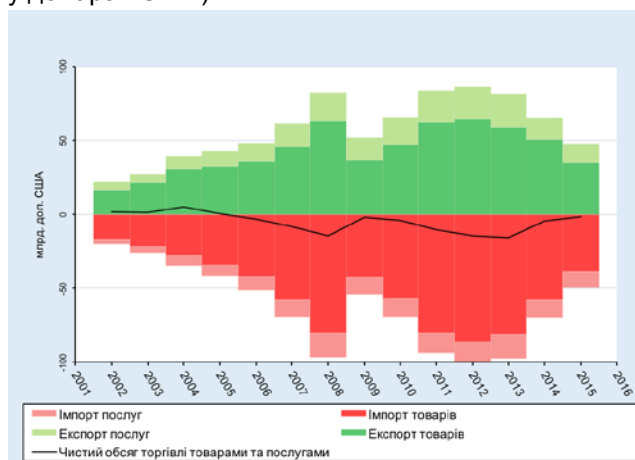
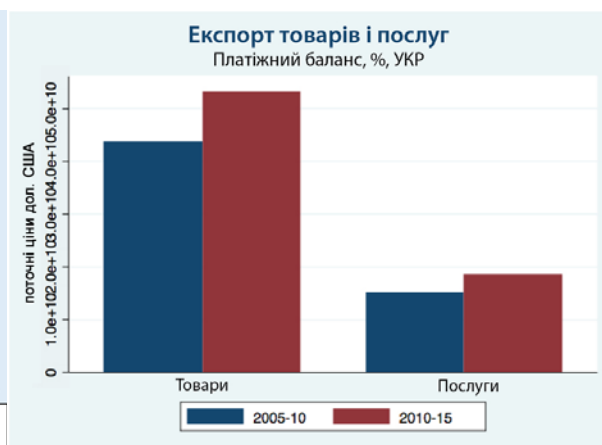


Рисунок 3: Експорт товарів і послуг (платіжний баланс, у поточних цінах у доларах США)



Джерело: Світовий банк, Показники світового розвитку, 2016

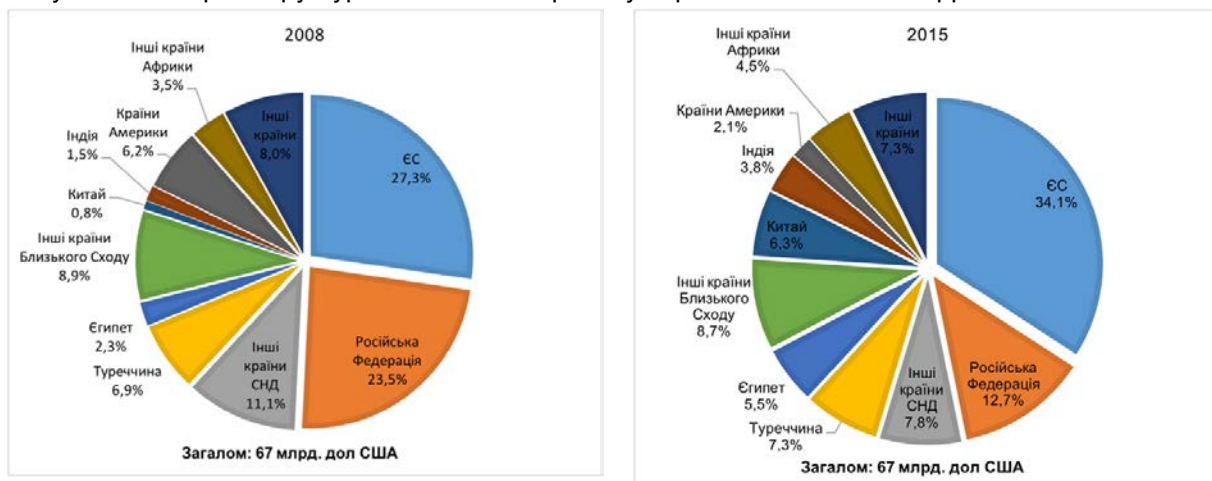
Джерело: Світовий банк, Показники світового розвитку, 2016

Торгівля товарами

На український експорт значною мірою вплинули дестабілізація виробництва і падіння світових цін на сировину. Вартість товарного експорту у 2015 році впала приблизно на 43 % порівняно з 2008 роком і знизилася з 67 млрд. доларів США до 38,1 млрд. доларів США станом на 2015 рік, в основному через скорочення експорту продукції металургійної промисловості, продукції машинобудування та транспортних засобів.

Український експорт, значну частину якого традиційно складали залізо та сталь, тепер, завдяки гарним врожаюм останніх років і полегшенню доступу до ринку ЄС, переважно представлений продукцією сільськогосподарства. Зокрема, сільськогосподарські товари, зерно та насіння олійних культур склали близько 38 % загального обсягу українського експорту у 2015 році; це більш ніж вдвічі перевищує частку цієї продукції в експорті 2008 року (Рисунок 4). З іншого боку, частка продукції металургії в експорті за той самий період зменшилася до 25 % внаслідок нещодавнього падіння цін на сталь і погіршення економічних зв'язків з Російською Федерацією, яка була найбільшим імпортером продукції української металургії. Внаслідок нестабільної ситуації найбільше страждає виробничий сектор, і це непокоїть, оскільки саме потужний виробничий сектор є ключовим фактором майбутнього зростання (Рисунок 5).

Рисунок 4: Товарна структура зовнішньої торгівлі у порівнянні 2008 і 2015 рр.



Джерело: Результати обчислення МТЦ на основі даних Світових інтегрованих торговельних рішень (WITS) і Базы статистичних даних ООН з торгівлі товарами (UN Comtrade), 2016

Рисунок 5: Експорт вироблених товарів, Україна (млн доларів США)

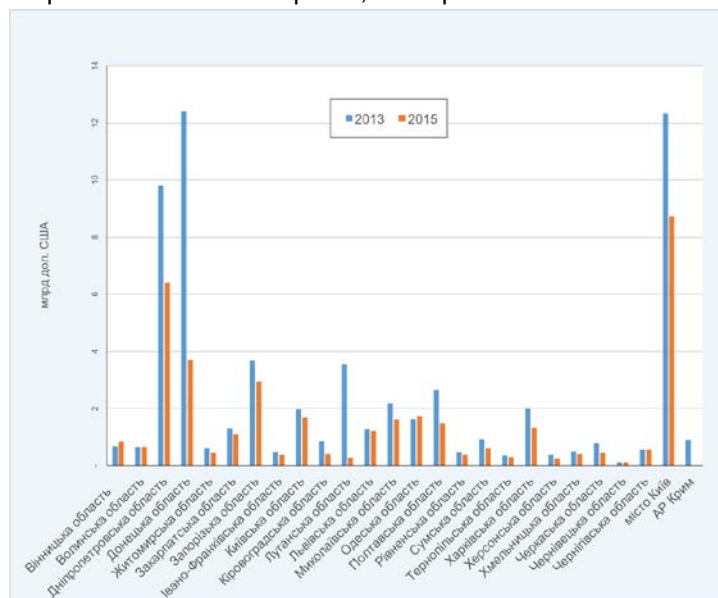


Джерело: Світовий банк, Показники світового розвитку, 2016

Важливо зазначити, що **затяжний збройний конфлікт на окремих територіях Донецької та Луганської областей і тимчасова окупація Автономної Республіки Крим та м.Севастополь продовжують істотно впливати на торгівлю в Україні**. Частка Криму та Донецької і Луганської областей у загальному обсязі експорту українських товарів знизилася з 26,6 % у 2013 році до 10,4 % у 2015 році (дані без урахування Державною службою статистики зони АТО та Республіки Крим)¹. У період з 2013 по 2015 роки експорт з Донецької області зменшився на 70 %, а з Луганської – на 93 %. Вартість експортних втрат за рахунок цих регіонів разом з тимчасово окупованою Автономною Республікою Крим склала 12,9 млрд. доларів США, тоді як загальні експортні втрати України за два роки склали 25,2 млрд. доларів США (Рисунок 6).

¹ Дані Державної Служби Статистики без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, міста Севастополь і частини зони проведення АТО.

Рисунок 6: Експорт товарів за областями України, 2015 р.



Джерело: Державна служба статистики України

Примітка: Дані за 2015 рік наведено без урахування тимчасово окупованої Автономної Республіки Крим, міста Севастополь і окремих територій Донецької та Луганської областей, що знаходяться у зоні збройного конфлікту

У товарній структурі зовнішньої торгівлі України переважає експорт проміжних товарів та імпорт споживчих товарів. Український експорт, в якому переважає продукція металургії та сільського господарства, представлений, головним чином, проміжними товарами, які використовуються як вихідний матеріал для виробництва інших кінцевих споживчих товарів. В Україні стягується експортне мито при експорті живої худоби та шкіряної сировини, деяких видів насіння олійних культур (льону та соняшника), а також металобрухту.² З 2008 року експорт видобутого в Україні природного газу у скрапленому або газоподібному стані також обкладається митом.³ У 2015 році Верховна Рада України встановила 10-річну заборону на вивезення необроблених лісоматеріалів деревних порід з метою вирішення проблеми критичної нестачі цієї продукції на внутрішньому ринку.⁴ Диспропорція у товарній структурі, що зберіглася ще з радянських часів, призвела до нестабільності надходжень від експорту внаслідок періодичних спадів у торговельній діяльності⁵.

² Закон України від 07.05.1996 № 180/96-ВР, Закон України від 10.09.1999 № 1033-XIV; Закон України від 24.10.2002 № 216-IV; Закон України від 13.12.2006 № 441-V.

³ Закон України від 03.06.2008 № 309-VI. Експортне мито не стягується при експорті до держав - членів Енергетичного Співтовариства.

⁴ Закон України від 09.04.2015 № 325-VIII. Обмеження на експорт необроблених лісоматеріалів з деревних порід сосни набули чинності з 1 січня 2017 року.

⁵ Я. А. Жаліло (2015). МСП, *Торгівля та розвиток в Україні*.

Рисунок 7: Український експорт та імпорт за етапами обробки, 2012-2014 рр. (млрд. доларів США)



Джерело: Світові інтегровані торговельні рішення (WITS), 2016

Спостерігається більша диверсифікованість українського експорту через поступове зменшення орієнтованості України на ринки країн СНД і, зокрема, на російський ринок.

Серйозне погіршення політичних та економічних відносин між двома країнами відбулося внаслідок затяжного збройного конфлікту на окремих територіях Донецької та Луганської областей і тимчасової окупації Автономної Республіки Крим та м.Севастополь, а також призупинення Російською Федерацією дії Договору про зону вільної торгівлі з Україною з 1 січня 2016 року. Це негативно вплинуло на експорт України та ВВП. Хоча Російська Федерація залишається одним з основних торговельних партнерів України, її частка у загальному обсязі експорту з України знизилася з 23,5 % у 2008 році до 12,7 % у 2015 році (База статистичних даних ООН з торгівлі товарами, UN Comtrade) і становить еквівалент лише 4,8 млрд. доларів США; це найнижчий показник з 2003 року. Втрата російського ринку є серйозною проблемою для українських виробників, орієнтованих на експорт, особливо у тих секторах, які значною мірою залежать від попиту з боку Російської Федерації, таких як, наприклад, машинобудування. Експортні втрати лише частково компенсуються переорієнтацією на інші напрямки.

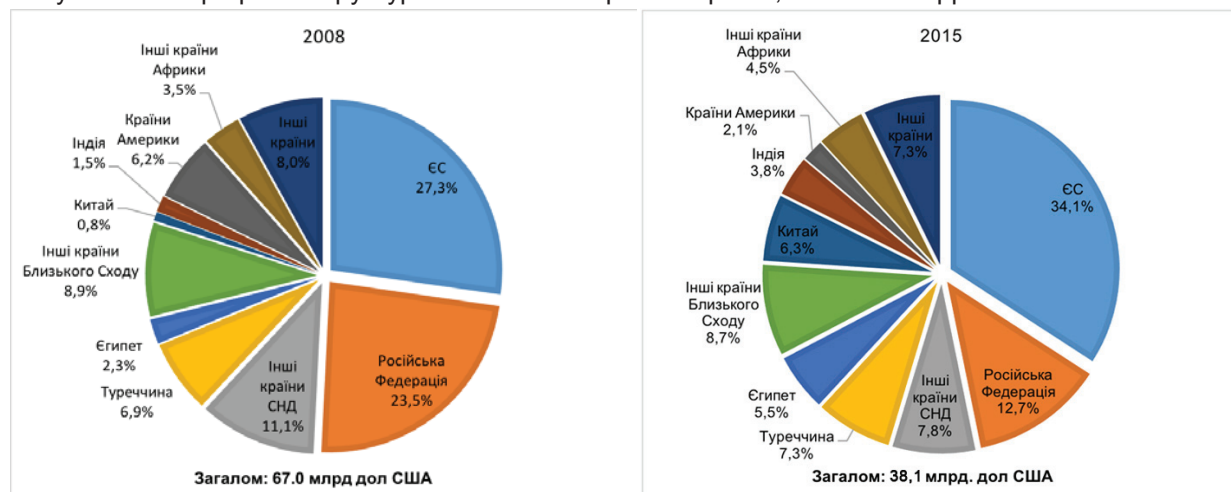
Хоча зберігається залежність українських експортерів від традиційних ринків, - переважно ринків колишніх радянських країн (у 2015 році частка українського експорту на ринках країн СНД, разом з Російською Федерацією, становила 20,5 %), - з'являються нові ринки, головним серед яких є ринок ЄС. Сукупна частка ринку ЄС в обсязі українського експорту зросла з 27,3 % у 2008 році до 34,1 % у 2015 році. Це стало можливим частково завдяки торговим преференціям, що були надані Україні у результаті підписання Угоди про асоціацію між Україною та країнами ЄС.⁶ Ринки Китаю та Індії також стали ключовими напрямками для українських товарів; на них у 2015 році припадало понад 10 % загального обсягу експорту українських товарів, порівняно з 2,3 % у 2008 році.

Зарубіжні ринки є досить сегментованими для українського експорту, оскільки продукція машинобудування орієнтована, головним чином, на пострадянські ринки та, зокрема, ринок Російської Федерації, а експорт на європейські ринки складається в основному з товарів з низькою доданою вартістю.⁷

⁶ Я. А. Жаліло (2015). МСП, *Торгівля та розвиток в Україні*. с.6.

⁷ Там же.

Рисунок 8: Географічна структура зовнішньої торгівлі України, 2008 і 2015 рр.



Джерело: Результати обчислення МТЦ на основі даних Світових інтегрованих торговельних рішень (WITS) та Базы статистичних даних ООН з торгівлі товарами (UN Comtrade), 2016

Існує декілька важливих ринків, потенційні можливості яких не повністю використані для українського експорту. Відповідно до результатів досліджень, наведених у цій Дорожній карті, Україна наразі недостатньо використовує торговельні можливості з такими країнами як Сполучені Штати Америки, Німеччина, Велика Британія, Франція, Японія та Канада. Загалом, Україна недовикористовує торговельний потенціал з 75 країнами світу⁸ і недоотримує, таким чином, близько 6 млрд. доларів США. Хоча ці показники враховують експортний кошик в цілому, це не означає, що вони відображають можливості для розширення торгівлі у кожному з наявних секторів. Надалі для кожного з пріоритетних секторів необхідно провести детальний аналіз ринків з великим експортним потенціалом.

Рисунок 9: Фактичний та прогнозований експорт, гравітаційна модель



Таблиця 1: Десять основних країн, з якими Україна недоторговує

Місце	Країна	долари США
1	Сполучені Штати Америки	1 935 971 968
2	Німеччина	1 150 496 128
3	Великобританія	1 009 080 704
4	Франція	759 456 320
5	Японія	459 574 272
6	Китай	190 861 568
7	Швеція	120 487 504
8	Швейцарія	76 122 616
9	Канада	46 610 696
10	Ірландія	28 484 412
Разом по всіх країнам		5 918 056 535

⁸ Повний перелік 75 країн наведено у Додатку 3.

Джерело: Результати обчислення МТЦ на основі даних Світових інтегрованих торговельних рішень (WITS) та Бази статистичних даних ООН з торгівлі товарами (UN Comtrade), дані шестизначної Гармонізованої системи опису та кодування товарів (ГС) 2002

→ Посилання на План дій (ПД): заходи 1.3.14

Декомпозиція зростання українського експорту вказує на ріст експорту в останні десять років виключно завдяки інтенсифікації торгівлі традиційними товарами, зокрема сільськогосподарською продукцією, металами, продукцією машинобудування та обладнанням. На Рисунок 10 наведена декомпозиція збільшення експорту за останні десять років, зокрема за рахунок інтенсифікації традиційної продукції та ринків (червоний колір) та диверсифікації продукції та ринків (зелений колір).

Хоча українська продукція, переважно, направлялася на існуючі традиційні ринки країн СНД і ЄС, певні товари все ж таки вийшли на нові споживчі ринки, в тому числі на ринки країн, що швидко розвиваються, зокрема Китаю та Індії, що є ознакою диверсифікації експорту. З іншого боку, експорту нової продукції практично не відбувалося, що свідчить про обмеженість або повну відсутність інновацій в Україні протягом останніх десяти років. Окрім того, зростання українського експорту характеризується скороченням поставок традиційних товарів на існуючі ринки, а також зникненням значної кількості товарів, що раніше експортувалися.

Рисунок 10: Декомпозиція зростання експорту в Україні, 2005-2015 рр.



Джерело: Результати обчислення МТЦ на основі даних Світових інтегрованих торговельних рішень (WITS) та Бази статистичних даних ООН з торгівлі товарами (UN Comtrade), 2016 р.

Декомпозиція зростання експорту демонструє гостру необхідність диверсифікації Україною своєї продукції з метою поступового перетворення на державу з інноваційною наукомісткою економікою для відновлення економічного зростання та досягнення конкурентоспроможності. Недостатньо диверсифікована структура експорту значно уповільнила експортну діяльність в останні роки, коли низився попит на українську продукцію на світових ринках.⁹

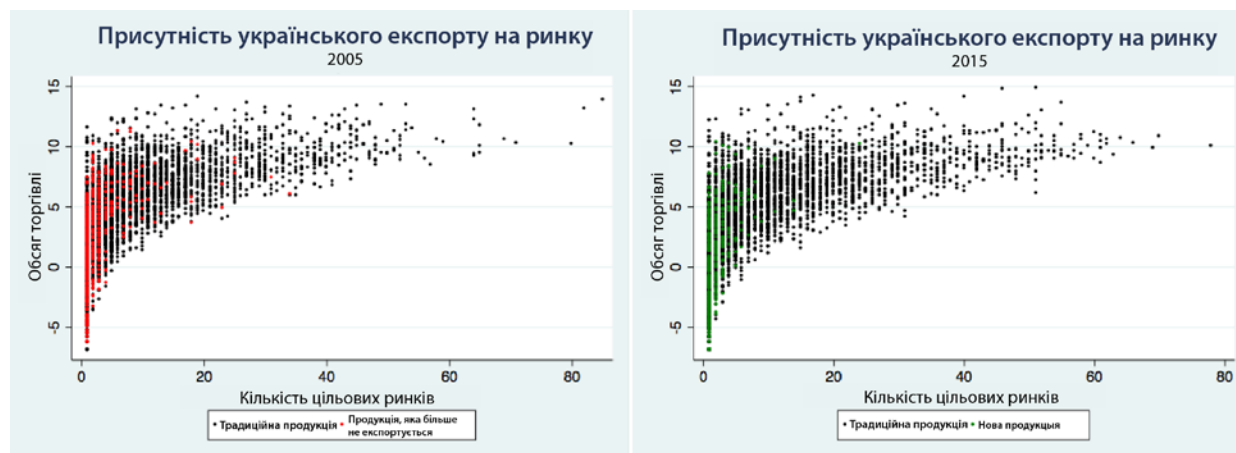
Аналіз присутності українського експорту на зовнішніх ринках підтверджує **істотне збільшення кількості цільових ринків у період з 2005 по 2015 роки** (Рисунок 11).¹⁰ Узагальнено,

⁹ Я. А. Жаліло (2015). МСП, *Торгівля та розвиток в Україні*.

¹⁰ На діаграмах порівнюється у двох часових точках кількість напрямків, охоплених кожним видом продукції. Червоним кольором позначена продукція, яка зображена на рисунку для 2005 року, але не зображена на рисунку для 2015 року: продукція, яка зникла. Зеленим кольором позначена продукція, яка не була зображена на рисунку для 2005 року, але зображена на рисунку для 2015 року: нова продукція.

український експорт характеризується зростанням присутності України на нових ринках, а також високим ризиком зменшення обсягів експорту та низькою ймовірністю створення нових товарів для експорту. Це свідчить про несистемний уривчастий характер торговельних відносин, що може бути ознакою низької якості продукції.

Рисунок 11: Присутність українського експорту на ринку



Джерело: Результати обчислення МТЦ на основі даних Світових інтегрованих торговельних рішень (WITS) та Базы статистичних даних ООН з торгівлі товарами, 2016

Присутність України у глобальній виробничій мережі істотно зростає за останні десять років, але все ще залишається недостатньою. Експорт та імпорт запасних частин та комплектуючих, як частка загального обсягу експорту, може використовуватися для оцінки ступеня інтегрованості країни у регіональні та глобальні ланцюги доданої вартості¹¹. Фактично, рівень торгівлі запасними частинами та комплектуючими можна розглядати в якості показника участі у виробничих мережах.

У повній відповідності з попередніми висновками, які свідчать про домінування проміжних товарів в українському експорті, частка експорту запасних частин і комплектуючих виробів у загальному обсязі українського експорту за останні десять років зростає і перевищила 20 % у 2015 році. З іншого боку, зменшується роль імпорту запасних частин і комплектуючих виробів. Результати такого аналізу підводять до висновку про те, що участь України у міжнародних ланцюгах доданої вартості змінюється на роль постачальника компонентів для виробництва іншої продукції, а це впливає на конкурентоспроможність експорту.

Для активного включення до глобальних ланцюгів доданої вартості (ГЛДВ) необхідно перейти на виробництво середньо- та високотехнологічної продукції. Структура українського експорту практично не змінювалася з початку переходу до ринкової економіки і в значній мірі зберігає залежність від кількох відносно нескладних експортних товарів, виробництво яких зазвичай не потребує високого рівня кваліфікації; це переважно сталь та вироби з неї і сільськогосподарська продукція. Як підкреслено в останньому звіті ОЕСР, через складність залучення в Україну прямих іноземних інвестицій (ПІІ), особливо у нетрадиційні експортно-орієнтовані сектори, країна не може інтегрувати свою економіку у ГЛДВ, вирішальну роль в яких

¹¹ Є два основних способи для участі країни у міжнародних ланцюгах доданої вартості: за типом збиральної станції (імпортер запчастин і комплектуючих виробів) і за типом аутсорсера (експортер запчастин і комплектуючих виробів до інших країн). Добре відоме та умовно-традиційне для процесу глобалізації явище останніх десятиліть: торгівля запчастинами і комплектуючими на світовому рівні розвивається значно динамічніше ніж торгівля традиційна торгівля готовою продукцією.

відіграють транснаціональні компанії¹². ОЕСР також зазначає, що ПІІ у виробництво значною мірою сконцентровані у металургії, кінцевий продукт якої продається як сировина на світових ринках.

Технологічна складова українського експорту в цілому відносно мала, і лише 5 % експорту класифікується як середньо- або високотехнологічний, тоді як в інших країнах, що розвиваються, частка такої продукції складає в середньому майже 37% експорту. Як показано на Рисунку 13, найбільше зростання вартості експорту за період 2010-2015 років забезпечував експорт сировинних товарів.

Рисунок 12: Частка запасних частин і комплектуючих виробів в експорті та імпорті, 2002-2015 рр.



Джерело: Результати обчислення МТЦ на основі даних Базы статистичних даних ООН з торгівлі товарами

Рисунок 13: Технологічна класифікація експорту, 2005-2015 рр.



Джерело: Результати обчислення МТЦ на основі даних Базы статистичних даних ООН з торгівлі товарами

Імпорт товарів

Імпорт товарів також різко знизився за останні роки; загальний обсяг імпорту зменшився за цей період більше ніж вдвічі: з 85,4 млрд. доларів США у 2008 році до 37,5 млрд. доларів США у 2015 році. Таке зниження імпорту можна пояснити низкою причин, зокрема слабкою виробничою діяльністю, падінням реальних доходів населення і скороченням внутрішнього попиту, девальвацією гривні, введенням тимчасового додаткового імпортного збору та зниженням цін на сировину, особливо на вуглеводні.¹³

Як зазначалося вище, імпорт у структурі торгівлі в Україні представлений переважно споживчими товарами, що складають більше однієї його третини (Рисунок 14). Структура імпорту визначається високою залежністю від енергоресурсів: у 2014-2015 роки 30,2 % імпорту сировинних товарів України припадало на природні мінеральні продукти. Серед інших статей імпорту основними є техніка та обладнання (16,3 %), продукція хімічної та суміжних галузей (12,8 %), а також сільськогосподарська продукція (10,4 %).

¹² ОЕСР (2016). *Огляд інвестиційної політики – Україна 2016*. с. 35

¹³ СОТ ОТП/С (2016). с.16

Рисунок 14: Продукція, яка імпортується Україною, 2014–2015 рр.



Джерело: Результати обчислення МТЦ на основі даних Світових інтегрованих торговельних рішень (WITS) та Базы статистичних даних ООН з торгівлі товарами, 2016

В останні роки різко змінився розподіл часток між ринками, з яких Україна імпортує продукцію. Зокрема, поступово збільшується вплив країн ЄС, обсяг імпорту з яких склав у 2015 році 40,9 % загального обсягу імпорту України, порівняно з 33,8 % у 2008 році. У 2015 році близько 25 % від загального обсягу продукції країн-членів ЄС, що була ввезена в Україну, припадало на Німеччину. Серед товарів, які Україна імпортує з Європи, домінує паливо, продукція машинобудування, обладнання, а також хімічна та фармацевтична продукція.

Незважаючи на погіршення економічних зв'язків між Україною та Російською Федерацією, остання залишається основним постачальником сировинних товарів, що імпортується Україною, частка яких на ринку становила 20% у 2015 році, але знизилася з 22,7% в порівнянні з 2008 році. І хоча залежність від російських енергетичних товарів істотно зменшилася в останні роки, майже третину мінерального палива та нафти Україна імпортувала у 2015 році з Російської Федерації, порівняно з майже 70 % у 2011-2012 роках. Серед інших важливих товарів, що імпортуються до України – продукція машинобудування та добрива.

Частка інших країн СНД в українському імпорті скоротилася вдвічі у період з 2008 по 2015 роки з 16,3 % до 8,0 %, передусім за рахунок падіння імпорту мінеральної продукції. Але при цьому ринкова частка продукції, що експортується з Китаю, зросла завдяки гнучкому підходу до експорту електрообладнання та устаткування.

Рисунок 15: Ринки постачання продукції, яка імпортується Україною, 2008 і 2015 рр.



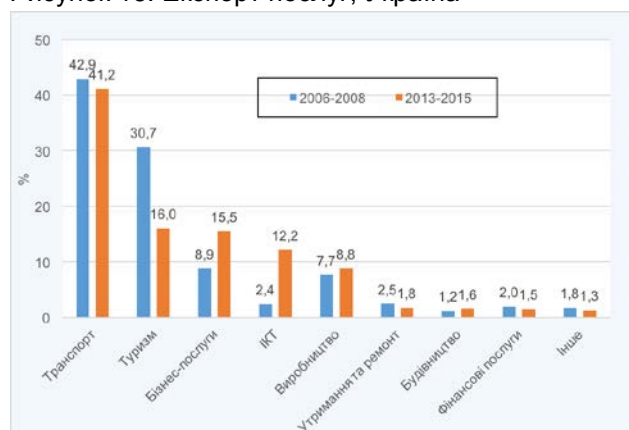
Джерело: Обчислення ІТС на основі даних Світових інтегрованих торговельних рішень (WITS) та Базы статистичних даних ООН з торгівлі товарами, 2016

Торгівля послугами

Експорт послуг внаслідок макроекономічної нестабільності значно скоротився в останні роки, продемонструвавши зменшення приблизно на 36 % у 2015 році порівняно з 2008 роком, але при цьому демонструє більшу стійкість, ніж експорт товарів, який зменшився приблизно на 43 % за той самий період. При середній вартості послуг, експортованих у 2014–2015 роках, на рівні 13,6 млрд. доларів США Україна залишається нетто-експортером послуг, а її позитивне сальдо торговельного балансу складає близько 2 млрд. доларів США (МВФ).

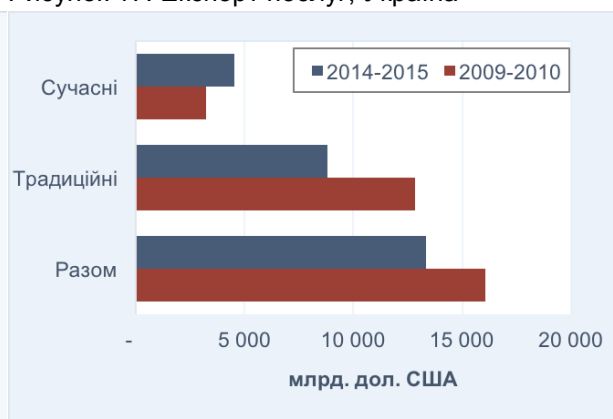
На експорт послуг припадає близько 25 % загального обсягу українського експорту, і в останні десять років цей показник істотно не змінювався. Оскільки Україна є важливою транзитною країною, трубопроводи якої використовуються для транспортування природного газу і нафти, український експорт послуг в значній мірі представлений транспортними послугами (в середньому 5,8 млрд. доларів США у 2014–2015 роках або 43,1 % загального експорту послуг), з яких близько 40 % припадає на транспортування трубопроводами. Хоча позитивне сальдо послуг транспортування трубопроводами у 2015 році скоротилося до 2,6 млрд. доларів США порівняно з 3,3 млрд. доларів США у 2013 році, саме за рахунок цих послуг формується основна частина загального позитивного сальдо послуг (База статистичних даних ООН з торгівлі товарами, UN Comtrade). Надходження від туризму в Україну істотно зменшилися: з 5,1 млрд. доларів США у 2013 році до трохи більше 1 млрд. доларів США у 2015 році, але спостерігається суттєве зростання обсягів послуг, пов'язаних із інформаційно-комунікаційними технологіями (ІКТ), та бізнес-послуг. Це без сумніву, є ознакою диверсифікації та прогресивної трансформації до сучасних послуг.

Рисунок 16: Експорт послуг, Україна



Джерело: База даних МТЦ, ЮНКТАД, СОТ щодо торгівлі послугами на основі статистичних даних МВФ

Рисунок 17: Експорт послуг, Україна



Джерело: Результати обчислення МТЦ на основі Статистики державних фінансів МВФ (платіжний баланс), 2016

При аналізі експорту послуг варто розглядати окремо сучасні послуги та традиційні. Сучасні послуги включають телекомунікаційні, комп'ютерні, а також інформаційні, послуги страхування і пенсійного забезпечення, фінансові, послуги з одержання плати за використання об'єктів інтелектуальної власності та інші бізнес-послуги; традиційні послуги включають транспортні послуги, послуги для туристів та подорожуючих, будівельні, послуги з виготовлення (окремого продукту за рахунок збирання зі складових, що належать іншим особам), технічне обслуговування і ремонт, а також персональні, культурні та рекреаційні послуги.

Сучасні послуги створюють більшу додану вартість і є значно прогресивнішими за традиційні. Україна поступово відходить від традиційних послуг, при цьому спостерігається значне збільшення експорту сучасних послуг, які становлять у середньому майже 34 % усього експорту послуг за період 2014–2015 років порівняно з 20 % у 2009–2010 роках. Важливо, що при зафіксованому у

останні роки зменшенні загальної вартості експорту, обсяг експорту сучасних послуг розширився, переважно за рахунок стрімкого розвитку сектора ІКТ; обсяг експорту продукції цього сектору збільшився втричі у період між 2009-2010 і 2014-2015 роками і перевищив 2 млрд. доларів США.

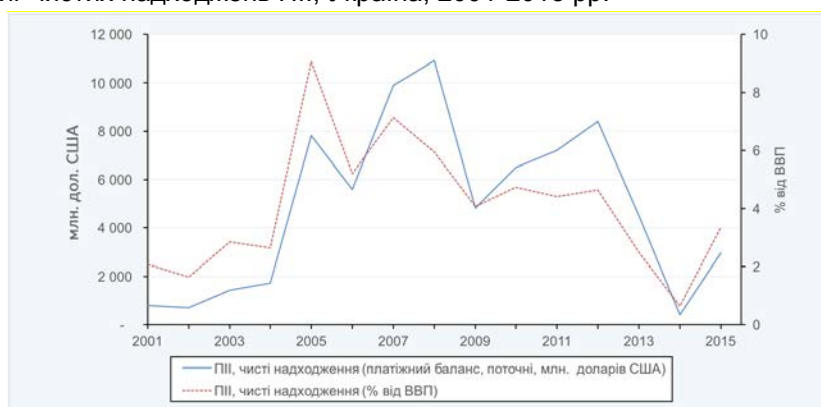
Інвестиційний аналіз

З середини 2000-х років, Україна почала набувати інвестиційної привабливості, після того як розпочала процес приватизації великих державних підприємств (ДП) та залучення інвестиції, зокрема в енергетичний і телекомунікаційний сектори. У період 2000-2008 років, який характеризується потужним економічним зростанням, надходження прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україну збільшувалися рекордними темпами, в середньому на рівні 43,8 % на рік, і у 2008 році сягнули максимального розміру 10,9 млрд. доларів США.

Проте внаслідок світової фінансової кризи у 2009 році надходження ПІІ зменшилися вдвічі, до рівня 4,8 млрд. доларів США. Відновлення активного інвестування у 2010-2012 роках виявилось недовгим; прямі надходження зменшились, в значній мірі внаслідок політичної нестабільності та затяжної економічної кризи, до 2,5 млрд. доларів США у 2014 році.

Це зменшення обумовлювалося, переважно, виведенням капіталу російськими та кіпрськими інвесторами. Хоча у 2015 році надходження ПІІ в Україну збільшилися до 3,8 млрд. доларів США, це все одно нижче рівня 2012 року.

Рисунок 18: Обсяг чистих надходжень ПІІ, Україна, 2001-2015 рр.



Джерело: Результат обчислення МТЦ на основі баз даних ЮНКТАД і WDI, 2016

Станом на 31 грудня 2015 року обсяг прямих інвестицій з ЄС склав 76,2 % або 33 млрд. доларів США від загального обсягу ПІІ із країн світу в Україну у розмірі 43,4 млрд. доларів США. Лідерами за обсягами інвестування виявилися три країни, з яких інвестовано майже 50% загального обсягу ПІІ в Україну: Кіпр (11,1 млрд. доларів США), Німеччина (5,8 млрд. доларів США) і Нідерланди (5,4 млрд. доларів США)¹⁴. Серед інших важливих інвесторів варто зазначити Російську Федерацію, Австрію, Велику Британію, Британські Віргінські Острови, Францію, Швейцарію та Італію.

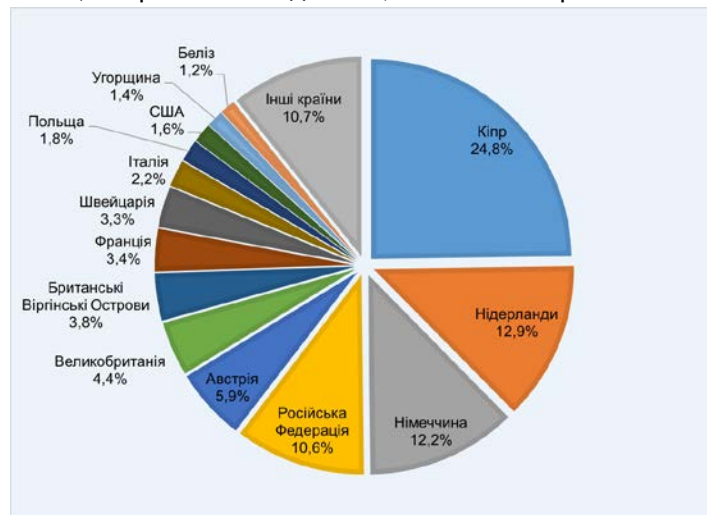
Істотне домінування Кіпру серед основних інвесторів (24,8% від усіх накопичених інвестицій станом на 1 липня 2016 року) пояснюється, головним чином, тим, що деякі українські інвестори проводять інвестиційні кошти через кіпрські банки з метою реінвестування їх в Україну через компанії спеціального призначення (SPE), внаслідок чого виникає «кругообіг» ПІІ (ОЕСР)¹⁵. Те саме можна сказати і про інвестиції, що надходять з Британських Віргінських Островів та Люксембургу. З огляду на важливість цього явища і домінуючу частку Кіпру в обсязі накопичених

¹⁴ Державна служба статистики України.

¹⁵ ОЕСР (2016). *Огляд інвестиційної політики – Україна 2016*. с. 43

ПІІ, частка ЄС, скоріш за все, переоцінена. З іншого боку здається заниженою частка російських інвестицій, оскільки вони часто здійснюються через SPE, зареєстровані в іноземних державах, у тому числі на Кіпрі та у Люксембурзі.

Рисунок 19: Накопичені ПІІ, за країною походження, липень 2016 р.



Джерело: Державна служба статистики України

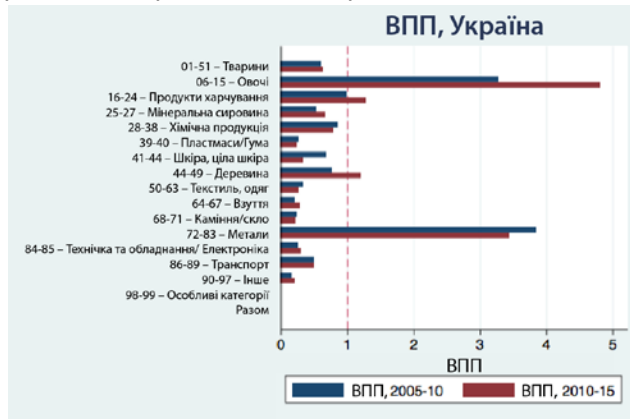
У галузевій структурі залучених ПІІ переважають інвестиції у фінансовий сектор (фінансова і страхова діяльність), на який припадає найбільша частка іноземних інвестицій в Україну у розмірі 27,3 %; дещо меншою є частка інвестицій у виробничий сектор (26,1 %), зокрема у виробництво металів, продуктів харчування та напоїв. Майже 47 % загального обсягу ПІІ у виробничий сектор і 12,2 % загального обсягу ПІІ припадає саме на металургію, кінцевий продукт якої продається на світових ринках як сировинний товар. Незважаючи на відносну перевагу країни у сільськогосподарському секторі, його частка у загальному обсязі залучених ПІІ залишається вкрай обмеженою (1,2 %) і ледве перевищує 500 млн. доларів США.

Більшість ПІІ здійснювалися у зв'язку з операціями зі злиття і поглинання у фінансовому секторі, гірничодобувному та металургійному секторі, секторах телекомунікації, будівельних матеріалів та харчової промисловості (ОЕСР, 2016)¹⁶. В цілому ж залучення ПІІ в Україну виявилось важкою справою, особливо у сектори нетрадиційного експорту. Корисними для країни були б інвестиції в орієнтовані на експорт ефективні проекти у ширшому діапазоні виробничих під-секторів¹⁷.

¹⁶ Там же. с. 49.

¹⁷ Там же. с. 35-36.

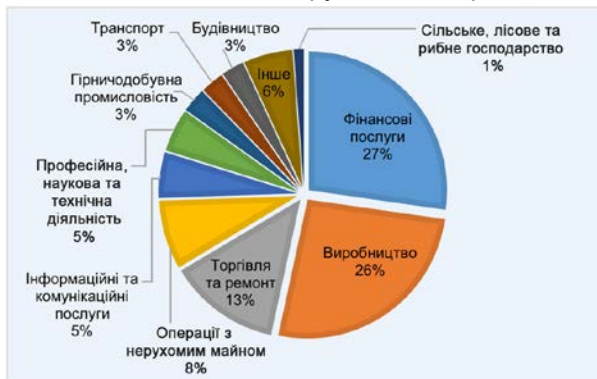
Рисунок 20: Виявлені порівняльні переваги за секторами



Джерело: Результати обчислення МТЦ на основі даних WITS та Базы статистичних даних ООН з торгівлі товарами, 2016

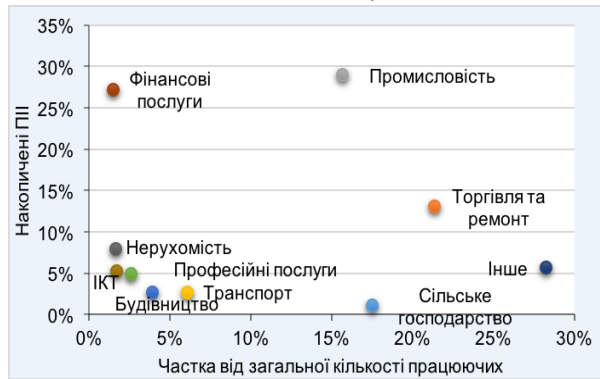
Один з висновків, на який наводять результати проведеного аналізу, полягає у тому, що ПІІ в трудомісткі сектори дуже обмежені: на сферу оптової та роздрібною торгівлі, сектор послуг з розміщення та харчовий сектор припадає лише 14,2 % ПІІ, хоча вони забезпечують 38,8 % робочих місць. З іншого боку, кількість працюючих у секторі фінансових послуг у 2015 році становила лише 1,5 % від загальної кількості працюючих, хоча у тому ж році на цей сектор припадало 27,3 % ПІІ (Рисунок 21). Як зазначено ОЕСР, з огляду на нещодавнє падіння курсу гривні і конкурентні витрати на оплату праці, Україна може бути привабливою для здійснення ПІІ у трудомісткі сектори.

Рисунок 21: Структура ПІІ за видами економічної діяльності, грудень 2015 р.



Джерело: Державна служба статистики України

Рисунок 22: ПІІ та зайнятість за видами економічної діяльності, 2015 р.



Джерело: Державна служба статистики України

Основні висновки

- Україна отримує велику користь від диверсифікації власного експортного кошику. Поступовий перехід до інноваційної і наукомісткої економіки повинен забезпечити підвищення конкурентоспроможності і відновити економічне зростання.
- Нові ринки лише частково компенсували втрату традиційних експортних ринків України. Кілька важливих ринків, які наразі залишаються неосвоєними, можуть забезпечити нові можливості для українського експорту, особливо ринки таких країн як Китай, Японія, США, Канада, а також ринки ЄС і ЄАВТ.
- Україна залишається нетто-експортером послуг, які складають сьогодні 25% від загального

обсягу експорту і забезпечують важливі можливості для диверсифікації та створення додаткової вартості, водночас розширюючи експорт таких сучасних послуг як ІКТ.

- Україна виграє від залучення ПІІ в більш експортоорієнтований підсектор промислового виробництва і трудомісткий підсектор сільського господарства, які дають широкий простір для диверсифікації, підвищення продуктивності, а також створення нових робочих місць в тих секторах, в яких наразі спостерігається обмежене надходження ПІІ.

Огляд економічного середовища

Макроекономічне середовище

Зростання ВВП в Україні характеризується спадами і високою волатильністю.

Незважаючи на те, що після здобуття незалежності у 1991 році обсяги виробництва в Україні різко знизилися, у 1999 році економіка почала знову набирати обертів, і на початку 2000-х років реальний ВВП значно збільшувався, зростаючи у середньому на 7 % на рік у 2000-2008 роки. Потім Україна постраждала внаслідок глобальної фінансової кризи, що розпочалася у 2008 році, оскільки власні фінанси вичерпалися, а зовнішні джерела фінансування стали недоступними для банків країни через глобальний економічний спад. Тому у 2009 році реальний ВВП країни знизився на 15 %. У 2010-2011 роках спостерігався активний підйом, але політична нестабільність після подій 2014 року негативно вплинула на економіку; ВВП скоротився на 6,6 % у 2014 році та на 10,4 % у 2015 році (СОТ, 2016). Певні ознаки стабілізації економіки з'явилися у 2015 році, коли Україна розпочала впровадження реформ у межах нової програми МВФ. У 2017 році МВФ прогнозує зростання ВВП на 2,5 %.

Рисунок 23: ВВП та зростання ВВП, Україна, 1989-2015 рр.



