

НАЦІОНАЛЬНА БЕЗПЕКА і ОБОРОНА

№ 1-2 (159-160)

2016

Засновник і видавець:



УКРАЇНСЬКИЙ ЦЕНТР ЕКОНОМІЧНИХ І ПОЛІТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
ІМЕНІ ОЛЕКСАНДРА РАЗУМКОВА

Генеральний директор Анатолій Рачок
Редактор Єлизавета Вінницька
Макет Олександр Шаптала
Техніко-комп'ютерна
підтримка Володимир Кекух
 Євген Скрипка

Журнал зареєстровано в Державному
комітеті інформаційної політики України,
свідоцтво KB № 4122

Журнал видається з 2000р.
українською та англійською мовами

Загальний тираж 3800 примірників

Адреса редакції:
01015, м. Київ, вул. Лаврська, 16
2-й поверх
тел.: (380 44) 201-11-98
факс: (380 44) 201-11-99
e-mail: info@razumkov.org.ua
веб-сторінка: <http://www.razumkov.org.ua>

При використанні матеріалів
посилання на журнал
“Національна безпека і оборона”
обов'язкове

Фотографії:

Усі фотоматеріали, вміщені
в цьому виданні,
взяті із загальнодоступних джерел.

© Центр Разумкова, 2016

Видання журналу здійснене
за сприяння Уряду Швеції



З М І С Т

ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЄС	2
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЄС: ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ (Аналітична доповідь Центру Разумкова)	3
УКРАЇНА НА РИНКУ ЄС: ПЕРСПЕКТИВИ І СТИМУЛИ РОЗВИТКУ	18
ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ: СТАРІ БОРГИ І НОВІ ПЕРСПЕКТИВИ (Фахова дискусія) Микола МАРТИНЕНКО, Валерій ГЕЄЦЬ, Олександр КІРШ, Михайло НЕПРАН, Дмитро ЛЯПІН, Борис СОБОЛЄВ, Олександр САВЧЕНКО, Ерик НАЙМАН, Володимир БОДРОВ, Ігор ШУМИЛО, Юрій ПРОЗОРОВ, Олег УСТЕНКО, Лідія ШИНКАРУК, Захарій ВАРНАЛІЙ	24
ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ НА РИНКАХ ЄС: КОРОТКО- ТА ДОВГОСТРОКОВІ ПЕРСПЕКТИВИ (Заочний Круглий стіл) Юлія ВЕНГЕРОВИЧ, Олександр ВЛАСЮК, Аргіта ДАУДЗЕ, Сесілія МАЛЬМСТРЬОМ, Михайло НЕПРАН, Крістофер А. ХАРТВЕЛЛ	30
СТАТТІ	
ФІНАНСОВІ ІНСТИТУТИ ПІДТРИМКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ Захарій ВАРНАЛІЙ	40
ОСОБЛИВОСТІ ПІДТРИМКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА Захарій ВАРНАЛІЙ	50
ПРІОРИТЕТИ І МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЄС Тамара ОСТАШКО	60
ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС Лідія ШИНКАРУК	69
ПОЛІТИКА РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ І СПРИЯННЯ ЗРОСТАННЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В ЄС Олександр ШНИРКОВ	77

ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЄС

1 січня 2016р. набула чинності в повному форматі Угода про асоціацію України з ЄС, яка містить положення стосовно утворення Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ). Тим самим в основному завершився період політичної боротьби навколо підписання і введення в дію цієї угоди. “В основному” – тому що події навколо ратифікації цієї угоди в Нідерландах не дають можливості вважати цей етап остаточно пройденим. Проте незважаючи на ці політичні ускладнення, центр подій в україно-європейських відносинах тепер переміщується у площину імплементації Угоди, де центральну роль відіграють узгоджені формати інституційної адаптації України до норм і правил Європейського Союзу.

Зрозуміло, що інституційні основи забезпечення конкурентоспроможності економіки України на ринку ЄС є не лише найбільш об'ємною (за кількістю заходів) частиною завдань, які випливають з тексту Угоди, але й технологічно найбільш складним її сегментом, пов'язаним з величезними організаційними зусиллями, фінансовими витратами та болючими змінами в модусах соціальної поведінки. Це вимагає постійного різнопланового аналізу багатоманітних проблем конкурентоспроможності в її найширшому розумінні – не лише як суто економічного явища, але як комплексного поняття, що характеризує насамперед здатність до високоефективного інноваційного розвитку і забезпечення на цій основі постійної широкої присутності на міжнародних ринках за високого рівня отримуваних доходів, що ведуть до зростання національного добробуту.

Складність аналізу питання конкурентоспроможності України на ринку ЄС зумовлюється тим, що ця проблема є винятково багатогранною. Адже саме поняття “конкурентоспроможність” сьогодні розглядається переважно як синтетичне, таке, що відбиває різні аспекти ефективності і стійкості розвитку у відкритому ринковому середовищі, здатність забезпечувати собі стратегічно значимі конкурентні переваги. Досягнення і стабільне відтворення таких переваг потребує постійної взаємодії на різних рівнях суспільної організації з метою пошуку і впровадження оптимальних форм і напрямів розвитку.