Джерело: Світовий банк, Показники світового розвитку, 2016

Внаслідок рецесії, що спостерігалася останнім часом, відбулося зниження валютного курсу. Вичерпання валютних резервів та постійний тиск на вартість гривні призвели до вжиття низки заходів¹⁸, спрямованих на стимулювання експорту і скорочення дефіциту бюджету, зокрема заходів з лібералізації валютного курсу. Відмова від системи фіксованого валютного курсу і різка девальвація національної валюти, що спостерігається з березня 2014 року (гривня девальвувала з рівня близько 8,0 грн. за долар США у березні 2014 року до 27,0 грн. за долар США у січні 2017

¹⁸ СОТ ОТП/С (2016). с. 7

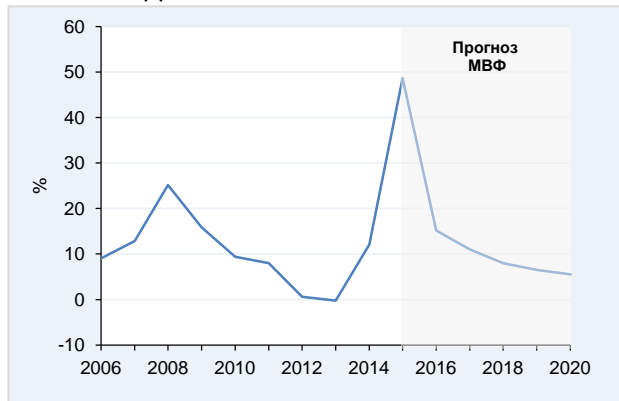
року), спровокували інфляцію (у 2015 році середні споживчі ціни зросли на 48,7 % порівняно з 2014 роком) та спричинили значне зниження обсягів споживання та інвестицій.

Рисунок 24: Офіційний обмінний курс, UAH/USD, 2008-2016 рр.



Джерело: Національний банк України (НБУ)

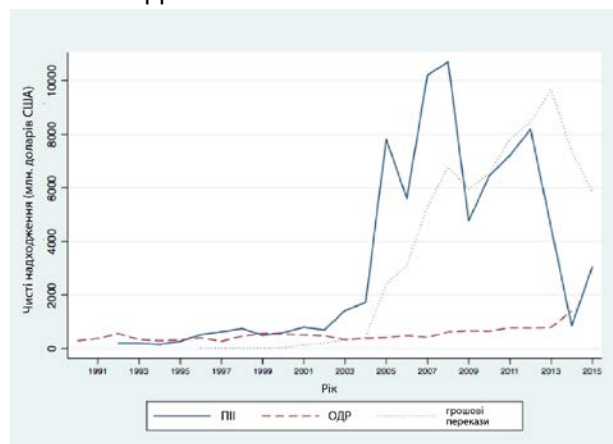
Рисунок 25: Інфляція, споживчі ціни (%), Україна, 2006-2015 рр.



Джерело: МВФ, База даних «Перспективи світової економіки», квітень 2016

Економічний спад супроводжувався послідовним скороченням надходжень ПІІ в Україну. У 2014 році внаслідок політичної нестабільності та зтяжної кризи на сході країни обсяг ПІІ в Україну зменшився до 410 млн. доларів США, сягнувши історичного мінімуму за більш ніж п'ятнадцять останніх років (Рисунок 26). За даними ЮНКТАД це зниження було зумовлене переважно виведенням капіталу російськими та кіпрськими інвесторами. Відновлення активного інвестування спостерігалось у 2015 році, коли чистий обсяг інвестиційних надходжень сягнув 3 млрд. доларів США, переважно за рахунок надходження солідних сум, необхідних для рекапіталізації банків, що належать іноземцям, і приватизації мережі мобільного зв'язку стандарту 3G через продаж ліцензій (ЮНКТАД).¹⁹

Рисунок 26: Надходження капіталу в Україну, 1989-2015 рр.



Джерело: Світовий банк, Показники світового розвитку, 2016

Рисунок 27: Баланс поточного рахунку України, 1995-2015 рр.



Джерело: МВФ, 2016

Вжиті останнім часом заходи дозволили скоротити дефіцит поточного рахунку до 0,2 % ВВП у 2015 році порівняно з 9,0 % у 2013 році. Поліпшення відбулося переважно за рахунок

¹⁹ ЮНКТАД (2016). Світовий інвестиційний звіт за 2016 рік

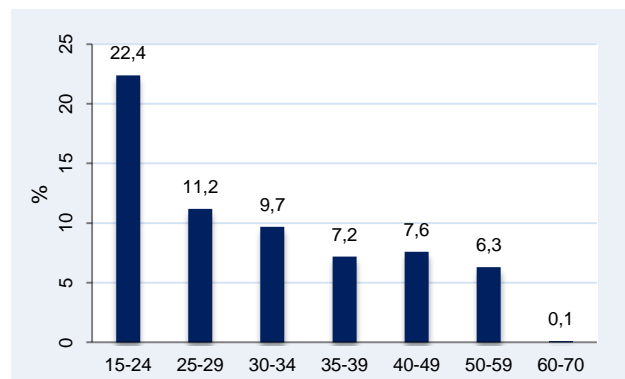
скорочення дефіциту торговельного балансу: обсяги імпорту скоротилися, а обсяги експорту залишилися малими. В останні роки було вжито низку фіскальних заходів для зменшення державного боргу, зокрема було введено додатковий імпорتنний збір.²⁰ Незважаючи на скорочення дефіциту поточного рахунку і реструктуризацію боргу, очікується, що зберігатиметься уразливість до зовнішніх впливів. Як було зазначено в останньому Економічному огляді Світового банку²¹, Україна потребуватиме значного зовнішнього фінансування для здійснення виплат за зовнішнім боргом банків і підприємств, приблизно 8 млрд. доларів США щороку протягом 2016-2018 років.

Трудові ресурси і зайнятість

Рівень безробіття залишається відносно високим, особливо серед молоді. У 2015 році економічно активне населення віком 15-70 років становило 62,4 % з усього населення працездатного віку (71,5 %), причому рівень активності серед жінок залишався значно нижчим, сягаючи лише 56,1 % у порівнянні з 69,3 % серед чоловіків (Державна служба статистики України). У 2015 році чисельність безробітного населення становила 1 645 700 (962 500 чоловіків і 692 200 жінок) при рівні безробіття 9,1 %, що на 0,2 відсоткові пункти нижче, ніж у 2014 році. Особливо страждає від безробіття молодь віком до 30 років; у 2015 році безробітна молодь становила 39 % загальної кількості безробітного населення України. Потрібна стратегія, яка б передбачала заходи, здатні істотно вплинути на зниження рівня безробіття, зокрема серед молоді.

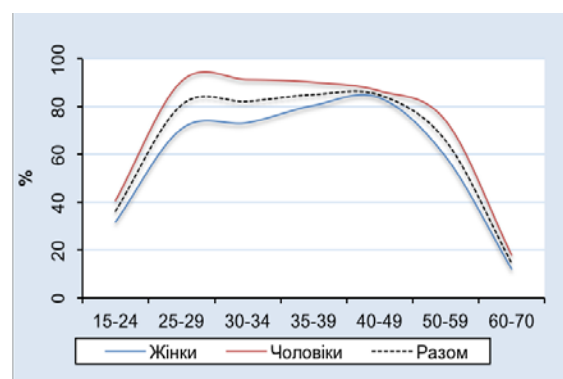
Основна частина населення зайнята у промисловості та сільському господарстві. У 2015 році кількість працюючих на підприємствах оптової та роздрібної торгівлі, у сільськогосподарському та промисловому секторі становила 54 % від загальної кількості працюючих, тобто понад 9 млн. осіб. (Державна служба статистики України).

Рисунок 28: Рівень безробіття, Україна, 2015 р.



Джерело: Державна служба статистики України

Рисунок 29: Коефіцієнт економічної активності (%), Україна, 2015 р.



Джерело: Державна служба статистики України

В Україні спостерігається дисбаланс між пропозицією та попитом на професійні навички на ринку праці. Незважаючи на хорошу якість системи освіти в Україні, наявність кваліфікованої робочої сили і високий рівень кваліфікації випускників, підприємствам важко знайти співробітників з потрібними навичками і кваліфікацією. За даними дослідження підприємств, проведеного в 2014 році Світовим банком та ОЕСР, «38% підприємств повідомляють, що прогалини в навичках заважають їм досягти своїх бізнес-цілей». Ця цифра ще вища в харчовій промисловості та ІТ-секторі, де майже половина компаній відзначають прогалини в навичках.

²⁰ Додатковий імпорتنний збір було введено в Україні на 12 місяців з 26 лютого 2015 року. Додатковий імпорتنний збір було скасовано з 1 січня 2016 року.

²¹ Світовий Банк, Економічний огляд України, 22 вересня 2016 року. Доступний за посиланням: <http://documents.worldbank.org/curated/en/995361475475802965/Ukraine-economic-update-September-22-2016>

Опитування також показує, що «близько 70% підприємств повідомили, що випусникам системи загальної та професійно-технічної освіти (ПТО) не вистачало практичних навичок і сучасних знань».²² Це підтверджує, що кваліфікація і вміння, які дає система освіти, не збігаються з потребами підприємств. Нестача робочої сили з навичками, потрібними в ключових секторах економіки, таких як ІТ, харчова промисловість, обмежує продуктивність підприємств і потенціал зростання за рахунок широкого спектру наслідків.²³

Незважаючи на значне збільшення в останні роки ролі сектора послуг у створенні доданої вартості, працююче населення представлене переважно працівниками промисловості та сільського господарства. Як «житниця Європи», Україна традиційно спеціалізувалася на сільському господарстві. У 90-х роках сільське господарство давало близько 20 % ВВП, але у 2010 році його частка поступово знизилася до 8,2 % ВВП (Світовий банк) внаслідок переміщення робочої сили з сільського господарства у промисловий сектор і сектор послуг.

Рівень зайнятості у секторі послуг не виріс, як очікувалося, оскільки за останні десять років не відбулося жодних істотних змін у структурі зайнятості населення України. Спостерігається лише незначне збільшення кількості зайнятих у секторі послуг з 52,8 % від загальної кількості працюючих у 2001 році до 59,1 % у 2014 році (Світовий банк). Частка працюючих у секторі промисловості залишається стабільною і становить близько чверті від загальної кількості працюючих, а частка працюючих у сільськогосподарському секторі від загальної кількості працюючих знизилася з 20,9 % до 14,8 %.

²² Дель Карпіо, Х і ін (2017). Навички для сучасної України. Напрямки в процесі розвитку. Вашингтон: Світовий банк 2017 рік, с. 57

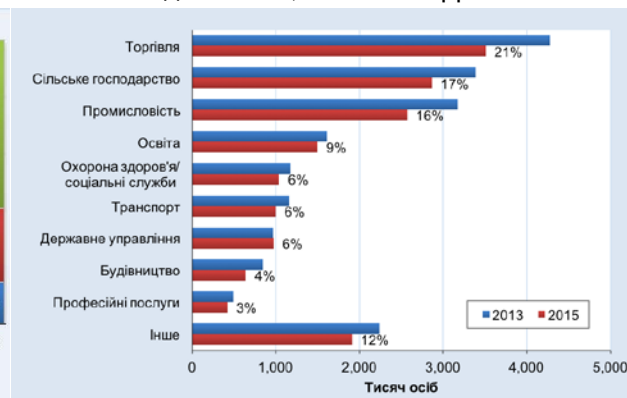
²³ Там же.

Рисунок 30: Структура зайнятості в Україні, 1992-2014 рр. (% загальної зайнятості)



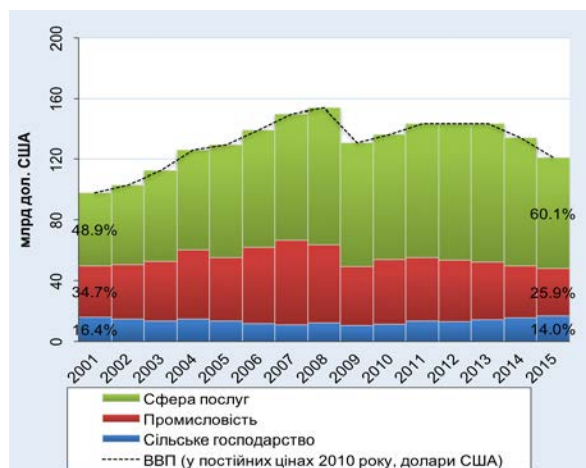
Джерело: Світовий банк, Показники світового розвитку

Рисунок 31: Працююче населення за видами економічної діяльності, 2013-2015 рр.



Джерело: Державна служба статистики України

Рисунок 32: Частка сільськогосподарського, промислового сектора та сектора послуг у ВВП, Україна, 1992-2015 рр.

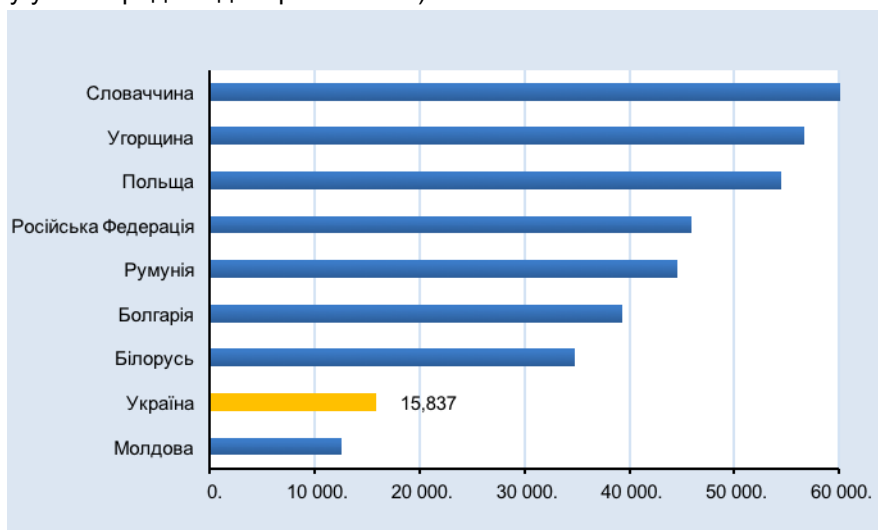


Джерело: Дані Світового банку по національним рахункам та дані ОЕСР по національним рахункам

Наднизька продуктивність праці в Україні значною мірою впливає на експортну спроможність економіки. За даними Міжнародної організації праці (МОП), у 2015 році Україна займала 132-е місце серед 192 країн за показником виробітку на одного працюючого, що становив 15 837 доларів США (ВВП у 2011 році у доларах за ПКС).²⁴ Низька продуктивність праці пояснюється низкою причин, таких як виробництво товарів з низькою доданою вартістю, застаріла виробнича структура, невідповідність навичок і низька внутрішня мобільність робочої сили. На зниження продуктивності праці у країні впливає також тіньова економіка. На регіональному рівні продуктивність праці в Україні відстає порівняно з іншими країнами ЄС та СНД і не відповідає рівням, наприклад, Польщі та Білорусі, де виробіток на одного працюючого сягнув 54 473 і 34 759 доларів США, відповідно (МОП, 2015).

²⁴ База даних МОП

Рисунок 33: Виробіток на одного працюючого, країни Східної Європи, 2015 р. (ВВП у постійних цінах 2011 року у міжнародних доларах за ПКС)



Джерело: МОП та Світовий банк, Показники світового розвитку, 2016

Неофіційне працевлаштування серйозно впливає на загальну ефективність ринку праці.

За підрахунками Державної служби статистики України, у 2015 році кількість неофіційно зайнятого населення становила 4,3 млн. осіб або 26,2 % від усього зайнятого населення, яке нараховує 16,4 млн. осіб. Найвищий рівень неофіційної зайнятості спостерігається у сільському, лісовому та рибному господарстві (38,6 %), а також у секторі оптової та роздрібною торгівлі і будівництва (22,1 % і 16,1 %, відповідно). Чоловіки, порівняно з жінками, більш схильні працювати без офіційного оформлення (58,8 %) ²⁵. Неофіційне працевлаштування, так звана «тіньова економіка», негативно впливає на ефективність ринку праці та значною мірою впливає на продуктивність праці.

Рисунок 34: Неформальна зайнятість населення за видами економічної діяльності, 2015 р.



Джерело: Державна служба статистики України

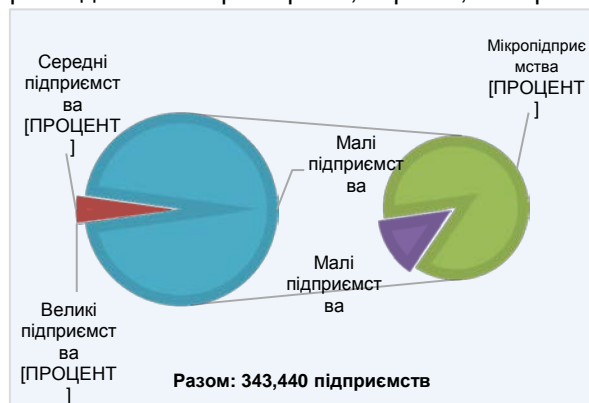
²⁵ Економічна активність населення України 2015 р., Статистичний збірник, Державна служба статистики України, ст. 44

Крім того, низька внутрішня мобільність робочої сили в Україні перешкоджає ефективному розподілу ресурсів на ринку праці. Внутрішня мобільність робочої сили в Україні є низькою, якщо брати до уваги значні міжрегіональні відмінності у заробітній платі і рівні зайнятості, які, як можна було б очікувати, заохочували б працівників до переїзду з відсталих регіонів до регіонів з більш широкими економічними можливостями.

Головні перешкоди для внутрішньої мобільності в Україні є інституційними. Основними стримуючими факторами та перешкодами мобільності працівників є: адміністративні процедури, високі ціни на нерухомість, прив'язка пільг до місця проживання, невідповідність попиту та пропозиції на ринку праці, а також слабкі інститути ринку праці, які не забезпечують працівників достатньо достовірною інформацією про умови ринку праці за межами їх місця проживання (Світовий банк, 2015). Висока вартість житла у провідних регіонах, де можна одержувати більші доходи (зокрема, у Києві, Львові та Одесі), та відсутність доступу до кредитного ринку і слаборозвинутого іпотечного ринку також істотно обмежують потенціал для внутрішньої мобільності робочої сили.

Усунення існуючих перешкод для внутрішньої мобільності є вирішальним чинником успішного переходу до більш конкурентоздатної та динамічної економіки, оскільки географічна мобільність передбачає більш ефективний розподіл робочої сили, даючи можливість працівникам, які мають відповідні навички, займати гідні робочі місця, і таким чином підвищуючи продуктивність праці та вирішуючи проблему дефіциту кваліфікованих кадрів.

Рисунок 35: Кількість підприємств з розподілом за їх розмірами, Україна, 2015р.



Джерело: Державна служба статистики України

Рисунок 36: Розподіл суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності, Україна, 2015р.



Джерело: Державна служба статистики України

У структурі підприємництва в Україні значною мірою домінують МСП. Оскільки МСП складають 99,8 % загальної кількості підприємств в Україні та забезпечують роботою близько двох третин загальної кількості робочої сили у країні²⁶, цей сектор є важливою складовою економіки. За даними Державної служби статистики України, з 343 440 українських підприємств, зареєстрованих у 2015 році, 82,8 % складають підприємства, на яких працює менше 10 осіб (так звані мікропідприємства), і 12,7 % – підприємства, на яких працює від 11 до 50 працівників (малі підприємства). Середні підприємства (50-250 співробітників) складають 4,4 % загальної кількості підприємств, і лише на 0,1% підприємств працює більше 250 працівників.

Більшість підприємств задіяні у сфері «оптової та роздрібної торгівлі і ремонту автомобілів та мотоциклів», що складає 27 % вітчизняних підприємств; за ним слідує сільськогосподарська (14 %) і промислова галузь (12 %). Частка підприємств, задіяних у секторі надання бізнес-послуг, є досить

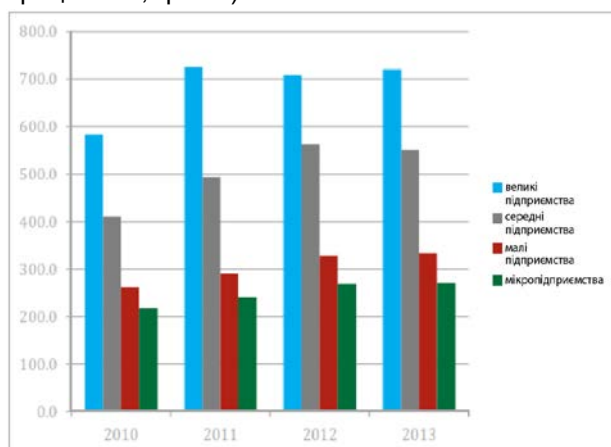
²⁶ Я. А. Жаліло (2015). МСП, Торгівля та розвиток в Україні.

незначною: 4 % МСП здійснюють діяльність у сфері «інформаційних і телекомунікаційних послуг» (послуги ІКТ); 9,5 % – у сфері «операцій з нерухомістю»; і 8,7 % – у сфері «професійної, наукової і технічної діяльності» (професійна діяльність).

Значні розбіжності у продуктивності праці між підприємствами різного розміру спостерігаються на національному рівні. Показник обсягів реалізації продукції на одного працівника великими підприємствами у 2,2 рази перевищує цей показник у малих підприємств і у 2,7 рази - у мікропідприємств²⁷. Саме тому середня річна заробітна плата у працівника мікропідприємства є значно нижчою, ніж у працівника великого підприємства (згідно з даними досліджень, середня заробітна плата на великих українських підприємствах у 1,5 рази вище, ніж на середніх підприємствах, і у 2,7 рази більше, ніж на мікропідприємствах).

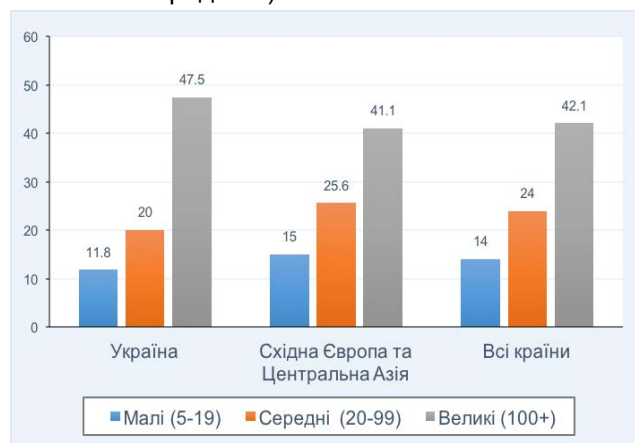
Рівень участі українських МСП в експортній діяльності є достатньо низьким. Результати опитування підприємств, проведеного МФК в Україні у 2013 році, свідчить, що тільки 11,8 % малих підприємств зі штатом до 20 осіб прямо або опосередковано займалися експортом, в той час як 95,9 % продукції, яку вони продають, призначається для внутрішнього ринку^{28,29}. Тому експортна діяльність МСП є досить низькою і не може вважатися чинником для економічного зростання у короткостроковій перспективі.³⁰

Рисунок 37: Продуктивність праці за розміром підприємства (кількість проданої продукції на 1 працівника, гривні)



Джерело: Я. А. Жаліло (2015)

Рисунок 38: Відсоток підприємств, які прямо чи опосередковано займаються експортом (не менше 1 % продажів)



Джерело: Опитування підприємств (<http://www.enterprisesurveys.org>), Світовий банк.

Основні висновки

- Після періоду нестабільного і волатильного зростання ВВП економіка демонструє ознаки стабілізації, при цьому очікується, що темпи зростання сягнуть 2,5% у 2017 році. Це свідчить про те, що завдяки нещодавнім макроекономічним реформам вдалося стабілізувати економіку, і що Україна виграє, якщо і надалі буде твердо рухатися шляхом реформ.
- МСП складають 99,8% всіх підприємств в економіці країни, але рівень їх експортної діяльності є відносно низьким. Експортом прямо чи опосередковано займається менше 20% МСП. Це свідчить про те, що довгострокове економічне зростання вимагає більше зусиль, спрямованих

²⁷ Там же.

²⁸ Опитування підприємств (<http://www.enterprisesurveys.org>), Світовий банк.

²⁹ У період з січня 2013 року по листопад 2013 було опитано українських приватних підприємців і топ-менеджерів 1 002 підприємств.

³⁰ Я. А. Жаліло (2015). *МСП, Торгівля та розвиток в Україні*.

на інтеграцію МСП в експортні ланцюги вартості.

- Продуктивність праці залишається низькою, головним чином, через застарілу структуру промислового виробництва, переважання виробництва товарів з низькою доданою вартістю та низьку внутрішню мобільність робочої сили. Політика, спрямована на сприяння мобільності робочої сили, підвищення кваліфікації та перепідготовку, а також залучення ПІІ та передачу технологій, має привести до підвищення продуктивності праці.

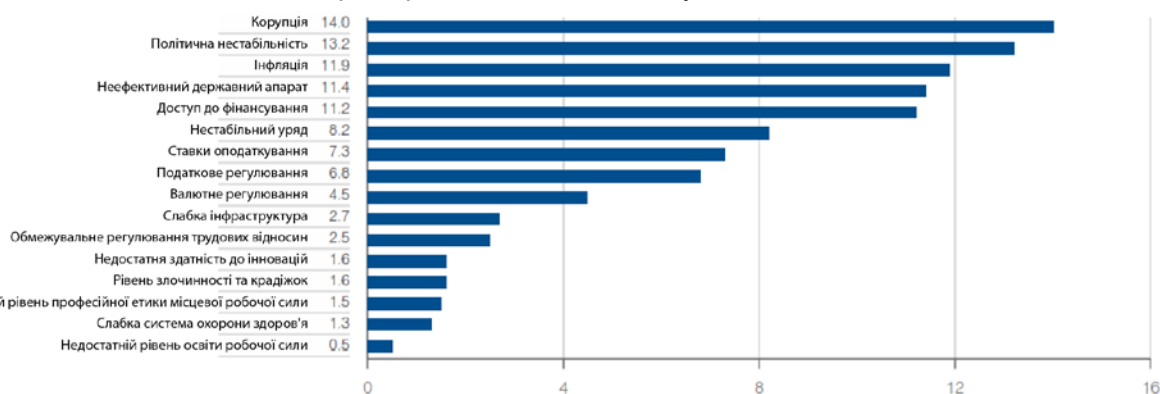
Інвестиційний клімат

В останні роки надходження ПІІ в Україну були особливо нестабільними. На додаток до несприятливої геополітичної ситуації, серйозними перешкодами для інвестування є корупція, недостатньо розвинена інфраструктура, а також слабка інституційна структура і недостатній захист інвесторів.

Ключові показники ефективності

Відповідно до Глобального індексу конкурентоспроможності (GCI) за 2016-2017 роки, Україна посідає 85-те місце серед 138 країн у порівнянні з 79-м місцем минулого року. За результатами “Опитування керівників підприємств”, яке проводив Світовий економічний форум, основними негативними факторами для ведення бізнесу в Україні є корупція (14,0 % від загальної кількості респондентів), нестабільність політики (13,2 %), інфляція (11,9 %), неефективний державний апарат (11,4 %) та відсутність доступу до фінансування (11,2 %) (Рисунок 39).

Рисунок 39: Найбільш негативні фактори для ведення бізнесу³¹



Джерело: Світовий економічний форум, Опитування керівників підприємств, 2016 р.

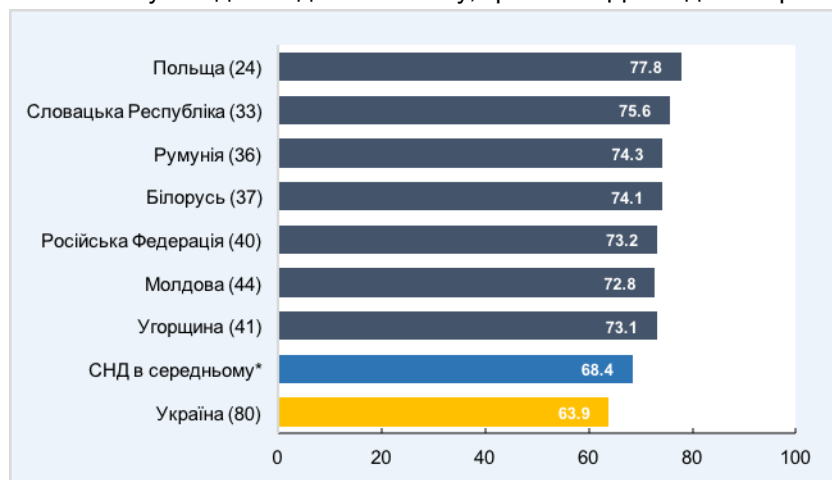
За даними звіту Світового банку Doing Business 2017 у категорії «легкість ведення бізнесу» Україна посідає 80-те місце серед 190 країн та відстає від більшості інших країн СНД і Східної Європи (Рисунок 40).

Проте за останні кілька років Україна досягла значних успіхів у вдосконаленні правового поля для інвестування і запровадила реформи, спрямовані на полегшення бізнес-клімату та подальшого залучення інвесторів. Особливо відчутними виявилися вдосконалення у частині спрощення процедур реєстрації нових підприємств та ліцензування, внаслідок чого у категорії «легкість заснування бізнесу» у 2017 році країна піднялася на 20-е місце з 70-го місця, яке вона займала у

³¹ Примітка: Учасникам Опитування керівників, що проводилося в рамках Всесвітнього економічного форуму, було запропоновано вибрати п'ять факторів, які вони вважають найбільш негативними для ведення бізнесу в їх країні, і оцінити їх за шкалою від 1 (найбільш проблематичний) до 5 балів. Бал визначається за рівнем негативного впливу кожного з обраних факторів.

2015 році. Крім того, запровадження в Україні податкових реформ у 2015 році призвело до підвищення податкової прозорості (ОЕСР, 2016).

Рисунок 40: Сприятливість умов для ведення бізнесу, країни СНД і Східної Європи



* За винятком Туркменістану

Джерело: Світовий банк (2017). База даних Doing Business.

Огляд інвестиційного клімату

Нестабільна політична ситуація продовжує створювати несприятливі умови для економіки України. Затяжний збройний конфлікт на окремих територіях Донецької та Луганської областей і тимчасова окупація Автономної Республіки Крим та м.Севастополь після Революції гідності (Євромайдан, листопад 2013 року – лютий 2014 року) істотно дестабілізували ситуацію в Україні та негативно вплинули на її економіку та умови здійснення підприємницької діяльності. У короткостроковій і середньостроковій перспективі ефективність економічної діяльності України визначатиметься її діями в напрямку врегулювання конфлікту на окремих територіях (СОТ 2016)³² та її здатністю відновити політичну стабільність.

Макроекономічна нестабільність істотно впливає на умови здійснення підприємницької діяльності. Нестабільність економіки і неодноразова девальвація гривні за останні десять років обумовили невизначеність і нестабільність економіки в цілому та негативно вплинули на довіру інвесторів. За даними GSI за якість макроекономічного середовища Україна зайняла 128-е місце, переважно з огляду на високий рівень інфляції, значний державний борг та наднизький кредитний рейтинг країни.

Недостатній рівень розвитку фінансових ринків також є стримуючим фактором, що впливає на інвестиційні потоки. Низькі показники діяльності та ненадійність банків свідчать про невідповідність фінансових послуг потребам бізнесу та про недосконалість регулювання ринку цінних паперів; за індексом GCI 2016-2017 років Україна зайняла 130-е місце за рівнем розвитку фінансового ринку. Зокрема, суворі правила обміну валют і досі ускладнюють діяльність експортерів та іноземних інвесторів. Хоча НБУ поступово скорочує валютні обмеження та обмеження на рух капіталу, введені у 2014-2015 роках з метою стабілізації ситуації на грошовому та зовнішньому ринках і недопущення відтоку капіталу з країни, наразі продовжує діяти низка обмежень на здійснення платежів і переказів за міжнародними операціями. Зокрема, діє вимога обов'язкового продажу іноземної валюти, яка зобов'язує юридичних осіб продавати 65 % своїх валютних надходжень від

³² СОТ ОТП/С (2016), с. 10

експорту³³, і вимога завершення експортно-імпортних операцій у строк до 120 днів (оплата після доставки)³⁴, а також заборона на здійснення валютних операцій на підставі виданих НБУ індивідуальних ліцензій на суму понад 50 000 доларів США на місяць. Крім того, досі діє заборона на купівлю іноземної валюти, якщо загальна сума іноземної валюти на рахунках клієнта в усіх банках дорівнює або перевищує 100 000 доларів США (або еквівалент). Ці правила продовжують негативно впливати на умови здійснення підприємницької діяльності та обмежувати можливості довгострокового планування бізнесу та стратегії експорту.

Таблиця 2: Україна та порівнювані з нею сусіди у міжнародних рейтингах

Міжнародні орієнтири	Білорусь	Молдова	Польща	Румунія	Росія	Україна
Doing Business, 2017 (Світовий банк) / 190	37	44	24	36	40	80
Глобальний індекс конкурентоспроможності (GCI), 2016-2017 (Світовий економічний форум) / 138	Дані відсутні	100	36	62	43	85
Індекс сприйняття корупції, 2015 (Transparency International) / 168	107	103	30	58	119	130
Індекс економічної свободи, 2016 (Фонд «Спадщина») / 178	157	117	39	61	153	162

Інвестиційний клімат продовжує страждати через слабку інституційну структуру України. Рейтинг GCI підкреслює слабкість інституційної структури України (129-е місце), зокрема через слабкий рівень забезпечення захисту майнових прав та прав інтелектуальної власності, недостатньо розвинені правоохоронні інститути, непрозорість державних органів та установ, нецільове використання державних коштів, недостатній рівень захисту інтересів міноритарних акціонерів тощо.

З іншого боку, корупція залишається одним з основних чинників негативного впливу на інвестиційну привабливість України. Діловий та інвестиційний клімат продовжує погіршуватися через «надмірну зарегульованість і непрозору нормативно-правову базу, а також неспроможність судової системи вирішувати господарські спори у послідовний, своєчасний і прозорий спосіб» (МВФ, 2014)³⁵. За результатами Опитування керівників, проведеного в рамках Світового економічного форуму (2016), корупцію визнано найбільшою проблемою для ведення бізнесу в Україні (Рисунок 39). Україна також вважається однією з найкорумпованіших країн і за рівнем сприйняття корупції за даними Transparency International за 2015 рік, посівши 130-те місце серед 168 країн³⁶. Тісні взаємозв'язки між політичними та економічними елітами вважаються факторами, що сприяють існуванню та укоріненню корупції в усіх сферах суспільного життя: від укладення крупних контрактів на закупівлю до збору податків, видачі ліцензій і дозволів для малих і середніх підприємств (МСП) (МВФ, 2014). Однак слід зауважити, що, починаючи з 2015 року в Україні проводиться політика поступового зменшення кількості зайвих ліцензій та дозволів, а також з

³³ У червні 2016 року НБУ спростив вимоги щодо обов'язкового продажу валюти, зменшивши обов'язковий для продажу процентів для валютних надходжень від експорту з 75 % до 65 %.

³⁴ 13 грудня 2016 року Правління НБУ прийняло Постанову №410 "Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України" (далі – "Постанова"), що діє з 16 грудня 2016 року по 16 червня 2017 року. Постанова зберігає строк транскордонних розрахунків - до 120 календарних днів.

³⁵ МВФ (2014). *Звіт уряду України про діагностичне дослідження питань управління стосовно корупції, бізнес-клімату та ефективності судової влади*. с.3

³⁶ Доступний за посиланням: <http://www.transparency.org/cpi2015>

метою подолання корупції було запроваджено систему електронних державних закупівель ProZorro.

Така економічна ситуація заважає чесній конкуренції, заохочує використання сірих схем у бізнесі та сприяє корупції. Незалежність судової системи та неупередженість високопосадовців в прийнятті рішень також викликає сумніви.

Текстова вставка 1: Управління інвестиціями

У грудні 2014 року було засновано Національну інвестиційну раду (Рада) як консультативно-дорадчий орган при Президенті України³⁷. Основними завданнями Ради є активний розвиток інвестиційного потенціалу України, збільшення обсягу ПІІ, поліпшення інвестиційного клімату в Україні та забезпечення захисту прав інвесторів.

У березні 2015 року уряд ліквідував Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України. Кабінет Міністрів України передав функцію управління інвестиційними проектами Міністерству економічного розвитку і торгівлі України (Мінекономрозвитку або МЕРТ). МЕРТ відповідає за визначення політики країни в області ПІІ, здійснення контролю за дотриманням спеціального режиму стимулювання, координування пов'язаних з ПІІ стратегій і планів та управління національними інвестиційними проектами.

У жовтні 2016 уряд утворив консультативно-дорадчий орган – Офіс із залучення та підтримки інвестицій – UkraineInvest (IPO), що підпорядковується КМУ. Цей орган було створено з метою підтримки залучення іноземних інвестицій. Враховуючи особливий статус та безпосередню підтримку уряду, Офіс має можливість надавати необхідну підтримку інвесторам.

Нормативно-правова база України у сфері захисту конкуренції не сприяє залученню іноземних інвестицій. Хоча інвестиційне законодавство України передбачає принцип недискримінації іноземних інвестицій і містить загальні положення про їх захист, деякі обмеження застосовуються тільки до іноземних інвестицій. Крім того, виявилася слабкою ефективність антимонопольної політики (в GCI 2016-2017 років Україна зайняла 136-е місце), внаслідок чого новим гравцям ринку важко конкурувати з існуючими гравцями на справедливій і прозорій основі, особливо в умовах домінування державних монополій та існування економічних олігархів.

Рисунок 41: Рейтинг Doing Business 2017, Україна



Джерело: Doing Business 2017, Профіль економіки – Україна

Недостатність захисту інвесторів істотно впливає на можливість залучення капіталу до України. На інвестиційний клімат істотно впливає недостатність засобів захисту інвесторів в Україні.

³⁷ Указ Президента України від 24 грудня 2014 № 950/2014 <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/950/2014>

Однак, не зважаючи на 70-те місце серед 190 країн світу у рейтингу Doing Business 2017 за індексом захисту міноритарних інвесторів, у 2016 році було досягнуто значного прогресу. Україна піднялась у рейтингу на 31 пункт, зайнявши 101 місце зі 191 країни. У звіті Doing Business 2017 щодо Європи і Центральної Азії зазначено, що Україна посилила захист міноритарних інвесторів шляхом надання права відсторонення зацікавлених директорів та акціонерів від управління, перегляду угод з пов'язаними особами за допомогою незалежної перевірки, вимоги відшкодування у випадку здійснення операцій з пов'язаними особами, що нанесли збитків компанії, а також визначення структури власності та контролю. Більшість з цих змін викладена у законі №289-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту прав інвесторів», прийнятому Верховною Радою у квітні 2016 року. Більше того, цей закон збільшує рівень захисту міноритарних акціонерів шляхом притягнення до відповідальності директорів та ініціювання судових розглядів між компанією та її директорами щодо відшкодування завданих збитків. А також, міноритарні акціонери отримали право бути членами наглядової ради.

В Україні залишається недосконалим порядок врегулювання проблем неплатоспроможності підприємств. Україна посідає 150 місце у рейтингу Doing Business 2017 за індексом врегулювання неплатоспроможності; це одне з найнижчих місць.³⁸ Необхідно забезпечити інвесторам впевненість у можливості безперешкодного виведення капіталу при виникненні несприятливих умов/ризиків, і країна, в яку були здійснені інвестиції, повинна гарантувати і забезпечувати захист інвестицій на законодавчому рівні. В Україні процес повернення інвестицій ускладнений через тривалість та високу вартість процесу врегулювання спорів про неплатоспроможність. Як зазначено у звіті Doing Business 2017, на врегулювання спорів про неплатоспроможність в Україні в середньому витрачається 2,9 років і 42 % майна боржника.

Інвестиційні стимули

Наявні інвестиційні стимули є недостатньо привабливими для стимулювання зацікавленості вітчизняних і зарубіжних приватних інвесторів. Відповідно до рейтингу GCI 2016 - 2017 року, у категорії “вплив податкових стимулів на інвестиційну привабливість” Україна залишається на 133-му місці серед 138 країн.

В Україні існують сектори, які, за певних умов, можуть бути звільнені від сплати ПДВ. Іноземні інвестори також мають право на спеціальний податковий режим для МСП, що полягає у сплаті єдиного податку, звільненні від сплати податку на прибуток підприємства, земельного податку, комунальних податків, збору за використання природних ресурсів і обов'язкового збору на державне пенсійне страхування. Приватні підприємці і підприємства з обсягом реалізації до 5 млн. гривень можуть користуватися спрощеним режимом оподаткування за ставкою 3 % від доходу на місяць, якщо вони є платниками ПДВ, і за ставкою 5 %, якщо вони не є платниками ПДВ.

Підприємства, які займаються виробництвом енергозберігаючого обладнання або розробкою та реалізацією енергозберігаючих проектів, також звільняються від оподаткування 50-80 % податку на прибуток підприємств. До січня 2018 року існує також спеціальний режим оподаткування діяльності у сфері сільського господарства, що дозволяє сільгоспідприємствам акумулювати ПДВ відповідно до пропорцій, передбачених Податковим Кодексом, на спеціальних рахунках для сільськогосподарських виробників та використовувати накопичені кошти для цілей сільськогосподарського виробництва (ОЕСР, 2016).

Пільги для підприємств, що працюють у Спеціальних економічних зонах (СЕЗ) і пріоритетних напрямках розвитку, є обмеженими. Україна має дев'ять спеціальних економічних зон і вісім територій пріоритетного розвитку, створених для стимулювання інвестицій у регіони, що характеризуються високим рівнем безробіття або істотними структурними змінами

³⁸ За даними Світового банку, індекс врегулювання спорів про неплатоспроможність визначає недоліки у чинному законодавстві про неплатоспроможність і основні процесуальні та адміністративні перешкоди у процесі неплатоспроможності.

(СОТ, 2016). В кожній СЕЗ діє спеціальний правовий режим для господарської діяльності, що передбачає конкретні програми допомоги для відповідної зони або території пріоритетного розвитку. Проте податкові пільги, які спочатку надавалися суб'єктам, які працюють на територіях пріоритетного розвитку СЕЗ, були усунені, оскільки в законі про державний бюджет на 2005 рік було скасовано всі податкові пільги для цих зон і територій.

В цілому ж з 2008 року підтримка територій пріоритетного розвитку є мізерною: пільги щодо сплати земельного податку обмежені, а пільги щодо сплати податку на прибуток підприємства або імпортного збору або відсутні, або мізерно малі.

Результати створення технологічних, наукових та індустріальних парків також неоднозначні. Вони створювалися для стимулювання інвестицій, а також сприяння проведенню наукових досліджень, створенню нових робочих місць та розвитку сучасних виробничих інфраструктур.

Технологічні парки

Пільги, передбачені для технологічних парків, включають накопичення платежів з податку на прибуток та ввізного мита на спеціальних рахунках, а також нульові відсотки за кредитами або компенсацію відсотків за кредитами, наданими для створення технопарків. Однак, через відсутність кредитної підтримки в останні роки ця ініціатива не реалізується.

Наукові парки

Заявленою метою наукових парків є розвиток науково-технічної та інноваційної діяльності у вищих навчальних закладах та науково-дослідницьких інститутах, а також сприяння комерціалізації результатів наукових досліджень. На сьогоднішній день зареєстровано сімнадцять науково-дослідницьких парків. Обладнання та комплектуючі для науково-дослідницької роботи та роботи лабораторій, що ввозяться самими науковими парками або їх партнерами, звільняються від сплати ввізного мита у порядку, передбаченому у Митному кодексі.

Індустріальні парки

Започаткована у 2012 році ініціатива створення індустріальних парків передбачає полегшення доступу до земельних ресурсів для інвесторів. Закон передбачає також інші пільги, у тому числі менші початкові витрати і звільнення від митних зборів на певне обладнання та комплектуючі, які не виготовляються в Україні. Відповідно до реєстру індустріальних парків, станом на січень 2017 року було офіційно зареєстровано 17 індустріальних парків.³⁹

Основні висновки

- Україна досягла значних успіхів в поліпшенні своєї інвестиційної політики і запровадила реформи, спрямовані на покращення бізнес-клімату та залучення інвестицій. Реалізація програми реформ, що впливає із зобов'язань за Угодою про асоціацію, повинна мати вирішальний вплив на поліпшення бізнес-середовища.
- Загальний інвестиційний клімат може бути додатково покращений з метою залучення ПІІ, які можуть прискорити економічний розвиток. Стабільна і передбачувана регуляторна політика, адекватні стимули для залучення інвестицій, скоординоване управління і більш суворі правила конкуренції повинні стати тими елементами, які дозволять створити привабливі умови ведення бізнесу для інвесторів.
- Україна повинна переглянути свій підхід до стимулювання як вітчизняних, так і іноземних інвесторів, особливо за рахунок визначення пріоритетності секторів, які мають потенціал для зростання, інновацій та створення нових робочих місць, а також використання ПІІ на потреби

³⁹ Реєстр індустріальних парків.

регіонального розвитку.

Система підтримки інновацій

Інновації мають вирішальне значення для підвищення продуктивності, диверсифікації виробництва та збільшення доданої вартості. Мобілізація ресурсів з державного і приватного сектора може забезпечити міцну основу для науково-дослідницької діяльності в країні, особливо шляхом скоординованих ініціатив державної політики. Залучення ПІІ як основна рушійна сила інновацій шляхом передачі технологій та імпорту також буде мати величезне значення для поступового переходу до більш інноваційної економіки.

Інноваційне управління та основи економічної політики

Парламент та Кабінет Міністрів України встановлюють нормативно-правову базу для науки і технологій з метою забезпечення функціонування, розподілу коштів, розробки стратегій та здійснення загального контролю над розробкою та впровадженням науково-технічних розробок та інновацій.

Одним з основних положень Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність», який набрав чинності 15 січня 2016 року, є створення постійного консультативно-дорадчого органу при Кабінеті Міністрів – Національної ради України з питань розвитку науки і техніки. Цей орган має забезпечити ефективну взаємодію органів виконавчої влади та представників наукової спільноти у формуванні та реалізації державної політики у сфері науково-технічної діяльності. Він буде складатися з 24 провідних вчених, які представлятимуть усе світове наукове співтовариство, і 24 представників центральних органів виконавчої влади.

Після того, як Закон «Про інноваційну діяльність» було вперше прийнято у 2002 році, Адміністрація Президента, Парламент та Кабінет Міністрів ініціювали кілька інноваційних програм і планів. Проте фінансування програм було досить обмеженим, і лише кілька ініціатив пройшли попередній етап розробки проекту.

Зв'язки з приватним сектором мають дуже важливе значення не тільки через фінансову підтримку, але й з огляду на розвиток міцних науково-промислових зв'язків у національній системі підтримки інновацій. Підприємства можуть передавати необхідну, з їх точки зору, інформацію про те, що може сприяти діяльності зацікавлених сторін, і як розробити ефективну інноваційну політику (ЄЕК ООН, 2013)⁴⁰.

Розвиток безперервного ланцюжка від наукових досліджень до виробництва має першочергове значення і приносить користь усім зацікавленим сторонам. Органи влади мають заохочувати співпрацю і консультації між різними суб'єктами, які беруть участь в інноваційному процесі, у тому числі шляхом розробки платформи для обміну інформацією між науково-дослідницькими організаціями, структурами, що забезпечують фінансування, та підприємствами у формі інформаційних послуг, виставок, веб-мереж тощо. Органи влади також повинні заохочувати розвиток культури підтримки інновацій серед населення.

⁴⁰ Європейська економічна комісія ООН (ЄЕК ООН) (2013). *Огляд результатів інноваційної діяльності – Україна*. с.38.

Текстова вставка 2: Причини низького рівня інноваційної діяльності промислових підприємств

- 1) Недостатня конкуренція: підприємства, які конкурують з імпортною продукцією, як правило, є більш активними в контексті інновацій. Уряд має створити умови для захисту конкуренції і уникнення монополізму;
- 2) Домінування в економічній структурі сировинних галузей, які менш схильні до інноваційних процесів
- 3) Відсутність податкових пільг для інноваційних галузей в Україні, відсутність законодавчої бази для інноваційних податкових пільг або податкових кредитів для підприємств, що реалізують інновації;
- 4) В цілому обмежене державне фінансування вчених: через низькі заробітні плати і відсутність визнання професії вченого у суспільстві та відсутність інноваційної інфраструктури велика кількість вчених залишає країну.

Джерело: Л.В. Лебедева, (2014)

Інфраструктура та інтернаціоналізація інновацій

Інфраструктура для інновацій складається з низки підприємств, організацій та інституцій, які надають інформаційні, комунікаційні, консультаційні, маркетингові, фінансові та інші послуги, що сприяють створенню інновацій. Традиційні мережі фізичної інфраструктури (дороги, мости) є так само важливими, як і зростаючі мережі соціальної інфраструктури, такі як безпроводний доступ до Інтернету або смарт-мережі. Бізнес-центри, інкубатори, технологічні парки, лізингові центри, фінансові та кредитні установи, фонди підтримки бізнесу, інвестиційні, інноваційні фонди і компанії є частиною інфраструктури підтримки бізнесу. Як правило, інфраструктура для інновацій слугує елементом, який створює умови для плідних інновацій шляхом надання різних послуг.

Інноваційний розвиток України є важливою умовою для інтеграції держави у світову економіку. Сучасний економічний розвиток України та її інтеграція в європейський простір залежать не тільки від адаптації економічної, податкової, грошово-кредитної та іншої політики, але також від таких важливих факторів, як високі технології, наукомістке виробництво та людський капітал. Головним пріоритетом державної політики є створення інноваційної моделі економіки на всіх рівнях – національному, регіональному та місцевому. При формуванні нової моделі національної системи підтримки інновацій інфраструктура інновацій відіграє ключову роль, оскільки вона забезпечує горизонтальні і вертикальні зв'язки між учасниками інноваційних процесів. Високий науково-технічний потенціал України поки що не використовується повною мірою, хоча він може істотно сприяти поліпшенню інфраструктури для інновацій. Одна з основних проблем полягає у тому, що більша частина досліджень, які проводяться українськими вченими, не мають практичного застосування, що призводить до виключення наукових установ з ринкової економіки. Це, у свою чергу, робить практично неможливим розвиток інноваційних процесів під впливом ринкових сил, при цьому інновації значною мірою залишаються поза ринком.

Текстова вставка 3: Обмеження інноваційної інфраструктури в Україні

«Концепція розробки державної цільової економічної програми інноваційної інфраструктури на 2017-2021 роки» визначила такі обмеження, пов'язані з внутрішньою інноваційною інфраструктурою:

- відсутність чіткого визначення у нормативно-правових актах України всіх елементів ринкової інноваційної інфраструктури;
- недосконалість чинного законодавства, а саме у визначенні ефективних форм інвестиційних стимулів, необхідних для установки нових форм інноваційної інфраструктури шляхом звільнення від сплати ввізного мита на машини, обладнання та компоненти для матеріалів;
- відсутність механізму договірних відносин у частині регулювання використання державної землі і муніципальної власності, на яких можуть бути створені нові форми інноваційної інфраструктури;
- відсутність ефективних механізмів у галузі передачі технологій та інноваційних продуктів вітчизняним

промисловим підприємствам;

- відсутність стимулів для підтримки, підвищення і залучення інновацій та інвестицій для розвитку інфраструктури для інновацій;
- недосконалий потенціал людських ресурсів для інноваційного менеджменту.

Джерело: «Концепція розробки державної цільової економічної програми інноваційної інфраструктури на 2017-2021 роки»

За даними Міністерства освіти і науки України наразі нараховується 12 технологічних парків, 17 наукових парків, 28 інноваційних бізнес-інкубаторів, 26 інноваційних центрів, 23 інноваційно-технологічних кластера, 8 небанківських фінансових установ, 9 центрів інновацій і передачі технологій, 49 центрів комерціалізації інтелектуальної власності, 29 контактних пунктів за Рамковою програмою ЄС «Горизонт 2020» і близько 40 інших інституцій, що працюють в області інновацій. У розвитку інноваційних послуг для ринку важливу роль відіграє держава. У 2015 році Кабінет Міністрів України схвалив проект під назвою «Концепція розвитку Державної цільової економічної програми інноваційної інфраструктури на 2017-2020 роки» з метою створення умов для розвитку інфраструктури для інновацій, яка сприятиме формуванню інноваційної моделі зростання національної економіки. Проект також спрямований на забезпечення ефективного використання національного науково-технічного, інноваційного та освітнього потенціалу, комерціалізації науково-технічних розробок, широких інновацій і зростання конкурентоспроможності економіки України. Програма фінансуватиметься за рахунок державного і місцевих бюджетів у формі інвестицій, міжнародної допомоги, державно-приватних партнерств та венчурного інвестування, але підтримка приватного сектора теж має відігравати важливу роль у стимулюванні і підтримці інновацій в Україні.

У грудні 2016 року уряд представив проект Середньострокового плану пріоритетних дій Уряду на період до 2020 року⁴¹. План передбачає створення Офісу розвитку інновацій, метою якого є підтримка та заохочення розвитку інноваційних підприємств та стартапів шляхом забезпечення фінансування, необхідних консультаційних послуг та технічної допомоги на всіх етапах інновацій в реальний сектор економіки: від ідеї до кінцевого продукту. В результаті новостворені підприємства та стартапи створюватимуть нові робочі місця, зменшуватимуть відтік умів з України та підвищуватимуть інвестиційну привабливість України.

Основні висновки

- Високий науково-технічний потенціал України ще не використовується в повній мірі для сприяння поліпшенню системи підтримки інновацій країни. Однією з основних проблем є обмежене практичне застосування результатів досліджень, проведених національними науковцями. Краще інтегрування наукових установ у ринкову економіку має забезпечити прискорений розвиток інновацій.
- Має бути забезпечений сучасний рівень виробничо-технологічної бази та механізмів заохочення інноваційної діяльності. Цього можна добитися шляхом змін до законодавства і створення різних типів інноваційних структур, а також посиленого захисту інтелектуальної власності та пов'язаних з нею стимулів для інноваційних підприємств.
- Україна може навчатися на прикладі використовуваних в багатьох розвинених країнах кращих методів співпраці між вищими навчальними закладами та бізнес-сектором, розробки спільних навчальних програм, програм стажувань для молодих підприємців, а також різних видів

⁴¹ Кабінет Міністрів України. Обговорення проекту Середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2020 року http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249634799&cat_id=244828445

державно-приватного партнерства.

→ **Посилання на план дій:** заходи 1.1.1. - 1.1.6. та 1.2.1. - 1.2.3.

Національні програми, плани та політики

Національні стратегії та плани розвитку

Відкрита та експортоорієнтована українська економіка потребує розробки та прийняття стратегій зовнішньої торгівлі. Це розуміння було сформовано на базі основних документів з розвитку торгівлі та експорту, та його розділяють ключові інституції, які займаються розробкою національної політики у цій галузі. Зокрема, Уряд усвідомлює необхідність підготовки та реалізації комплексної стратегії з просування торгівлі та експорту – Національної експортної стратегії (НЕС). Оскільки торгівля є невід'ємною складовою загальної державної політики, вона пов'язана з багатьма іншими стратегіями та планами в інших галузях, які наразі впроваджуються або перебувають на стадії розробки. У зв'язку з цим, було вивчено існуючі стратегії, плани розвитку та ініціативи в процесі розробки, з метою визначення сфер, які потребують координування і на яких у подальшому буде ґрунтуватися Дорожня карта, та для виявлення прогалин, засоби усунення яких будуть рекомендовані у ній.

Перелік планів та ініціатив з розвитку торгівлі, які мають відношення до Дорожньої карти, наведений у Додатку 1.

Реформи на національному рівні

Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» – це комплексна стратегічна програма реформ в Україні. Для реалізації Стратегії Кабінет Міністрів затвердив план заходів на період 2015-2020 років, з конкретизацією по кожному року. Метою реформ є впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі. Стратегія передбачає реалізацію 62 реформ та програм розвитку в рамках таких чотирьох векторів руху: 1) розвиток, 2) безпека, 3) відповідальність і 4) гордість. Національна рада реформ, як спеціальний консультативно-дорадчий орган, реалізовує реформи і встановлює основні показники ефективності. Сфери, пов'язані з торгівлею, закріплені у першому векторі руху – «розвиток» - і включають: i) дерегуляцію та розвиток підприємництва, ii) програму розвитку МСП, iii) податкову реформу, iv) реформу державної митної справи та інтеграцію в митну спільноту ЄС, а також v) програму розвитку українського експорту. Інші ключові сфери для просування експорту закріплені у четвертому векторі руху – «гордість», а саме: i) програма створення бренду «Україна», ii) програма розвитку інновацій та iii) програма розвитку туризму. Стратегія також визначає першочергові завдання у багатьох суміжних сферах, здійснення яких необхідне для усунення численних перешкод для експорту, які визнають всі: підприємства, уряд і неурядові організації. Основні показники ефективності опосередковано пов'язані з успішною реалізацією найважливіших реформ, але схеми та механізми розподілу ресурсів ще не уточнені.

- У Стратегії «Україна-2020» визнається необхідність сприяння торгівлі та експорту, оскільки це ключові сфери торговельної політики і рушійна сила економічного розвитку. Проте здійснювані наразі реформи стосуються, перш за все, законодавства та регулювання (відповідно до вимог СОТ/Угоди про асоціацію) або націлені на перетворення існуючих чи створення нових інституцій.
- Дорожня карта/НЕС повинні бути синхронізовані з основними сферами реформування та поточними планами, які впливають на експорт та визначені у Стратегії «Україна-2020». Це, у свою чергу, дає можливість виявити прогалини в реформах, що впливають на весь ланцюг доданої вартості товарів, призначених для експорту, і можливість швидкого відстеження імплементації пріоритетних заходів, зазначених в Дорожній карті/НЕС.

Угода про Коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна» була ухвалена після виборів у вересні 2014 року. Вона покладена в основу роботи Коаліції депутатських фракцій і узгоджується зі Стратегією сталого розвитку «Україна-2020». У документі проголошується, що основою майбутніх реформ стане реалізація Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, і охоплені важливі аспекти експорту та суміжні теми, зокрема: розвиток економіки і бізнесу; регуляторна політика та конкуренція, реформування фінансового сектора (у тому числі лібералізація валютного регулювання, розвиток фінансової інфраструктури), сільського господарства (зокрема торгівлі сільськогосподарською продукцією), а також інфраструктури, транспорту та освіти. У документі не йдеться про механізм імплементації, але передбачається відповідальність Коаліції, а положення документу є визначальними для діяльності уряду. У розділах, пов'язаних з експортом, йдеться про дії в цілому, без уточнення термінів їх здійснення.

- В Угоді про Коаліцію депутатських фракцій підтверджені напрямки реформування, визначені у Стратегії сталого розвитку та Угоді про асоціацію, та запропоновані додаткові плани за цими напрямками.
- У Дорожній карті/НЕС розглядаються пріоритетні заходи щодо експорту, які визначені в Угоді про Коаліцію, зокрема стосовно доступу до ринків товарів, послуг, державних закупівель, а також стандартів, сприяння торгівлі, розвитку науки і технологій.

План законодавчого забезпечення реформ в Україні – це програма роботи з практичної реалізації Верховною Радою України у 2016-2017 роках заходів з імплементації Угоди про Коаліцію депутатських фракцій, Стратегії сталого розвитку «Україна-2020», Програми діяльності Кабінету Міністрів та Угоди про асоціацію. У документі викладені конкретні ініціативи щодо прийняття нових та внесення змін до існуючих законів (з розбивкою за сферами), які мають стати основою для імплементації вищезазначених документів, та визначені строки їх підготовки/прийняття. У Частині IV «*Стабілізація макроекономічної ситуації та економічні реформи*» містяться глави, присвячені крос-секторальним реформам, такі як «*Торговельна політика і підтримка експорту*», в тому числі проекти законів про експортно-кредитне агентство, про діяльність торговельних ярмарків, захист вітчизняного виробника від субсидованого імпорту, створення німецько-української торгової палати, фінансування іноземних торгових представництв і ціла низка ініціатив стосовно СНД, а також інших пов'язаних з торгівлею сфер, зокрема щодо митної, грошово-кредитної політики та інфраструктури.

- План являє собою програмний інструмент для затвердження правових механізмів імплементації трьох вищезазначених комплексних документів.
- Пропозиції Дорожньої карти/НЕС, які виходять за межі існуючих планів законодавчих ініціатив, потрібно включити у порядок розгляду законодавчих пропозицій і запропонувати механізм практичної реалізації першочергових заходів.

Розпорядження КМУ № 847-р «Про імплементацію Угоди про асоціацію між Україною та ЄС» затверджує План заходів з імплементації Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС. Заходи, спрямовані на впровадження торговельної частини Угоди про асоціацію/Угоди про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі між Україною та ЄС (ПВЗВТ), викладені у розділі 4 Плану заходів під назвою «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» і передбачають «коридор» на 2016-2019 роки. Розділ IV передбачає зобов'язання за ПВЗВТ і спрямований на гармонізацію українського законодавства з нормативно-правовою базою ЄС, а також створення необхідної інституційної структури. План добре структурований і конкретно визначає заходи, строки, інституції і відповідних європейських партнерів, що відповідають за виконання зобов'язань за ПВЗВТ. Джерелами фінансування, за рахунок яких здійснюватиметься імплементація, визначено бюджетні кошти та кошти організацій-донорів.

- Дорожня карта/НЕС враховує обидва плани заходів з імплементації Угоди про асоціацію, визначає взаємодоповнюючі заходи та забезпечує їх належну послідовність при імплементації Угоди про асоціацію. Крім того, Дорожня карта/НЕС дає можливість розробити механізми фактичної імплементації у відповідних випадках.

Кабінет Міністрів планує також прийняти **Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду на період до 2020 року**. Цей документ міститиме конкретний план заходів та враховуватиме розроблені раніше плани та програмні документи, зокрема Стратегію «Україна - 2020», Програму дій Уряду, Угоду про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Угоду про Коаліцію та міжнародні зобов'язання. В плані визначено 5 основних пріоритетів та 85 пріоритетних дій уряду на 2017-2020 роки, зокрема: економічне зростання, ефективне врядування, розвиток людського капіталу, встановлення верховенства права і боротьба з корупцією, безпека та оборона.

Секторальні ініціативи

Стратегія розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 року спрямована на поступову інтеграцію України до єдиного ринку ЄС, усунення технічних бар'єрів у торгівлі (ТБТ) між ЄС та Україною та ефективне взаємне визнання європейської та української систем технічного регулювання. Таким чином Стратегія передбачає гармонізацію законодавства України і ЄС, прийняття технічних положень та європейських стандартів, забезпечення відповідності системі технічного регулювання ЄС, визнання в ЄС та у світі Національного агентства з акредитації, підготовку до підписання Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів (АСАА). Імплементація Стратегії здійснюватиметься в істотній мірі за рахунок виділених ЄС коштів секторальної фінансової допомоги та спрямована на підготовку України до підписання Угоди про АСАА.

- Дорожня карта/НЕС визначає конкретні сфери, де реалізація першочергових заходів може бути дуже ефективною, а саме: розвиток та зміцнення потенціалу відповідних інститутів та підприємств, зокрема МСП, для забезпечення відповідності на національному рівні та у пріоритетних секторах, пов'язаних з виробництвом.

Концепція реформування державної системи правової охорони інтелектуальної власності в Україні (на 2016-2017 роки), прийнята у червні 2016 року Кабінетом Міністрів, передбачає дворівневу структуру державної системи правової охорони інтелектуальної власності шляхом створення Національного органу інтелектуальної власності, підзвітного Мінекономрозвитку, на основі існуючого органу – Державного підприємства "Український інститут інтелектуальної власності". Національний орган інтелектуальної власності виконуватиме лише деякі публічні функції (владні повноваження) з реалізації державної політики, а основні повноваження щодо

політики у галузі інтелектуальної власності матиме Мінекономрозвитку як основний центральний орган виконавчої влади з формування та реалізації державної політики в сфері інтелектуальної власності. Концепція також передбачає гармонізацію національного законодавства у галузі інтелектуальної власності із законодавством ЄС шляхом імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС та забезпечення належного виконання ПВЗВТ. Планується, що імплементація фінансуватиметься за рахунок коштів державного бюджету, а також міжнародної технічної допомоги та коштів, що надаються організаціями-донорами на двосторонній основі. План імплементації концепції було затверджено у серпні 2016 року.

- Дорожня карта/НЕС доповнює Концепцію реформування державної системи правової охорони інтелектуальної власності в Україні шляхом запровадження заходів з підготовки, навчання та інформаційно-просвітницької роботи щодо важливості захисту прав інтелектуальної власності для МСП, які займаються експортом, особливо у галузі високих технологій та у творчій індустрії. Основна інформація про захист прав інтелектуальної власності при здійсненні експорту має бути розміщена на державному порталі для експортерів.

Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року визначає стратегічне бачення та три основні цілі регіонального розвитку: i) підвищення конкурентоспроможності регіонів, ii) територіальна соціально-економічна інтеграція та просторовий розвиток, та iii) ефективне управління у сфері регіонального розвитку. У Стратегії викладені оперативні цілі і завдання, які детальніше визначені у середньостроковому Плані реалізації. Передбачається фінансування за рахунок державних галузевих програм. План реалізації на період 2015-2017 рр. містить п'ять «національних» програм регіонального розвитку: Інноваційна економіка та інвестиції, Розвиток сільських районів, Розвиток людського капіталу, Розвиток туризму та Всеукраїнська солідарність. Обласні державні адміністрації відповідають на обласному рівні за розробку відповідних регіональних стратегій на семирічний термін та планів заходів (на два перші періоди: на три та на чотири роки), які включають низку проектів в галузі розвитку. Кошти для фінансування відповідних проектів надаватиме Державний фонд регіонального розвитку у розмірі 1% на рік від суми надходжень до державного бюджету України.

- Наразі експорт не вважається одним із засобів реалізації цілей Стратегії регіонального розвитку. За умови забезпечення узгодженості зі Стратегією регіонального розвитку, Дорожня карта/НЕС можуть сприяти регіональному розвитку і зменшенню міжрегіональних відмінностей в країні, зокрема, шляхом стимулювання експортного потенціалу і реалізації заходів, що з'єднують регіони з міжнародними ринками.
- Для виведення Стратегії регіонального розвитку у експортоорієнтовану площину рекомендується згодом розробити на обласному або регіональному рівні стратегічну програму розвитку експорту та підвищення конкурентоспроможності на кшталт **Дорожньої карти щодо розробки ланцюжка створення вартості фруктів і овочів для південної частини України, 2016 -2020 (Fruits and Vegetables Value Chain Development Roadmap for Southern Ukraine, 2016-2020)**, розробленої МТЦ за підтримки Швеції.

Національна стратегія розвитку освіти в Україні разом з Планом дій була прийнята у 2013 році та охоплює період до 2021 року. Стратегія спрямована, з-поміж іншого, на підвищення доступності та конкурентоспроможності освіти на основі вимог до інноваційного соціально-економічного розвитку. Основними стратегічними напрямками її розвитку є: підвищення якості освіти, впровадження державних стандартів для технічної освіти та оптимізація мережі технікумів з урахуванням потреб ринку праці на місцевому та регіональному рівнях. Основні напрямки імплементації Стратегії включають оновлення та модернізацію законодавства про освіту та системи освіти; формування бюджетів освітніх закладів на основі кількості студентів; багатоканальне фінансування системи освіти за рахунок впровадження субсидій, грантів тощо.

Стратегія також містить компоненти національного моніторингу та оцінки, а також розділ, в якому йдеться про очікувані результати.

- В документі істотно не наголошується на невідповідності між кваліфікаціями, які пропонують технікуми й університети, та існуючими і очікуваними потребами ринку праці. Крім того, не розглянуто проблему перекваліфікації робочої сили.
- З огляду на серйозні стратегічні невідповідності ці проблеми мають бути вирішені або у стратегії розвитку освіти, або у Дорожній карті; при цьому необхідно забезпечити регулювання та ефективне координування імплементації.

Стратегія розвитку інформаційного суспільства в Україні на період до 2020 року була прийнята Кабінетом Міністрів у травні 2013 року і містить розділ про електронну економіку (е-економіка). Однією з основних цілей е-економіки є розвиток електронного бізнесу, що передбачає розробку і використання інструментів електронної комерції (е-комерція); використання електронного підпису і забезпечення електронної безпеки; сприяння інтеграції національної платіжної системи з міжнародними платіжними системами; запровадження електронної звітності з метою скорочення часу на складання та подання звітів, застосовуючи систему «єдиного вікна». Для реалізації цих цілей має бути розроблена правова база електронної комерції відповідно до міжнародних стандартів. Імплементація буде здійснюватися на основі річних планів заходів та фінансуватиметься за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, приватних інвестицій, а також міжнародної технічної допомоги та донорського фінансування.

- У Стратегії не передбачено питання електронного експорту (e-exporting), отже не виключається, що формуванню цього аспекту торгової політики можуть сприяти Дорожня карта/НЕС у контексті імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.
- Необхідно усунути існуючі проблеми у транскордонній торгівлі, такі як неможливість приймати у країні платежі PayPal, вирішити питання транспортних, страхових та інших послуг, необхідних для забезпечення безперешкодного електронного експорту товарів з України.
- Питання експорту електронних послуг потребує окремого аналізу, оскільки ця галузь є добре розвинутою в Україні.

Ініціативи у процесі розробки

Нижчезазначені документи наразі існують у формі проектів і поки що не прийняті Кабінетом Міністрів України. Після набрання чинності ці стратегії та плани стануть складовою засад економічної політики, що буде мати значний вплив на український експорт.

Всеохоплююча стратегія імплементації глави IV «Санітарні та фіто-санітарні заходи» Розділу IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (на 2016-2019 роки) являє собою українське зобов'язання у рамках Угоди про асоціацію/ПВЗВТ. Стратегія вже ухвалена, але ще не набрала чинності, оскільки потребує схвалення двостороннім (Україна-ЄС) органом з питань СФЗ (Підкомітет по СФЗ). Виконання зобов'язань щодо СФЗ є необхідною умовою для забезпечення українській сільськогосподарській продукції доступу до європейських ринків і конкретних ринкових сегментів.⁴²

- Оскільки доступ до європейського ринку має стратегічне значення для української сільськогосподарської продукції, Дорожня карта враховує існуючі проблеми в контексті імплементації стратегії СФЗ і плани щодо її вчасної імплементації.

⁴² З коментарів Тоні Віла (Tony Wheale), керівника фінансованого ЄС проекту технічної допомоги «Вдосконалення системи контролю безпечності харчових продуктів в Україні», під час інтерв'ю по телефону 22 вересня 2016 року.

Концепція **Державної цільової програми розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 року** була розроблена і затверджена Кабінетом Міністрів наприкінці 2015 року. Наразі готується остаточна версія самої Програми. Ціллю Програми є створення сприятливих умов для ефективного розвитку аграрного сектору з метою збільшення обсягів та якості сільськогосподарської продукції для населення, сприяння конкурентоспроможності та збільшення виробництва продукції з високою доданою вартістю. Передбачаються, зокрема, такі заходи: консультаційна підтримка аграрного сектора економіки, навчання, поширення результатів інноваційних досліджень та розробок, широкомасштабні засоби із збереження живої природи та охорони довкілля, фінансова підтримка, що включає державну підтримку, кредитування і страхування сільськогосподарських ризиків, вдосконалення системи оподаткування сільського господарства. Очікується збільшення обсягів експорту сільськогосподарської продукції на 3-4 %, а продукції харчової та переробної промисловості на 5-7 %.

- Програма є комплексною з точки зору заходів імплементації, пов'язаних з підтримкою і просуванням експорту. Важливо уникнути дублювання зусиль Мінекономрозвитку і Мінагрополітики у певних сферах, включаючи створення веб-порталу для експортерів, сприяння участі у торгових ярмарках, розробку рекомендацій з питань експорту, просування бренду «Україна».
- Для уникнення дублювання зусиль передбачена НЕС має або визначити один конкретний сільськогосподарський підсектор в якості пріоритетного напрямку, або доповнювати програму крос-секторальними заходами.

Проект Стратегії розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року є однією з ключових стратегій уряду, орієнтованих на інноваційну, технологічну і конкурентоспроможну модель економічного розвитку. Стратегія розвитку високотехнологічних галузей визначає пріоритетними дев'ять перспективних секторів, а саме: сільське господарство; військово-промисловий комплекс; створення нових речовин, матеріалів і нанотехнологій; ІКТ; енергетика; технологічне будівництво; розвиток гуманітарних наук, біоінженерія, клітинна медицина, фармацевтика; розвиток транзитної інфраструктури; туризм і відпочинок, а також інші галузі економіки. Стратегія визначає п'ять програм: (1) Створення Управління з питань високих технологій як інструменту підтримки інноваційних проектів; (2) Розвиток орієнтованої на експорт інноваційної екосистеми; (3) «Цифровий порядок денний для України»; (4) Залучення інноваційних транснаціональних компаній; та (5) програму «Високотехнологічна нація», яка просуває високі технології та науку серед українських громадян і, зокрема, молоді. Експортноорієнтована програма включає низку заходів зі сприяння її пропагуванню та реалізації.

- Стратегія не визначає конкретних заходів, спрямованих на об'єднання українських високотехнологічних галузей економіки та національної системи підтримки інновацій з ринками; заходи усунення цього недоліку може передбачити Дорожня карта/НЕС, зокрема, шляхом визначення пріоритетних високотехнологічних секторів з високим експортним потенціалом.
- Дорожня карта та передбачена НЕС мають забезпечити регулювання і координування зусиль з імплементації і доповнити стратегію розвитку високотехнологічних галузей, чітко визначивши заходи, орієнтовані на ринок та пов'язані з експортом, зокрема, спрямовані на підтримку підприємств-експортерів, що працюють у високотехнологічних галузях економіки.

Проект стратегії розвитку туризму та курортів (СРТК) на період до 2026 року був розроблений Мінекономрозвитку на виконання Стратегії сталого розвитку «Україна-2020». Проект СРТК спрямований на створення сприятливих умов для забезпечення розвитку туризму і курортів і перетворення цього сектору на високоінтегрований сектор світового ринку. У Стратегії виділено п'ять основних напрямків: безпека туристів; нормативно-правова база у сфері туризму і курортів; розвиток туристичної інфраструктури; розвиток людських ресурсів та маркетингова політика просування туризму в Україні. Визначені такі цілі: збільшення потоку іноземних туристів;

підвищення конкурентоспроможності національних і регіональних туристичних продуктів; збільшення робочих місць для найманих працівників та у формі приватного підприємництва; створення сучасної туристично-інформаційної інфраструктури та поширення інформації про туристичні ресурси України в глобальному інформаційному просторі. Конкретні заходи заохочення включають: i) просування і маркетинг офіційного туристичного бренду України; ii) створення туристичного інформаційного веб-порталу Visit Ukraine («Відвідай Україну») та iii) рекламування України як туристичного напрямку на національних і міжнародних виставках, ярмарках і конференціях.

- Необхідно приділити увагу синергії з іншими розроблюваними наразі заходами сприяння розвитку торгівлі з метою забезпечення їх узгодженості і уникнення фрагментації та дублювання, а також забезпечення ефективної координації зусиль з імплементації.
- З огляду на крос-секторальний характер такої стратегії, Дорожня карта та передбачена НЕС мають зосередитись на розробці і просуванні конкретних туристичних сегментів (наприклад, бізнес-туризм, конференції та інші заходи).

Транспортна стратегія України на період до 2030 року наразі розробляється. Документ готується відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна-2020», реформи державного управління і заходів, передбачених в рамках Угоди про асоціацію між ЄС та Україною для розвитку транспортного сектора. Стратегія пропонує позиціонувати Україну як міжнародний транспортний вузол між Європою та Азією, що пропонує безпечні, надійні, ефективні, дієві, мультимодальні та придатні транспортні системи, і спрямована на врегулювання таких питань: i) реструктуризація галузі; ii) наближення до стандартів і політики ЄС; iii) розширення транс'європейських мереж (TEN-T) і регіонального співробітництва у галузі транспорту (наприклад, Європа-Кавказ-Азія (ТРАСЕКА), iv) лібералізація ринку; v) усунення перешкод для транспортних і пасажирських потоків та vi) вдосконалення транспортних мереж і модернізація інфраструктури.

- Нова транспортна стратегія стосується основних проблем, пов'язаних з політикою, інфраструктурою і регулюванням ринку. Проте вона не враховує аспекти зовнішньої торгівлі та спрощення процедур торгівлі, такі як прикордонна інфраструктура, прикордонне співробітництво, а також управління транзитними потоками чи транс'європейським транспортним потенціалом.
- Дорожня карта та передбачена НЕС мають забезпечити, щоб ці ключові аспекти були охоплені будь-яким з документів, уникаючи при цьому дублювання зусиль і забезпечуючи належну послідовність заходів.

Стратегія розвитку малого та середнього підприємництва (2017-2020) має шість стратегічних напрямків (регуляторний, інституційний та бізнес-середовище; забезпечення доступу до фінансування; податкове адміністрування, культура підприємництва та людський капітал і кваліфікація; конкурентоспроможність та інновації), одним з яких є сприяння експорту/інтернаціоналізації, з акцентом на потребах сектора МСП. Стратегія розвитку МСП вказує на те, що тільки 5,9% українських МСП сьогодні експортують свою продукцію, і що існує великий потенціал для збільшення цього показника з тим, щоб повною мірою скористатися Угодою про асоціацію/ПВЗВТ, а також іншими глобальними можливостями. В контексті експорту основна увага в документі приділяється таким питанням як залучення МСП в глобальні ланцюжки створення вартості, підвищення готовності МСП до експорту, розширення доступу до зовнішніх ринків через Європейську мережу підприємств (EEN), підвищення доступності експортних кредитів, страхування і гарантії для українських МСП тощо.

У рамках Стратегії розвитку МСП буде розроблено План дій, який передбачатиме досягнення шістьох стратегічних цілей, і в якому будуть викладені конкретні заходи та їх доцільність, обов'язки

виконавців, строки виконання, ключові показники ефективності досягнення цілей та потреби у фінансовому забезпеченні.

- Дорожня карта/НЕС має забезпечити синергію і уникнути дублювання, а також, в разі необхідності, визначити заходи імплементації, зокрема, в пріоритетних секторах і міжсекторальних функціональних стратегіях.

Основні висновки

- Наявність стратегічних і програмних політичних документів України свідчить про те, що існує досить логічний і послідовний пакет заходів, передбачених планами на вищому рівні, серед яких провідними є взаємодоповнюючі Стратегія сталого розвитку «Україна-2020», Угода про асоціацію між Україною та ЄС та Угода про Коаліцію депутатських фракцій. Як слідує з проаналізованих документів, імплементація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, зокрема Розділу IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею», є узгодженою політичною метою Президента, Верховної Ради та уряду.
- Що стосується експортної політики, то пов'язані з експортом ініціативи та заходи, а також ініціативи та заходи у суміжних галузях зазначаються практично в усіх проаналізованих документах.
- Хоча кожна з таких сфер як високі технології, аграрний та регіональний розвиток, право інтелектуальної власності та інші має власну стратегію, існують й інші сектори (наприклад, промисловість), для яких стратегічні документи поки що не розроблені.
- У наявних стратегічних документах мало уваги приділено плануванню фінансових та інших ресурсів в усіх напрямках; це негативно відбивається на результатах імплементації.
- У цьому контексті роль Дорожньої карти/НЕС є багатоаспектною. По-перше, Дорожня карта та передбачена НЕС мають забезпечити узгодженість стратегічних документів, особливо в тих основних сферах, які є пріоритетними для експорту: сприяння розвитку торгівлі та інформуванню, ТБТ, СФЗ та доступ до фінансів. Це означає, що діяльність з імплементації має бути чітко визначена, окреслена і впорядкована в усіх стратегічних документах для забезпечення узгодженості та логічного поділу навантаження між учасниками реалізації відповідних заходів.
- Крім того, при визначенні пріоритетності секторів Дорожня карта/НЕС мають враховувати пріоритетність секторів, визначену в усіх інших стратегіях, аби уникнути дублювання заходів з імплементації. Це стосується, зокрема, сільського господарства, стратегічні документи для якого є дуже докладними і вичерпними. Аналогічно, слід уникати потенційного перетинання заходів у таких сферах як наближення стандартів та гармонізація нормативно-правових документів. Основним критерієм при визначенні заходів з імплементації має бути орієнтація на ринок або експорт, з одного боку, та узгодження функцій підтримки крос-секторальної торгівлі (наприклад, просування, гармонізація нормативно-правових документів), з іншого боку.

→ Посилання на план дій: заходи 1.1.1., 1.3.11. та 2.2.10.

Огляд торговельної політики (угоди СОТ, преференційний доступ)

У травні 2008 року Україна стала членом Світової організації торгівлі (СОТ), що забезпечило можливість її участі у багатосторонній торговельній системі і покращення співпраці з окремими

державами і групами держав. Завдяки лібералізації торгівлі товарами та послугами, а також ефективній торговельній політиці Україна має перспективи збільшити обсяги свого експорту, диверсифікувати асортимент призначеної для експорту вітчизняної продукції і встановити режим вільної торгівлі з державами, які є членами СОТ. Як член СОТ Україна має рівні права на участь у формуванні та узгодженні правил доступу до ринків і використання передбаченого СОТ механізму врегулювання спорів для усунення непорозумінь між державами-членами СОТ.

Рівень активності України в СОТ підвищився в останні роки. У 2015-2016 роках Україна приєдналась та ратифікувала Угоду СОТ про спрощення процедур торгівлі, Угоду про державні закупівлі, а також приєдналась до Протоколу про внесення змін до Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС). У 2016 році Україна взяла участь у 14-ти засіданнях шести різних комітетів СОТ. Окрім того, Україна успішно пройшла свій перший Огляд торговельної політики в рамках механізму СОТ (квітень 2016 року), а також брала активну участь в оглядах інших країн, зокрема, Об'єднаних Арабських Еміратів, Туреччини, Грузії, Російської Федерації та Сполучених Штатів Америки. Україна також почала активніше використовувати систему врегулювання торгових суперечок в рамках СОТ. Зокрема, з кінця 2015 року Україна надіслала два запити на проведення консультацій (щодо імпорту залізничного рухомого складу та щодо обмеження транзитного руху), в обох випадках стосовно заходів, вжитих Російською Федерацією. 10 грудня 2016, після спроби врегулювання питання на стадії консультацій, що є першим етапом формального врегулювання суперечок в рамках СОТ, Україна направила до СОТ запит на створення групи експертів щодо імпорту залізничного рухомого складу, стрілочних переводів та іншого залізничного обладнання (DS 499). Станом на початок 2017 року затверджено рішення про створення групи експертів та формується її склад.

Не зважаючи на певні успіхи, досі відчувається дефіцит фінансових і кадрових ресурсів в усіх напрямках. Відносини України з СОТ є нетиповими, і ціла низка заходів викликає питання з боку членів СОТ, зокрема стосовно заходів, вжитих попередніми урядами (наприклад, введення у 2009 році додаткового 13% імпортного збору щодо деяких товарів; запровадження у 2011 році квот на експорт зерна; застосування спеціальних (з метою захисту вітчизняного виробника) захисних заходів щодо імпорту в Україну певних легкових автомобілів; перегляд ставок ввізного мита, закріплених у Розкладі України, відповідно до Статті XXVIII:5 ГАТТ).

Україна регулярно звітує Секретаріату СОТ про заплановані ініціативи щодо регулювання у сфері ТБТ і СФЗ. Базова середня зв'язана ставка ввізного мита України становить 6,1 % (10,8 % для сільськогосподарської продукції, та 4,9 % для іншої продукції). У 2015 році, Україна застосовувала ставки ввізного мита режиму найбільшого сприяння щодо імпорту товарів на рівні 9,6 % (для сільськогосподарських товарів) і 3,6 % (для промислових товарів). Імпортне мито з усіх виробів, крім пива, вина і деяких тютюнових виробів стягується за адвалорними ставками. Середня ставка ввізного мита режиму найбільшого сприяння щодо імпорту промислових товарів перевищує 10 % тільки для одягу, взуття, різноманітних аксесуарів та виробів з кишок тварин. Для сільськогосподарської продукції адвалорні ставки ввізного мита режиму найбільшого сприяння не перевищують 20 %, за винятком цукру (50 %) і соняшникової олії (30 %). Для імпорту цукру-сирцю з тростини встановлена тарифна квота у розмірі 267 800 тон на рік.⁴³

У частині доступу до ринку, за останні двадцять років Україною було підписано низку угод про вільну торгівлю, зокрема:

- **Угода про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі між ЄС та Україною (ПВЗВТ)**, яка набрала чинності 1 січня 2016 року і є складовою Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, підписаної у червні 2014 року. Вона забезпечить відкриття європейських

⁴³ СОТ ОТП/С (2016), с. 7.

ринків для українських товарів і послуг у результаті процесу гармонізації нормативно-правових документів України із законодавством ЄС, що є запорукою переходу українського виробництва та високі стандарти якості

- **Угода про вільну торгівлю між Україною та державами Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ)** була підписана у 2010 році і набрала чинності у червні 2012 року. Вона передбачає лібералізацію торгівлі товарами та послугами, інвестиційних можливостей та державних закупівель, сприяння економічній конкуренції і захист прав інтелектуальної власності.
- **Угода про вільну торгівлю між Україною та Республікою Македонія** була підписана та ратифікована у 2001 році. Угода покликана забезпечити справедливі умови конкуренції у торгівлі та подальше сприяння інвестиціям, а також поступове усунення обмежень у торгівлі товарами.
- **Угода про вільну торгівлю між Україною та Чорногорією**, що була підписана у 2011 році і ратифікована через рік, спрямована, як і попередня Угода про вільну торгівлю, на розширення співпраці між країнами та усунення труднощів і обмежень у торгівлі товарами та послугами.
- **Договір про зону вільної торгівлі держав-членів Співдружності Незалежних Держав (СНД)** набрав чинності у вересні 2012 року. Договір підписали Вірменія, Білорусь, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Російська Федерація⁴⁴, Таджикистан та Україна. Цей Договір спрямований на поступову відмову від експортних мит між країнами, що підписали Договір, і передбачає завершення періоду імплементації у 2020 році.
- **Двосторонні угоди про вільну торгівлю з пострадянськими країнами**, у тому числі з **Туркменістаном** (набрала чинності у 1995 році), **Вірменією** (1996), **Узбекистаном** (1996), **Азербайджаном** (1996), **Грузією** (1996), **Казахстаном** (1998), **Республікою Киргизстан** (1998), **Молдовою** (2005), **Таджикистаном** (2002) і **Республікою Білорусь** (2006).⁴⁵
- **Угода про вільну торгівлю між Канадою та Україною** була підписана у липні 2016 року і має бути ратифікована.

Наразі ведуться переговори про підписання Україною угод про вільну торгівлю з Сербією, Ізраїлем та Туреччиною.

Найважливішою подією за останні роки стало підписання та тимчасове застосування Угоди про асоціацію з ЄС у 2014 році та початок використання в її рамках ПВЗВТ з 2016 року. Угода про асоціацію є угодою між Україною та ЄС, яка забезпечує всеосяжні рамки для здійснення двосторонніх відносин і зміцнення тісної економічної і політичної співпраці.⁴⁶ ПВЗВТ, яка супроводжує Угоду про асоціацію, визначає механізми лібералізації торгівлі та здійснення економічних реформ. Зокрема, вона:

«надасть Україні можливості для модернізації її торговельних відносин та економічного розвитку. Інструментами для цього є відкриття ринків шляхом поступового скасування

⁴⁴ 16 грудня 2015 року Президент Російської Федерації в підписав Указ № 628 «Про призупинення Російською Федерацією дії Договору про зону вільної торгівлі по відношенню до України». 25 грудня 2015 року Рада Федерації затвердила цей Указ.

⁴⁵ Рішення Ради глав країн СНД від 18 жовтня 2011 року про затвердження Договору про зону вільної торгівлі держав-членів СНД передбачає перелік двосторонніх угод про вільну торгівлю, що підлягають припиненню після набрання чинності Договором про зону вільної торгівлі держав-членів СНД. Доступне на сайті http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997_p01

⁴⁶ Європейська комісія (без дати). ЄС: *Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі*: Інструкція для читання. Доступно на сайті http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_150981.pdf.

*митних тарифів, надання безмитного доступу в рамках тарифних квот, а також масштабна гармонізація українських законів, норм та стандартів з тими, що діють у ЄС у різних прямо або опосередковано пов'язаних із торгівлею секторах. Це створить умови для гармонізації стандартів України та ЄС у ключових галузях».*⁴⁷

Угода про асоціацію вважається «однією з найпрогресивніших з усіх угод такого типу, які будь-коли укладав ЄС».⁴⁸ Вона належить до числа угод, які називають «орієнтованими на інтеграцію», оскільки у ній містяться положення *acquis* ЄС, які повинні застосуватись так, ніби третя країна вже є частиною ЄС.⁴⁹ Наближення законодавства України до *acquis* ЄС стосується, зокрема, таких сфер: конкуренція, державні закупівлі, спрощення процедур торгівлі, права інтелектуальної власності та енергетичні питання, пов'язані з торгівлею.⁵⁰

Хоча імплементація ПВЗВТ була відкладена на рік через тиск з боку Російської Федерації, розділ IV Угоди про асоціацію набув чинності 1 січня 2016 року.⁵¹ У відповідь, Російська Федерація в односторонньому порядку призупинила дію Угоди про вільну торгівлю з Україною в рамках СНД⁵², застосувавши ставки ввізного мита режиму найбільшого сприяння щодо товарів українського походження, заборонивши імпорту української сільськогосподарської продукції, продукції харчування та сировини⁵³ та заблокувавши міжнародний транзит вантажів з території України до інших країн-торговельних партнерів по СНД. Незважаючи на те, що сьогодні Україна менше залежить від традиційних ринків, ніж кілька років тому, ці обмежувальні заходи у торгівлі все ж таки істотно шкодять українській економіці. За прогнозами спостерігачів, у найближчій перспективі вони, швидше за все, знівелюють будь-які вигоди від ПВЗВТ. Проте ці заходи можуть сприяти прискоренню переорієнтації України на торгівлю з ЄС та іншими країнами.

⁴⁷ Європейська комісія (без дати). *ЄС: Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі*: Інструкція для читання. Доступно на сайті http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_150981.pdf.

⁴⁸ Європейська Рада, з коментарів, наданих пресі Германом ван Ромпеєм, Президентом Європейської Ради, Брюссель, 25 лютого 2013, EUCO 48/13 http://europa.eu/rapid/press-release_PRES-13-74_en.htm (09/11/2016)

⁴⁹ Petrov, Van der Loo, Van Elsuwege, The EU-Ukraine Association Agreement: A New Legal Instrument of Integration Without Membership?, *Kyiv-Mohyla Law and Politics Journal*, 2015, No.1, p. 2.

⁵⁰ Європейська Комісія (2016). Торговля: Україна. Доступно на сайті: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/ukraine/>.

⁵¹ Аналітичний відділ журналу *Economist* (2016). *Звіт про країну. Україна*. Березень.

⁵² Указ Президента РФ «Про призупинення Російською Федерацією дії Угоди про зону вільної торгівлі щодо України» № 628.

⁵³ Постанова Уряду Російської Федерації «Про застосування окремих економічних заходів в цілях забезпечення безпеки Російської Федерації» від 7 серпня 2014 року № 778 та 31 липня 2015 року № 774, № 842.

Основні висновки

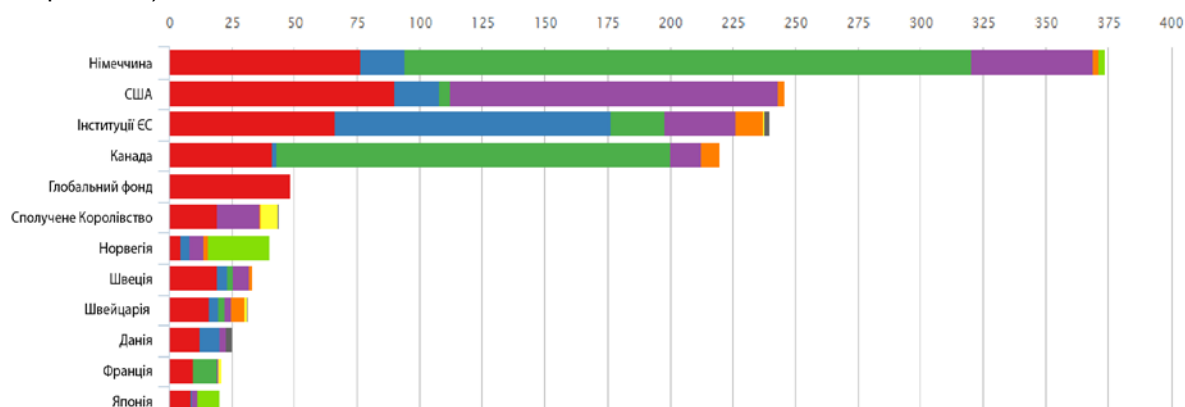
- Останні кілька років Україна концентрує свої зусилля на створенні сприятливих умов для торгівлі на ринках ЄС. Питання про освоєння великих потенційних ринків з високими показниками зростання (Азія, Африка) або найближчих ринків (країни СНД) ще не стоїть на порядку денному. Для диверсифікації напрямків експорту необхідно проаналізувати можливості, які можуть відкрити такі ринки. У більш довгостроковій перспективі слід передбачити можливість укладання нової угоди про вільну торгівлю з певними торговельними партнерами.
- Ведення переговорів щодо підписання угод про вільну торгівлю потребує значних урядових ресурсів, тому для забезпечення ефективних результатів майбутні рішення про початок переговорів з певною країною повинні базуватись на об'єктивних критеріях, таких як: i) розмір та динаміка ринку; ii) комплементарність економік, забезпечення власних інтересів та реальної спроможність експортерів вийти на конкретний ринок.
- Україна повинна ефективніше використовувати можливості в рамках Угоди про асоціацію, ЄАВТ та СОТ для проведення реформ у сфері торгівлі, поліпшення умов діяльності підприємств, зокрема МСП, та надання інформаційних й навчальних послуг, а також іншої підтримки підприємствам, зокрема МСП, з метою оптимального використання наявного доступу до ринків.

→ **Посилання на план дій:** заходи 1.3.2. - 1.3.5.

Діяльність міжнародних донорів

Загальний розмір наданої Україні Офіційної допомоги в цілях розвитку (ОДР) становив 1,458 млрд. доларів США у 2015 році та 1,409 млрд. доларів США у 2014 році; це істотно більше порівняно з 2013 та 2012 роками (783 млн і 768 млн доларів США, відповідно). Упродовж багатьох років основними донорами залишаються країни-члени ЄС та різні інституції ЄС, головним чином, у рамках програм допомоги. Серед інших основних донорів – Німеччина, США, Канада та Сполучене Королівство.

Рисунок 42: Україна - Офіційна допомога в цілях розвитку за донорами і секторами, 2015 р. (млн. доларів США)



Джерело: Дані ОЕСР – Статистика обсягів допомоги, Комітет з питань допомоги в цілях розвитку (DAC), 2015

Доцільним є аналіз здійснюваної наразі діяльності з розвитку торгівлі, оскільки він відображає основні напрямки діяльності різних учасників цього процесу та їх ініціативи і водночас дозволяє визначити можливі дублювання, прогалини та аспекти, що залишилися поза увагою. Це особливо

важливо, оскільки виявлені недоліки будуть додатково проаналізовані і усунуті шляхом вжиття спеціальних заходів у межах стратегічного плану дій (ПД).

Таблиця 3: Підтримка донорів та основні заходи

Проект	Статус	Бюджет	Донор/ головний координатор	Очікувані сфери діяльності
Канадсько-український проект з підтримки торгівлі та інвестицій про доступ до ринків Канади (CUTIS)	Діючий 02/2016 – 12/2020	13,4 млн. кан. дол.	Департамент закордонних справ, торгівлі та розвитку Канади (GAC) / Конференційна рада Канади	<ul style="list-style-type: none"> • Сприяння експорту української продукції до Канади • Залучення в Україну інвестицій з Канади • Інформація про доступ до ринків Канади • Навчання представників МСП у пріоритетних галузях • Допомога українському бізнесу у використанні переваг угоди про ВТ з Канадою
Партнерство для місцевого економічного розвитку та демократичного врядування (16 міст у чотирьох регіонах)	Діючий 03/2015 – 06/2021	19,7 млн. кан. дол.	GAC / Федерація канадських муниципалітетів	<ul style="list-style-type: none"> • Послуги та інституції з підтримки бізнесу • Розвиток МСП • Демократичне врядування • Покращення бізнес-клімату • Інфраструктура бізнесу • Розвиток партнерства між державним та приватним сектором • Жіноче підприємництво
Лідерство в економічному врядуванні (LEG/LEV)	Діючий 12/2014 - 12/2019	Дані відсутні	Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) / Фонд Східна Європа (EEF)	<ul style="list-style-type: none"> • Покращення умов здійснення підприємницької діяльності • Розвиток МСП • Зміцнення інституційного потенціалу • Сприяння діалогу між державним та приватним сектором • Просування реформ
Проект USAID з торговельної політики (UTPP)	Діючий 04/2015 – 04/2017	2,9 млн. дол. США	USAID / Міжнародна група розвитку (IDG)	<ul style="list-style-type: none"> • Сприяння активній участі в СОТ • Поліпшення координації та співпраці між Міністерствами та приватним сектором • Сприяння дотриманню зобов'язань в рамках СОТ та ПВЗВТ • Спрощення процедур торгівлі • Інформація про доступ до

				ринків
План заходів з реформування митної системи	Діючий 05/2016 – 05/2018	Дані відсутні	USAID / компанія IBI International	<ul style="list-style-type: none"> • Модернізація митної служби • Спрощення процедур торгівлі • Відповідність митним положенням ЄС та прикордонним стандартам
Проект реформування інвестиційного клімату	Діючий 09/2016- 12/2018	3,3 млн. євро	Міжнародна фінансова корпорація (МФК)	<ul style="list-style-type: none"> • Регулювання підприємницької діяльності • Агропромислові ринки, в тому числі безпечність харчових продуктів • Спрощення процедур торгівлі та логістики, пов'язаної з річковими та морськими перевезеннями
Проект зміцнення бізнес-об'єднань МСП	Діючий 03/2015- 03/2018	1 млн. дол. США	Уряд Швейцарії (SECO) - Програма розвитку ООН (UNDP)	<ul style="list-style-type: none"> • Покращення умов здійснення підприємницької діяльності для МСП • Зміцнення потенціалу бізнес-об'єднань • Зміцнення діалогу між державним та приватним сектором
Донорський фонд стабілізації і сталого розвитку України ⁵⁴	Діючий 11/2014 – 11/2017	13,5 млн. євро	Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР)	<ul style="list-style-type: none"> • Підтримка економічних реформ • Покращення бізнес-клімату • Розширення доступу до фінансування • Зміцнення інституційного потенціалу • Боротьба з корупцією
Програма створення кращого бізнес-середовища (проект FORBIZ в рамках EU4Business)	Діючий 2016-2020	95 млн. євро (повне фінансування ЄС, включаючи кредитно-гарантійний механізм у розмірі 40 млн. євро)	Міжнародна технічна допомога, ЄБРР, ЄІБ	<ul style="list-style-type: none"> • Розвиток малого і середнього бізнесу • Національні та регіональні стратегії економічного розвитку • Бізнес-консалтинг і розвиток підприємницьких навичок для малих і середніх підприємств • Доступ до фінансування (використання кредитно-гарантійного механізму)

⁵⁴ Внески були здійснені у 2014 році Данією, Фінляндією, Францією, Німеччиною, Японією, Нідерландами, Швецією Швейцарією, Сполученим Королівством та Сполученими Штатами Америки. Італія і Польща приєдналися до Донорського фонду у 2015 році.

Місія Європейського Союзу з прикордонної допомоги Молдові та Україні (EUBAM)	Діючий 2005-2017	14,8 млн. євро (12/2015 – 11/2017)	ЄС	<ul style="list-style-type: none"> • Інтегроване управління кордонами • Спрощення процедур торгівлі • Право інтелектуальної власності • Належне управління • Надання допомоги у виконанні пов'язаних з торгівлею і підприємництвом обов'язкових вимог за Угодою про асоціацію
Програма підтримки імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС	Діючий 01/2016- 01/2019	7,7 млн. євро	EC / GFA consulting	<ul style="list-style-type: none"> • Нарощування інституційного потенціалу • Міжвідомча координація • Зближення правових норм та імплементація політики • Комунікація та інформування
Вдосконалення системи контролю безпеки харчових продуктів в Україні	Діючий 03/2014 - 03/2017	3,6 млн. євро	EC / Agriconsulting	<ul style="list-style-type: none"> • Гармонізація законодавства та інституцій у сфері СФЗ • Безпечність харчових продуктів • Лабораторії • Контроль якості • СОТ/ГАТТ (Угода про ТБТ/СФЗ тощо) • Захист прав споживачів • Нарощування потенціалу
Український проект бізнес-розвитку плодоовочівництва (УПБРП)	Діючий 2014-2021	19.3 млн. кан. дол.	GAC та MEDA	<ul style="list-style-type: none"> • Розвиток ринку • Доступ до фінансового ринку • Вирівнювання трудових ресурсів
Сприяння українським МСП сектору вирощування фруктів та овочів у виході на глобальні та внутрішні ринки та створення доданої вартості	Діючий 03/2016 - 12/2019	2,7 млн. дол. США	Уряд Швеції/МТЦ	<ul style="list-style-type: none"> • Підвищення конкурентоздатності МСП • Сприяння розвитку торгівлі • Сприяння виходу на ринки та приєднання до ланцюгів доданої вартості • Підвищення кваліфікаційної спроможності інституцій з підтримки торгівлі
ГЕФ/ЮНІДО «Впровадження стандарту систем енергоменеджменту в промисловості України».	Діючий 2014 – 2018	5.6 млн. дол. США	ГЕФ (Глобальний Екологічний Фонд) та ЮНІДО (ООН з промислового розвитку)	<ul style="list-style-type: none"> • Енергоефективність • Енергоменеджмент у промисловості України • Проблеми енергоменеджменту в промисловості • Запровадження національного стандарту системах

				енергоменеджменту шляхом використання міжнародного стандарту ISO 50001
Допомога в імplementації СФЗ – зобов'язань (санітарних та фіто-санітарних заходів) України перед ЄС в рамках Угоди про асоціацію	Діючий 01/2016 – 10/2017	1 млн. євро	ЄС	<ul style="list-style-type: none"> • Наближення законодавства України до законодавства ЄС • Посилення адміністративної спроможності • Організація інформаційних кампаній щодо правил та вимог доступу на ринок ЄС • Проведення регулярного діалогу щодо фіто-санітарних питань
Підтримка імplementації Угоди про асоціацію та Національної транспортної стратегії в Україні	Діючий 01/2016 – 01/2019	3,7 млн. євро	ЄС	<ul style="list-style-type: none"> • Наближення законодавства у галузі транспорту до нормативно-правової бази ЄС • Оновлення Транспортної стратегії України відповідно до вимог ЄС • Створення інформаційних систем (Європейської системи безпеки на морі та електронного реєстру для автомобільного транспорту)
Сприяння розвитку торгівлі за рахунок діалогу між представниками громадянського суспільства і органами державної влади (Діалог зі Сприяння Торгівлі)	Діючий 01/2014-12/2018	0,44 млн. євро	ЄС	<ul style="list-style-type: none"> • Виконання Україною зобов'язань відповідно до Угоди про асоціацію • Спрощення адміністративних процедур для зменшення витрат українських учасників міжнародної торгівлі • Зміцнення потенціалу бізнес-асоціацій для сприяння розвитку торгівлі • Розробка стандартизованого інструменту моніторингу та оцінки ступеня реалізації заходів з розвитку торгівлі

Джерело: Власна інформація урядів країн-донорів, зібрана МТЦ, 2016, та Департаменту координації міжнародних програм Мінекономрозвитку

Інші ініціативи, які фінансуються європейськими інституціями

Наразі інституції Європейського союзу є головним економічним партнером України і вагомо сприяють відновленню економіки країни, зокрема за допомогою програм технічної допомоги. На додаток до ініціатив, зазначених у таблиці вище, інституції ЄС створили кілька програм і

механізмів фінансування, спрямованих на підтримку розвитку приватного сектора, особливо в інтересах МСП:

- **Програма підтримки для МСП у рамках Угоди про глибоку та всеохоплюючу зону вільної торгівлі (ПВЗВТ).** В якості складової ініціативи під назвою «Флагманська ініціатива з підтримки малого і середнього бізнесу» (SME Flagship)⁵⁵, ця програма, що введена в дію Європейською комісією спільно з ЄІБ та ЄБРР, доповнюватиме програми ЄС, які допомагають малим підприємствам розвиватися і готуватися до використання нових ринкових можливостей, які відкриває ПВЗВТ, і допоможе органам влади України в імплементації Угоди про асоціацію⁵⁶. Для реалізації програми з бюджету ЄС буде виділено близько 200 млн євро у формі грантів.

- **Ініціатива EU4Business** реалізується в рамках програми «Східне партнерство» відповідно до Європейської політики сусідства і початково мала назву «Флагманська ініціатива з підтримки малого і середнього бізнесу» (SME Flagship). Ініціатива EU4Business націлена на розвиток приватного бізнесу в цілому, і зокрема МСП, шляхом сприяння доступу до фінансування або бізнес-консалтингу. Серед іншого, ініціатива також включає зазначені вище проекти. Бюджет здійснюваної наразі частини програми складає 40 млн. євро, що призначаються на консультаційну підтримку шляхом відкриття Європейським банком реконструкції та розвитку 15 центрів підтримки підприємництва, які надаватимуть послуги бізнес-консалтингу (бюджет: 28 млн. євро). Ще 12 млн. євро спрямовані на кредитування малих і середніх підприємств, в першу чергу компаній, які вже займаються експортом і готові збільшити свою частку на зовнішніх ринках, або компаніям, які планують розпочати експортну діяльність.⁵⁷

Інші ініціативи, які фінансуються Урядом Сполучених Штатів Америки

Сполучені Штати, через програми USAID (Агентства США з міжнародного розвитку), є другим за обсягами ОДР донором, який особливо активно сприяє економічному зростанню в Україні шляхом реалізації ініціатив, спрямованих на покращення бізнес-клімату на національному та місцевому рівнях, а також на заохочення вітчизняної та зовнішньої торгівлі та інвестицій.

- Western NIS Enterprise Fund (WNISEF)

На додаток до програм, зазначених вище, з 1994 року Уряд США, через USAID, фінансує **Western NIS Enterprise Fund (WNISEF)** – регіональний фонд прямих інвестицій у розмірі 150 млн. доларів США, що спрямовуються на підтримку МСП та приватних підприємств в Україні та Молдові. У 2015 році, після понад двох десятиліть успішного інвестування у 118 МСП, на яких працювало близько 25 000 чоловік і залучено \$1,4 млрд інвестицій, WNISEF запустив програму технічної допомоги обсягом \$ 35 млн, з метою забезпечення зростання експорту, розвитку економіки, що впливає на формування лідерських навичок у сфері інвестицій та економіки в Україні та Молдові. Зокрема, WNISEF надає технічну допомогу уряду України щодо забезпечення організаційними можливостями та інструментами для стимулювання експорту та залучення іноземних інвестицій.

Ініціативи Групи Світового банку

Група Світового банку також бере участь у наданні підтримки Україні, зокрема, через **Міжнародну фінансову корпорацію (МФК)**. Поєднуючи інвестиційні та консультаційні послуги, МФК кооперується з клієнтами у стратегічних секторах, які є важливими для сталого розвитку України,

⁵⁵ Розпочата у 2009 році, ініціатива SME Flagship є масштабною регіональною ініціативою ЄС, яка спрямована на надання підтримки малим і середнім підприємствам у країнах Східного партнерства з метою вирішення спільних проблем, що гальмують їх зростання: обмежений доступ до фінансових ресурсів, складність виходу на нові ринки, відсутність навичок ведення бізнесу і несприятливий бізнес-клімат.

⁵⁶ Більш докладна інформація доступна на веб-сторінці: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-15-5013_en.htm

⁵⁷ З веб-сайту: <https://euukrainecoop.com/2016/05/31/eu4business/>

акцентуючи увагу на агропромисловій галузі, інфраструктурі, енергоефективному/чистому виробництві та фінансових ринках. В Україні реалізується кілька ініціатив з надання консультаційних послуг, у тому числі Програма з інформаційної пропаганди щодо фінансових ринків (FMPO), яка шляхом проведення тренінгів і семінарів допомагає наростити місцевий потенціал для скорочення кількості проблемних кредитних заборгованостей, управління ризиками, а також розширення можливостей банківського обслуговування малого і середнього підприємництва.

Мережа підтримки торгівлі України (МПТ)

Національна мережа підтримки торгівлі має сформувати торговельну екосистему, яка динамічно реагуватиме на потреби експортерів наданням широкого спектра послуг і засобів підтримки, таких як політика і регулювання, консультаційні послуги, фінансування і страхування торгівлі, тестування і сертифікація продукції, міжнародна логістика та експедирування вантажів. Інтегрована система МПТ істотно сприяє підвищенню конкурентоспроможності країни та, що важливіше, є необхідною умовою для реалізації загального порядку денного з розвитку України.

Хоча міжнародна торговельна позиція України кардинально змінилася упродовж останніх 2-3 років, національна система підтримки торгівлі не встигає за такою динамікою і наразі ще не забезпечує такий рівень якості та спектр послуг, який зазвичай можна було б очікувати за подібних умов і який є необхідним для ефективної та дієвої підтримки експортерів у забезпеченні ними потреб традиційних ринків та виходу на нові.

Українська МПТ страждає, головним чином, через відсутність орієнтації на клієнта, значні прогалини і перетинання послуг, регуляторні обмеження (наприклад, у фінансовій сфері), а також через недостатню географічну присутність на місцевому та міжнародному ринках. Крім того, недостатня інституційна присутність на ключових експортних ринках та низький рівень технічних навичок інституцій з підтримки торгівлі ще більше ускладнюють реалізацію орієнтованої на результат державної політики з просування експорту.

Текстова вставка 4: Офіс з просування експорту

Створення Офісу з просування експорту (ЕРО) було ініційоване Міністерством економічного розвитку і торгівлі України та реалізовано завдяки спільним реформаторським зусиллям уряду України та міжнародних партнерів, що надають технічну допомогу Україні, з метою активізації та розвитку можливостей України у реалізації політики з просування експорту.

На сьогодні ЕРО швидко розвивається як дієвий інструмент, маючи на меті підтримати сучасну експортоорієнтовану екосистему, що має діяти за участі державних інституцій та бізнес спільноти, та втілитися у створення інституції з підтримки експорту. Відповідно до наказу Мінекономрозвитку України №1861 від 03 листопада 2016 року ЕРО набув правового статусу у якості консультативно-дорадчого органу при Міністерстві.

Нараз ЕРО є невід'ємною складовою у розробці політики України у сфері сприяння експорту; його функції охоплюють чотири види діяльності: інформування експортерів, послуги для експортерів, освітні програми для експортерів та пропозиції щодо бізнес можливостей.

Бачення ЕРО та основна ціль його функціонування – це розвиток в Україні ефективної системи просування експорту, запровадження принципу «єдиного вікна» для експортерів і бізнесу, сприяння виходу українських експортерів на новий рівень, розвиток їх конкурентоспроможності на внутрішньому та міжнародних ринках, популяризація України та її продукцію та послуг за кордоном.

Через недостатній рівень культури споживання послуг, пов'язаних з торгівлею, сегмент їх постачальників, таких як бізнес-асоціації, у всій системі підтримки торгівлі в Україні є відносно слабким, що в свою чергу обмежує спектр самих послуг з підтримки торгівлі.

Опитування та аналіз мережі підтримки торгівлі України

У рамках реалізації Дорожньої карти було проведено опитування інституцій з підтримки торгівлі з метою отримання уяви про стан справ і перспективи національної мережі підтримки торгівлі, потенціал, проблеми і можливості національних державних і приватних інституцій з підтримки торгівлі. В опитуванні взяли участь 83 інституції та організації державного та приватного сектору і представники громадянського суспільства⁵⁸.

Домінування у структурі МПТ інституцій з підтримки торговельної політики (Рисунок 43): У структурі української мережі підтримки торгівлі чітко домінують інституції з підтримки торговельної політики, які складають найбільшу частку у МПТ – 53%. Частка інституцій, що надають послуги пов'язані з торгівлею становить 25% від загальної кількості українських інституцій з підтримки торгівлі (ІПТ). Категорії «бізнес-послуги» та «громадянське суспільство», частки яких становлять, відповідно, 10% і 12%, представлені найменше. Це може свідчити про недостатній розвиток цих сегментів ІПТ в Україні, внаслідок чого у структурі МПТ домінують інституції з підтримки торговельної політики. З іншого боку, домінування інституцій з підтримки торговельної політики, ймовірно, є «залишком минулого», коли держава брала участь в економіці. Однак це свідчить про необхідність подальшого розвитку та зміцнення системи недержавних постачальників послуг, особливо інституцій з надання бізнес-послуг та інституцій громадянського суспільства, які мають відігравати активнішу і ефективнішу роль, сприяючи конкурентоспроможності українського експорту.

Рисунок 43: Категорії та відносна частка ІПТ

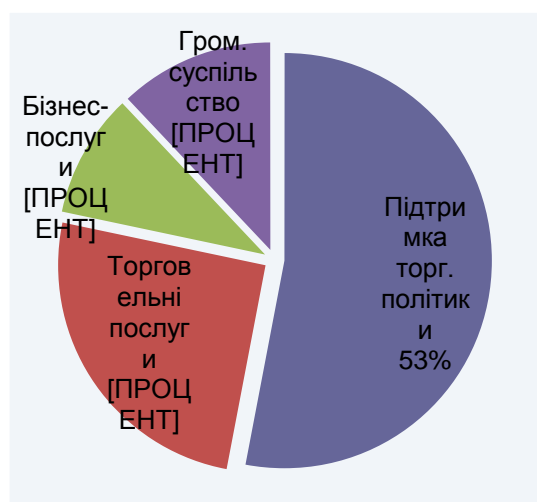
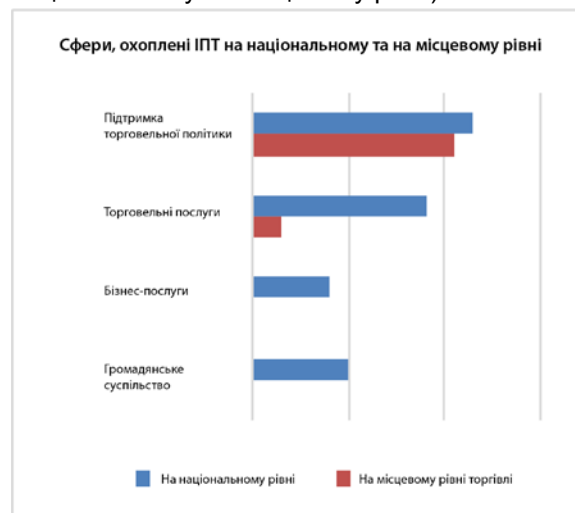


Рисунок 44: Сфери, охоплені ІПТ (на національному та місцевому рівні)



Джерело: Результати опитування Мережі підтримки торгівлі, проведеного в Україні МТЦ у 2016 році

⁵⁸ Оскільки до складу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (Мінекономрозвитку) входить кілька структурних підрозділів, які займаються питаннями торгівлі, кожне з них вважається окремим суб'єктом. Таким чином, в опитуванні Мінекономрозвитку представлено 10-ма суб'єктами. Фінансовані донорами проекти технічної допомоги та донорські інституції включені до категорії «мережі громадянського суспільства» (5 суб'єктів). Респонденти, які представляють приватний сектор і не надають жодних пов'язаних з торгівлею послуг, були виключені з аналізованої вибірки.

МПТ має обмежене охоплення на місцевому рівні (Рисунок 44): З огляду на сфери охоплення найбільшу частку складають інституції з підтримки торговельної політики, які діють як на національному, так і на місцевому рівні. З трьох інших категорій про свою активність на місцевому рівні повідомили лише три інституції, які надають торговельні послуги; активність решти інституцій проявляється на загальнодержавному рівні. В цілому ж на підставі одержаних результатів можна припустити, що інституції з підтримки торговельної політики надають на місцевому рівні інші послуги, ніж на національному рівні; це відповідає тенденції до децентралізації державного управління в Україні.

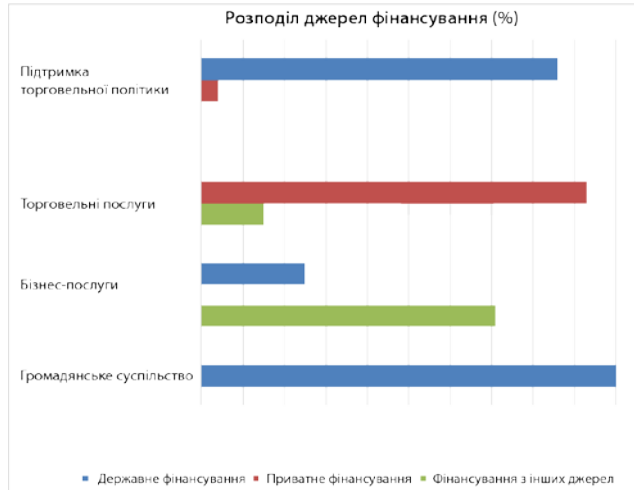
МПТ має обмежений доступ до фінансових ресурсів як наслідок нестабільного державного та/або приватного фінансування (Рисунок 46). У процесі опитування з'ясувалася складність однозначного визначення типів/джерел фінансування через недостатність інформації. Як і очікувалося, інституції з підтримки торговельної політики фінансуються, переважно, за рахунок державних коштів, за деякими винятками. Результати щодо решти категорій виявилися неочікуваними, оскільки джерело фінансування (державні кошти або приватне фінансування) не узгоджується зі статусом ІПТ (державна/приватна). У категоріях організацій, що надають послуги пов'язані з торгівлею та організацій громадянського суспільства, які представлені як державними, так і приватними підприємствами, зустрічається комбіноване фінансування: державні кошти, приватні кошти та інші джерела фінансування. Проте респонденти з категорії «торговельні послуги» зазначають, що вони фінансуються переважно за рахунок приватних коштів, тоді як респонденти з категорії «громадянське суспільство» повідомляють про те, що вони фінансуються переважно за рахунок державних коштів. В категорії «бізнес-послуги», яка представлена, головним чином, приватними комерційними підприємствами, 25 % респондентів повідомляють про те, що вони фінансуються за рахунок державних коштів.

Крім того, питання про фактичне використання і розподіл ресурсів залишається недостатньо з'ясованим, оскільки переважна частина опитаних ІПТ не надала фінансової інформації. Однак попередні результати показали, що 60-70 % ресурсів ІПТ використовували для покриття своїх поточних витрат, і лише 30-40 % коштів – безпосередньо для надання послуг; обидва факти дозволяють припустити, що існують істотні можливості для підвищення ефективності та для збільшення обсягу послуг, що надаються, залежно від реального попиту.

Рисунок 45: Середній розмір ІПТ



Рисунок 46: Джерела фінансування ІПТ



Джерело: Результати опитування Мережі підтримки торгівлі, проведеного в Україні МТЦ у 2016 році

Аналіз послуг МПТ⁵⁹

- **Серед ІПТ в Україні домінують інституції з підтримки торговельної політики**, представлені, в першу чергу, державними органами або державними підприємствами, а також інституціями, що надають торговельні послуги. При цьому інституції з надання бізнес-послуг серед українських ІПТ представлені менше або проявляють меншу активність.
- **Надзвичайно низький показник присутності постачальників бізнес-послуг свідчить про недостатність використання потенціалу цієї категорії** в торгівлі та експорті, а також про обмежену кількість представників цієї категорії та відносно високу вартість послуг, які вони пропонують. Для виправлення ситуації необхідно нарощувати чисельність цієї категорії шляхом пропагування культури споживання послуг бізнес-консалтингу та підвищення конкуренції серед постачальників бізнес-послуг.
- **Кількість ІПТ у категорії «торговельні послуги» вдвічі менша за кількість інституцій з категорії «підтримка торговельної політики»**. Проте опитування показало «гіперактивність» інституцій, що надають торговельні послуги, внаслідок чого вони набрали стільки ж або навіть більше балів, ніж інституції з підтримки торговельної політики. Це означає, що, зважаючи на асортимент і кількість послуг, які надаються постачальниками торговельних послуг, цей сегмент є найдинамічнішим з усіх чотирьох категорій ІПТ.
- **З іншого боку, схоже, за всіма видами послуг спостерігається висока концентрація учасників ринку у двох категоріях обслуговування: *нарощування виробничого потенціалу експортерів та сприяння виходу на ринок***. Це може бути ознакою відсутності спеціалізації та потенційного дублювання послуг, що надаються, а також необхідності якіснішого поділу праці та диференціації послуг. З іншого боку, спостерігається відносно низька інституційна спроможність або недостатній рівень обслуговування в категорії «поліпшення якості бізнес-середовища».
- **Спостерігається прогалина в наданні послуг, пов'язаних з доступом до фінансових ресурсів** (фінансові послуги, пов'язані зі здійсненням капіталовкладень, фінансуванням експорту та експортним страхуванням), **а також послуг сертифікації продукції, послуг з транспортування та транспортної обробки вантажів, послуг з брендингу та просування продукції**.

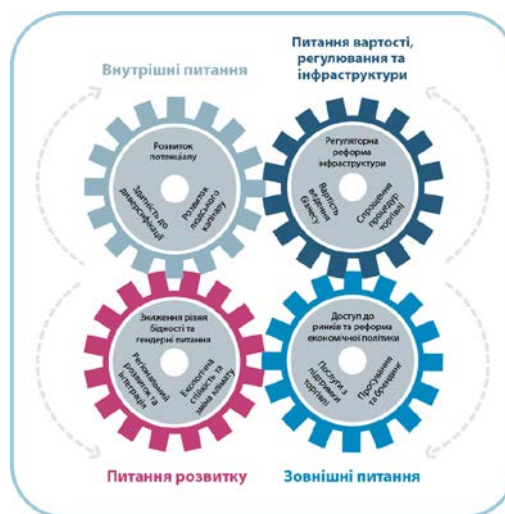
Посилання на план дій: заходи 2.1.1 - 2.1.6. та 2.2.1 - 2.2.13.

⁵⁹ Див. детальний аналіз у Додатку 2

Основні причини низької конкурентоспроможності

Низька конкурентоспроможність негативно впливає на можливість інтеграції в ГЛДВ

Конкурентоспроможність країни залежить від багатьох чинників, зокрема: рівня експортної пропозиції товарів та послуг, якості підприємницького середовища, умов виходу на ринок і розвиваючого впливу торгівлі, який є важливим для стабільності економіки. З метою забезпечення ефективності експортної стратегії слід враховувати більше чинників, зокрема обмежувальних, розглядаючи конкурентоспроможність у чотирьох-вимірній площині. Такий інтегрований підхід схематично зображений у формі чотирьох коліщат на малюнку праворуч.



Перешкоди з боку пропозиції

Питання пропозиції впливають на продуктивність та включають такі проблеми як відсутність відповідних навичок і компетенцій, слабка можливість диверсифікації, застарілі технології та низька додана вартість продукції.

Текстова вставка 5: Внутрішні питання

Перешкоди з боку пропозиції:
Розвиток потенціалу
<ul style="list-style-type: none"> ○ Наднизька продуктивність праці в Україні істотно впливає на конкурентоспроможність українського експорту ○ Низька внутрішня мобільність робочої сили в Україні перешкоджає ефективному розподілу ресурсів на ринку праці ○ Складність отримання кредитів обмежує розвиток підприємств, зокрема МСП і уповільнює динаміку розвитку приватного сектора української економіки
Недостатня диверсифікація
<ul style="list-style-type: none"> ○ Низький рівень внутрішніх та прямих іноземних інвестицій (ПІІ) перешкоджає розвитку господарської діяльності і появи нових секторів ○ Недосконала система підтримки інновацій в Україні гальмує розвиток нових секторів з високою доданою вартістю
Недостатній рівень навичок
<ul style="list-style-type: none"> ○ Значна невідповідність навичок перешкоджає підвищенню продуктивності праці та економічному зростанню

Розвиток потенціалу

Наднизька продуктивність праці в Україні істотно впливає на конкурентоспроможність українського експорту

За даними Міжнародної організації праці (МОП), у 2015 році Україна займала 132-е місце серед 192 країн за показником виробітку на одного працюючого, що становив 15 837 доларів США (ВВП у 2011 року у доларах за ПКС) (Рисунок 23). При відносно високому рівні освіти серед працюючого населення в Україні на продуктивності праці негативно позначається невідповідність кваліфікації пропозиції на ринку праці вимогам попиту щодо професійних навичок робочої сили. Це явище посилюється міжрегіональними відмінностями і низькою внутрішньою мобільністю робочої сили.

Крім того, на продуктивності праці в Україні позначаються низький рівень інновацій, застаріла економічна інфраструктура і залежність від застарілих технологій, а також брак внутрішніх та іноземних інвестицій. Прагнення до більш високих рівнів продуктивності також стримується недостатньою конкуренцією у деяких секторах товарного ринку. На зниження продуктивності праці впливає і тіньова економіка.

→ **Посилання на план дій: заходи 3.2.1.—3.2.6., 3.3.2., 3.3.4. та 1.2.2.**

Низька внутрішня мобільність робочої сили в Україні перешкоджає ефективному розподілу ресурсів на ринку праці

Внутрішня мобільність робочої сили в Україні є низькою, якщо брати до уваги значні міжрегіональні відмінності у заробітній платі і рівні зайнятості, які, як можна було б очікувати, заохочували б працівників до переїзду з відсталих регіонів до регіонів з більш широкими економічними можливостями. За результатами дослідження, нещодавно проведеного Світовим банком⁶⁰, внутрішня мобільність робочої сили в Україні вдвічі нижча за очікувану, якщо порівнювати Україну з іншими країнами.

Головні перешкоди для внутрішньої мобільності в Україні є інституційними. Основними стримуючими факторами мобільності працівників є: адміністративні процедури, високі ціни на нерухомість, прив'язка пільг до місця проживання, невідповідність попиту та пропозиції на ринку праці, а також слабкі інституції ринку праці, які не достатньо забезпечують працівників достовірною інформацією про умови ринку праці за межами їх місця проживання. Висока вартість житла у провідних регіонах, де можна одержувати великі доходи (зокрема, у Києві, Львові та Одесі), та відсутність доступу до кредитного ринку і слабкого розвинутого іпотечного ринку також істотно обмежують потенціал для внутрішньої мобільності робочої сили.

Усунення існуючих перешкод для внутрішньої мобільності є вирішальним чинником успішного переходу до більш конкурентоздатної та динамічної економіки, оскільки географічна мобільність передбачає більш ефективний розподіл робочої сили, даючи можливість працівникам, які мають відповідні навички, займати гідні робочі місця, і таким чином підвищуючи продуктивність праці та вирішуючи проблему дефіциту кваліфікованих кадрів.

→ **Посилання на план дій: заходи 3.3.3. та 3.3.4.**

Складність отримання кредитів обмежує розвиток підприємств, зокрема МСП і уповільнює динаміку розвитку приватного сектора

За результатами Опитування керівників компаній, проведеного в рамках Світового економічного форуму у 2016 році, відсутність доступу до фінансування визначено одним з основних чинників, що негативно впливають на ведення бізнесу в Україні (Рисунок 39). МСП, зокрема, стикаються з особливими проблемами доступу до фінансових ресурсів у різних секторах і ланцюгах доданої вартості; ці проблеми потребують вирішення для підвищення конкурентоспроможності.

Доступ підприємств до кредитних коштів погіршився в останні роки в Україні у зв'язку з кризою, що мала вплив на банківську систему на початку 2014 року. Спровокована відтоком депозитів,

⁶⁰ Світовий банк (2012). *У пошуках можливостей того, як більш мобільна робоча сила може підвищити благоустрій України*. Том II: Технічний звіт, Звіт № 68824-ECA (World Bank (2012). *In Search of Opportunities How a More Mobile Workforce Can Propel Ukraine's Prosperity. Volume II: Technical Report, Report No. 68824-ECA*)

збитками банків та, як виявилось, невідповідністю багатьох банків нормативним вимогам, банківська криза призвела до ліквідації численних банків у країні і до реструктуризації та рекапіталізації цього сектора.

Прямим наслідком реструктуризації сектора стало встановлення більш жорстоких умов кредитування, що ускладнило доступ підприємств до кредитів або інших джерел фінансування. Високі відсотки та складність одержання банківських кредитів негативно впливають на продуктивність української економіки і не стимулюють підприємства звертатися за кредитами. Що стосується попиту, то, незважаючи на нещодавні успіхи у відновленні банківської системи, для відновлення довіри підприємств до банківського сектора потрібен час, особливо з огляду на нестабільність макроекономічного середовища.

→ **Посилання на план дій: заходи 2.1.6., 2.2.12 та 2.2.13**

Крім того, відсутність послуг страхування експорту на ринку страхових послуг перешкоджає розвитку експортоорієнтованих підприємств. Як було зазначено в Огляді торговельної політики України СОТ у 2016 році, Україна не надає експортних субсидій для сільськогосподарської або несільськогосподарської продукції і не має експортно-кредитного або експортно-гарантійного агентства в класичному розумінні. Укресімбанк – Державний експортно-імпорتنний банк України – пріоритетним напрямком діяльності якого традиційно є обслуговування експортно-імпорتنних операцій, наразі не виконує цієї функції. Це також обмежує доступ підприємств до фінансових ресурсів і збільшує ризик для експортерів. Розвитку цього сегмента фінансового ринку перешкоджає, зокрема, низький рівень прозорості українського бізнесу.

→ **Посилання на план дій: заходи 2.2.13**

Недостатня диверсифікація

Низький рівень внутрішніх та прямих іноземних інвестицій (ПІІ) перешкоджає розвитку господарської діяльності і появі нових секторів. Як вже зазначалося вище, внаслідок політичної нестабільності та погіршення макроекономічного середовища чистий обсяг ПІІ істотно зменшився в останні роки, зокрема у 2015 році склав 3 млрд дол США. Недостатній рівень захисту інтелектуальної власності, відсутність належного рівня захисту іноземних інвесторів, адміністративна зарегульованість та неефективність податкової і правової системи також підірвали довіру інвесторів. Крім того, відсутність рівних умов для здійснення діяльності у деяких ключових секторах негативно відбивається на інвестиційній привабливості країни і нівелює її переваги для інвестування.

Відповідно до Господарського кодексу, іноземні підприємства⁶¹ не можуть створюватись в галузях, визначених законом як такі, що мають стратегічне значення для безпеки держави.⁶² Варто зазначити, що вичерпний перелік таких стратегічно важливих галузей не було затверджено. У деяких секторах також застосовуються певні обмеження на частку іноземних інвестицій у статуті підприємства.

→ **Посилання на план дій: заходи 1.1.2., 1.1.3., 1.2.1., 2.2.3. та 2.2.13**

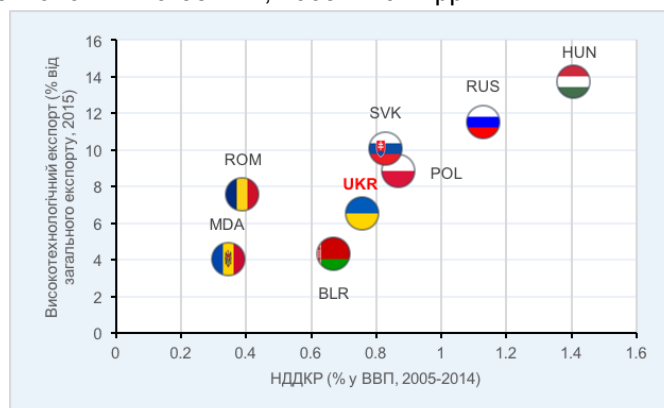
Недосконала система підтримки інновацій в Україні гальмує розвиток нових секторів з високою доданою вартістю. При тому, що серед здорового населення на кожен мільйон осіб припадає 1 165 дослідників (в еквіваленті повної зайнятості в середньому за 2005-2014 роки), а за рівнем витрат на наукові-дослідні та дослідно-конструкторські роботи Україна має один з

⁶¹ Іноземним підприємством є унітарне або корпоративне підприємство, створене за законодавством України, що діє виключно на основі власності іноземців або іноземних юридичних осіб, або діюче підприємство, придбане повністю у власність цих осіб.

⁶² Господарський кодекс, 2003 р., стаття 117 (2).

найвищих показників серед країн СНД (0,76 % ВВП в середньому за 2005-2014 роки⁶³), поступаючи лише Росії, у 2015 році високотехнологічний експорт України становив лише 6,5 % загального українського експорту⁶⁴ (Рисунок 47). Також за цим показником Україна відстає від інших країн Східної Європи, які не входять до СНД, таких як Угорщина, Польща та Словацька Республіка.

Рисунок 47: Наукові і технологічні показники, 2005 – 2014 рр.



Джерела: База статистичних даних ООН з торгівлі товарами та Інститут статистики при Організації Об'єднаних націй з питань освіти, науки і культури (UNESCO)

Ця ситуація в деякій мірі відображає відсутність сприятливих умов для стимулювання інновацій та підприємництва і підкреслює слабкість зв'язків між приватним сектором і науковою спільнотою, у тому числі університетами та науково-дослідними інститутами. Це гальмує процес проникнення інноваційних ідей на ринок. Недостатня узгодженість прав власності та економічних стимулів для науково-дослідницької діяльності та обмеженість доступу до сучасних технологій також істотно стримують розвиток інноваційного потенціалу України, одного з головних чинників зростання продуктивності.

→ Посилання на план дій: заходи 1.1.1.-1.2.3.

Недостатній рівень навичок

Істотна невідповідність пропозиції та попиту на ринку праці в контексті професійних навичок перешкоджає підвищенню продуктивності праці та економічному зростанню

Україна має високий рівень грамотності та охоплення населення освітою, а українців всюди визнають освіченою і висококваліфікованою робочою силою. Проте, незважаючи на постійне збільшення кількості випускників українських вищих навчальних закладів, істотного підвищення продуктивності праці не спостерігається. Це свідчить про невідповідність пропозиції та попиту на професійні навички на ринку праці. Іншими словами, складається враження, що існуюча система освіти не надає навички, необхідні для досягнення успіху на ринку праці. Насправді, при тому, що українським підприємствам не вистачає кваліфікованих працівників, випускникам університетів здебільшого важко знайти роботу, яка б давала можливість використання одержаних навичок, і доводиться працювати там, де ці навички повноцінно не застосовуються (Світовий банк, 2015). Ця тривожна ситуація свідчить про відсутність зв'язку та взаємодії між системою освіти та ринком в

⁶³ Витрати на наукові дослідження та технічні розробки – це поточні та капітальні витрати (державного та приватного секторів) на творчу роботу, що здійснюється систематично з метою підвищення рівня знань, у тому числі гуманітарних, культурних та соціологічних, а також використання знань у нових сферах. Науково-дослідницька діяльність включає основні дослідження, прикладні дослідження і дослідно-конструкторські розробки.

⁶⁴ Високотехнологічним експортом є продукція з високим вмістом НДДКР компоненту, наприклад, продукція авіакосмічної промисловості, комп'ютери, фармацевтична продукція, наукова апаратура і електричне обладнання.

цілому. Ситуація ще більше ускладнюється через недостатню мобільність робочої сили в Україні (як зазначалося вище).

Особливо гостро проблема відчувається щодо навичок ведення бізнесу і маркетингу, в тому числі, у галузі міжнародної торгівлі, іноземних мов та високих технологій. Брак кваліфікованої робочої сили спостерігається і у деяких технічних професіях у зв'язку з розширенням вищої освіти. Особисті вміння та навички також потребують подальшого розвитку, і повинні включати в тому числі знання бізнес-культури зарубіжних країн, навички ведення переговорів тощо.

Рівень підприємницької культури і управлінських знань в більшості підприємств є недостатнім і також потребує подальшого розвитку. В Україні низька питома вага нових підприємств: у 2012 році на 1 000 осіб працездатного віку припадало лише 0,92 нових підприємств. За цим показником Україна посідала 9-е місце серед 11 країн СНД⁶⁵ і 99-е місце у світу.

→ **Посилання на план дій: заходи 3.2.2., 3.3.2. - 3.3.4.**

Перешкоди для ведення бізнесу

Недосконале бізнес-середовище впливає на операційні витрати. До таких перешкод для ведення бізнесу можна віднести правове регулювання, адміністративні процедури та документацію, проблеми інфраструктури, витрати на сертифікацію продукції, доступ до Інтернету та вартість послуг підтримки.

Текстова вставка 6: Питання вартості, регулювання та інфраструктури

Перешкоди для ведення бізнесу	
Інфраструктура та регуляторна реформа	
○	Досягненню більш високих рівнів продуктивності заважає недостатня конкуренція у деяких секторах товарного ринку
○	Недостатня та застаріла транспортна інфраструктура перешкоджає економічному зростанню
○	Застаріла промислова структура, успадкована з радянських часів, стримує економічне зростання
○	Зарегульованість і ускладнені бюрократичні процедури перешкоджають динамічному розвитку приватного сектора
○	Відсутність ефективних засобів захисту прав інтелектуальної власності (ПІВ) створює непотрібні перешкоди для зростання
Спрощення процедур торгівлі	
○	Відсутність ефективних митних процедур залишається перешкодою для розвитку українського експорту
Якість інституційної підтримки	
○	Недостатній рівень інституційної підтримки та відсутність структурованого діалогу між державними органами і підприємствами України перешкоджає розвитку приватного сектора
○	Необхідність здійснення подальших заходів для гармонізації існуючої правової системи з законодавством ЄС

⁶⁵ Відомості щодо Туркменістану відсутні.

Витрати на ведення бізнесу

- Дотримання технічних регламентів і стандартів експорту зумовлює значні витрати на сертифікацію продукції українських експортерів та проведення процедур оцінки відповідності
- Високий рівень оподаткування впливає на конкурентоспроможність підприємств

Інфраструктура та регуляторна реформа**Досягненню більш високих рівнів продуктивності заважає недостатня конкуренція у деяких секторах**

Розвиток вільного і конкурентоспроможного ринку в Україні – це повільний, стомлюючий і складний процес. Як вже зазначалося вище, незважаючи на масштабну приватизацію підприємств після набуття країною незалежності, на державні підприємства досі припадає близько 37 % ВВП України. Незважаючи на це, в цілому низькі економічні показники та сукупні збитки, державний сектор продовжує домінувати у деяких ключових галузях економіки, включаючи інфраструктуру, гірничодобувний та енергетичний сектор. Це перешкоджає справедливій і прозорій конкуренції нових гравців. Домінування державних монополій і присутність економічних олігархій також зумовлює дисбаланс на українському внутрішньому ринку і недобросовісну конкуренцію. Висока концентрація у важливих секторах та серйозні перепони для виходу на ринок обмежують конкуренцію (ОЕСР, 2014). Конкуренція в Україні була ускладнена непрозорістю процесу приватизації, що робило можливим формування критеріїв відбору таким чином, щоб надати перевагу певним учасникам торгів або навмисно обмежувати участь інших.

Через притаманну їй донедавна непрозорість і корумпованість, система державних закупівель, яка трималася на протекціонізмі та особистих домовленостях, теж сприяла недобросовісній конкуренції. Проте в останні роки Україна зробила певні кроки у напрямку до підвищення ефективності та прозорості системи державних закупівель. Уряд розробив та поступово впроваджує систему державних електронних закупівель «ProZorro», ефективність якої було визнано як в Україні, так і за кордоном.

Взагалі ж розвиток конкуренції гальмується через погані умови здійснення підприємницької діяльності в країні. У зв'язку з цим зменшення перешкод для виходу на ринок і сприяння збільшенню нових видів діяльності стануть важливим чинником підвищення конкуренції та інновацій, а також зростання продуктивності.

→ **Посилання на план дій: заходи 1.3.1. -1.3.10**

Недостатня та застаріла транспортна інфраструктура перешкоджає економічному зростанню.

Хоча потенційно Україна здатна відігравати роль однієї з ключових транзитних держав завдяки стратегічному положенню, що охоплює головні загальноєвропейські коридори, низька якість транспортної інфраструктури України, зокрема доріг, наразі перешкоджає країні реалізувати свій потенціал і забезпечити конкурентоспроможність економіки. Тому покращення ефективності у транспортному секторі матиме особливо важливе значення для підвищення конкурентоспроможності.

У 2015 році на вантажоперевезення (у тонно-кілометрах⁶⁶) підприємствами автомобільного транспорту припадало лише 11 % загального обсягу вантажообігу, тоді як на перевезення залізничним транспортом та транспортування магістральними трубопроводами – 62 % і 26 %,

⁶⁶ Тонно-кілометр – одиниця виміру вантажообігу, яка представляє собою перевезення однієї тонни вантажу певним транспортом на відстань в один кілометр.

відповідно (Таблиця 4). Недостатнє використання потенціалу автомобільних перевезень можна пояснити цілою низкою причин, головною з яких у 2015 році була обмеженість автомобільної мережі (довжина твердого покриття становила лише 160 000 км)⁶⁷ і загальний поганий стан доріг.⁶⁸ Через відсутність технічного обслуговування, погане планування та постійне недофінансування сектора стан державної дорожньо-транспортної мережі постійно погіршується. Наразі результати використання спеціального фонду для ремонту доріг теж неоднозначні.

Таблиця 4: Перевезення вантажів, обсяг вантажообігу, Україна, 2015 (млн тонно-кілометрів)

	млн тонно-кілометрів	%
Загальний обсяг перевезень, з яких:	315 342	-
<i>Залізничним транспортом</i>	194 322	62 %
<i>Автомобільним транспортом</i>	34 431	11 %
<i>Водним транспортом</i>	5 434	2 %
<i>Трубопроводами</i>	80 944	26 %
<i>Повітряним транспортом</i>	211	0 %

Джерело: Державна служба статистики України, 2016

При відносно низькій якості транспортної інфраструктури України перевезення товарів є дуже витратним для експортерів. За даними звіту Світового банку Doing Business 2017, вартість експорту для українських підприємств становить у середньому 292 долари США за оформлення необхідних документів на додаток до 75 доларів США за проходження прикордонного контролю (для порівняння: для імпорту – 100 доларів США). Високі тарифи на перевезення, у тому числі непомірні портові збори, значно погіршують конкурентоспроможність українських портів. В цілому внутрішні перевезення є найдорожчим компонентом експорту для суб'єктів господарювання. Як один з найгірших, цей показник торговельної логістики істотно впливає на конкурентоспроможність українських експортерів, особливо операторів, які імпортують сировину і матеріали та проміжні товари для виробництва споживчих товарів.

→ **Посилання на план дій: заходи 1.3.11. - 1.3.12**

Застаріла промислова структура, успадкована з радянських часів, стримує економічне зростання.

Відсутність фінансових стимулів для модернізації основних фондів і засобів заохочення підприємств до інвестування в інноваційні виробничі процеси також перешкоджають модернізації економіки і поступовому переходу до більш складної і диверсифікованої промислової бази.

→ **Посилання на план дій: заходи 1.1.2. та 1.2.1**

⁶⁷ Державна служба статистики України, 2016

⁶⁸ За даними Світового банку, значні ділянки мережі потребують модернізації відповідно до європейських технічних норм і правил безпеки, оскільки, за оцінками, 40-50 % усіх державних доріг наразі не відповідають необхідним стандартам. Група Світового банку (2015). *Українське партнерство: Стислий опис програми для країни*.

Зарегульованість і ускладнені бюрократичні процедури перешкоджають динамічному розвитку приватного сектора.

На конкурентоспроможність України негативно впливала глибоко вкорінена тенденція до надмірного регулювання. Хоча останнім часом урядом було вжито низку заходів для поліпшення умов здійснення підприємницької діяльності, в тому числі прискорено процес реєстрації та ліцензування підприємств⁶⁹, існуючі компанії і досі натикаються, а нові потенційно натикатимуться на численні перешкоди та обмеження на шляху до розвитку своєї діяльності.

Не зважаючи на те, що у 2017 році Україна посіла 20-те місце у світовому рейтингу Doing Business за показником “Заснування бізнесу”, і таким чином піднялась на 50 позицій у порівнянні з 2015 роком, нові підприємства досі повинні одержувати велику кількість дозволів та сертифікатів, а також дотримуватися вимог затяжного процесу ліцензування⁷⁰. Значні перешкоди існують і в інших ключових галузях, наприклад необхідність отримання дозволів на будівництво. За даними опитування, процес отримання дозволу на будівництво в Україні складається з 10 процедур і займає 67 днів. Процес підключення до електромереж так само є складним та затягнутим, складається з 5 процедур і займає у середньому 281 день (Світовий банк, 2017).

До того ж українським підприємствам доводиться нести адміністративний тягар оформлення та сплати податків. Це важкий тягар, як з точки зору розміру податку, так і з точки зору витраченого часу. За даними Світового банку, хоча в останні роки Україна скоротила кількість податкових платежів за рік з 28 до 5, підприємства витрачають, у середньому, 350 годин на рік на подання звітності та сплату податків. В цілому через зарегульованість підприємницької діяльності керівництво підприємств змушене приділяти багато часу виконанню зайвих формальностей. Частково саме через необхідність нести тягар адміністративних витрат багато українських підприємств, зокрема МСП, вирішують працювати неофіційно і відштовхують багатьох іноземних інвесторів від здійснення інвестицій.

Посилання на план дій: заходи 1.3.7 – 1.3.9.

Відсутність ефективних механізмів захисту прав інтелектуальної власності (ПІВ) створює суттєві перешкоди для зростання.

Хоча Україна є стороною кількох договорів Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ) і державою, яка підписала кілька регіональних договорів у сфері захисту прав інтелектуальної власності⁷¹, чорний ринок контрафактної та піратської продукції продовжує активно діяти. За оцінками Українського альянсу по боротьбі з підробками та піратством, обсяги продажів підробленої продукції сягають 1,3 млрд. доларів США щороку (COT, 2016).

Основна проблема полягає у недостатності механізмів забезпечення реалізації прийнятих нещодавно законів у сфері інтелектуальної власності. Зокрема, Офісом Торгового представника Сполучених Штатів Америки (USTR, United States Trade Representative) було визначено декілька питань, що становлять особливий інтерес, включаючи (і) несправедлива та непрозора система

⁶⁹ Світовий банк повідомив, що Україна за останні роки років вжила низку заходів для полегшення процедури заснування підприємств, а саме таких: скорочення часу, необхідного для реєстрації платника ПДВ та скасування плати за реєстрацію підприємства, скасування вимоги щодо реєстрації в органах статистики та скасування збору за реєстрацію платника податку на додану вартість.

⁷⁰ Слід зазначити, що у березні 2015 року був підписаний новий Закон України “Про ліцензування видів господарської діяльності”, який вводить в дію єдиний порядок ліцензування та процедури розробки і затвердження умов ліцензування та скорочує кількість видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, з 54 до 29.

⁷¹ Зокрема, Угоду про повну та всеохоплюючу зону вільної торгівлі в рамках Угоди про асоціацію з Європейським Союзом містить цілий розділ (Глава 9, Статті 157-252) про взаємні стандарти захисту і забезпечення виконання прав інтелектуальної власності (COT, 2016)

організації колективного управління; (ii) широке (і визнане) використання незаконного програмного забезпечення державними установами; та (iii) нездатність ефективно боротися з поширеними в Інтернет-мережі порушеннями авторських і суміжних прав.⁷² Також вказувалося на прогалини у законодавстві у сфері інтелектуальної власності.

Така ситуація не стимулює потенційних іноземних інвесторів засновувати підприємства в Україні, перешкоджає поширенню нових технологій і впливає на конкурентоспроможність українських експортерів, які використовують зарубіжні технології для виробництва продукції на експорт.

→ **Посилання на план дій: заходи 1.1.3.**

Питання спрощення процедур торгівлі

Відсутність ефективних митних процедур залишається перешкодою для розвитку українського експорту та перешкоджає інтернаціоналізації МСП.

Останнім часом було докладено істотних зусиль для підвищення ефективності митних органів в Україні, зокрема, шляхом прискорення процедури оформлення митних декларацій, скорочення кількості фізичних перевірок і впорядкування процедур оцінки, у тому числі процедур митного оформлення товарів в режимі експорту.

Неефективність процедур митного оформлення продовжує гальмувати розвиток українського експорту, оскільки обтяжливі митні процедури збільшують тривалість і вартість транскордонної торгівлі. Експортери мають надати 11 документів, на оцінку та перевірку яких витрачається в середньому 96 годин (168 годин для імпорту), на додаток до 26 годин, необхідних для прикордонного оформлення (52 години для імпорту) (Світовий банк, 2016). У світовому рейтингу сприятливих умов для здійснення транскордонної торгівлі Україна посідає 110-те місце з 189 країн за даними Doing Business 2016.

Повільні темпи митного оформлення пояснюються відсутністю прозорих і справедливих процедур перевірки митними органами сертифікатів і декларацій про походження, а також тим, що існуюча наразі національна митна база даних ще не підключена до бази даних Державної фіскальної служби. Необхідно спростити митні процедури і докласти значних зусиль для боротьби з масштабною корупцією серед співробітників митних служб. Слід зазначити, що запровадження електронної системи інформаційного обміну на українській митниці, зокрема, часткове запровадження системи «єдиного вікна» у серпні 2016 року має допомогти Україні істотно спростити митні процедури, скоротити час на проходження контролю на кордонах і мінімізувати корупцію. Необхідно запровадити повнофункціональну систему «єдиного вікна» на українських митницях.

→ **Посилання на план дій: заходи 1.3.7 – 1.3.10**

Якість інституційної підтримки

Недостатній рівень інституційної підтримки та відсутність структурованого діалогу між державними органами і підприємствами України перешкоджає розвитку приватного сектора.

Незважаючи на нещодавнє створення Ради експортерів та інвесторів при МЗС України та Ради з просування експорту при Мінекономрозвитку, досі бракує відповідного зв'язку та узгодженості між діями уряду, приватного сектору та МСП і громадянського суспільства у питаннях, пов'язаних з розвитком торговельної політики в цілому та, зокрема, розвитком експорту. Необхідно чітко розподілити ролі та зобов'язання між державою та приватним сектором; це буде запорукою успішної імплементації та активної реалізації торговельної політики. Непрозорість діяльності

⁷² Щорічний Звіт “2016 Спеціальна доповідь 301”, Офіс торгового представника США (USTR), квітень 2016 року. Доступний за посиланням: <https://ustr.gov/sites/default/files/USTR-2016-Special-301-Report.pdf>

державних органів і відсутність довіри між бізнес-спільнотою та державою частково обумовили відсутність діалогу між ними.

Оскільки рівень кваліфікаційної спроможності торгово-промислових палат значно різниться по регіонах, було порушено питання якості послуг з підтримки торгівлі, що надаються інституціями з підтримки торгівлі та інвестицій, зокрема, торгово-промисловими палатами, підприємствам в Україні. Якість підтримки особливо страждає від обмеженої інституційної спроможності державних органів, зокрема, в сфері розвитку експорту, вимог і культури іноземних покупців, участі у торгових ярмарках, ділової етики тощо.

З метою вирішення цієї проблеми Мінекономрозвитку ініціювало створення Офісу з просування експорту (ЕРО). Його поява стала результатом спільних реформаторських зусиль уряду України та міжнародних партнерів і наданої ними технічної допомоги. ЕРО створено для пришвидшення та розвитку потенціалу України у сфері просування експорту.

Сьогодні ЕРО діє як один із тимчасових інструментів розвитку, що має на меті підтримати сучасну експортоорієнтовану екосистему за участю державних установ та бізнес-спільноти і передбачає створення у майбутньому Інституції з підтримки та просування експорту (ESPI).

Міжнародна торгівля в Україні продовжує страждати від відсутності узгодженості і скоординованих дій різних органів та інституцій, що беруть участь у розробці торговельної політики та розвитку експорту. Спостерігається істотний дисбаланс між видами та якістю послуг з підтримки, що надаються на регіональному рівні через мережу регіональних торгово-промислових палат. Не вистачає взаємозв'язку та координування між існуючими бізнес-асоціаціями, частково через відсутність довіри між інституціями та через зв'язки деяких асоціацій з публічними діями.

У розділі, в якому аналізується мережа підтримки торгівлі, детально описано поточний стан мережі та потенційний вплив на експортний ланцюг доданої вартості.

→ Посилання на план дій: заходи 2.1.1. - 2.1.6., 1.3.3. - 1.3.5.

Гармонізація діючої правової системи України з законодавством ЄС (EU acquis) залишається складним завданням для державних органів

Для ведення переговорів щодо Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів (АСАА) з ЄС (яка має бути додана як окремий протокол до існуючої Угоди про асоціацію) Україна повинна привести свою нормативно-правову систему у відповідність із законодавством ЄС, в тому числі прийняти технічні регламенти і гармонізовані стандарти на основі директив ЄС. Влада повинна також забезпечити, щоб українські інституції, в тому числі органи стандартизації та оцінки відповідності, агентства з акредитації та органи нагляду за ринком були приведені у відповідність до практики ЄС.

Незважаючи на значний прогрес у частині гармонізації стандартів, необхідно докласти зусиль для перегляду технічних регламентів з метою завершення переходу від успадкованої з радянських часів жорсткої системи, що ґрунтується на попередньому контролі і дотриманні обов'язкових стандартів, до сумісних з вимогами СОТ обов'язкових технічних регламентів і стандартів, добровільних за своєю природою.

У частині санітарних та фіто-санітарних заходів (СФЗ) Україна взяла на себе зобов'язання привести своє законодавство, що регулює безпечність харчових продуктів, у відповідність до міжнародних стандартів і правової бази ЄС. Кінцевою метою є визнання української системи СФЗ еквівалентною європейській системі СФЗ. У цьому напрямку також необхідні додаткові зусилля, зокрема, для поступового впровадження процедур HACCP і поліпшення контролю за харчовими продуктами.

→ Посилання на план дій: заходи 2.2.10, 1.3.1

Витрати на ведення бізнесу

Дотримання технічних регламентів і стандартів експорту зумовлює значні витрати на сертифікацію продукції українських експортерів, сертифікацію та проведення процедур оцінки відповідності.

Щоб експортувати свої товари і послуги, українські оператори змушені доводити відповідність продукції різним технічним регламентам, стандартам безпеки і якості за різними системами сертифікації. Виконання таких вимог для доступу до високотехнологічних ринків, зокрема, на європейський ринок, виявилось нелегким завданням через невизнання результатів оцінки відповідності, проведеної в Україні, за кордоном, зокрема, в ЄС.

Іншими словами, через відсутність або обмежену доступність органів з оцінки відповідності експортери змушені для лабораторних випробувань, сертифікації своєї продукції звертатися до акредитованих компаній з тестування продукції і проведення сертифікацій. Через високу вартість таких послуг збільшуються витрати місцевих операторів на сертифікацію своєї продукції, а це стримує здійснення експортної діяльності.

→ Посилання на план дій: заходи 2.2.10, 2.2.11

Високий рівень оподаткування впливає на конкурентоспроможність підприємств. Хоча ставку єдиного соціального внеску, сплачуваного роботодавцем, було зменшено у 2016 році з 34,7% до 22%, фіскальний тиск і досі значною мірою впливає на продуктивність української економіки. На додаток до єдиного соціального внеску, як резиденти, так і нерезиденти сплачують податок на прибуток підприємств за єдиною ставкою 18%.

→ Посилання на план дій: заходи 1.2.1

Перешкоди для доступу до ринків

Перешкоди для доступу до ринків включають доступ до ринку, розвиток ринку, диверсифікацію ринків та просування експорту.

Текстова вставка 7: Зовнішні питання

Перешкоди для доступу до ринків
Доступ до ринку
<ul style="list-style-type: none"> ○ Недостатнє використання можливостей преференційної торгівлі для українського експорту ○ Українські експортери стикаються з труднощами у дотриманні вимог технічних регламентів і стандартів країн-партнерів і, зокрема, ЄС
Обмежений доступ до інформації про ринки
<ul style="list-style-type: none"> ○ Обмежені знання вимог та умов доступу на іноземні ринки перешкоджає розвитку експорту
Відсутність просування українських товарів і брендингу на національному рівні
<ul style="list-style-type: none"> ○ Недостатність заходів із просування та промоції обмежує впізнаваність українських товарів за кордоном ○ Український експорт потерпає від негативного іміджу країни

Доступ до ринку

Недостатнє використання можливостей преференційної торгівлі для українського експорту

Незважаючи на преференційний доступ до багатьох ринків (як зазначалося вище), українські експортери неповною мірою використовують такі угоди для підвищення цінової конкурентоспроможності. Відносно слабе знання ринків та недостатня підтримка їх розвитку обмежують переваги, які дає експортерам відкритий доступ до багатьох ринків. Українській бізнес-спільноті бракує знань щодо існування торговельних угод і потенційних можливостей, які вони відкривають. Інституції з підтримки торгівлі не пропонують тренінгів з цього питання і не виконують функцій з надання інформації. Експортерам надається мало консультаційних послуг, а через відсутність єдиного веб-сайту, на якому була б зібрана вся відповідна інформація, експортерам дуже важко отримати доступ до інформації про експортні процедури і формальності.

→ **Посилання на план дій: заходи 1.3.2 та 1.3.3**

Українські експортери стикаються з труднощами у дотриманні вимог технічних регламентів і стандартів країн-партнерів і, зокрема, ЄС

Хоча деякі великі українські підприємства проактивні у дотриманні вимог ЄС по всьому ланцюгу доданої вартості, для багатьох підприємств та, зокрема МСП, дотримання заходів з оцінки відповідності, які застосовуються країнами-партнерами, виявляється складним завданням через брак ресурсів (людських, технічних, фінансових). Адаптація санітарних і фіто-санітарних норм може виявитися складним завданням для деяких підприємств.

Незважаючи на існування національних органів стандартизації та оцінки відповідності продукції, сертифікація, яку мають пройти підприємства для входу на закордонні ринки, може виявитися виснажливою і громіздкою через обмежену кількість акредитованих лабораторій, які надають послуги з оцінки відповідності та сертифікації лише щодо обмеженого асортименту продукції. Якщо брати до уваги ще й відсутність консультаційних або аудиторських послуг для підприємств, ця ситуація не залишає підприємствам іншого вибору, ніж як користуватися недешевими послугами іноземних фахівців і визнаних на міжнародному рівні служб сертифікації.

→ **Посилання на план дій: заходи 2.2.10 та 2.2.11**

Обмежений доступ до інформації про ринки

Недостатня обізнаність щодо вимог доступу на міжнародний ринок перешкоджає розвитку експорту

Обмежений доступ до інформації про ринки є основною перешкодою для існуючих і потенційних українських експортерів. Зокрема серед інших бракує інформації з таких питань як вимоги доступу на ринок, канали збуту, вимоги до упаковки, маркування та безмитний доступ. Зокрема, має місце недостатня обізнаність про можливості преференційного доступу до ринків, що надаються українським товарам після підписання низки торговельних угод, та які залишаються значною мірою невикористаними (див. вище). Брак знань про вимоги щодо доступу на ринок не тільки негативно відбивається на розвитку експорту з України, але й перешкоджає формуванню відповідних стратегій виходу на ринки та просування, які є важливими для успіху на конкретному цільовому ринку.

В цілому ж підприємствам-експортерам бракує інформації про стан конкретних ринків та легкодоступних (в режимі он-лайн) сучасних інструментів для ознайомлення з вимогами іноземних ринків. Через брак ресурсів і поки що відсутнє комплексне бачення інфраструктури підтримки міжнародної торгівлі рівень підтримки який на сьогодні отримує бізнес-спільнота є недостатнім. У

підприємств необхідно розвивати навички і знання про процедури та механізми експорту для формування більш системного підходу для вибору конкретного іноземного ринку.

→ **Посилання на план дій:** заходи 2.1.6, 2.2.5 - 2.2.7, 1.3.5

Відсутність просування товарів вітчизняних виробників і брендингу

Недостатність заходів із просування товарів вітчизняних виробників обмежує впізнаваність українських товарів за кордоном

Наразі відсутнє єдине бачення і стратегія розвитку та просування українського бренду за кордоном. Така ситуація може пояснюватися низкою причин, у тому числі відсутністю системного підходу до створення такого бренду, недостатнім державним фінансуванням та нестачею людських ресурсів для просування експорту, традиційною орієнтацією на менш вимогливі ринки країн СНД, а також відсутністю, до недавнього часу, Офісу з просування експорту (ЕРО)⁷³.

Крім того, кількість економічних відділів за кордоном, до складу яких входять дипломати, а завданням є вирішення комерційних і торговельних питань, є недостатньою через інституційну неспроможність, дублювання функцій і недостатню інституційну координацію між Мінекономрозвитку та МЗС. Обмежена присутність “торгових аташе” за кордоном обумовлює обмежену діяльність з просування і недостатню підтримку потенційних експортерів. На додаток до проактивної торговельної політики на рівні торгових аташе і торгові дипломатії необхідно також сприяти покращенню зв'язків між підприємствами і торговими місіями та координації інституцій, залучених до розвитку торгівлі. Просування торгівлі виграватиме й від створення механізмів контролю з метою забезпечення прозорості та підзвітності у виконанні плану дій Уряду.

→ **Посилання на план дій:** заходи 2.2.1 - 2.2.4., 2.2.9.

Український експорт страждає від негативного іміджу країни

Затяжний збройний конфлікт на окремих територіях Донецької та Луганської областей і тимчасова окупація Автономної Республіки Крим та м.Севастополь значною мірою вплинули на імідж країни на міжнародному рівні і, як наслідок, на імідж товарів і послуг, які вона виробляє. Здійснювані наразі реформи і Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» передбачають державну програму глобального просування України у світі. Вона спрямована на створення позитивного іміджу України як «демократичної, конкурентоздатної держави із сприятливим бізнес-кліматом, зі своїм унікальним місцем у світовому розподілі праці та інтегрованою у глобальні ланцюги створення доданої вартості».⁷⁴

→ **Посилання на план дій:** заходи 2.2.1 - 2.2.4 та 2.2.6

Перешкоди для розвитку

До соціальних факторів, що впливають на конкурентоспроможність країни, відносяться питання, пов'язані зі скороченням масштабів бідності, гендерною рівністю, розвитком молоді, екологічною стійкістю та регіональною інтеграцією.

Текстова вставка 8: Питання розвитку

Перешкоди для розвитку
Зниження рівня бідності
○ Рівень бідності залишається високим через погіршення соціально-економічної ситуації

⁷³ Офіс з просування експорту було створено при Мінекономрозвитку для надання українським експортерам допомоги у розвитку ринкових компетенцій та, в результаті, підвищення конкурентоспроможності шляхом організації торговельних місій, зустрічей бізнес-сегментів, ініціювання підготовки та показу промоційних матеріалів.

⁷⁴ Стратегія сталого розвитку «Україна-2020»

<ul style="list-style-type: none"> ○ Україна має впоратися зі старінням і скороченням чисельності населення ○ Відтік кваліфікованих працівників за кордон становить загрозу для довгострокового економічного зростання ○ Має місце гендерна нерівність
<p>Регіональний розвиток</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Національна економіка страждає від міжрегіональних відмінностей ○ Політика регіонального розвитку потребує коригування з урахуванням конкретних потреб регіонів
<p>Сталий розвиток довкілля і зміна клімату</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Екологічний дисбаланс ○ Недостатня обізнаність населення про екологічні норми та цілі сталого розвитку

Зниження рівня бідності

Рівень бідності залишається високим через погіршення соціально-економічної ситуації

За оцінками Світового банку, у 2015 році рівень бідності в Україні збільшився внаслідок скорочення наявних доходів у результаті глибокої рецесії (реальна заробітна плата, за оцінками, знизилася на 13 % у період з грудня 2014 по грудень 2015 року). У результаті рівень бідності (менше 5 доларів США на добу у 2005 року за ПКС), за оцінками, збільшився з 3,3 % у 2014 році до 5,8 % у 2015 році, в той час як помірною бідністю, за оцінками, збільшилася з 15,2 % у 2014 році до 22,2 % у 2015 році⁷⁵.

Україна має впоратися зі старінням і скороченням чисельності населення

Старіння населення країни і прогресуюче скорочення чисельності населення робочого віку мають певні наслідки для економіки, такі як постійне підвищення пенсійних виплат. Це може обмежити здатність Уряду витратити кошти на інфраструктуру підтримки торгівлі та, потенційно, призвести до браку робочої сили. Одним із методів вирішення цієї проблеми є ініціатива Міністерства Фінансів України провести масштабну пенсійну реформу, так зокрема підвищити пенсійний вік з 55 до 60 років для жінок і з 60 до 62 років для чоловіків. Наслідки такої тенденції і політичні заходи, необхідні для усунення цих проблем, обговорюються далі у розділі, в якому наведено результати аналізу на макро - і торговельному рівнях.

Відтік кваліфікованих працівників за кордон становить загрозу для довгострокового економічного зростання

Через нещодавній економічний спад у країні спостерігається значний відтік населення, особливо молоді. Кваліфіковані і некваліфіковані працівники залишають країну і шукають кращі можливості за кордоном, зокрема в Польщі та інших європейських країнах. Однак через брак даних дуже важко оцінити масштаби цього явища.

→ **Посилання на план дій: заходи 3.1.1 - 3.1.4., 3.3.1 - 3.3.4.**

Має місце гендерна нерівність, незважаючи на значні поліпшення.

Незважаючи на офіційно оголошений принцип недискримінації, спостерігаються ознаки гендерної нерівності. У 2014 році Україна посідала 57-ме місце серед 155 країн за Індексом гендерної нерівності (ІГН)⁷⁶. Хоча жінки мають рівні з чоловіками права на освіту та роботу, вони отримують меншу заробітну плату, займаючи однакові посади з чоловіками, і значно меншою мірою

⁷⁵ Світовий банк (2016), *Новини економіки України*. 1 квітня 2016 року

⁷⁶ Індекс гендерної нерівності (GII), наведений у звіті ПРООН про розвиток людського потенціалу за 2010 рік (*UNDP 2010 Human Development Report*), відображає гендерні нерівності у трьох вимірах, а саме репродуктивне здоров'я, розширення можливостей та економічна діяльність.

представлені в політичному житті країни: серед українських парламентарів жінки складають лише 11,8 %. Участь жінок на ринку праці становить 53,2 % порівняно з 66,9 % для чоловіків (ПРООН, 2015).

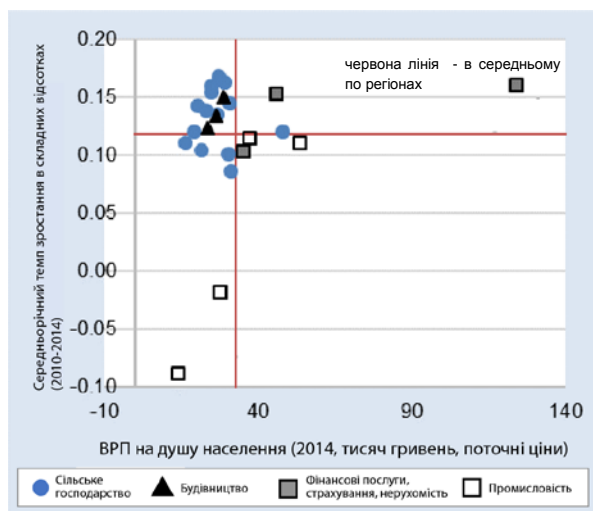
→ Посилання на план дій: заходи 3.2.5.

Регіональний розвиток

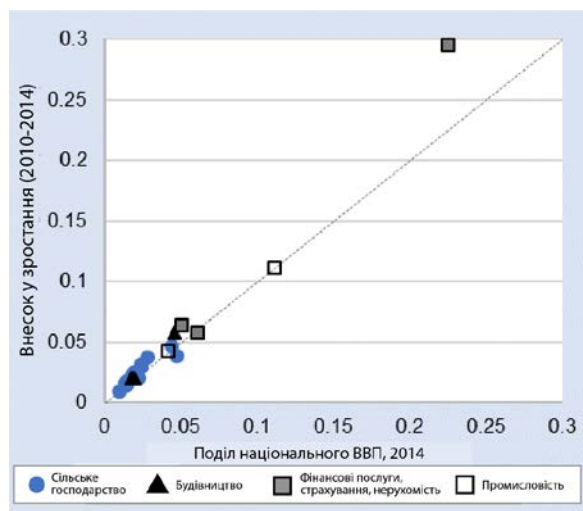
Економіка страждає від значних відмінностей між різними регіонами/областями, як з точки зору економічного зростання, так і з точки зору доходу на душу населення

Міжрегіональні відмінності пояснюються, передусім, регіональною спеціалізацією (ОЕСР, 2013). В регіонах, які спеціалізуються на сільському господарстві, зафіксовані нижчі показники валового регіонального продукту (ВРП) на душу населення і, в цілому, нижчі темпи зростання (Рисунок 48). З іншого боку, промислові і орієнтовані на послуги регіони демонструють вищі темпи зростання і, що важливо, більш високий рівень ВРП на душу населення. Відмінність між регіонами у частині зростання ВРП збільшувалася протягом тривалого часу через низький рівень конкурентоспроможності регіонів на зовнішніх ринках, дисбаланс внутрішнього економічного обміну між регіонами та значне зниження обсягів виробництва у галузях промисловості, які виробляють кінцеву продукцію.

Рисунок 48: Валовий регіональний продукт, Рисунок 49: Внесок у зростання, 2010-2014 рр. 2010-2014 рр.



Джерело: Державна служба статистики України



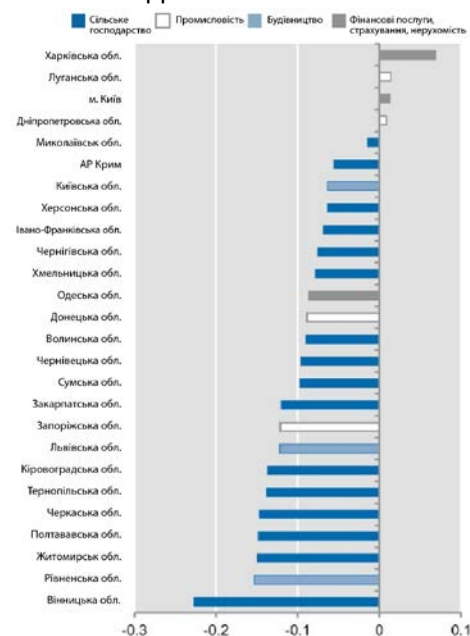
Джерело: Державна служба статистики України

Аналогічна ситуація склалася і щодо сімейного доходу в Україні. В середньому у промислових регіонах спостерігається найвищий рівень середньої заробітної плати, і це ще раз підкреслює значні відмінності між регіонами. Наприклад, середня заробітна плата у Донецькій області у 2016 році становила 6 002 гривень, а у Чернівецькій області – лише 4 028 гривень. У сферах, що спеціалізуються на наданні висококваліфікованих послуг, зокрема, фінансових послуг, послуг страхування та нерухомості (FIRE), середня заробітна плата у Києві вдвічі вища, ніж у більшості регіонів – 8 649 гривень.

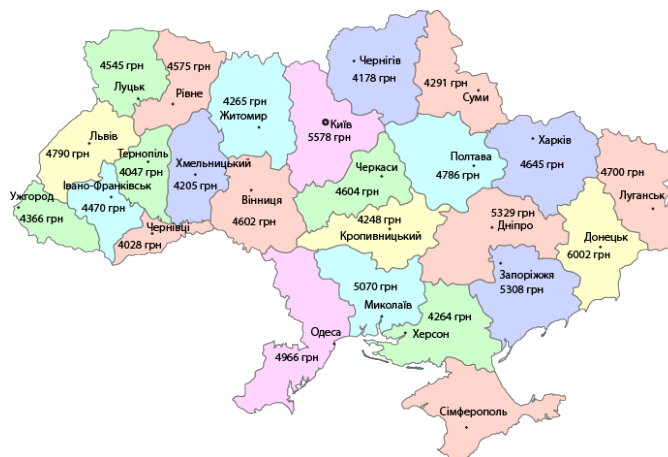
За інформацією ОЕСР, підвищення регіонального індексу HDI також спостерігається передусім у великих містах – Києві та Харкові – і меншою мірою у промислових регіонах. З іншого боку, у сільськогосподарських регіонах за останнє десятиліття взагалі не спостерігалось підвищення

цього індексу, що виражається у погіршенні стану здоров'я, освіти і матеріального добробуту (Рисунок 50).⁷⁷

Рисунок 50: Регіональне зростання HDI, Рисунок 51: Середня заробітна плата за регіонами 2009-2010 рр.



Джерело: ОЕСР на основі даних, наданих Державною службою статистики України



Джерело: Міністерство фінансів України, липень 2016

Політика регіонального розвитку має бути скоригована з урахуванням конкретних потреб регіонів

Політика регіонального розвитку розробляється за допомогою набору інструментів, призначених збалансувати міжрегіональні відмінності, в тому числі забезпечити більшу фінансову автономність місцевих органів влади. Хоча такий вертикальний підхід сприяє регіональному розвитку (ОЕСР 2009, 2014), при цьому не враховуються специфічні потреби кожної області. Регіональний принцип роботи має бути конкретним для кожного регіону.

У квітні 2014 року була схвалена Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, яка ініціювала реформу з децентралізації. Наприкінці 2014 року було прийнято рішення про початок фіскальної децентралізації, яка була здійснена у 2015-2016 роки. У вересні 2016 року Кабінет Міністрів України затвердив план з імплементації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади на період до 2018 року, що передбачає передачу повноважень місцевим органам влади.

До цього часу, високий рівень централізації і сильна вертикальна структура влади нівелювали важливість регіонів в економіці держави, соціально-культурній сфері, суспільстві та політиці. Крім того, загальна обмеженість інституційної спроможності місцевих органів влади знижує ефективність інструментів реалізації політики та призводить до помилок під час прийняття рішень.

⁷⁷ ОЕСР (2014). *Територіальний огляд ОЕСР: Україна 2013*. с.45.

Рисунок 52: Міжрегіональний перерозподіл (тис. гривень)



Джерело: Проект плану бюджету на 2017 рік

Сталий розвиток довкілля та зміна клімату

Екологічний дисбаланс

Недостатньо врегульована економічна діяльність, неефективна реалізація програм регіонального розвитку та відсутність системи контролю призвели до низки екологічних проблем в Україні, в тому числі до погіршення стану ґрунту (чорноземів), надмірного забруднення повітря і води у промислових районах, а також зникнення деяких видів рослин і тварин через руйнування або погіршення їх природного місця існування. Через особливості структури економічної діяльності найбільше постраждали Дніпропетровська, Запорізька, Донецька і Луганська області.

Недостатня обізнаність населення про екологічні норми та цілі сталого розвитку

Через брак бюджетних коштів, що є постійною проблемою для Уряду, на заходи із забезпечення впровадження природоохоронного законодавства та підвищення соціальної значущості природоохоронної діяльності були виділені обмежені фінансові ресурси. Потрібні внески приватного сектора та, зокрема, великих підприємств, особливо у довгострокову програму техногенної безпеки. Однак на сьогоднішній день українські підприємства не готові відмовлятися від швидкої вигоди заради безпеки навколишнього середовища. Для зміни цієї ситуації в найближчій перспективі необхідно забезпечити підприємствам достатні економічні стимули для запровадження екологічно чистих технологій з метою зменшення впливу на довкілля.

→ **Посилання на план дій: заходи 1.2.3.**

Основні тези

- Аналіз структури конкурентоспроможності у чотирьох вимірах (пропозиція, підприємницьке середовище, доступ на ринок і розвиток) показує, що для усунення існуючих наразі обмежень українська економіка потребує комплексних інтегрованих заходів. При цьому слід приділити особливу увагу та спрямувати зусилля у тих напрямках, які мають вирішальне значення для експортної конкурентоспроможності українських підприємств, а саме:
 - Інформація про міжнародну торгівлю та просування експорту,
 - Транспортування та спрощення процедур торгівлі,
 - Розвиток навичок,
 - Інновації для експорту
- Зміцнення цих крос-секторальних функцій дозволить істотно поліпшити бізнес-середовище в Україні та сприятиме підвищенню конкурентоспроможності не тільки експортоорієнтованих секторів, але й національної економіки в цілому. Ця Дорожня карта є першим кроком в розробці індивідуальних крос-секторальних стратегій в рамках Національної експортної стратегії.

Шлях уперед

На базі проведеного комплексного аналізу торгівлі та економічного середовища України, інвестиційного клімату та інноваційної системи, а також інституційного середовища України, планів розвитку та основних причин низької конкурентоспроможності, у цьому розділі визначені стратегічні питання, необхідні для реалізації Дорожньої карти, зокрема бачення, стратегічні та операційні цілі, пріоритетні сектори та крос-секторальні функції, а також План дій.

Бачення та стратегічні цілі

Єдине бачення, зміст якого викладено як настанови для реалізації Дорожньої карти протягом наступних трьох-п'яти років, було сформульовано та узгоджено під час консультацій з підготовки Дорожньої карти. У ньому відображені амбіції країни та єдина позиція учасників проекту щодо ролі експорту в українській економіці сьогодні та у найближчому майбутньому.

Нижче сформульовано запропоноване бачення та стратегічний підхід у цьому напрямку, узгоджені зі всіма учасниками проекту в Україні.

«Експорт наукомісткої інноваційної продукції для сталого розвитку та успіху на світових ринках»

Для реалізації цього бачення визначено стратегічні цілі, які в свою чергу забезпечують орієнтири для реалізації Дорожньої карти за трьома стратегічними напрямками у наступні п'ять років. Трьома вищезазначеними стратегічними цілями є:

1. Створення сприятливих умов, що стимулюють торгівлю та інновації для диверсифікації експорту

Існуючі наразі умови здійснення підприємництва недостатньо стимулюють підприємства до інноваційної діяльності та диверсифікації економіки. Унаслідок цього не використовуються у повній мірі талановиті кадри та потенційні можливості економіки, а експортний кошик складається з незначної кількості товарів відносно низької доданої вартості. Зміна цієї ситуації є визначальним завданням даної стратегії.

Ціль полягає у створенні міцного фундаменту для формування експорту, заснованого на знаннях та інноваціях. Сприяння співпраці між підприємствами і навчальними закладами у галузі інновацій є одним з ключових елементів реалізації цієї стратегічної цілі і має супроводжуватися здійсненням заходів, які забезпечують захист прав інтелектуальної власності та залучення інвестицій.

На операційному рівні передбачено досягнення таких проміжних цілей:

- 1.1. **Зміцнення комплексної інституційної основи для стимулювання інновацій.** Це стосується стимулювання пропозиції інновацій. Навчальні заклади, науково-дослідні центри та інші інституції з підтримки торгівлі повинні відігравати важливу роль у забезпеченні технічних та інтелектуальних ресурсів, необхідних для інновацій. Крім того, з боку інституцій мають бути забезпечені такі умови здійснення підприємницької діяльності, які стимулюватимуть інновації, наприклад, гарантуватимуть захист прав інтелектуальної власності;
- 1.2. **Посилення інноваційного потенціалу підприємств.** Це стосується попиту на інновації. Необхідним є підвищення обізнаності підприємств про те, що інновації потребують наявності певного менталітету, а також відповідних навичок і компетенцій. Необхідно забезпечити можливість трансформування інновації в нові або якісніші товари/послуги або цільові ринки;

- 1.3. **Поліпшення політико-економічних умов для здійснення торгівлі.** Результатом досягнення цієї оперативної цілі має бути вирішення ключових питань торговельної політики та спрощення процедур торгівлі. Зокрема, має бути забезпечене сприяння електронній комерції, зміцнено потенціал торговельних переговорів, підвищено прозорість та спрощено митні процедури.

Здійснення цих заходів має важливе значення для вдосконалення умов ведення підприємницької діяльності, зокрема, для МСП-експортерів.

2. Розвиток послуг з підтримки бізнесу та торгівлі, здатних підвищити конкурентоспроможність підприємств, зокрема МСП

На сьогоднішній день підприємства наражаються на серйозні перешкоди в бізнес-середовищі, де їм доводиться працювати. Деякі з цих перешкод пов'язані з якістю доступних для підприємств послуг з підтримки торгівлі. Інституції з підтримки торгівлі повинні діяти більш скоординовано і пропонувати підприємствам, зокрема, МСП широкий спектр послуг, здатних принести реальну користь таким підприємствам. Це мають бути послуги з надання практичних рекомендацій щодо визначення зовнішнього попиту, а також адаптування товарів і послуг до нього.

Це стратегічне завдання стосується безпосередньо інституцій з підтримки торгівлі в контексті можливості надання ними відповідної інформації про попит на відповідних зовнішніх ринках і послуг, необхідних для розробки підприємствами таких пропозицій, які якнайкраще відповідатимуть визначеному попиту. Ключовим елементом реалізації цього стратегічного завдання є підвищення якості наявної інфраструктури і застосовуваного технічного регулювання. Крім того, важливими елементами реалізації цього завдання є розробка дієвих та раціональних фінансових рішень для підприємств і спрощення процедур торгівлі.

На операційному рівні передбачено досягнення таких проміжних цілей:

2.1. Вдосконалення координації діяльності інституцій з підтримки торгівлі, залучених до реалізації торговельної політики та розвитку експорту. Результатом досягнення поставленої оперативної цілі має стати синхронізація існуючих в Україні різних політик торгівлі та розвитку, підвищення ефективності існуючих механізмів підтримки та їх адаптація до потреб підприємств, зокрема МСП.

2.2. Зміцнення мережі послуг з підтримки бізнесу та торгівлі, що надаються експортерам. Результатом досягнення цієї оперативної цілі має стати активізація зусиль з просування експорту, поглиблення знань щодо кон'юнктури ринку, підвищення якості інфраструктури та технічного регулювання паралельно з розробкою дієвих та раціональних фінансових рішень для підприємств.

3. Зміцнення навичок і компетенцій підприємств, зокрема МСП, необхідних для участі в міжнародній торгівлі

Події останніх років істотно відбилися на довгострокових торгових відносинах з Російською Федерацією як з традиційним партнером. Це підштовхнуло багатьох експортерів вийти за межі природної зони комфорту. Поступово підприємства адаптуються до нових умов, хоча процес адаптації виявився нелегким іспитом для керівників підприємств.

Це стратегічне завдання стосується безпосередньо керівників підприємств і, зокрема, підвищення їх професійних навичок, знань і компетенцій, необхідних для досягнення успіху на міжнародних ринках. Ключовим елементом виконання цього завдання є забезпечення всім, хто має дух підприємництва, необхідної підтримки для його реалізації шляхом створення умов для розвитку бізнес-ідей і досягнення успіху в рідній країні (засіб вирішення проблеми "відтоку мізків"). Ще одним важливим елементом є синхронізація і досягнення балансу між навичками, затребуваними

підприємствами, та навичками, які формує сьогодні система освіти. Виведення бізнесу з тіні та стимулювання мобільності робочої сили також мають ключове значення в цьому контексті.

На рівні практичної реалізації передбачено досягнення таких проміжних цілей:

- 3.1. **Стимулювання духу підприємництва серед підприємств, зокрема МСП, та молоді.** Результатом досягнення цієї оперативної цілі стане формування підприємницького типу мислення в країні (*винагорода*), поява стимулів для переходу від неофіційної до офіційної зайнятості та заохочення мобільності робочої сили;
- 3.2. **Покращення управлінських навичок серед діючих підприємств, зокрема МСП.** Це стосується в першу чергу існуючих малих і середніх підприємств. Зокрема, результатом досягнення цієї оперативної цілі має стати покращення управлінських навичок керівників, що допоможе їм краще визначатися з бізнес-напрямами і виконувати свої функції з управління виробництвом, маркетингу та управління фінансами;
- 3.3. **Забезпечення відповідності системи освіти потребам підприємств, зокрема МСП.** Результатом досягнення цієї оперативної цілі має стати створення максимального балансу між попитом та пропозицією професійних навичок на ринку праці, а також забезпечення технічної та управлінської підготовки/освіти, яка дасть можливість підвищення продуктивності.

Пріоритетні сектори

З огляду на обмеженість ресурсів для розвитку експорту при визначенні пріоритетних секторів необхідно передбачити відповідний і реалістичний розподіл ресурсів для розвитку експорту. Для максимальної ефективності у забезпеченні конкурентоспроможності торгівлі Дорожня карта має поєднувати заходи впливу на економіку в цілому з конкретними заходами, орієнтованими на відповідні сектори стратегічного значення.⁷⁸ Тому вибір пріоритетних секторів є першим ключовим завданням, оскільки з огляду на специфіку відповідного сектора визначатиметься напрямок розвитку та відповідна стратегія.⁷⁹

Критерії відбору

Відбір пріоритетних секторів, що сприятимуть досягненню цілей Дорожньої карти, має здійснюватися шляхом поєднання кількісних і якісних критеріїв. Відповідність секторів встановленим критеріям визначається з огляду на спроможність запропонувати у добре збалансованому співвідношенні існуючі та нові товари та послуги. При остаточному виборі повинні враховуватись їхня відповідність цілям та здатність розвиватися за траєкторію, передбаченою стратегією для країни. Для України було визначено наступні критерії відбору:

- **Сектори, здатні сприяти інноваціям, модернізації і створенню високої доданої вартості:** Переважна більшість учасників проекту з розробки Дорожньої карти погодилася з тим, що найбільш відповідним критерієм відбору пріоритетних секторів має бути потенційна здатність відповідного сектору стати рушійною силою інновацій для економіки в цілому. Сектори, обрані за цим критерієм, повинні забезпечувати «ефект перетікання» для інших секторів, наприклад, сприяти збільшенню пропозиції суміжних секторів. Було відзначено, що перевагу слід надавати секторам, що створюють високу додану вартість;
- **Сектори з потенціалом для розвитку МСП:** Ще один важливий критерій для визначення пріоритетних секторів – це потенційний вплив обраних секторів на МСП. За наміром учасників проекту з розробки Дорожньої карти обрання секторів за цим критерієм

⁷⁸ Сектор – це група товарів чи послуг, які тісно пов'язані через спільність вихідних ресурсів, процесів виробництва і перетворення та мають спільний ланцюг доданої вартості. Зазвичай сектор не обмежується єдиним продуктом або єдиною тарифною позицією, а утворюється на основі кількох пов'язаних товарів чи послуг (кластерів).

⁷⁹ Ще один ключовий критерій визначення пріоритетного сектору – чітке визначення характеру заходів, запропонованих на рівні сектору.

дозволить відійти від існуючої помилкової тенденції щодо концентрації матеріальних благ у сегменті великих підприємств і забезпечити їх рівномірний розподіл серед населення. Вважається, що найбільші підприємства та бізнесмени вже мають у своєму розпорядженні необхідні інструменти та засоби і тому здатні допомогти собі самі. У свою чергу, МСП зазвичай вважаються більш чутливими до ризиків і потребують підтримки;

- **Сектори з високим попитом на світових ринках:** За рішенням учасників пріоритетними слід також визначати сектори, що наразі розвиваються в усьому світі та можуть стати рушійною силою для зростання у найближчі роки. Чітко визначено, що Україна повинна звернути увагу на сектори, що мають найбільший потенціал для збільшення торгівлі у майбутньому.

Іншими факторам, що вплинули на кінцевий вибір секторів є: можливість створення нових робочих місць, залучення вітчизняних та іноземних інвестицій, існуюча порівняльна перевага та потенціал залучення країни до глобальних ланцюгів доданої вартості.

Перелік пріоритетних секторів

Список критеріїв, вказаних вище, був використаний для створення повного переліку попередньо відібраних секторів. Цей перелік був представлений на розгляд учасникам проекту з розробки Дорожньої карти у ході Другої національної консультації.⁸⁰ У Таблиці 9 наведений повний перелік секторів, попередньо обраних з числа всіх запропонованих. Ці сектори відповідають встановленим критеріям. Для секторів, що остаточно були визначені пріоритетними, в цьому розділі надається стислий опис.

Таблиця 5: Повний перелік секторів

Сектор	Рушійна сила для інновацій або створення високої доданої вартості	Потенціал для розвитку МСП	Високий попит на світовий ринкаї
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 (реклама, кіноіндустрія, індустрія моди тощо)		X	
Медичні послуги (стоматологія, репродуктивна медицина і трансплантація)			
Вироби з деревини		X	X
Туризм (гірський, історичний, етнічний і еко-туризм)		X	X
Харчова промисловість (готові харчові продукти, продовольча сировина, овочі, фрукти, ягоди, м'ясо птиці, сир, молоко, органічні продукти, насіння, пшениця, кондитерські вироби, горіхи, мед, риба, і вода)	X	X	X
Легка промисловість (іграшки, взуття, аксесуари, одяг, дизайнерський одяг, екологічна продукція)		X	X

⁸⁰ Друга національна консультація відбулася у Києві 2-3 листопада 2016 р.

Машинобудування (енергетика, автомобілебудування, електронні автомобілі, залізничний транспорт, екологічно чисті технології та запчастини)	X	X	X
Транспортні та логістичні послуги		X	X
Інформаційні та комунікаційні технології (ІКТ)	X	X	X

Джерело: Результати обчислення МТЦ і консультації учасників проекту з розробки Дорожньої карти, 2016

Під час консультацій та обговорень за участі зацікавлених сторін перелік пріоритетних секторів був звужений і доопрацьований, а також було розглянуто відповідність, потенціал і готовність цих секторів відповідати критеріям. В результаті пріоритетними секторами для Дорожньої карти були визначені:

- **Сектор інформаційних та комунікаційних технологій (ІКТ):** Сектор представлений, головним чином, центрами з розробки програмного забезпечення, а також науково-дослідними та дослідно-конструкторськими (НДДКР) центрами. Цей сектор відрізняється значною базою визнаних програмістів та створених компаній, і щороку поповнюється висококваліфікованими випускниками вищих навчальних закладів
- **Сектор креативних послуг:** Сектор представлений різними під-секторами, такими як послуги з реклами та зв'язків з громадськістю (PR), ремесла, дизайн, кіноіндустрія, індустрія моди, видавничі та інші виконавські і візуальні мистецтва;
- **Сектор туризму:** Сектор туризму, з одного боку, є традиційним та важливим компонентом економічної діяльності в Україні, а з іншого, цей сектор зазнає спаду у зв'язку з нестабільною геополітичною ситуацією, що склалась протягом останніх років. Особливий потенціал мають такі види туризму як: еко-туризм, екстремальний, культурний, діловий (MICE) та освітній;
- **Сектор технічного обслуговування та ремонту повітряних суден:** Сектор представлений кількома підприємствами з технічного обслуговування та ремонту повітряних суден в основних аеропортах країни. Університети та технічні вузи готують спеціалістів з відповідними навичками;
- **Сектор виробництва запасних частин та комплектуючих виробів для аерокосмічної та авіаційної промисловості:** Українська аерокосмічна галузь є консолідованим сектором, який виробляє добре відомі літаки, а також частини та комплектуючі до них.
- **Сектор машинобудування:** У секторі домінує загальне машинобудування: турбогвинтові двигуни, газотурбінні двигуни, насоси та ізольовані проводи та кабелі для транспортних засобів. Важке машинобудування включає: транспортні засоби, залізничні і трамвайні локомотиви, частини та комплектуючі до них. Україна є відносно важливим промисловим виробником порівняно з міжнародними виробниками;
- **Сектор харчової промисловості:** Цей сектор є одним з найважливіших галузей економіки, та включає в себе зокрема: харчові інгредієнти, готові харчові продукти та органічну продукцію. Сектор володіє величезною ресурсною базою, людським капіталом, має налагоджене виробництво і досвід роботи.

Товари та послуги, якими представлені обрані пріоритетні сектори, узгоджуються з іншими нещодавніми ініціативами з визначення пріоритетних секторів. Так, наприклад, у 2015 році Україна запустила інвестиційну промо-кампанію *Invest in Ukraine. Open for U*, в рамках якої було надано пріоритет ще кільком секторам з огляду на найбільшу привабливість для іноземних інвесторів. Це

такі сектори: ІТ-послуги та аутсорсинг, агропромисловий комплекс, охорона здоров'я та фармацевтика, аерокосмічна промисловість та енергоефективність.

Обрані пріоритетні сектори можуть бути класифіковані за трьома типами, залежно від рівня розвитку на даний момент та зрілості, а також типу підтримки, необхідної сектору:

- Сектори, які на сьогоднішній день перебувають у стані занепаду або чий темпи розвитку уповільнилися. До них належать такі сектори як авіаційна промисловість і важке машинобудування. Ці сектори потребують залучення інвестицій та інновацій;
- Сектори, які на сьогоднішній день перебувають на стадії істотного зростання. До них належать такі сектори як ІКТ і харчова промисловість. Загалом, такі сектори повинні використовувати існуючі можливості на міжнародних ринках та інтегруватись у вищі ланки глобальних ланцюгів доданої вартості;
- Сектори на етапі формування. Ці сектори потребують узгоджених поступових зусиль у формі інституційної підтримки, розвитку сектора та ринкової інформації, щоб мати змогу досягти необхідного ступеня зрілості і складності, необхідних для конкурентоспроможності. До цієї категорії відносяться креативні галузі і сектор туризму.

Траєкторія розвитку

З точки зору стратегії, при визначенні секторів, на яких треба сконцентрувати увагу та зусилля у першу чергу, слід керуватися тим, який напрямок заданий їм стратегією. На додаток до критеріїв, які розглядалися вище, при обранні пріоритетних секторів слід орієнтуватися на їх потенціал для розвитку торгівлі в цілому, здатність опосередковано забезпечити позитивний вплив на інші сектори економіки, які можуть представляти інтерес, та можливість диверсифікації ризиків.

Запропонований підхід до вибору пріоритетних секторів має сприяти плідному взаємному обміну між секторами і при цьому не перешкоджати розвитку всіх секторів у разі відсутності прогресу у одному з них. Наприклад, підвищення продуктивності підприємств з розробки програмного забезпечення в кінцевому результаті принесе вигоду і для інших пріоритетних секторів, які використовують програмне забезпечення. Таким же чином, використання кращих, безпечніших та дешевших харчових продуктів принесе вигоду сектору туризму та населенню, які витісняються з ринку через високі ціни на імпортні продукти харчування.

За такою логікою сектори були згруповані у три основних кластери. Як показує Рисунок 53, існує логічна послідовність у розвитку кластерів секторів.

Рисунок 53: Траєкторія розвитку



Джерело: Результати обчислення МТЦ і консультації учасників проекту з розробки Дорожньої карти, 2016

Перший кластер призначений для розвитку провідної групи секторів у напрямку створення високої доданої вартості та інновацій. Цей кластер зосереджений у аерокосмічному секторі і включає в себе цілу низку тісно пов'язаних секторів, таких як програмне забезпечення та ІКТ, за частини і комплекуючі для авіаційної промисловості, послуги з технічного обслуговування для авіаційної промисловості, продукція машинобудування. Це – амбіційний кластер з довгостроковою перспективою.

Другий кластер призначений сприяти поліпшенню іміджу України за кордоном. Цей кластер базується на секторах туризму та креативних послуг. Основною метою є залучення туристів і просування іміджу країни за кордоном шляхом організації заходів в Україні. Міста Київ, Львів та Одеса багаті на важливі природно-архітектурні пам'ятки. Індустрія моди, а також кіноіндустрія і реклама добре поєднуються з ідеєю поліпшення іміджу країни. Це сектори, які можуть стати реальністю в середньостроковій перспективі.

Третій кластер призначений сприяти переробці в Україні сировини у продукцію з високою доданою вартістю. Цей кластер залежить від агропромисловості. Він включає в себе елементи інновацій першого кластера і доповнює другий кластер, сприяючи поліпшенню сприйняття іміджу країни за кордоном. Товари та послуги, пов'язані з галуззю оброблених продуктів харчування, вже реально існують в Україні і можуть у короткостроковій перспективі дати позитивні результати від підтримки.

Кожен із кластерів характеризується поєднанням більш консолідованих секторів та секторів, які знаходяться у зародковому стані або нещодавно зазнали значних структурних змін. Кластери включають також товари, послуги та сектори, вже охоплені експортом, і ті, що потребують подальшого розвитку для того, щоб їх можна було продавати на міжнародному рівні. Це відповідає обґрунтуванню диверсифікації ризиків.

Стислий опис пріоритетних секторів

У цьому розділі міститься додаткова інформація про пріоритетні сектори. Слід також зазначити, що кожен сектор потребує окремої секторальної стратегії. Такі стратегії будуть розроблені в рамках

Національної експортної стратегії. Точна сфера пріоритетних галузей з точки зору підгруп товарів і послуг в кінцевому рахунку визначатиметься на етапі розробки таких стратегій.

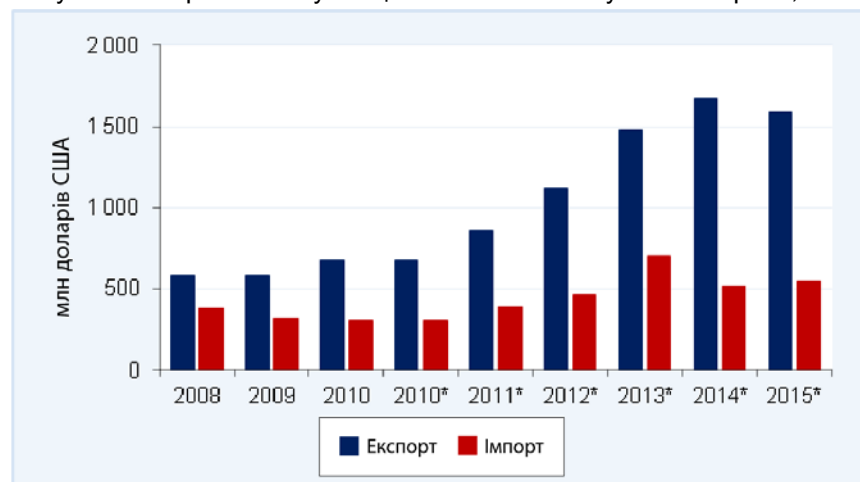
Інформаційні та комунікаційні технології (ІКТ)

ІТ-індустрія в Україні включає в себе понад 500 аутсорсингових компаній і 100 всесвітніх центрів досліджень і розробок та налічує понад 50 000 інженерів.⁸¹ Ця галузь зросла у геометричній прогресії упродовж останнього десятиліття з 110 млн. доларів США у 2003 році до приблизно 2,4 млрд. доларів США у 2014 році. У Глобальному індексі розміщення трудових і бізнес ресурсів за 2016 рік (Global service location index), Україна піднялася на 17 пунктів і стала 24-ю країною у світі. У звіті було відзначено підвищення конкурентоспроможності податкових і інших витрат на виконання вимог передбачених нормативно- правовим регулюванням в Україні.⁸²

В результаті швидкого розвитку сектора комунікаційних та ІТ-послуг в останні роки істотно зросло сальдо торгового балансу при динамічному зростанні експорту, середньорічний темп зростання якого у 2008-2015 роки перевищував 15 %. У 2015 році експорт ІТ-послуг склав 1 586 млрд. доларів США (Рисунок 54). Істотні зміни, що спостерігаються в сфері ІКТ-послуг, є позитивними ознаками диверсифікації продукції і поступового переходу до сучасних послуг, які потребують підтримки.

Багато українських університетів пропонують проведення досліджень у сфері комп'ютерних наук за різними спеціалізаціями, зокрема, такими як комп'ютерна інженерія, програмування, системне проектування тощо. Найбільш відомими є Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського», Національний університет «Львівська політехніка», Одеський національний політехнічний університет та Сумський державний університет.

Рисунок 54: Торговля комунікаційними та ІТ-послугами в Україні, 2008-2015 рр.



* без урахування тимчасово окупованої Автономної Республіки Крим, міста Севастополь і окремих територій Донецької та Луганської областей, що знаходяться у зоні збройного конфлікту

Джерело: Державна Служба Статистики України

Креативні послуги

Сектор креативних послуг дає підприємствам можливість використовувати творчий потенціал найманих працівників. Компанії, які працюють у секторі креативних послуг, продають спеціалізовані технічні послуги для задоволення потреб підприємств, які самі не мають працівників з такими здібностями. Це послуги агентств з проектування та виробництва, організації заходів,

⁸¹ Звіт «Глобальний індекс розміщення трудових і бізнес ресурсів» (Global service location index), 2016 рік, с.8.

⁸² Там же.

індустрії моди, сектора реклами (просування, брендинг, розвиток талантів, зв'язки з громадськістю).

Кількість українських МСП у секторі креативних послуг обмежена. У Києві, Львові, Харкові, Донецьку, Одесі та інших великих містах України створено творчі осередки, які реалізували спеціальні арт-проекти у сфері традиційного мистецтва, створюючи нові установи, такі як творчі агенції, творчі резиденції, приватні галереї тощо. Але оскільки ініціативи залишаються на рівні окремих осіб, сектор творчої економіки в класичному розумінні поки ще відсутній в Україні.

Сектор креативних послуг в Україні включає:

- Послуги рекламних агентств і PR-агентств. Загальний обсяг українського ринку реклами у 2014 році складав 9,06 млрд. гривень.
- Послуги індустрії моди. Спостерігається зростаючий попит на вітчизняні вироби серед українських споживачів. Було організовано низку показів мод і виставок, в тому числі Міжнародний фестиваль моди *Ukrainian Fashion Week* та *Mercedes-Benz Fashion Days*.
- Послуги кіноіндустрії. Український парламент ухвалив закон «Про державну підтримку кінематографії в Україні» 28 січня 2016 року. В Україні працюють 4 національні кінематографічні студії: Кіностудія художніх фільмів імені О. Довженка, Київська кіностудія науково-популярних фільмів (Київнаукфільм), Національна кінематека України та Одеська кіностудія художніх фільмів. Також існує понад 30 компаній, які працюють у галузі кіно, телебачення та комерційного виробництва.

Через відсутність достовірної статистичної інформації складно оцінити рівень розвитку креативних галузей в Україні; але база даних ЮНКТАД містить загальні відомості про міжнародну торгівлю, з розбивкою за окремими типами продукції творчої праці та креативних послуг.⁸³ Експорт продукції творчої праці представлений, в основному, дизайнерською продукцією: товарами для інтер'єру, виробами зі скла, ювелірними виробами тощо. На цей сегмент припадає близько 75 % загального обсягу експорту сектора. Такі структурні невідповідності є, перш за все, наслідком недостатнього розвитку аудіовізуальної продукції (в основному кіноіндустрії), на яку припадає майже 7 % світового експорту.

Туризм

Міжнародний туризм є основною категорією у міжнародній торгівлі послугами. На туризм у 2015 році припадало 7 % світового експорту товарів і послуг порівняно з 6 % у 2014 році. В останні роки ця галузь зростала швидше за світову торгівлю (ЮНВТО). У 2015 році, після шести поспіль років вражаючого зростання потоку туристів, міжнародний туризм досяг рівня 1 186 млрд. туристів. У 2015 році галузь туризму принесла 1 260 млрд. доларів США в усьому світі.

За даними Всесвітньої ради з туризму і подорожей (WTTC), у 2015 році загальний внесок подорожей і туризму у ВВП України склав 112,4 млрд. гривень (5,3 % ВВП); туристичний сектор забезпечив безпосередньо 214 500 робочих місць (1,2 % загальної чисельності працівників). Враховуючи робочі місця, що опосередковано створює туристичний сектор, загальний внесок сектора склав 4,8 % загальної зайнятості (843 000 робочих місць).⁸⁴

Проте через нинішню геополітичну ситуацію кількість туристів в Україні різко скоротилася за останні два роки і зменшилася вдвічі з 24,7 млн. у 2013 році до 12,4 млн. у 2015 році (ЮНВТО). Переважна більшість іноземних туристів, які відвідали Україну у 2015 році, це громадяни сусідніх

⁸³ Згідно з класифікацією ЮНКТАД, творчі товари поділяються на сім груп: «вироби» (килими, пряжа, ткани вироби тощо); «дизайнерська продукція» (об'єкти для інтер'єру та екстер'єру, ювелірні вироби, іграшки тощо); «аудіовізуальні твори» (виробництво фільмів); «нові медіа» (носії інформації, відеоігри); «сценічне мистецтво» (музика і компакт-диски); «видавництво» (книги, газети тощо); «образотворче мистецтво» (живопис, фотографія, скульптура тощо).

⁸⁴ Всесвітня рада з подорожей і туризму (2016). *Економічний вплив подорожей і туризму 2016 Україна*

країн (87,8 % від загального числа міжнародних прибуттів): переважно молдавани (35,4 %) і білоруси (15,2 %).

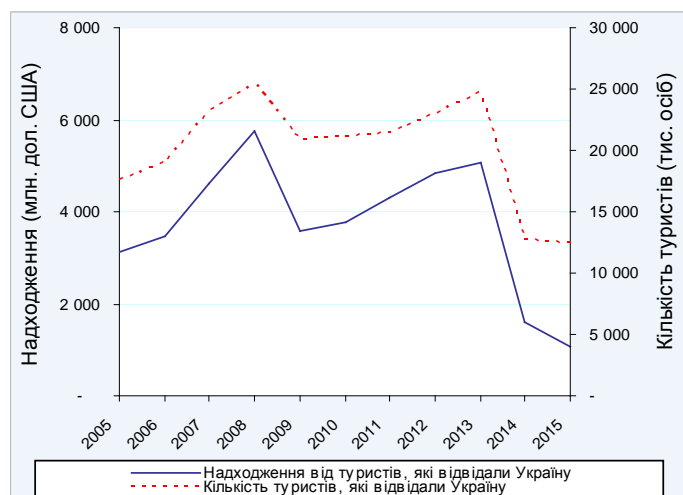
Рисунок 56). Прямим наслідком падіння числа міжнародних прибуттів є скорочення доходів від міжнародного туризму і їх різке падіння до найнижчого з 2003 року рівня – трохи більше 1 млрд. доларів США у 2015 році. Частка туризму в загальному обсязі експорту послуг різко зменшилася за останні роки, з понад 30 % у 2008 році до менше 10 % у 2015 році.

Розвиток галузі також ускладнюється недостатньою інфраструктурою, для якої характерні, зокрема: невідповідні транспортні послуги для туристів; низька якість туристичних послуг, неефективне та нераціональне використання природних ресурсів, відсутність чіткої стратегії розвитку туристичної галузі та регулювання; недостатня обізнаність населення про готелі, бази відпочинку, санаторії та екскурсії по країні.

Українська туристична галузь, що наразі перебуває у фазі сповільнення росту, потребує перебудови, особливо шляхом розвитку недовикористаного потенціалу як туристичного напрямку. Численні, хоча і недостатньо розвинені перспективні можливості, включають:

- еко-туризм, зокрема, за рахунок потенціалу Карпатських гір і національних парків;
- екстремальний туризм, включаючи спортивний туризм, альпінізм, катання на лижах, катання на конях, походи і водні види спорту та діяльності;
- зелений туризм, такий як сільський зелений туризм на фермах і у селах;
- культурний туризм шляхом збереження і розвитку історичної та культурної спадщини;
- релігійний туризм на основі 120 паломницьких служб, які займаються організацією екскурсій, поїздок і паломництва по святих місцях України;
- круїзний річковий туризм, зокрема по р. Дніпро;
- освітній туризм, в тому числі розвиток і просування туристичних пропозицій, таких як шкільні екскурсії, навчання за кордоном, підвищення навичок та семінари.

Рисунок 55: Надходження від та кількість іноземних громадян (туристів), які відвідали Україну протягом 2005-2015 рр.



Джерело: Результати обчислення МТЦ на базі Показників світового розвитку Світового банку, 2016 рік

Рисунок 56: В'їзд іноземних громадян в Україну за країнами, з яких вони прибули, 2015р.



Джерело: Державна служба статистики України за даними Адміністрації Державної прикордонної служби України

Ремонт і технічне обслуговування повітряних суден

Ремонт і технічне обслуговування (ТО) комерційних повітряних суден є необхідною умовою для забезпечення підтримання повітряних суден у заздалегідь визначеному стані льотної придатності для безпечного перевезення пасажирів і вантажів. Технічне обслуговування авіаційної продукції включає капітальний і поточний ремонт, інспекцію або модифікацію повітряних суден чи їхніх компонентів. Ця галузь тісно пов'язана із забезпеченням дотримання вимог Директив льотної придатності, інспекцій і бюлетенів з технічного обслуговування. Діяльність сектора передбачає регульовані завдання і потребує висококваліфікованого персоналу, ліцензованого для виконання завдань.

Світовий ринок послуг з ТО у 2015 році становив 135,1 млрд. доларів США або три чверті ринку виробництва повітряних суден, що становив 180,3 млрд. доларів США. На ТО цивільної авіації, переважно повітряного транспорту, припадає 60 % діяльності сектора; на військову авіацію припадає решта 40 %. За прогнозами, ТО повітряного транспорту зростатиме щороку на 4,1 % і до 2025 року досягне 96 млрд. доларів США.⁸⁵

Сектор ТО в Україні представлений низкою підприємств в різних регіонах країни, які спеціалізуються на ремонті і технічному обслуговуванні повітряних суден. Цей сектор також користується можливостями, які дає Український науково-дослідний інститут авіаційної технології, який займається розробкою програмного забезпечення, прогнозуванням і аналізом нормативних документів у галузі авіації, а також технологічним проектуванням повітряних суден і авіабудівних підприємств та прогнозуванням і виявленням трудових та матеріальних витрат на виробництво повітряних суден.

Крім того, сектор може використовувати можливості мережі університетів, які спеціалізуються в авіаційній промисловості та пропонують численні навчальні програми з широкого кола дисциплін. Основні інститути: Кіровоградська льотна академія при Національному авіаційному університеті, Національний авіаційний університет (Київ) і Національний аерокосмічний університет імені М. Жуковського, Харківський авіаційний інститут.

Частини та комплектуючі вироби для аерокосмічної та авіаційної промисловості

⁸⁵ ICF International (2016). *Промисловий огляд TOP*. Кевін Мікаельс (Kevin Michaels), Віце-Президент – Аерокосмічна продукція і TOP

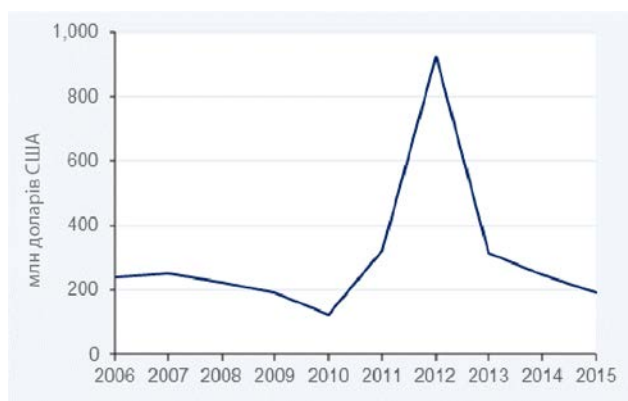
Сектор виробництва запасних частин та комплектуючих виробів для аерокосмічної та авіаційної промисловості включає науку, інжиніринг та польоти в атмосфері Землі та навколишньому просторі на літальних апаратах (аеронавтика). Аерокосмічне виробництво є високорозвинутою галуззю промисловості, яка виготовляє: літаки, керовані ракети, космічні апарати, авіаційні та ракетні двигуни, та комплектуючі вироби. У більшості промислово розвинутих країн в даній галузі присутня співпраця державного та приватного секторів. Поряд з державними космічними програмами, багато компаній виробляють технічні засоби і компоненти, такі як космічні кораблі і супутники. Провідні представники сектору виробництва запасних частин та комплектуючих виробів для аерокосмічної та авіаційної промисловості – Boeing, Airbus Group, SpaceX, Lockheed Martin, MacDonald Dettwiler та Northrop Grumman.

Упродовж багатьох років ця галузь постачає запасні частини та комплектуючі для авіаційної та аерокосмічної промисловості, зокрема, двигуни, радары, бортове електронне обладнання та ракети, у тому числі російським підприємствам для остаточного монтажу. Погіршення геополітичної ситуації в регіоні вплинуло на торгівлю вищезазначеними складовими, і таким чином експорт «літаків, космічних апаратів та їх частини» (УКТЗЕД 88) у 2015 році склав лише 191 млн. доларів США або близько 0,5 % українського експорту товарами. Наразі Україна повинна віднайти власний шлях до виходу на світовий ринок.

Український авіакосмічний сектор має значний потенціал для подальшого зростання, зокрема, за рахунок накопичених знань і досвіду у галузі авіаційної промисловості. Першим кроком у напрямку до розвитку конкурентоспроможної аеронавтики в Україні має бути зміцнення вже існуючого виробництва запчастин і комплектуючих для авіаційної промисловості, розвиток партнерських відносин з провідними світовими виробниками і збільшення частки українського експорту на ринках. Тільки шляхом досягнення цієї мети і поступового руху вздовж ланцюгу доданої вартості країна зможе стати важливим гравцем на аерокосмічному ринку.

На додаток до конструкторського бюро імені Антонова і пов'язаних з ним виробництв Україна володіє іншими цінними аерокосмічними промисловими активами, зокрема, має спеціалізовані підприємства з розробки технологій радіолокації та радіоелектронної боротьби, досвід з проектування, конфігурації і виробництва систем ППО. Крім того, існують конструкторські та проектувальні центри для ракетної промисловості та досвід конструювання та виробництва аеродвигунів.

Рисунок 57: Літаки, космічні апарати та їх частини (УКТЗЕД 88), які експортуються Україною, 2006-2015 рр.



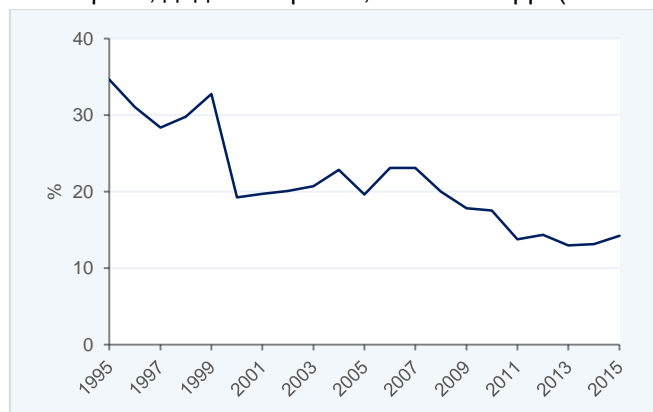
Джерело: База статистичних даних ООН з торгівлі товарами (UN Comtrade)

Машинобудування

Хоча частка виробничого сектора промисловості у ВВП значно знизилася після набуття незалежності, Україна залишається важливим промисловим виробником на міжнародному рівні. Незважаючи на зниження, рівень зайнятості у промисловому секторі України залишається доволі високим і становив 2,6 млн. у 2015 році, або 15,7 % активного зайнятого населення.

В експорті продукції українського машинобудування домінує загальне машинобудування, у тому числі турбогвинтові двигуни, газові турбіни (УКТЗЕД 8411) і насоси (УКТЗЕД 8413 і 8414). Експорт ізолюваних проводів і кабелів (УКТЗЕД 8544) для транспортних засобів, літаків або суден також становить значну частку експорту продукції українського машинобудування. Рисунок 59 нижче показує, що у 2014 році експорт становив 42 % від обсягу продажів продукції сектора легкої промисловості. Цей факт свідчить про відносну конкурентоспроможність сектора на міжнародних ринках. Проте показники експорту продукції важкого машинобудування скромніші: експорт транспортних засобів, у тому числі залізничних або трамвайних локомотивів у 2015 році не перевищував 400 млн. доларів США та був представлений переважно запасними частинами та складовими.

Рисунок 58: Виробництво в Україні, додана вартість, 1992-2015 рр. (% ВВП)



Джерело: Показники світового розвитку (WDI)

Рисунок 59: Частка експорту у загальному обсязі продажів, 2014 р. (%)



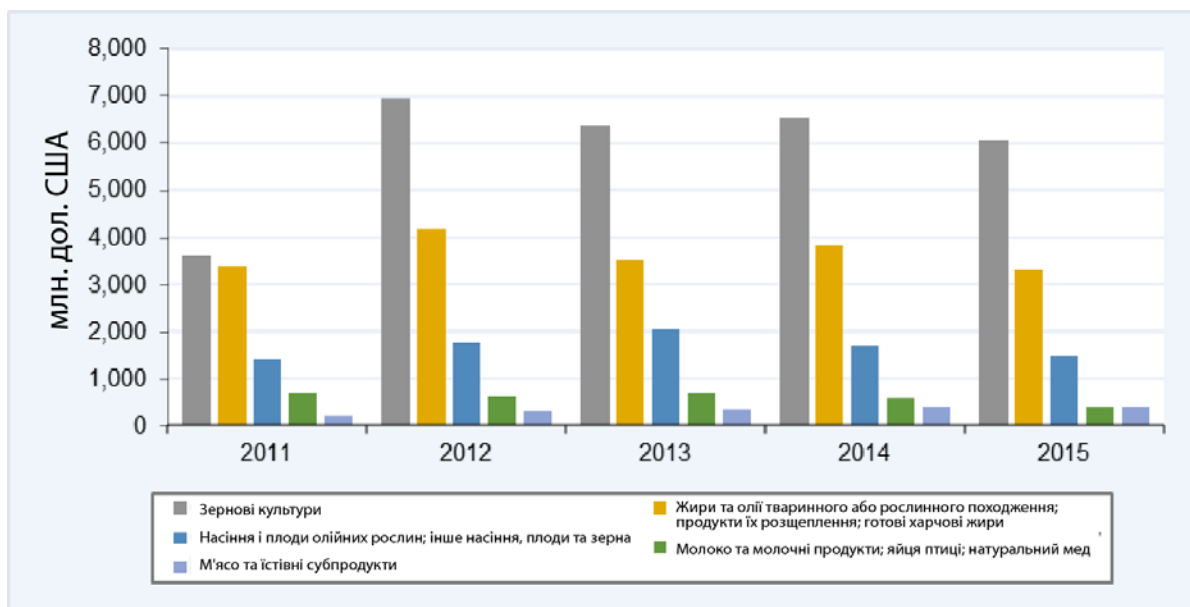
Джерело: Державна Служба Статистики України

Харчова промисловість

Харчова промисловість, яка представлена харчовими інгредієнтами, готовими харчовими продуктами та органічною продукцією, вже є одним з найважливіших секторів економіки України. Вона має величезну ресурсну базу, людський капітал, налагоджене виробництво і досвід. З огляду на ринкові умови, розвиток цього сектора можливий тільки за рахунок впровадження нових

інтенсивних технологій. Більшість експортованих харчових продуктів складають первинні продукти (Рисунок 60): кукурудза, пшениця, ячмінь, свіжі фрукти і овочі, м'ясо. Усі ці продукти обробляються в Україні, але, враховуючи зростаючий попит на продукти харчування у світі, можуть піддаватися додатковій обробці та експортуватися як продукти з більш високою доданою вартістю.

Рисунок 60: Вартість експорту обраних продуктів харчування з України, на 2-му рівні груп УКТЗЕД



Джерело: Обчислення МТЦ на основі даних База статистичних даних ООН з торгівлі товарами (UN Comtrade), 2016

Україна має великий потенціал для розвитку виробництва та експорту продовольчої сировини, готових продуктів харчування, органічної продукції:

Продовольча сировина/харчові інгредієнти (свіжонарізана продукція і напівфабрикати) включають у себе будь-яке приготування їжі, консерви, свіжу нарізку, заморожені і приготовлені овочі, концентрат соку, пасту і будь-які інші продукти, які є “готовими до вживання” або “готовими до приготування” і можуть використовуватися для споживання, або для подальшої обробки. Цей вид виробництва є одним з основних напрямків галузі харчової промисловості. Великі компанії експортують свою продукцію за кордон і мають налагоджені канали поставок до сусідніх країн Європи або Близького Сходу, проте частина продукції також постачається і на внутрішній ринок.

Готові харчові продукти широко представлені в асортименті українських продуктів. Це кондитерські вироби, м'ясо птиці, напої, соняшникова олія, мед, соки, томатна паста, консервовані овочі, молочні продукти тощо. Усі ці продукти успішно експортуються, але існує великий потенціал для відкриття нових ринків. Наприклад, у рамках угоди ПВЗВТ з ЄС Україна використала річну квоту на мед, цукор, ячмінну крупу і борошно, перероблені томати, виноград і яблучні соки за перші 3-и місяці 2016 року.⁸⁶

Органічна продукція може допомогти Україні знайти свою нішу на ринку, враховуючи зростаючий інтерес до органічної продукції. Сприятливі кліматичні умови і родючі ґрунти можуть зробити Україну конкурентоспроможним виробником та експортером органічної продукції в Європу та інші країни. Існує також тенденція до підвищення попиту на цю продукцію і на вітчизняному ринку. Сьогодні більшість виробників органічної продукції в Україні – це невеличкі переробні підприємства та ферми. Але перед ними постає ціла низка проблем у зв'язку з реалізацією та роздрібним продажем продукції, зокрема, це проблеми сертифікації та кількості.

⁸⁶ Урядовий портал, 11.04.2016: http://www.kmu.gov.ua/control/en/publish/article?art_id=248953466&cat_id=244314975

Дорожня карта

Орієнтуючись на три стратегічні цілі, визначено основні стратегічні сфери, що потребують конкретних дій у формі коротко-, середньо- і довгострокових заходів та рекомендацій. Ці дії та заходи узагальнені та запропоновані органам, що приймають рішення, та зацікавленим сторонам у формі послідовної, логічної та виваженої Дорожньої карти і спрямовані на підвищення показників експорту України та зміцнення її конкурентоспроможності. У Дорожній карті представлені лише ключові заходи. Повний перелік заходів міститься у Плані дій.

Основні заходи у короткостроковій перспективі (1-2 роки; пріоритет 1-го рівня)

Це або готові до реалізації заходи, що можуть швидко принести результати, або дії вищого рівня, що мають бути здійснені у першу чергу для уможливлення здійснення решти пов'язаних заходів. Ці заходи мають важливе значення, оскільки вони закладають основу для повномасштабної реалізації ключових ініціатив, призначених розкрити експортний потенціал українських підприємств.

- Створення Ради з міжнародної торгівлі [при Кабінеті Міністрів України] в якості платформи для ведення постійного діалогу між приватним сектором та державними органами,
- Створення офіційної мережі ключових інституцій з підтримки торгівлі для координації діяльності з підтримки торгівлі,
- Створення єдиного інформаційного центра для експортерів (Exporter First Stop Shop) в формі Інституції з підтримки та просування експорту для експортерів та інших учасників міжнародної торгівлі,
- Створення єдиного веб-порталу для експортерів, що зв'яже ключові ІПТ,
- Розробка інструментів та послуг з надання інформації про торгівлю та відомостей про ринки,
- Розробка та просування українського бренду для експорту товарів і послуг,
- Визначення на підставі матриці навичок рівня навичок у кожному з пріоритетних секторів,
- Впровадження електронного «Єдиного вікна» для всіх процедур та формальностей при оформленні товарів в режимі імпорту, експорту та транзиту.

Основні заходи у середньостроковій перспективі (1-3 роки; пріоритет 2-го рівня)

Нижчезазначені заходи вимагають попереднього здійснення дій вищого рівня. Зазвичай на підготовку до їх реалізації вимагається більше часу. Здійснення цих ключових заходів призведе до досягнення більшості прямих реальних результатів, намічених в рамках стратегії.

- Впровадження офісів, що працюють за принципом «єдиного вікна», в основних прикордонних пунктах і пунктах перетину державного кордону. Проведення інформаційно-просвітницьких кампаній у вищих навчальних закладах з метою розвитку підприємництва та інтересу до міжнародної торгівлі серед молоді,
- Створення механізмів для підвищення ефективності та прозорості митного оформлення
- Забезпечення доступу до торговельної інформації з дотриманням принципу прозорості відповідно до Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі,
- Розробка програм з нарощування потенціалу управління бізнесом,
- Забезпечення балансу попиту та пропозиції навичок та компетенцій в економіці,
- Стимулювання обміну знаннями, передачі технологій і співпраці з країнами-партнерами з ЄС з метою інноваційного розвитку,
- Оцінка варіантів стимулювання та заохочення підприємств, що працюють в інноваційних секторах,

- Сприяння взаємозв'язку та координації між різними існуючими галузевими та бізнес-асоціаціями.

Основні заходи у довгостроковій перспективі (3-5 років; пріоритет 3-го рівня)

Нижчезазначені заходи є довгостроковими і стосуються підтримки та інвестування. Вони вимагають більше часу на підготовку і реалізацію. Ці заходи мають сформувати структуру експортного сектора та сприяти підвищенню конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі.

- Створення бізнес-інкубаторів і бізнес-акселераторів, центром уваги яких мають стати експортоорієнтовані МСП,
- Включення дисциплін «підприємництво» та «міжнародна торгівля» у навчальні програми початкових, середніх та інших навчальних закладів,
- Просування управління ефективністю організації (УЕО) серед експортоорієнтованих підприємств,
- Розробка програм з нарощування потенціалу управління бізнесом,
- Вдосконалення регулювання ринку праці з метою боротьби з неофіційною зайнятістю та стимулювання мобільності робочої сили,
- Стимулювання використання інновацій, розвитку та інтеграції практик, які зменшують вплив виробництва на навколишнє середовище,
- Розробка інфраструктури електронної комерції з метою полегшення експорту товарів роздрібною торгівлі через мережу Інтернет.

Управління процесом реалізації

Здійснення та дієвість Плану дій істотною мірою обумовлюються здатністю учасників проекту з розробки Дорожньої карти планувати ці дії таким чином, щоб отримати ефект багатократного підсилення. Іншими словами, необхідно синхронізувати дії так, щоб вони взаємно посилювали одна одну та разом давали позитивні результати для розвитку експорту, а також підвищували ефективність Плану дій, визначеного Дорожньою картою.

Ця Дорожня карта розроблена для України в цілому, а не для будь-якої конкретної установи. Для успішної реалізації цієї Дорожньої необхідно створити належні умови та основи. У наступному розділі викладені основні умови, виконання яких обумовлює успішність реалізації Дорожньої карти, а також забезпечення фінансової самостійності України та довгострокових позитивних результатів.

Схвалення Дорожньої карти на вищому рівні

Схвалення Дорожньої карти на рівні Мінекономрозвитку є найважливішим кроком у напрямку до її реалізації. Без такого офіційного схвалення Дорожньої карти неможливо заручитися в Україні та на міжнародному рівні підтримкою, необхідною для ефективного визначення структури та подальшого розвитку експорту.

Створення та запровадження державно-приватної координаційної платформи та її допоміжного органу

Ключовим критерієм успішної реалізації Дорожньої карти є здатність учасників проекту з її реалізації координувати дії, відстежувати стан їх виконання та мобілізувати ресурси для реалізації Дорожньої карти. Рекомендується створити у країні платформу для обговорень між представниками державного та приватного сектора. Ця платформа діятиме як консультаційний орган для уряду і приватного сектора з питань, які пов'язані або впливають на реалізацію Дорожньої карти.

Платформа для офіційного діалогу вимагатиме високого рівня активності інституцій з підтримки торгівлі та інвестицій (державних і приватних), оскільки вони відіграють ключову роль і впливатимуть на ефективність реалізації Дорожньої карти. Так само і здатність приватного сектора здійснити свій внесок у процес реалізації Дорожньої карти істотно впливатиме на її успіх.

Група учасників проекту з розробки Дорожньої карти, з якими проводилися консультації у процесі її підготовки, складається з представників ключових інституцій, за участі міністерств та відомств. До її складу входять також представники приватного сектора з усіх сегментів галузі. Отже, після належного оформлення її повноважень, ця група гратиме роль державно-приватної платформи, відповідальної за координування процесу реалізації Дорожньої карти. Для координування, контролю та мобілізації ресурсів для реалізації Дорожньої карти буде призначений секретаріат.

Основні функції державно-приватної платформи включають таке:

- i. Діяльність в якості консультаційної групи з питань торгівлі та розвитку підприємств, зокрема, МСП та сфер розвитку для надання приватному сектору та представникам уряду можливості визначати пріоритетні питання;
- ii. Координування реалізації Дорожньої карти урядом, приватним сектором, інституціями або міжнародними організаціями і моніторинг з метою перевірки відповідності поставленим завданням та строкам;
- iii. Визначення ресурсів, необхідних для реалізації Дорожньої карти, і надання рекомендацій щодо їх розподілу;

- iv. Розробка і надання рекомендацій щодо перегляду та удосконалення Дорожньої карти з метою забезпечення її подальшої відповідності потребам та інтересам країни у довгостроковій перспективі;
- v. Внесення пропозицій щодо основних змін до торговельної політики, враховуючи пріоритетні напрямки, визначені у Дорожній карті, а також донесення цих пропозицій до національних органів, що мають право приймати відповідні рішення;
- vi. Надання настанов секретаріату при здійсненні ним функцій з моніторингу, координування, мобілізації ресурсів, пропаганди торговельної політики та комунікацій для забезпечення ефективної реалізації Дорожньої карти;

Як вже зазначалося вище, в рамках державно-приватної платформи діятиме секретаріат, який здійснюватиме щоденну оперативну роботу, пов'язану з управлінням процесом реалізації Дорожньої карти. Основні обов'язки секретаріату:

- A. Підтримка і організація регулярних зустрічей учасників державно-приватної платформи
- B. Контроль за процесом та результатами реалізації Дорожньої карти
- C. Координування діяльності партнерів з реалізації Дорожньої карти
- D. Мобілізація ресурсів для реалізації Дорожньої карти.

Спеціальні завдання, пов'язані з виконанням вищезазначених обов'язків:

- Формулювання проектних пропозицій, у тому числі щодо бюджетів для реалізації діяльності у рамках реалізації Дорожньої карти;
- Підготовка річних і піврічних планів роботи для затвердження державно-приватною платформою;
- Збирання інформації про результати реалізації проекту і підготовка регулярних звітів з моніторингу, які мають подаватися на розгляд державно-приватної платформи;
- Пропагування Дорожньої карти серед державних і приватних партнерів;
- Виконання будь-яких інших завдань відповідно до вимог державно-приватної платформи.

Запланована структура з управління реалізацією Дорожньої карти в Україні

Планується створення урядом України у 2017 спеціальної структури з управління реалізацією Дорожньої карти. Ця структура буде створена за Постановою Кабінету Міністрів, підготовленою Мінекономрозвитку, і складатиметься з Ради з міжнародної торгівлі, державно-приватної консультативної платформи, відповідальної за реалізацією Дорожньої карти/НЕС та ініціатив з торговельної політики та спрощення процедур торгівлі. Рада з міжнародної торгівлі діятиме за підтримки Виконавчого секретаріату при Мінекономрозвитку.

Під час першої та другої консультацій з питань підготовки Дорожньої карти було організовано засідання представників Міністерств на вищому рівні, в якому взяли участь Віце-прем'єр-міністр України, Міністри та заступники Міністрів профільних Міністерств, керівник апарату та радники Прем'єр-міністра. Засідання, метою якого було обговорення питань і рішень для економіки України у контексті реформ у сферах, які впливають на міжнародну торгівлю та конкурентоспроможність українського експорту, заклало основи створення платформи для офіційної діалогу між різними Міністерствами та можливості співпраці між ними з метою реалізації Національної експортної стратегії та вирішення ключових проблем на політичному рівні. Ця платформа може слугувати

Форумом для міжвідомчого координування стратегій, планів та ініціатив, пов'язаних з торгівлею. При цьому Форум повинен забезпечити канал для консультацій з приватним сектором.

Участь приватного сектора в імплементації Дорожньої карти

Реалізація Дорожньої карти має дати істотні вигоди приватному сектору: поліпшення продуктивності, зниження витрат на ведення бізнесу, спрощення адміністративних процедур, розширення доступу до фінансових ресурсів тощо. При підготовці Дорожньої карти приватний сектор чітко висловив готовність зробити свій внесок, прямо чи разом з державними органами, в реалізацію Дорожньої карти. Приватний сектор може сприяти реалізації Дорожньої карти шляхом надання бізнес-інформації певним інституціям, підтримки проектів розвитку, створення підрозділів з обробки та передачі інформації, пропагування Дорожньої карти тощо. Практичні знання приватного сектора про реальні аспекти здійснення підприємницької діяльності мають важливе значення для забезпечення ефективного здійснення заходів, передбачених в Дорожній карті, у визначених напрямках.

Інформування інституцій, відповідальних за реалізацію Дорожньої карти, для розуміння ними своєї ролі та можливостей

Ключові інституції, відповідальні за реалізацію Дорожньої карти, докладно описані у Плані дій. Вони мають бути проінформовані про зміст Дорожньої карти та її наслідки для програм, намічених для цих інституцій на 2017-2021 роки. Розуміння ними Дорожньої карти має важливе значення для подальшого визначення своєї ролі, внесення змін в План дій і оперативного підтвердження можливості здійснення заходів, за які вони відповідають, у середньо- та довгостроковій перспективі. Такий підхід дозволить забезпечити кращий розподіл ресурсів між відповідальними інституціями шляхом інтеграції заходів, передбачених Дорожньою картою, з планами та програмами цих інституцій. При тому, що зазвичай вимагаються ресурси у фінансовому вимірі, людські ресурси є не менш важливо складовою.

Мобілізація фінансових ресурсів для реалізації Дорожньої карти

Хоча мобілізація фінансових ресурсів є лише складовою, саме вони відіграють важливу і незамінну роль у реалізації Дорожньої карти. Невідкладно після схвалення Дорожньої карти необхідно розробити інтегрований план мобілізації ресурсів, який передбачатиме послідовність комунікацій з інституціями, розробку проектів, підготовку пропозицій/заявок, одержання ресурсів та управління ними. Такий план повинен полегшити залучення фінансування з різних джерел, збалансувати їх та зміцнити можливості сталої комплексної реалізації Дорожньої карти, у тому числі за рахунок національних ресурсів та приватних інвестицій.

Залучення національних ресурсів за рахунок прямих бюджетних програм і програм підтримки: Уряд повинен затвердити певний мінімальний бюджет на підтримку реалізації різних складових Дорожньої карти. Така підтримка діяльності у рамках Дорожньої карти продемонструє налаштованість уряду на втілення запропонованих ініціатив.

Національні та іноземні приватні інвестиції: При реалізації Дорожньої карти повинні бути забезпечені надійні канали для комунікацій. Це дасть можливість надавати підприємствам достовірну інформацію про можливості експорту; підприємства, в свою чергу, зможуть інформувати уряд про потреби, які інвестори визначають необхідними для досягнення успіху. Надходження інвестицій в Україну може стати цінною рушійною силою для певних сфер, які визначені у Дорожній карті та вимагають підтримки. Але вони мають бути конкретно спрямовані та сприяти розвитку певних галузей, як описано у розділі «Шлях уперед».

План дій

* - інституції, що підлягають створенню

Стратегічна ціль 1 Створення сприятливих умов, що стимулюють торгівлю та інновації для диверсифікації експорту											
Оперативна ціль	Заходи	Пріоритет 1=високий 2=середній 3=низький	Період імплементції					Очікуваний результат	Відповідальна інституція	Інституції або партнери, що надають підтримку	Джере ло фінанс ування
			17	18	19	20	21				
1.1. Зміцнити інституційні умови для розвитку інновацій	1.1.1. Зміцнення існуючої системи підтримки інновацій шляхом залучення державних органів, представників ринку, дослідницьких інституцій, політичних інституцій, а також зміцнення інноваційної інфраструктури шляхом затвердження та впровадження проекту Стратегії розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року.	1	x	x	x			Затверджено Стратегію розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року; Поліпшено міжвідомчу координацію	Мінекономрозвитку	Міносвіти, інші державні органи, Офіс розвитку інновацій*	
	1.1.2. Створення стимулів і механізмів підтримки для залучення інвестицій у сферу інновацій, зокрема: <ul style="list-style-type: none"> аналіз основних перешкод, що впливають на діяльність та захист інвесторів, у тому числі аналіз достатності та ефективності правового регулювання; визначення можливих коригувальних заходів та стимулів; розробка нормативно-правового регулювання 	1	x	x			Проведено аналіз та надано рекомендації; Запроваджено нове регулювання та механізми стимулювання	Мінекономрозвитку, Мінфін	Офіс із залучення та підтримки інвестицій (IPO), Офіс розвитку інновацій*, донори		

	та сприяння у процесі його імплементації.											
	<p>1.1.3. Забезпечення захисту прав інтелектуальної власності та реалізації Концепції реформування державної системи правової охорони інтелектуальної власності в Україні.</p> <p>Розробка механізму та нормативно-правового регулювання для захисту національних інтересів у сфері інтелектуальної власності, враховуючи передовий світовий досвід.</p> <p>Цей механізм може включати:</p> <ul style="list-style-type: none"> • стимули для реєстрації в Україні підприємств, що володіють інтелектуальною власністю на інноваційну продукцію та технології; • стягнення за продаж ексклюзивних прав інтелектуальної власності закордон; • інші необхідні заходи, що будуть стимулювати інноваційні підприємства експортувати товари та послуги, а не патенти. 	1		x	x					Розроблено та запроваджено механізм та нормативно-правове регулювання на 2-му році	Мінекономрозвитку	Офіс розвитку інновацій*, Національний орган інтелектуальної власності України* (НОІВ)
	<p>1.1.4. Забезпечення сприятливих умов та підтримки зі створення центрів інноваційних технологій та секторальних кластерів в регіонах, здатних розвивати і адаптувати інноваційні підходи, що будуть застосовуватися експортоорієнтованими підприємствами.</p> <p>Ці центри/кластери можуть також:</p> <ul style="list-style-type: none"> • надавати підтримку для стартапів, які хочуть просувати/експортувати інновації (допомога з орендною платою, оплатою комунальних послуг 	1		x	x	x	x	x		Розроблено та затверджено план розвитку на 1-му році; Визначено та розпочато реалізацію пілотного проекту секторального кластеру з розвитку інновацій;	Місцеві органи влади, бізнес-асоціації	Мінекономрозвитку, Офіс розвитку інновацій*, бізнес, Міносвіти, донори

	<p>тощо);</p> <ul style="list-style-type: none"> створювати умови (майданчики) для розвитку НДДКР (лабораторії, технологічні парки, умови для 3D друку і сканування, умови та обладнання для досліджень у галузі нанотехнологій, тощо); сприяти кластеризації (а саме зв'язкам із постачальниками, субпідрядниками); розробляти спеціальні програми для підтримки інновацій у певних секторах, товарах чи на конкретних ринках. 							Розроблено та затверджено план підтримки інновацій для кожного з пріоритетних секторів на 2-му році.			
	<p>1.1.5. Стимулювання розвитку сфери інновацій шляхом забезпечення обміну знаннями та технологіями, а також співпраці з ЄС та іншими країнами-партнерами, у форматі цільових семінарів і заходів, (між-) кластерного співробітництва, а також в рамках реалізацій міжнародних програм «Горизонт-2020» (Horizon 2020), COSME/EEN та організації Європейської Грид-інфраструктури (European Grid Infrastructure).</p>	2	x	x	x	x	x	<p>Участь принаймні у 2-х відповідних заходах на рік;</p> <p>Організовано та проведено в Україні один спільний захід України та ЄС.</p>	Мінекономрозвитку	<p>Міносвіти, Офіс розвитку інновацій*, МЗС, інші державні органи, Національна академія наук України (НАН України)</p>	
	<p>1.1.6. Створення інформаційного ресурсу та розробка переліку існуючих програм з НДДКР та діючих механізмів для стимулювання інноваційної діяльності та поширення інформації про ці програми серед експортерів, включно з програмами та заходами передбаченими чинною Стратегією розвитку інформаційного суспільства, Національною стратегією розвитку освіти та іншими. Відповідні інформаційні ресурси та перелік повинні оновлюватись щоквартально. Також, вони повинні бути пов'язані з єдиним веб-ресурсом для інформаційної підтримки</p>	1	x					<p>Розроблено та введено в дію інформаційний ресурс НДДКР; інформаційний ресурс НДДКР прив'язано до експортного веб-порталу.</p>	Мінекономрозвитку	<p>Міністерство інформаційної політики (МІП), Офіс розвитку інновацій*, НАН України</p>	

	українських експортерів (експортним веб-порталом), створення якого передбачено у п. 2.1.6, і містити крос-посилання на офіційні веб-ресурси відповідних державних органів (Мінекономрозвитку, Міносвіти).									
1.2. Зміцнити інноваційний потенціал підприємств	1.2.1. Проведення аналізу та оцінки можливостей забезпечення стимулювання та заохочення підприємств, що працюють в інноваційних секторах економіки , та розробка комплексної програми надання підтримки підприємствам, що працюють у сфері інновацій. Зокрема підприємств, що розробляють сучасні технології, встановлюють інноваційне обладнання та активно займаються виробництвом та експортом інноваційних товарів та послуг. Доступ до програми повинен включати чіткі критерії відбору.	2	x	x			Проведено аналіз та оцінку на 2-му році; Розроблено та впроваджено систему стимулів у відповідності з п. 1.1.3 на 3-му році.	Мінекономрозвитку	Міносвіти, Офіс розвитку інновацій*, Офіс із залучення та підтримки інвестицій (IPO), Національна інвестиційна рада при Президентові України, ЕРО	
	1.2.2. Розвиток інноваційних навичок і компетенцій серед підприємств на рівні навчальних закладів та підприємств відповідно до Стратегії розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року, крім того: <ul style="list-style-type: none"> розробка та впровадження навчального курсу з інноваційного менеджменту у вищих навчальних закладах та бізнес-школах; розробка та впровадження програм з інноваційного розвитку та коучингу, що будуть реалізовуватися інституціями з підтримки торгівлі та бізнес-асоціаціями; розробка та впровадження навчальних курсів з корпоративного та торговельного права, а 	1	x	x			Розпочато інформаційно-просвітницьку кампанію на 2-му році; Всі заходи розпочато на 2-му році.	Міносвіти, Мінекономрозвитку, навчальні заклади	Офіс розвитку інновацій*, НАН України, ТПП України, галузеві та бізнес асоціації	

	<p>також права інтелектуальної власності, що будуть охоплювати національне законодавство та міжнародні договори;</p> <ul style="list-style-type: none"> • підготовка та проведення регулярних семінарів з питань корпоративного та торговельного права, а також права інтелектуальної власності для інноваційного бізнесу та стартапів; • створення бази даних законодавства з питань корпоративного та торговельного права, а також права інтелектуальної власності. <p>Проведення інформаційно-просвітницьких кампаній серед підприємств щодо участі в та управлінні інноваційними проектами, у тому числі щодо можливостей для міжнародного співробітництва, зокрема в рамках відповідних проектів ЄС.</p> <p>Вивчення можливостей співпраці з діючими в ЄС IP порталами (e.g. www.tmdn.org, www.innovaccess.eu, www.iprhelpdesk.eu) для навчання та надання структурованої інформації українським підприємствам, зокрема МСП.</p>										
	<p>1.2.3. Стимулювання використання інновацій, а також розвитку та інтеграції практик, що зменшують негативний вплив виробництва на довкілля (слід здійснювати паралельно із п. 1.2.2).</p>	1	x	x	x	x	x	Розпочато інформаційно-просвітницьку кампанію, включно з компонентом сталого розвитку	Мінприроди	Мінекономрозвитку, Офіс розвитку інновацій*	
<p>1.3. Поліпшити політико-економічні</p>	<p>1.3.1. Розвиток інфраструктури електронної комерції з метою полегшення експорту товарів роздрібно торгівлі через мережу Інтернет. Зокрема, шляхом:</p>	1	x	x	x			Розроблено план гармонізації на 2-му році;	Мінекономрозвитку	Інші державні органи, НБУ, Офіс розвитку	

умов ведення міжнародної торгівлі	<ul style="list-style-type: none"> • гармонізації законодавства України з питань е-комерції із законодавством ЄС; • гармонізації стандартів електронної ідентифікації (e-ID) та трастових послуг із стандартами ЄС; • створення системи вирішення торговельних спорів в режимі онлайн на основі підходу ЄС створення онлайн системи вирішення торговельних спорів на основі підходу ЄС; • створення в режимі онлайн процедур визначення надійних сайтів роздрібної торгівлі. 							Введено в дію онлайн систему на 3-му році; Розпочато здійснення всіх заходів на 3-му році.		інновацій*	
	<p>1.3.2. Оцінка ефективності чинних угод про вільну торгівлю та розробка нових таких угод на основі проведених досліджень. Проведення відповідного дослідження країн, що є пріоритетними з точки зору потенційних ринкових можливостей.</p> <p>Розробка коротко- та середньострокового планів забезпечення постійної представленості України у роботі органів СОТ, зокрема, Генеральної Ради, Органу врегулювання суперечок, Комітетів СОТ, Міністерських конференцій, в переговорах раунду «Доха – Розвиток». Перегляд показників ефективності участі України в СОТ та визначення напрямків подальшого розвитку.</p>	1	x	x				Сформовано та затверджено перелік пріоритетних ринків на 2-році; Розроблено план участі у роботі органів СОТ, який регулярно оновлюється на 1-му році.	Мінекономрозвитку	Інші державні органи; донори	
	<p>1.3.3. Завершення процедури приєднання України до Регіональної конвенції про пан-Євро-Середземноморські преференційні правила походження (Пан-Євро-Мед), та визначення країн-учасників Пан-Євро-Мед як пріоритетних для розвитку преференційних торговельних відносин, спрямованих на використання можливостей діагональної кумуляції.</p> <p>Проведення інформаційно-просвітницької кампанії серед підприємств щодо можливостей торговельного співробітництва з країнами-учасниками Пан-Євро-Мед.</p>	1	x	x				Ратифіковано приєднання України до Пан-Євро-Мед; Проведено інформаційно-просвітницьку кампанію серед підприємств на 2-му році.	Мінекономрозвитку	Інші державні органи	

	<p>1.3.4. Проведення аналізу та оцінки інституційної спроможності та ефективності процедур, пов'язаних із застосуванням Україною інструментів торговельного захисту на зовнішніх ринках, та розроблення відповідних механізмів поліпшення.</p> <p>Розроблення механізму поліпшення ефективності та прозорості процедур, пов'язаних із застосуванням інструментів торговельного захисту та завершення розробки відповідного законодавства.</p> <p>Розробка Системи ІТ-рішень “Міжнародна торгівля” для застосування інструментів торговельного захисту, зокрема для спрощення процедури розрахунків, Різним зацікавленим особам та учасникам має бути гарантовано доступ до Системи ІТ -рішень “Міжнародна торгівля”, зокрема для можливості обміну інформацією з органом, який проводить розслідування. Надання технічної допомоги для збору інформації та її аналізу з подальшим інтегруванням у відповідну систему ІТ-рішення “Міжнародна торгівля”.</p>	1	x	x	x			<p>Розроблено план нарощення інституційної спроможності на 1-му році;</p> <p>Завершено розробку та прийнято закони у сфері торговельного захисту на 2-му році;</p> <p>Впроваджено ІТ-систему для інструментів торговельного захисту на 3-му році.</p>	Мінекономрозвитку	Інші державні органи, донори	
	<p>1.3.5. Переформатування з метою підвищення ефективності механізмів роботи спільних міжурядових органів (комісій, робочих груп, підкомітетів), учасниками яких є Україна та країни-партнери, з фокусом на захист національних інтересів, інтересів бізнесу, а також на пріоритетні ринки.</p> <p>Підготовка довідкової інформації про країни (country profiles), у тому числі про проблемні для українських підприємств питання, та інтеграція її в систему ІТ-рішення для сфери міжнародної торгівлі. Надання технічної допомоги для підготовки аналітичних звітів та довідкової інформації про країни (country profiles).</p>	1	x	x	x			<p>Розроблено та впроваджено загальну концепцію ефективності на 1-му році;</p> <p>Розпочато реалізацію проекту з нарощування інституційної спроможності в сфері торговельної аналітики на 2-му році.</p>	Мінекономрозвитку	Інші державні органи, донори	

	<p>1.3.6. Впровадження електронного «єдиного вікна» для всіх процедур та формальностей (у широкому розумінні) щодо імпорту, експорту та транзиту, з прив'язкою до відповідного веб-порталу згідно з міжнародними стандартами (ВМО⁸⁷ / СОТ / ЄЕК ООН). Зокрема:</p> <ul style="list-style-type: none"> розробка плану імплементації; аудит нетарифного регулювання для забезпечення відповідності найкращим практикам ЄС та країн-членів за принципом – така сама чи менша кількість документів; перегляд процедур та процесів інших контролюючих установ, включаючи розробку системи управління ризиками; наращування інституційної спроможності митних і прикордонних та інших органів для роботи в форматі «єдиного вікна»; забезпечення наявності у державних митних та інших контролюючих органів обладнання з необхідними ІТ-системами. 	1	x	x	x				<p>Розроблено план імплементації на 1-му році;</p> <p>Розпочато нарощування інституційної спроможності на 2му та 3-му роках.</p>	Мінекономрозвитку; Мінфін	Інші державні органи, донори	
	<p>1.3.7. Впровадження фізичних офісів за принципом «єдиного вікна» для оформлення перетину кордону товарів в основних прикордонних пунктах і пунктах перетину державного кордону (за потребою), які об'єднують всі прикордонні відомства, і розширення співпраці між митними та прикордонними органами, по можливості, спільно з органами сусідніх країн (сухопутний кордон). Бажано - реалізація пілотного проекту співпраці між прикордонними відомства однієї з держав-членів ЄС. Зокрема:</p> <ul style="list-style-type: none"> розробка плану імплементації; реалізація одного пілотного проекту; поступове розширення масштабів проекту. 	1	x	x	x	x			<p>Визначено та підтверджено пілотний проект на 2-му році;</p> <p>Розпочато реалізацію проекту на 3-му році.</p>	Мінфін, Державна фіскальна служба України (ДФС)	Мінекономрозвитку, інші державні органи, донори	

⁸⁷ Всесвітня митна організація

	<p>1.3.8. Надання підтримки з нарощування інституційної спроможності під час запровадження електронної системи обміну інформацією за принципом «єдиного вікна».</p> <p>Розробка електронної системи за принципом «єдиного вікна» на базі нещодавно запущеної електронної системи обміну інформацією на українській митниці, особливо для спрощення адміністративних процедур і скорочення регуляторного навантаження, з якими стикаються експортери.</p>	1	x	x	x				<p>Розроблено та проведено програми з нарощування інституційної спроможності на 2-му та 3-му роках.</p> <p>Введено в дію електронної системи за принципом «єдиного вікна»;</p>	Мінфін, ДФС	Мінекономрозвитку, інші державні органи, донори	
	<p>1.3.9. Створення механізмів для підвищення ефективності та прозорості митного оформлення та інших процедур у сфері прикордонного контролю, відповідно до зобов'язань України за Угодою СОТ про спрощення процедур торгівлі (УСПТ), та результатів рейтингу Doing Business.</p>	2	x	x	x				<p>Розроблено та презентовано план імплементації;</p> <p>Обрано три пріоритетні зобов'язання в рамках нотифікацій України в СОТ, та розпочато імплементацію на 2-му році.</p>	Мінфін, ДФС	Мінекономрозвитку, інші державні органи, донори	
	<p>1.3.10. Забезпечення оприлюднення та доступу до торговельної інформації відповідно до положень УСПТ, серед іншого, шляхом викладення такої інформації однією з трьох офіційних мов СОТ.</p>	2	x	x					Поліпшено доступ до торговельної інформації.	ДФС	Мінекономрозвитку, інші державні органи, донори	
	<p>1.3.11. Завершення розробки Транспортної стратегії України.</p>	1	x	x	x				Затверджено Транспортну стратегію на 1-му році;	Мінінфраструктури	Мінекономрозвитку, ТПП України, галузеві та	

	Надання технічної допомоги для приведення у відповідність політики в сфері транспортної інфраструктури з потребами країни у вантажних перевезеннях відповідно до рекомендацій ЄЕК ООН.								Розроблено проект технічної допомоги на 2-му році		бізнес асоціації, донори	
	1.3.12. Визначення пріоритетних проектів розвитку та модернізації транспортної інфраструктури , враховуючи основні транскордонні торговельні потоки України, а також необхідні для пріоритетних секторів, визначених у цій Дорожній карті, транспортні та логістичні послуги, за такими основними напрямками: - створення «Транспортного коридору Великого шовкового шляху»; - внутрішні водні шляхи (річкові порти); - українські залізниці; - регіональні аеропорти.	2	x	x	x				Визначено пілотні проекти; Розроблено програми на середньострокову перспективу	Мінінфраструктури	Мінекономрозвитку, ТПП України, галузеві та бізнес асоціації, донори	
	1.3.13. Запровадження регулярних опитувань і щоквартального спільного перегляду поточної ситуації у сфері валютного контролю з метою розробки спільного плану лібералізації.	1	x	x	x				Проведення щоквартальних або піврічних опитувань; Розроблено і впроваджено спільний план лібералізації	Мінекономрозвитку	НБУ, Мінфін, Інституція з підтримки та просування експорту* (ESPI)	
	1.3.14. Підвищення інституційної спроможності Мінекономрозвитку та інших відповідних органів в сфері аналізу статистики, а саме зі збору та аналізу даних щодо конкурентоспроможності на рівні підприємств, а також аналізу даних про торгівлю. Цей захід має на меті покращити розуміння сильних і слабких сторін вітчизняних підприємств та їхньої експортної готовності, а також стратегічних торгових інтересів. Це дозволить органам влади, які розробляють та реалізують торговельну політику, краще розробляти програми та	2		x	x	x			Досягнуто рівня 2012 року за загальною статистикою (Світовий банк) на 2-му році	Мінекономрозвитку	EPO, IPO	

	послуги із сприяння експорту для підприємств, та зокрема для МСП, і використовувати результати для прийняття обґрунтованих рішень (а саме, обирати партнерів для угод про вільну торгівлю та стратегічні експортні ринки для просування експорту).												
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Стратегічна ціль 2: Розвиток послуг з підтримки бізнесу і торгівлі, які підвищують конкурентоспроможність підприємств, зокрема МСП

Оперативна ціль	Заходи	Пріоритет 1=високий 2=середній 3=низький	Період імплементції					Очікуваний результат	Відповідаль на інституція	Інституції партнери, що надають підтримку	Джерел о фінанс ування	
			17	18	19	20	21					
2.1. Поліпшення координації дій ІПТ в рамках реалізації торговельної політики та розвитку експорту	<p>2.1.1. Утворення Ради з Міжнародної торгівлі при Кабінеті Міністрів України в якості платформи для ведення постійного діалогу між галузевими асоціаціями та державними інституціями з метою обговорення і вироблення рекомендацій з ключових питань реалізації державної політики у сфері розвитку міжнародної торгівлі, обміну інформацією про потреби і проблеми конкретних галузей з точки зору реалізації експортної стратегії.</p> <p>В рамках цієї Ради розробка механізмів та інструментів для проведення цільових консультацій і активізації взаємодії між державними органами і бізнес-спільнотою з питань, що стосуються розробки торгової політики, таких як спрощення процедур торгівлі, просування експорту, доступ до ринків, торгові переговори тощо. Рада матиме такі повноваження:</p> <ul style="list-style-type: none"> • координація та моніторинг реалізації Національної експортної стратегії (НЕС) урядом, а також організаціями приватного сектора, з наданням Кабінету Міністрів 	1	x	x					<p>Створено Раду з міжнародної торгівлі та проведено її перше засідання на 1-му році;</p> <p>Затверджено план роботи на трирічний термін</p>	Мінекономпро звитку	ЕРО (ESPI), галузеві та бізнес-асоціації, ТПП України	

	<ul style="list-style-type: none"> щорічної доповіді про стан реалізації НЕС; розробка та надання рекомендацій щодо внесення змін до НЕС з метою забезпечення ефективного реагування на нові потреби з урахуванням довгострокових інтересів експортерів, інституцій з підтримки торгівлі та інших учасників експортної спільноти; визначення та надання рекомендацій щодо розподілу ресурсів, які є необхідними для реалізації НЕС; оцінка ефективності та тривалого впливу НЕС. 										
	<p>2.1.2. За результатами опитування ІПТ створення офіційної мережі ключових інституцій з підтримки торгівлі для координації діяльності з підтримки торгівлі. Зокрема, для поширення інформації про торгівлю та просування експорту, для кращої координації надання послуг та доступу до інформації і відомостей для експортерів.</p> <p>Приєднання до мережі можливе у випадку виконання вимог, які засновані на чітких та прозорих умовах.</p> <p>Мережа повинна бути побудована на базі:</p> <ul style="list-style-type: none"> єдиного інформаційного центру ("First stop shop"); афілійованих інституцій з підтримки торгівлі; веб-порталу. <p>Огляд нормативно-правової бази з метою створення ефективної ІПТ мережі.</p> <p>Формування мережі ІПТ на основі документу, що чітко окреслює ролі та сферу відповідальності кожної</p>	1	x	x				Створено офіційну мережу ІПТ на 1-му році та підписано меморандум про співпрацю між учасниками ІПТ на 2-му році.	Мінекономпро звітку	ЕРО (ESPI), інші державні органи, галузеві та бізнес-асоціації, ТПП України	

	установи (державної або приватної), з метою забезпечення більш тісної координації між інституціями що надають послуги з підтримки торгівлі та розвитку експорту.											
	<p>2.1.3. Сприяння взаємозв'язку та координації між різними існуючими бізнес-асоціаціями та галузевими асоціаціями за допомогою:</p> <ul style="list-style-type: none"> • організації спільних ініціатив і періодичних заходів; • публікації призначеного для експортерів електронного щомісячного бюлетеня з інформацією про експорт та просування експорту, що буде розповсюджуватись через мережу ІПТ тощо. <p>Розробка програми, спрямованої на підсилення галузевих асоціацій як представників бізнесу.</p> <p>Сприяння встановленню та розвитку прямих ділових контактів між українськими галузевими асоціаціями та потенційними іноземними партнерами на пріоритетних ринках.</p> <p>Залучення галузевих асоціацій до внутрішніх консультацій для покращення розуміння та спроможності для ведення переговорів у сфері міжнародної торгівлі (COT, угоди про ВТ і тощо).</p>	2	x	x	x				<p>Розроблено програму, спрямовану на підсилення асоціацій на 2-му році;</p> <p>Проведено як мінімум два заходи на 3-му році.</p>	Мінекономпро звітку	ЕРО (ESPI), інші державні органи, донори	
	2.1.4. Підвищення рівня обізнаності підприємств та підприємців про доступні послуги з підтримки торгівлі та експорту, та їх переваги; сприяння використанню послуг електронного урядування (e-government), в тому числі електронних закупівель, у формі:	1	x	x	x	x	x		Проведено першу інформаційну кампанію на 2-му році з подальшими щорічними	Мінекономпро звітку	ЕРО (ESPI), інші державні органи	

	<ul style="list-style-type: none"> інформаційних кампаній; навчальних семінарів; інформаційних бюлетенів; заходів; інформаційно-роз'яснювальних кампаній; роботи зі зв'язків з громадськістю. <p>Організація інформаційно-просвітницьких кампаній щодо стимулювання експорту послуг з фокусом на регіони.</p>						заходами.			
	<p>2.1.5. Створення інституції за принципом «єдиного інформаційного центру» для експортерів та учасників міжнародної торгівлі (Exporter First Stop Shop), як багатофункціональної інформаційної платформи, у вигляді повномасштабної Інституції з підтримки та просування експорту (ESPI). ESPI повинно бути створено на основі Офісу з просування експорту при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України (ЕРО).</p> <p>Інституція за принципом «єдиного інформаційного центру» надаватиме експортерам базову інформацію та перенаправлятиме операторів до відповідної ІПТ для отримання конкретних порад. Серед іншого, для комунікації з підприємствами інституція за принципом «єдиного інформаційного центру» матиме «гарячу лінію» та соціальні медіа-додатки.</p> <p>Відповідна інституція забезпечуватиме роботу експортного веб-порталу.</p>	1	x	x	x		Створено інституцію за принципом «єдиного інформаційного центру» для експортерів на 1-му році; Збільшено кількість запитів	Мінекономро звітку	ЕРО (ESPI), ТПП України, інші державні органи	
	2.1.6. Створення єдиного веб-ресурсу для	1	x	x			Запущено експортний веб-	Мінекономро звітку	ЕРО (ESPI), ДП	

	<p>інформаційної підтримки українських експортерів (експортний веб-портал), що об'єднає ключові ІПТ, з посиланнями на їхні послуги у сфері торгівлі та інформаційні ресурси, а також інформацію щодо умов та процедур доступу до іноземних ринків.</p> <p>Це може бути зроблено на основі існуючого експортного порталу Мінекономрозвитку (http://ukrexport.gov.ua/eng/), який має бути реконструйованим або шляхом створення нового порталу.</p> <p>Експортний веб-портал повинен обслуговуватись єдиним координуючим органом. Веб-портал повинен служити в якості довідкового пункту (єдиного інформаційного центру) і перенаправляти експортерів до відповідних ІПТ. Веб-портал повинен містити вичерпну інформацію, наскільки це можливо, регулярно оновлюватись та адмініструватись.</p> <p>Розроблення, спільно з міжнародними фінансовими інституціями/донорами, вичерпного переліку існуючих програм для фінансової підтримки українського експорту, а також поширення інформації про ці інструменти, зокрема через Експортний веб-портал.</p> <p>Проведення інформаційно-просвітницької кампанії про Експортний веб-портал серед підприємств та побудова постійних комунікаційних каналів з ними (даний захід здійснюватиметься разом з заходом п. 2.1.4)</p>						портал на 2-му році; Збільшено кількість запитів		«Держзовнішін форм» МЗС, інші державні органи, міжнародними фінансовими інституціями, донорами	
2.2. Зміцнення послуг з підтримки	2.2.1. Забезпечення підтримки українських	1	x	x	x		Створено план виставок, що	Мінекономро звітку	ЕРО (ESPI), МЗС, ТПП	

бізнесу і торгівлі для експортерів	<p>підприємств для їх участі в міжнародних виставках і ярмарках з національними стендами:</p> <ul style="list-style-type: none"> • визначити перелік пріоритетних міжнародних та зарубіжних виставок на 5 років; • розробити національний стенд, повністю або частково фінансованого з боку уряду і грантів; • провести інформаційно-просвітницьку кампанію для підприємств; • підтримка шляхом надання інформації та плану виставок, уніфікація стендів; • нарощування навичок нетворкінгу під час таких заходів. 							оновлюється регулярно; Збільшено кількість учасників в рік		України, донори	
	<p>2.2.2. Інтенсифікація поточної ініціативи щодо організації торговельних місій для експортерів на ключових стратегічних ринках для України, з метою полегшення ділових контактів і вивчення можливостей для експорту. Забезпечити базову підготовку підприємств для таких місій. Забезпечити чітку процедуру і очікувані результати, а також ефективну роботу висококваліфікованого персоналу.</p> <p>Розробка Системи ІТ-рішень для всіх торгових місій, організованих різними зацікавленими сторонами, що будуть пов'язані або будуть частиною експортного веб-порталу.</p>	1	x	x	x	x	x	Розміщено план торгових місій на експортному веб-порталі	Мінекономро звітку	ЕРО (ESPI), галузеві та бізнес-асоціації, ТПП України, МЗС, донори	
	<p>2.2.3. Просування ділових зв'язків через спеціальні програми налагодження контактів між експортерами та інвесторами (matchmaking programmes), які будуть організовані бізнес-асоціаціями або місцевими торговими палатами або ЕРО(ESPI)/ІРО з метою знаходження бізнес-можливостей, та партнерів, супроводженням і консультуванням з питань розвитку</p>	2		x	x	x		Розроблено програму поліпшення ділових зв'язків для експортерів та інвесторів на 2-му році, та розпочато	Мінекономро звітку	ЕРО (ESPI), МЗС, донори	

	<p>бізнесу і договірних відносин. Кроки включають в себе:</p> <ul style="list-style-type: none"> • запуск пілотної програми в одній з інституцій; • в залежності від успіху, повторення та інтенсифікація; • обмін досвідом про ключові фактори успіху та проблемні питання шляхом проведення семінарів та інформаційно-просвітницьких кампаній і заходів. <p>Розробка рішення на базі ІТ для поліпшення ділових зв'язків експортерів та інвесторів, організованих різними зацікавленими сторонами, що будуть пов'язані або будуть частиною експортного веб-порталу.</p>								на 3-му році			
	<p>2.2.4. Розробка і просування українського брендінгу для експорту товарів і послуг, заснованого на конкретних критеріях якості та відповідності, в тому числі створення доданої вартості в Україні, і спеціальним акцентом на пріоритетні сектори.</p> <p>Розробити план брендінгу та міжнародної кампанії з просування для створення позитивного іміджу України.</p>	1	x	x	x	x	x	x	Розроблено та оновлено концепцію українського бренду на 2-му році; Розпочато міжнародну кампанію із просування на 3-му році	Мінекономро звітку	ЕРО (ESPI), МЗС, донори	
	<p>2.2.5 Допомога у розробці та поширенні відомостей про ринки та вимоги доступу до них з метою приведення цих відомостей та вимог до єдиного формату для їх якісного та ефективного використання інституціями з підтримки експорту, в тому числі, співробітниками місцевих адміністрацій у відділах департаментів розвитку економіки та торгівлі обласних державних адміністрацій, регіональними</p>	2	x	x	x	x	x	x	Поширено інформацію про ринки через Експортний веб-портал та мережу ІПТ; Доступна он-лайн основна інформація щодо перспективних	Мінекономро звітку	ЕРО (ESPI), МЗС, донори, органи місцевої влади	

	<p>торгово-промисловими палатами.</p> <p>Розглянути можливість розробки та поширення відомостей про ринки та вимоги доступу до них у співпраці з CBI, SIPPO, UKTI, USCS, ITC, та іншими національними та міжнародними організаціями з просування торгівлі.</p> <p>Відомості про ринки та вимоги доступу до них повинні бути пов'язані з Експортним веб-порталом, або мають бути його частиною.</p>							ринків для експорту			
	<p>2.2.6. Створення торговельних відділів в складі дипломатичних місій (мережі посольств) для надання інформації та налагодження ділових контактів на іноземних ринках.</p> <p>Нарощування кваліфікаційної спроможності персоналу, що працює в сфері торгівлі у закордонних дипломатичних представництвах (мережах посольств) для надання інформації про умови торгівлі і сприяння в налагодженні ділових контактів на іноземних ринках.</p>	1	x	x	x	x	x	Проведено навчання з підвищення кваліфікаційної спроможності на 2-му році; Створено та розпочато діяльність торговельних відділів на 3-му році.	Мінекономро звітку, МЗС	ЕРО (ESPI), донори, органи місцевої влади	
	<p>2.2.7. Розробка інструментів та послуг з надання підприємствам інформації про торгівлю та відомостей про ринки, зокрема щодо:</p> <ul style="list-style-type: none"> • нормативно-правового регулювання; • стандартів якості та технічних регламентів для виходу на зовнішні ринки; • експортних процедур; • експортних можливостей (спеціалізація іноземних країн, структура їхнього експорту / імпорту); 	1	x	x	x	x	x	Інструменти та послуги з надання інформації про торгівлю та відомостей про ринки доступні в Інституції за принципом “єдиного інформаційного центру” та на Експортному порталі на 2-му році;	Мінекономро звітку	ЕРО (ESPI), донори	

	<ul style="list-style-type: none"> • результатів аналізу цільових ринків (вимоги покупців, канали поставок, смаки споживачів та тенденції); • аналізу конкурентоспроможності інноваційних товарів та послуг українського походження у порівнянні з іноземними аналогами; • бази даних потенційних іноземних партнерів. <p>Вимоги щодо виходу на ринок повинні бути доступні в First Stop Shop (фізичному та експортному веб-порталі)</p> <p>Надання технічної допомоги з метою забезпечення доступу до торговельних баз даних та поліпшення інституційної спроможності Мінекономрозвитку / EPO (ESPI).</p> <p>Крім того, слід встановити та підтримувати відносини з партнерами та іноземними інституціями сприяння розвитку торгівлі (CBI, UKTI, USCS і інші) з метою регулярного обміну інформацією та досвідом. Залучення операторів з ринку, які мають експортну експертизу і досвід. Створення представництв EPO (ESPI) на ключових ринках.</p>						Проведено програми з нарощування інституційної спроможності на 2-му році			
	<p>2.2.8 Розробка бази даних незалежних консультантів/підприємств, які можуть надавати експортерам інформацію про окремі сектори і цільові ринки. Дана база даних може бути створена на основі існуючої Програми ділових консультаційних послуг ЄБРР (BAS, Business Advisory Services program). Зробити цю інформацію у відкритому доступі на веб-порталі.</p> <p>Поліпшити знання і навички бізнес-консультантів,</p>	2	x	x	x		Впроваджено базу даних на 2-му році; Поліпшено доступ до послуг бізнес-консалтингу	Мінекономрозвитку	EPO (ESPI), ЄБРР, Донори, бізнес-асоціації	

	побудувати зв'язки між ними та обласним державними адміністраціями, а також зробити їхні послуги більш доступними для експортерів, у партнерстві з міжнародними фінансовими інституціями (наприклад, ЄБРР).											
	<p>2.2.9 Створення програми з підтримки експорту та підвищення інституційної спроможності для проведення тренінгів та консультацій із залученням галузевих та бізнес-асоціацій, приватних підприємств та неприбуткових організацій, що надають послуги зі сприяння розвитку торгівлі, з метою заохочення появи приватних постачальників послуг та заповнення існуючих прогалин в обслуговуванні. Програма повинна бути структурована навколо:</p> <ul style="list-style-type: none"> Зведення грантів і/або торгів для вибору постачальників, а також Моніторингу та механізму оцінки ефективності. <p>Участь у цих програмах для членів асоціацій повинна надаватись залежно від результатів їхньої активності та з точки зору можливості набуття додаткового досвіду для їхніх учасників.</p>	1	x	x	x	x	x	Впроваджено програму з підтримки експорту та розвитку інституційної спроможності на 2-му році; та проводити програму, як мінімум, щороку	Мінекономро звітку	ЕРО (ESPI), ЄБРР, донори		
	2.2.10. Впровадження Стратегії розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 року , затвердженої Розпорядженням КМУ № 844-р від 19.08.2015, та Всеохоплюючої стратегії імплементації Глави IV (Санітарні та фітосанітарні заходи) Розділу IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом , затвердженої	1	x	x				Впроваджено обидві стратегії до 2-го року	Мінекономро звітку	Інші державні органи, ТПП України, галузеві та бізнес-асоціації, донори		

	Розпорядженням КМУ № 228-р від 24.02.2016										
	2.2.11. Надання технічної допомоги у веденні переговорів і укладенні угод про взаємне визнання результатів оцінки відповідності згідно з Угодами СОТ про технічні бар'єри у торгівлі та про застосування санітарних та фітосанітарних заходів	1	x	x	x	x	x	Проведено щорічні тренінги	Мінекономро звітку	Інші державні органи	
	2.2.12. Створення системи фінансової підтримки українських підприємств, включаючи створення Експортно-кредитного агентства . Впровадження цього заходу може здійснюватися у співпраці з Мінфіном, а також з підтримкою міжнародних фінансових інституцій на початку. Цей захід передбачає також: <ul style="list-style-type: none"> розробка плану імплементації; створення програми послуг страхування; створення плану гарантування експортних кредитів,; розробка механізму кредитування (позик) для експортоорієнтованих проектів. 	1	x	x	x	x	Створено та розпочато роботу Експортно-кредитного агентства на 2-му році; Поліпшено операційну діяльність агентства	Мінекономро звітку	Мінфін, донори		
	2.2.13. Сприяння залученню інвестицій за допомогою небанківських кредитно-фінансових інституцій , розробки належного нормативно-правового регулювання та створення інституційної структури для венчурного фонду (у координації з НБУ) з метою залучення інвестицій венчурних фондів для стимулювання інноваційних стартапів підприємств.	1	x	x	x		Розроблено та введено в дію законодавчу базу на 2-му році; Створено перший венчурний фонд на 3-му році	Мінекономро звітку	Мінфін, IPO, Новостворений Офіс з розвитку інвестицій, донори		

Стратегічна ціль 3: Зміцнення навичок і компетенцій необхідних підприємствам, зокрема МСП, для участі в міжнародній торгівлі

Оперативна ціль	Заходи	Пріоритет 1=високий 2=середній 3=низький	Період імплементатії					Очікуваний результат	Провідна (відповідальна) інституція	Інституції партнери, що надають підтримку	Джерело фінансування
			16	17	18	19	20				
3.1. Стимулювання підприємницького духу серед підприємств, зокрема МСП, та молоді	<p>3.1.1. Проведення інформаційно-просвітницьких кампаній в університетах для розвитку підприємництва та міжнародної торгівлі серед молоді, зокрема, шляхом:</p> <ul style="list-style-type: none"> включення практичних проектів до навчальних програм університетів та бізнес-шкіл; заснування підприємницьких нагород у співпраці з приватним сектором; приєднання до та партнерства з європейськими та міжнародними підприємницькими мережами; розробки програм стажувань в успішних компаніях – для студентів і молодих підприємців; 	2	x	x	x	x	Проведено кампанії, як мінімум, у трьох університетах щорічно	Міносвіти	Інші державні органи, галузеві та бізнес-асоціації, донори		

	<ul style="list-style-type: none"> • відкриття можливості для найбільш перспективних студентів ознайомитись з функціонуванням найбільш успішних компаній у світі. 									
	<p>3.1.2. Стимулювання загальнонаціонального підприємницького менталітету. Інтеграція курсів підприємництва та міжнародної торгівлі в рамках навчальної програми початкових та середніх шкіл, а також в інших навчальних закладах.</p> <p>Розробка спеціалізованих навчальних програм, що включають:</p> <ul style="list-style-type: none"> • креативне мислення, та інші заходи в початкових школах; • складання бізнес-планів; • запуск і ведення бізнесу; • управління інноваціями; • управління маркетингом та планування фінансів; • експортна діяльність та управління міжнародним бізнесом. 	1	x	x	x	x	Переглянуто та змінено навчальні програми на 3-му році	Міносвіти	Інші державні органи, галузеві та бізнес-асоціації, донори	
	<p>3.1.3. Створення інкубаторів і бізнес-акселераторів, сфокусованих на експортоорієнтованих МСП.. Супровід та навчання підприємців протягом всього життєвого циклу їхніх бізнес-проектів.</p> <p>Вищезазначені інкубатори та акселератори повинні бути створені у великих містах та</p>	3		x	x	x	Реалізовано пілотний проект в одному з міст на 3-му році; Залучено інші міста протягом наступних років	Місцеві органи	Мінекономрозвитку, галузеві та бізнес-асоціації, донори, ЕПО (ESPI), інші державні органи	

	<p>регіонах, зі зв'язком з навчальними закладами (університетами, політехнічними і технічними навчальними закладами).</p>											
	<p>3.1.4. Організація загальнодержавних і регіональних інформаційно-просвітницьких кампаній для демонстрації успішного досвіду (Success stories) та обміну досвідом підприємницької діяльності і розвиток бізнесу за допомогою:</p> <ul style="list-style-type: none"> • промоційних заходів; • семінарів; • медіа-кампаній. <p>Запуск телешоу про успішне підприємництво та експортоорієнтовані проекти.</p>	2			x	x	x		Проведено інформаційно-просвітницьку кампанію на 3-му році	Місцеві органи	Мінекономрозвитку	
3.2. Підвищення рівня управлінських навичок на діючих підприємствах, зокрема МСП	<p>3.2.1. Запровадження стимулів для експортоорієнтованих підприємств запроваджувати навчальні програми для власних співробітників, в тому числі програм дистанційного навчання (e-learning), програм з підвищення кваліфікації на рівні підприємства і програм професійного розвитку.</p> <p>Такі стимули включають в себе:</p> <ul style="list-style-type: none"> • просування планів розвитку навичок серед працівників та роботодавців: працівники отримують підготовку в обмін на зобов'язання залишитися в компанії на певний період часу; 	1			x	x	x		Розроблено систему стимулів на 2-му році; підтримка пілотної програми в одному пріоритетному секторі	Бізнес-асоціації, ТПП України	Університети, Мінекономрозвитку, донори, ЕРО (ESPI), інші державні органи, місцеві органи, Мінсоцполітики	

	<ul style="list-style-type: none"> заохочення підприємців, зокрема МСП, проводити систематичне навчання співробітників щодо впровадження нових методів виробництва, новітніх технологій і передового світового досвіду, вивчення іноземних мов, експортної діяльності та управління міжнародним бізнесом. 										
	<p>3.2.2. Проведення опитування з метою оцінки та визначення поточного рівня управлінських навичок (skills mapping) серед різних типів підприємств (малих, середніх та великих) у кожному з пріоритетних секторів.</p> <p>Визначення та порівняння прогалів в навичках, відповідно до національного та міжнародного передового досвіду. Розробка програми підвищення кваліфікації для підприємств, щоб зменшити прогалини в навичках. Галузеві асоціації у співпраці з місцевими органами повинні створити спільну програму навчання.</p>	1	x	x	x			Визначено прогалини в навичках у кожному з пріоритетних секторів на 2-му році; Проведено програму з підвищення кваліфікації на 3-му році	Галузеві та бізнес-асоціації, бізнес, ТПП України, місцеві органи	Мінекономрозвитку, Мінсоцполітики, інші державні органи, донори, ЕРО (ESPI)	
	<p>3.2.3. Розповсюдження серед потенційних експортерів освітніх програм іноземною мовою, а також, програм професійно-технічної освіти та підготовки (TVET).</p> <p>Дані навчання повинні проводитись з</p>	1	x	x	x	x	x	Доповнено програми TVET; Поліпшено мовні навички у стратегічних мовах з часом	Галузеві та бізнес-асоціації, ТПП України	Міносвіти, Мінсоцполітики, Мінекономрозвитку, донори, НУО, ЕРО (ESPI), місцеві органи, освітні заклади, Новостворена	

	фокусом на вивчення іноземних мов для ведення бізнесу, зокрема, мов стратегічного значення для визначених пріоритетних секторів (наприклад, англійська, німецька, французька та китайська мови).								агенція МСП	
	<p>3.2.4. Заохочення управління ефективністю діяльності підприємства (corporate performance management, CPM) серед експортоорієнтованих підприємств, яке складається із забезпечення ефективного планування, моніторингу та оцінки корпоративних результатів. Програма CPM повинна бути сектороорієнтованою, приведена у відповідність зі стратегічним напрямком розвитку підприємства, практична, проста у використанні, та повинна відображати загальну реальну картину продуктивності підприємства.</p> <p>Поширення CPM має здійснюватися галузевими та бізнес-асоціаціями шляхом обміну інформацією, проведенням заходів і навчань.</p>	2	x	x	x	x	Засновано перший/пілотний CPM хоча б в одному з пріоритетних секторів на 3-му році	Галузеві та бізнес-асоціації, ТПП України	Мінсоцполітики, ЕРО (ESPI), Мінекономрозвитку, місцеві органи, освітні заклади, Новостворена агенція МСП	
	3.2.5. Зміцнення компетенцій МСП під керівництвом жінок (Female-run SMEs) , шляхом заохочення рівного доступу до заходів для чоловіків та жінок, а також забезпечення рівних можливостей для						Пріоритизувати участь МСП під керівництвом жінок у програмах з нарощування потенціалу відповідно до	Галузеві та бізнес-асоціації, ТПП України	Мінсоцполітики, НУО, донори, IPO, ЕРО (ESPI), Мінекономрозвитку, місцеві органи, освітні заклади, Новостворена агенція МСП	

	ведення бізнесу.							цього ПД			
	<p>3.2.6. Розробка програм з нарощування кваліфікаційної спроможності управління бізнесом на практиці, в тому числі:</p> <ul style="list-style-type: none"> • управління бізнесом та фінансами; • операційний менеджмент та джерела фінансування; • управління якістю; • моніторинг продуктивності; • інформаційні системи; • міжнародний маркетинг; • експортні стратегії. <p>Шляхом проведення навчань та консультацій, програма повинна бути спрямована на:</p> <ul style="list-style-type: none"> - підтримку підприємств у розробці кадрової політики; - підтримку підприємств у розробці методів управління; - поліпшення навичок з ведення бізнесу та здійснення експортної діяльності в конкретних секторальних підприємствах з експортним потенціалом. 	2	x	x	x	x	Розроблено хоча б одну програму для кожної області; Поліпшено навички управління бізнесом	Галузеві та бізнес-асоціації, ТПП України, місцеві органи	Мінсоцполітики, НУО, донори, ЕРО (ESPI), Мінекономрозвитку, Новостворена агенція МСП, освітні заклади		
3.3. Приведення у відповідність пропозицій системи освіти з потребами	<p>3.3.1. Підсилити регулювання ринку праці для боротьби з неофіційним працевлаштуванням та стимулювати трудову мобільність, зокрема шляхом:</p> <ul style="list-style-type: none"> • проведення комплексного 	1	x	x	x	x	Ухвалено програму заходів та оновлений Трудовий кодекс на 3-му році	Мінсоцполітики	Мінфін, Мінекономрозвитку, Галузеві та бізнес-асоціації, ТПП України		

підприємств, зокрема МСП	дослідження з метою виявлення причин неофіційного працевлаштування в Україні, в тому числі трудового законодавства, підприємницького середовища та адміністративних процедур, оподаткування тощо;										
	<ul style="list-style-type: none"> розробка детальних програмних заходів для стимулювання офіційної діяльності, заснованих на міжнародному передовому досвіді, з фокусом на хибності неофіційної; оновлення Трудового кодексу. 										
	<p>3.3.2. Забезпечення кращої відповідності навичок та компетенцій в економіці через наступні кроки:</p> <ul style="list-style-type: none"> організувати круглий стіл для об'єднання представників приватного сектору та наукових кіл з метою консолідації промислово-наукових зв'язків; формалізувати діалог між приватним сектором та навчальними закладами (університети, інститути, професійно-технічні коледжі, тощо) шляхом створення робочої групи; переформулювати актуальні промислові потреби в науковій пропозиції і розробити спеціальний навчальний план, що включає курс початкової підготовки, неперервної професійно-технічної освіти і 	1	x	x	x			Налагоджено діалог щодо розвитку навичок та компетенцій між приватним сектором та навчальними закладами на 2-му році; Перевірено навчальні програми та плани базуючись на поточному рівні управлінських навичок на 3-му році	Міносвіти, Мінсоцполітики	Мінекономрозвитку, Галузеві та бізнес-асоціації, ТПП України, освітні заклади, донори, наукові кола	

	<p>навчання;</p> <ul style="list-style-type: none"> переглянути професійно-технічні навчальні плани і програми з метою їхнього узгодження з потребами ринку. 									
	<p>3.3.3. Аналіз причин низького рівня трудової мобільності та розробка політики стимулювання трудової мобільності, базуючись на результатах проведеного дослідження.</p> <p>Розробка загальнонаціональної бази даних про можливості працевлаштування по всій Україні для підвищення трудової мобільності чоловіків та жінок.</p> <p>Цільові інформаційні інструменти для забезпечення працівників достовірною інформацією про можливості працевлаштування та варіанти переселення в інші регіони. Цей захід може включати наступні кроки:</p> <ul style="list-style-type: none"> оцінка існуючої інформації, що надається інституціями на ринку праці та центрами зайнятості, а також приватним сектором, про умови працевлаштування в різних регіонах; приєднання даної інформації до єдиного інформаційного порталу з питань працевлаштування та зайнятості, як в приватному, так і в 	2	x	x	x	x	<p>Проведено аналіз та розроблено рекомендації на 2-му році;</p> <p>Доступна онлайн загальнонаціональна база даних про можливості працевлаштування на 3-му році</p>	Мінсоцполітики	Галузеві та бізнес-асоціації, ТПП України, НУО, донори	

	державному секторах.											
	<p>3.3.4. Впровадження загальнонаціональної системи професійної перепідготовки для переорієнтації працюючих жінок і чоловіків у пріоритетні сектори, та створення необхідних навичок та компетенцій в цих сферах. Даний план повинен базуватись на міжнародному передовому досвіді (Міжнародна організація праці) і повинен включати в себе, зокрема:</p> <ul style="list-style-type: none"> • надання інформації про навчальні та освітні можливості, зокрема, про перепідготовку кадрів; • створення стимулів для перепідготовки кадрів; • впровадження планів перепідготовки кадрів для осіб, які шукають роботу як на національному рівні, так і в регіонах. 	3			x	x	x	Впроваджено систему професійної перепідготовки як мінімум у 2-х пріоритетних секторах на 3-му році	Мінсоцполітики	Мінекономрозвитку, Міносвіти, Галузеві та бізнес-асоціації, ТПП України, донори, наукові кола		

Використана література

Дель Карпіо та інші (2017). *Навички для сучасної України*. Напрями розвитку. Вашингтон: Світовий банк, 2017, 138 с. Розміщено на веб-сторінці:

<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/25741/9781464808906.pdf?sequence=2>

ЄБРР (2011). *Стратегія для України на період 2011-2014 років*.

ICF International (2016). *Огляд галузі TOP*. Кевін Мікаельс (Kevin Michaels), Віце-Президент – Аерокосмічна продукція і Технічне обслуговування та ремонт

МФК (2014). *Україна – Можливості та проблеми розвитку приватного сектора*.

МВФ (2014). *Звіт Уряду України про діагностичне дослідження питань врядування щодо корупції, бізнес-клімату та ефективності судової системи*. Підготовлено за допомоги юридичного відділу Міжнародного валютного фонду.

Міжнародний торговий центр (2016). *Огляд конкурентоспроможності МСП 2015: Дотримання стандартів для торгівлі*.

Міжнародний торговий центр (2015). *Огляд конкурентоспроможності МСП 2015: Приєднуйтеся, конкуруйте і змінійте курс на всебічне зростання*.

Центр сприяння інвестиціям та торгівлі (ITFC) (2015). *Правове регулювання та інституційна інтеграція зовнішньої торговельної політики України*.

Л.В. Лебедева, «Сучасна інноваційна політика в Україні: Проблеми і перспективи реформування, Ефективний економічний огляд, № 1, 2014.

Міністерство аграрної політики та продовольства промисловості України (2015). *Єдина і комплексна стратегія і План дій для розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на період 2015-2020 років*.

ОЕСР (2016). *Огляд інвестиційної політики: Україна 2016*. Видавництво ОЕСР, Париж. Розміщено на веб-сторінці: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264257368-en>

ОЕСР/ЄС/ЄБРР/ETF (2015). *Політичний індекс МСП: Східні партнери 2016: Оцінка імплементації Акту з питань малого бізнесу для Європи*. Видавництво ОЕСР, Париж. Розміщено на веб-сторінці: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264246249-en>

ОЕСР/СОТ (2015). *Огляд допомоги для торгівлі 2015: Скорочення торговельних витрат для всеосяжного сталого розвитку*. Видавництво ОЕСР, Париж. Розміщено на веб-сторінці: http://dx.doi.org/10.1787/aid_glance-2015-en

ОЕСР (2015). *Оцінка інвестиційної політики України: Огляд*. Стратегія секторальної конкурентоспроможності для України – Етап III.

ОЕСР (2015). *Огляд сільськогосподарських інвестиційних політик України*. Стратегія секторальної конкурентоспроможності для України – Етап III.

ОЕСР (2014). *Територіальний огляд ОЕСР: Україна 2013*. Видавництво ОЕСР, Париж. Розміщено на веб-сторінці: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264204836-en>

ОЕСР (2014). *Регіональні напрями та проблеми виробництва в Україні*. У Територіальному огляді ОЕСР: Україна 2013, Видавництво ОЕСР, Париж. Розміщено на веб-сторінці: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264204836-5-en>

ОЕСР (2012). Розвиток конкурентоспроможності та приватного сектора: *Україна 2011: Стратегія конкурентоспроможності у секторі*. Видавництво ОЕСР. Розміщено на веб-сторінці: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264128798-en>

Програма просування інтересів України в світі. *Стратегія «Україна-2020»*

Конференція ООН з торгівлі і розвитку (2016). *Світовий інвестиційний звіт за 2016 рік – Національність інвестора: політичні проблеми*

Конференція ООН з торгівлі і розвитку (2013). *Світовий інвестиційний звіт за 2013 рік: Глобальні ланцюги доданої вартості – Інвестиції і торгівля для розвитку*

Програма розвитку ООН (2015). *Звіт про розвиток людського потенціалу за 2015 рік: Робота в області розвитку людського потенціалу*

Європейська економічна комісія ООН (2013). *Огляд інноваційної діяльності - Україна*.

Western NIS Enterprise Fund/Мінекономрозвитку (2016). БІЛА КНИГА – Як заповнити потенціал експорту України за умовами процесу глобалізації – Пропозиції щодо політики просування експорту в Україні. Підготовлено в рамках проекту «Консультаційні послуги в області розвитку Національної експортної стратегії та План дій для України на період 2016-2020 років»

Світовий банк (2016). *Doing business 2017: Рівні можливості для всіх*. Вашингтон, DC: Група Світового банку.

Світовий банк (2016). *Новини економіки України*. 1 квітня 2016 року

Світовий банк (2015). *Doing business 2016: Оцінка регулятивної якості та ефективності*. Вашингтон, DC: Група Світового банку.

Світовий банк (2015). *Українське партнерство: Стислий опис програми для країни*

Світовий банк/МФК (2013). *Опитування підприємств – Ключові характеристики України 2013*.

Світовий банк (2012). *У пошуках можливостей того, як більш мобільна робоча сила може підвищити благоустрій України*. Том II: Технічний звіт, Звіт № 68824-ECA

Світовий банк. *Дослідження попиту на робочу силу в Україні (2009)*. Розміщено на веб-сторінці: http://siteresources.worldbank.org/UKRAINEEXTN/Resources/WB_Book_Report_labor_demand_EN_preview.indd.pdf

Світовий банк. Сприятливість умов ведення бізнесу в Україні. Розміщено на веб-сторінці: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>

Світовий банк/МФК. Опитування підприємств. Розміщено на веб-сторінці: <http://www.enterprisesurveys.org>

Всесвітній економічний форум (2016). *Звіт про глобальну конкурентоспроможність за 2016–2017 роки*.

Всесвітній економічний форум (2016). *Глобальний індекс конкурентоспроможності 2016-2017 видання – Україна*. Розміщено на веб-сторінці: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/country-profiles/#economy=UKR>

Всесвітній економічний форум (2015). *Звіт про глобальну конкурентоспроможність за 2015–2016 роки*.

Всесвітній економічний форум (2014). *Сценарії для України – Реформування установ, зміцнення економіки після кризи*.

Всесвітня рада зі туризму (2016). *Економічний вплив подорожей і туризму в Україні 2016*

СОТ ОТП/С (2016). *Огляд торговельної політики України в рамках Світової організації торгівлі, звіт підготовлений Секретаріатом СОТ*, квітень 2016 року

СОТ ОТП/У (2016). *Огляд торговельної політики України в рамках Світової організації торгівлі, звіт підготовлений Україною*, квітень 2016 року

Я. А. Жаліло (2015). МСП, *торгівля та розвиток в Україні*. Серія робочих документів МТЦ. WP-06-2015.Е. Жовтень 2015

Ялтинська європейська стратегія (2013). *Бачення України у Світовій економіці – Визначення стратегії розвитку торговельної політики, яка впливає на глобальні можливості*. 10-та Ялтинська щорічна зустріч – Мінлива Україна у мінливому світі: Фактори успіху. 19-22 вересня 2013 року

Додатки

Додаток 1: Плани та ініціативи розвитку торгівлі

Сектор / сфера	Назва документа	Відповідальне міністерство або інституція	Період	Статус документа
Крос-секторальний	Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020»	Кабінет Міністрів України	2015-2020	Діючий
Крос-секторальний	Угода про Коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна»	Парламент (коаліція)	2014-2020	Діючий
Крос-секторальний	План законодавчого забезпечення реформ в Україні	Парламент	2016-2017	Діючий
Крос-секторальний	Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду на період до 2020 року	Кабінет Міністрів України	2017-2020	Проект
Європейська інтеграція / імплементація АА	Постанова КМУ № 847-р «Про імплементацію Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом»	Кабінет Міністрів України	2014-2019	Діючий
МСП	Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року	Мінекономрозвитку	2017-2020	Проект
Регіональний розвиток	Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року	Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України	2014-2020	Діючий
Сільське господарство	Державна цільова програма розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року	Міністерство аграрної політики та продовольства України	2020	Проект
Сільське господарство	Всеохоплююча стратегія імплементації Глави IV (Санітарні та фіто-санітарні заходи) Розділу IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом	Міністерство аграрної політики та продовольства України	2016-2019	Проект
Технічні бар'єри у торгівлі	Стратегія розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 року	Мінекономрозвитку	2015-2020	Діючий
Право інтелектуальної власності	Концепція реформування державної системи	Мінекономрозвитку, Департамент розвитку інновацій та	2016-2017	Діючий

	правової охорони інтелектуальної власності в Україні та План заходів з реалізації Концепції реформування державної системи правової охорони інтелектуальної власності в Україні	інтелектуальної власності		
Високотехнологічні галузі	Стратегія розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року та План заходів щодо реалізації Стратегії розвитку високотехнологічних галузей до 2020 року	Мінекономрозвитку	2025	Проект
Туризм	Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року	Мінекономрозвитку, Департамент туризму та курортів	2026	Проект
Експорт	Закон №1792-VIII «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту»	Кабінет Міністрів України	2016	Діючий
Транспорт	Транспортна стратегія України на період до 2030 року	Мінекономрозвитку, Мінінфраструктури	2030	Проект
Освіта	Національна стратегія розвитку освіти в Україні на період до 2021 року	Міністерство освіти і науки України	2021	Діючий
ІТ-послуги	Стратегія розвитку інформаційного суспільства в Україні	Кабінет Міністрів України	2020	Діючий

Додаток 2: Перелік ІІТ та аналіз послуг, що надаються МПТ

Структура МПТ

Для аналізу мережі підтримки торгівлі всі українські інституції, з яких складається МПТ, поділені на чотири категорії:

1. Інституції підтримки торговельної політики. Мережа підтримки торговельної політики представлена міністерствами та відомствами, які відповідають за формування та впровадження політик та нормативно-правих актів.

1.1 Центральні органи виконавчої влади

1.1.1 Міністерство економічного розвитку і торгівлі

- Офіс з просування експорту
- Департамент торговельного захисту МЕРТ
- Департамент технічного регулювання МЕРТ
- Додатково сім учасників з різних департаментів МЕРТ

1.1.2 Інші центральні органи виконавчої влади, державні комісії

- Міністерство освіти та науки України
- Міністерство аграрної політики та продовольства України
- Міністерство закордонних справ України
- Державна фіскальна служба України (ДФС) – 2 учасники
- Державна служба експортного контролю України
- Національний банк України
- Державна служба статистики України
- Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації (НКРЗІ)

1.1.3 Обласні адміністрації та/або їх департаменти

- Київська обласна державна адміністрація
- Управління міжнародного співробітництва, євроінтеграції, туризму та інвестицій Івано-Франківської обласної державної адміністрації
- Запорізька обласна державна адміністрація
- Департамент економічного розвитку і торгівлі Сумської обласної державної адміністрації
- Департамент економічного розвитку та регіональної політики Миколаївської обласної державної адміністрації
- Департамент зовнішніх зносин, зовнішньоекономічної та інвестиційної діяльності Луганської обласної державної адміністрації
- Львівська міська рада - Управління інвестицій та проектів
- Департамент регіонального розвитку Черкаської обласної державної адміністрації
- Управління міжнародного співробітництва та європейської інтеграції Рівненської обласної державної адміністрації
- Департамент економічного розвитку та торгівлі Закарпатської обласної державної адміністрації
- Управління зовнішньоекономічних зав'язків, інвестицій та транскордонного співробітництва Закарпатської обласної державної адміністрації
- Департамент міжнародного співробітництва та регіонального розвитку Вінницької обласної державної адміністрації
- Департамент економічного розвитку, торгівлі та міжнародного співробітництва Житомирської обласної державної адміністрації
- Чернівецька обласна державна адміністрація
- Львівська обласна державна адміністрація
- Департамент інвестиційно-інноваційного розвитку і зовнішніх відносин Донецької обласної державної адміністрації
- Департамент розвитку сільської місцевості, впровадження реформ та агропромислового комплексу Донецької обласної державної адміністрації
- Департамент розвитку базових галузей промисловості Донецької обласної державної адміністрації
- Управління міжнародного співробітництва та фандрайзингу Тернопільської обласної державної адміністрації
- Департамент економічного розвитку та торгівлі Херсонської обласної державної адміністрації
- Полтавська обласна державна адміністрація

1.1.4 Інші

- ДП «Держзовнішінформ»
- Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України
- Рада підприємців при Кабінеті Міністрів України
- Підрозділ з просування експорту

2. Мережа надання послуг, пов'язаних з торгівлею. Мережа складається з державних/приватних організацій або агентств, що надають пов'язані з торгівлею послуги державним та іншим підприємствам.

2.1. Бізнес асоціації

- Асоціація підприємств промислової автоматизації України (АППАУ)
- Ліга українських промисловців-виробників взуття
- Об'єднання підприємств Укрметалургпром
- Рада з питань експорту продовольства
- Асоціація виробників цементу України «Укрцемент»
- Китайська торгівельна асоціація
- Європейська бізнес асоціація
- Канадсько-Українська Торгова Палата
- Українська аграрна конфедерація
- Українська асоціація меблевиків
- Федерація роботодавців України
- Федерація роботодавців в сфері туризму України (ФРТУ),
- Платформа громадянського суспільства Україна-ЄС (*Civil Society Platform Ukraine-EU*) (Робоча група 3 «Економічна співпраця, зона вільної торгівлі, транскордонне співробітництво»)

2.2 Торгово-промислові палати

- Торгово-промислова палата України
- Донецька торгово-промислова палата
- Тернопільська торгово-промислова палата
- Український Національний комітет міжнародної торговельної палати

2.3 Інші

- Українська корпорація по виноградарству та виноробній промисловості «Укрвинпром»
- Національна асоціація молочників України «Укрмолпром»
- ГО «Клуб Ділових Людей»
- Громадська організація «Ліга захисту бізнесу»
- Харківська обласна громадська організація «Асоціація приватних роботодавців»

3. Мережа бізнес-послуг. Мережа складається з асоціацій або основних представників постачальників комерційних послуг, що використовуються експортерами для здійснення міжнародних торгових операцій

3.1 Асоціації постачальників бізнес-послуг

- Асоціація УКРЗОВНІШТРАНС
- Всеукраїнська асоціація пекарів
- Незалежна асоціація банків України (НАБУ)
- Асоціація міжнародних експедиторів України (АМЕУ)

3.2 Юридичні фірми

- ЮФ «Сергій Козьяков та партнери»

3.3 Державні підприємства

- Державне підприємство «Адміністрація морських портів України»
- Державне підприємство зовнішньоекономічної діяльності «Укрінтеренерго»
- Державне підприємство «Укрпромзовнішпекспертиза»

4. Група громадських об'єднань. Інституції, що входять до цієї мережі, задіяні у торговельній діяльності опосередковано. Зазвичай, це носії громадської думки, які представляють інтереси, що впливають на експортний потенціал та соціально-економічний розвиток країни.

4.1 Проекти надання технічної допомоги

- Офіс ефективного регулювання (BRDO)
- Проект USAID з торговельної політики

4.2 Організації, що надають технічну допомогу

- Німецьке товариство міжнародного співробітництва (GIZ) ГмБХ
- Швейцарське бюро співробітництва в Україні

4.3 Дослідницькі інститути

- Інститут економічних досліджень та політичних консультацій
- Київський економічний інститут Київської школи економіки
- Український центр сприяння інвестиціям та торгівлі

4.4 Бізнес асоціації, до складу яких входять експортери

- Федерація металургів України
- Союз хіміків України

4.5 Інші

Рада бізнес-омбудсмена

Розподіл учасників опитування ІПТ за категоріями, на національному рівні та з офіційними повноваженнями

	Частка, %	Національний рівень (порівняно з місцевим рівнем), %	Повноваження визначені у статуті
Інституції з підтримки торгівлі	53%	57%	95%
Інституції з надання послуг	25%	86%	95%
Інституції з надання бізнес-послуг	10%	100%	100%
Інституції громадянського суспільства	12%	100%	100%

Аналіз послуг, що надаються МПТ**Послуги МПТ з нарощування потенціалу поставок експортерів**

Як свідчать результати опитування, майже всі опитані ІПТ надають послуги з *нарощування потенціалу поставок експортерів*. При середньому показнику 36 ІПТ, ця категорія є найбільшою за фактичною кількістю ІПТ, які надають такі послуги; друге місце займає категорія послуг зі *сприяння виходу на ринок*. Ці показники свідчать про високу концентрацію ІПТ у цій категорії. Крім того, у ній явно домінують два типи ІПТ: інституції з підтримки торговельної політики з одного боку та інституції, які надають торговельні послуги, з іншого боку.

У цій групі послуги з *підвищення обізнаності, у т.ч. тренінги з управління комерційною/експортною діяльністю, та проведення тренінгів і надання консалтингових послуг* надає найбільша кількість опитаних ІПТ: 52 та 50, відповідно.

Найактивнішими у цій категорії опитуваних виявилися підприємства, що надають послуги з *підтримки торговельної політики та торговельні послуги*. Це дає підстави припустити наявність певних перетинань між виконуваними ними функціями. Особливо відчутним може виявитися перетинання між послугами з *проведення тренінгів і надання консалтингових послуг*, які зазвичай надають постачальники *торговельних і комерційних послуг*, аніж інституції з *підтримки торговельної політики*.

Цей факт також вказує на очевидно низький ступінь диференціації послуг, які надаються, або нечіткий розподіл праці між ІПТ. Серед провайдерів послуг цієї категорії менше за всіх представлені підприємства, що надають *бізнес-послуги*, що свідчить про необхідність збільшення зусиль з подальшого розвитку і зміцнення потенціалу у сегменті бізнес-послуг для експортерів.

Таблиця: Послуги МПТ з нарощування потенціалу експортерів



Джерело: Результати опитування Мережі підтримки торгівлі, проведеного МТЦ в Україні, 2016 р.

Послуги МПТ з покращення якості умов здійснення підприємницької діяльності

Найменш розвинутою категорією послуг, що надаються українськими інституціями, виявилися послуги з покращення якості умов здійснення підприємницької діяльності. В середньому на кожен тип послуг припадає 17,1 інституцій. Послуги зі сприяння регуляторній реформі представлені найбільшою кількістю ІПТ (29) у цій категорії. При тому, що представлені всі категорії ІПТ, існує вірогідність перетинання між послугами такого типу. Якщо брати до уваги основні послуги, які допомагають створенню сприятливих умов для підприємницької діяльності, такі як послуги з транспортування та обробки вантажів, послуги зв'язку, сертифікації продукції, митного оформлення і спрощення процедур торгівлі, кількість постачальників послуг є значно меншою, ніж у категоріях нарощування обсягів пропозиції експортерів та сприяння виходу на ринок.

Таблиця: Послуги МПТ з покращення якості умов здійснення підприємницької діяльності



Джерело: Результати опитування Мережі підтримки торгівлі, проведеного МТЦ в Україні, 2016 р.

Результати опитування продемонстрували істотну прогалину у доступності двох категорій фінансових послуг (*послуги кредитування експорту* і *страхування*), які надають лише кілька з опитаних ІПТ. Як і щодо попередньої категорії послуг (*нарощування потенціалу поставок експортерів*), одержані результати підтверджують низький рівень доступності фінансування для підприємств-експортерів. Слід звернути увагу також на відсутність постачальників бізнес-послуг цього типу. Питання розвитку послуг кредитування експорту і страхування для експортерів вже давно обговорюється в Україні; існують певні ініціативи щодо розробки державних інструментів, таких як схеми кредитування експорту та гарантування, а також страхування експорту. Проте зрушення у цьому напрямку ледве помітні, і українські експортери мають не вигідне становище порівняно з конкурентами. Особливу увагу слід приділити розробці потенціалу інституцій з підтримки торгівлі в цій категорії послуг.

Послуги МПТ зі сприяння виходу на ринок

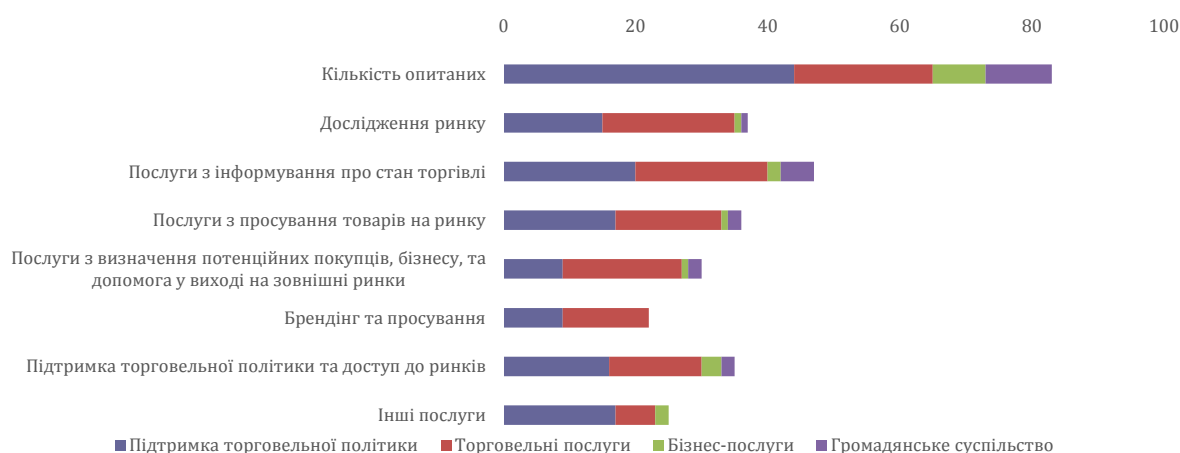
Сприяння виходу на ринок є другою групою послуг (після *нарощування потенціалу поставок експортерів*), що демонструє відносно високий рівень надання послуг. Як і в цілому в опитуванні, у цій групі послуг домінують інституції з підтримки торговельної політики та інституції, що надають торговельні послуги.

Несподіваними знову виявилися результати опитування підприємств, які надають бізнес-послуг. Вони повідомили про незначну участь у наданні таких послуг як *дослідження ринку, просування на ринок, визначення потенційних покупців і бізнесу та допомога у виході на іноземні ринки, а також брендинг і просування*, хоча зазвичай ці послуги представляють інтерес для такого типу постачальників послуг. Отримані результати ще раз доводять необхідність розвитку сегмента постачальників бізнес-послуг в Україні, зокрема, для цих видів діяльності⁸⁸. Всупереч висловленій експортерами занепокоєності щодо відсутності торговельної інформації та послуг з просування, велика кількість ІПТ (в середньому 34) повідомляє про надання таких послуг.

Схоже, проблемою є поширення інформації про послуги та доступ до послуг, які надаються експортерами. Отже, існує необхідність у нарощуванні потенціалу ІПТ для кращого поширення інформації про їх послуги, вихід на клієнтів і створення сервісних та інформаційних мереж для підвищення прозорості та доступу до надійної інформації. Як і щодо послуг з *нарощування потенціалу поставок експортера*, в цій категорії послуг домінують інституції з підтримки торговельної політики та інституції, що надають торговельні послуги.

Таблиця: Послуги МПТ зі сприяння виходу на ринок

⁸⁸ Однак, з методологічної точки зору, той факт, що приватні консалтингові компанії не були включені в опитування, може частково пояснити відсутність послуг, які надаються ІПТ цієї категорії, у кінцевих результатах.



Джерело: Результати опитування Мережі підтримки торгівлі, проведеного МТЦ в Україні, 2016 р.

Послуги МПТ зі сприяння розвитку

Група послуг зі *сприяння розвитку* посідає третє місце за рівнем щільності послуг, які надаються ІПТ (у середньому 21.3 послуг на інституцію), що свідчить про надання МПТ недостатнього пріоритету такому аспекту як *сприяння розвитку*. Найменший обсяг послуг у цій групі (за винятком категорії «Інші») становлять послуги з *розвитку соціально незахищених громад* (22%) та *залучення жінок до підприємницької діяльності та експорту* (25%). Дещо вищі показники по групі демонструють такі послуги як *внесок в регіональну інтеграцію* (34%) і *допомога у створенні нових робочих місць* (25%).

Таблиця: Послуги МПТ зі сприяння розвитку



Джерело: Результати опитування Мережі підтримки торгівлі, проведеного МТЦ в Україні, 2016 р.

Відповіді дають можливість припустити, що підприємства, які надають *бізнес-послуги*, не беруть участі у сприянні *створенню нових робочих місць* і здійсненні *внеску в регіональну інтеграцію*; це може пояснюватися їх бізнес-орієнтацією. З іншого боку, діяльність зі збільшення загального рівня послуг зі сприяння розвитку має очолювати держава через інституції з підтримки торговельної

політики або організації громадянського суспільства. Вони найкраще підготовані для того, щоб розпочати цю зміну – також через пропозицію торгових політик, налаштованих на розвиток.

Додаток 3: Перелік країн, з якими України недоторговує

Місце	2015 рік		
	Країна		Дол. США
1	USA	Сполучені Штати Америки	1 935 971 968
2	DEU	Німеччина	1 150 496 128
3	GBR	Сполучене Королівство	1 009 080 704
4	FRA	Франція	759 456 320
5	JPN	Японія	459 574 272
6	CHN	Китай	190 861 568
7	SWE	Швеція	120 487 504
8	CHE	Швейцарія	76 122 616
9	CAN	Канада	46 610 696
10	IRL	Ірландія	28 484 412
11	FIN	Фінляндія	26 515 256
12	IRQ	Ірак	24 224 344
13	BGD	Бангладеш	15 869,783
14	VEN	Венесуела	11 751 507
15	UZB	Узбекистан	10 046 070
16	SDN	Судан	7 925 027
17	TKM	Туркменістан	5 183 771
18	AGO	Ангола	5 143 504
19	MKD	Македонія	5 037 372
20	AUS	Австралія	4 483 892
21	CHL	Чилі	4 116 047
22	LKA	Шрі-Ланка	2 875 906
23	MMR	М'янма	2 324 440
24	CMR	Камерун	1 795 870
25	DOM	Домініканська Республіка	1 751 153
26	HKG	Гонконг, Китай	1 516 740
27	GNQ	Екваторіальна Гвінея	888 320
28	MAC	Макао	828 075
29	TJK	Таджикистан	793 386
30	GAB	Габон	703 432
31	URY	Уругвай	702 399
32	PAN	Панама	699,558
33	KHM	Камбоджа	559 879
34	TCD	Чад	484 815
35	ZAR	Демократична Республіка Конго	481 036
36	BOL	Болівія	421 932
37	HND	Гондурас	401 892
38	ZMB	Замбія	365 419
39	JAM	Ямайка	293 410
40	LAO	Лаос	289 835
41	TTO	Тринідад і Тобаго	289 515
42	MNG	Монголія	282 199
43	RWA	Руанда	258 798

44	NAM	Намібія	241 495
45	GIN	Гвінея	196 897
46	CRI	Коста-Ріка	153 918
47	PNG	Папуа-Нова Гвінея	149 545
48	MRT	Мавританія	122 887
49	HTI	Гаїті	110 821
50	BHS	Багамські острови	108 166
51	SWZ	Королівство Свазіленд	69 451
52	BTN	Бутан	64 322
53	SLE	Сьєрра-Леоне	62 020
54	ERI	Еритрея	55 679
55	CAF	Центральноафриканська Республіка	50 817
56	SLV	Сальвадор	38 072
57	BDI	Бурунді	28 433
58	LSO	Лесото	25 034
59	SYC	Сейшельські острови	24 062
60	CPV	Кабо-Верде	19 649
61	GNB	Гвінея-Бісау	16,874
62	LBR	Ліберія	13,453
63	LCA	Сент-Люсія	12 648
64	ATG	Антигуа і Барбуда	9 263
65	GRD	Гренада	5 861
66	KNA	Федерація Сент-Кіттс і Невіс	4 798
67	COM	Коморські острови	4 780
68	SLB	Соломонові острови	4 742
69	TMP	Східний Тимор	3 586
70	VUT	Вануату	2 867
71	WSM	Самоа	1 804
72	STP	Сан-Томе і Принсіпі	1 653
73	FSM	Мікронезія	910
74	PLW	Палау	848
75	KIR	Кірибаті	414
Усього з усіма вказаними країнами			5 918 056 535

#ЕКСПОРТУЙ УНІКАЛЬНІСТЬ
ІННОВАЦІЇ
ЗНАННЯ
ЕМОЦІЇ
ЯКІСТЬ
ІДЕЇ

ЗА ПІДТРИМКИ



КООРДИНАТОР ПРОЕКТУ