Маючи на увазі саме такий комплексний аналіз зазначеної проблеми, Центр Разумкова презентує результати дослідження у форматі наступних п'яти частин:

Перша частина презентована аналітичною доповіддю Центру “Конкурентоспроможність України на ринку ЄС: інституційні засади”, в якій аналізуються основні довготермінові тренди та поточні тенденції в еволюції параметрів конкурентоспроможності України. У доповіді також визначаються основні системні трансформаційні проблеми в цій сфері, зумовлені як відставанням у розвитку формальних інститутів (юридично закріплених правил та офіційно дозволених організаційних форм здійснення суспільно-економічної діяльності), так і деформаціями у сфері неформальних інститутів – обумовлених культурно-ціннісними засадами суспільних норм і правил.

Друга частина – огляд результатів експертного опитування за темою дослідження, яке було проведене соціологічною службою Центру Разумкова та охопило три групи експертів: працівників сфери державного управління, дотичних до формування політики підтримки конкурентоспроможності, представників сфери бізнесу, які мають досвід або інтереси у сфері розвитку торговельних відносин з країнами ЄС, а також незалежних експертів – дослідників зазначених питань. Таке поєднання фахівців з різних сфер дозволило врахувати у зведених оцінках різні погляди та підходи.

Третя частина вміщує матеріали заочного Круглого столу “Пріоритети забезпечення конкурентоспроможності України на ринку ЄС”, в якому взяли участь представники українських та зарубіжних організацій, які мають визнану компетенцію у цих питаннях. Редакція журналу висловлює глибоку вдячність усім, хто взяв участь у цій заочній дискусії, і висловлює жаль з приводу того, що ніхто з представників профільних міністерств України не знайшов можливості – на відміну від Єврокомісара ЄС з питань торгівлі Сесілії Мальмстрьом – надіслати відповіді на поставлені Центром Разумкова запитання.

Четверта частина наведених матеріалів – огляд виступів учасників фахової дискусії “Економіка України: старі борги і нові перспективи” (Київ, готель “Національний”, 18 листопада 2015р.), де питання конкурентоспроможності економіки України на ринку ЄС були однією з головних тем дискусій.

П'ята частина представлена низкою статей, написаних провідними фахівцями, які висвітлюють окремі принципово важливі аспекти забезпечення конкурентоспроможності з визначенням специфіки завдань, які постають перед Україною в агропродовольчому секторі та промисловості, секторі малого та середнього бізнесу. Окремі ракурси розгляду питання конкурентоспроможності пов'язані з аналізом фінансових важелів її стимулювання, а також з проблемою адаптації української системи регулювання конкуренції до правил ЄС.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЄС: ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ

Серед численних викликів, поставлених перед Україною в контексті реалізації євроінтеграційного курсу та імплементації Угоди про асоціацію з ЄС, проблема конкурентоспроможності на єдиному ринку Євросоюзу належить до числа найбільш фундаментальних і тому найбільш складних. Її фундаментальність визначається тим, що саме **“спроможність витримувати конкурентний тиск і дію ринкових сил всередині Союзу”** є базовим Копенгагенським критерієм здатності країни стати членом ЄС¹. При цьому надзвичайно важливим є те, що така здатність асоціюється керівництвом ЄС з наявністю стабільних інститутів, що гарантують демократію, верховенство права, права людини, повагу та захист меншин, а також з існуванням “функціонуючої ринкової економіки”. Тобто ці питання розглядаються не як самостійні, непов’язані критерії членства, а як **нероздільні** аспекти здатності повноцінного членства в євроспільноті.

Не випадково лівова частина завдань, внесених до тексту Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, є інституційними за своїм основним змістом. Адже сам процес інтеграції в ЄС постав перед Україною не лише як спосіб полегшеного доступу до певних ресурсів розвитку та окремих ринків збуту², не лише як виклик в аспекті необхідності корекції застарілої структури економіки, але насамперед **як процес масштабної зміни правил**, на основі яких функціонують економіка та суспільство загалом. Загальну логіку, закладену у процес євроінтеграційного розвитку України, можна описати таким чином: **на основі переформатування правил, норм і базових форм суспільно-економічної організації** домогтись **активізації функціонування ресурсів розвитку** (висококваліфікованої праці та капіталу), що зумовить **істотне прискорення інновацій, кардинальні структурні зрушення і формування міжнародно конкурентоспроможної економіки**. Отже, здійснення необхідних системних інституційних перетворень у рамках цієї логіки є загальною передумовою (базисом) конкурентоспроможного розвитку.

Однак, значення інституційного підходу зумовлене не лише наведеними міркуваннями. Воно прямо впливає з тих змін, які ми спостерігаємо у структурі самого явища ринкової конкурентоспроможності та у відповідних економічних концепціях.

Еволюція підходів до питання конкурентоспроможності

Сучасні уявлення про конкурентоспроможність сформувалися в результаті досить помітних змін у трактуванні змісту цього поняття впродовж останньої чверті XX ст., які загалом відповідали глобальним змінам в уявленнях про цілі розвитку і способи ефективної організації суспільно-економічної діяльності. Суть змін у розумінні конкурентоспроможності полягає в тому, що вона більше не розглядається винятково як здатність прибутково реалізовувати на ринках товари та послуги, пропонуючи кращі співвідношення цін і якості, а також більш привабливі умови поставок, платежів і сервісу. Вона вже не зводиться й до загальної ефективності діяльності компаній (та їх об’єднань і союзів) та дієвості використовуваних ними бізнес-процесів. Явище конкурентоспроможності дедалі більше набуває **загальносистемних властивостей**, які можна визначити насамперед як **загальну здатність усіх компонентів соціально-економічної**

системи в їх синергетичній взаємодії забезпечувати в довгостроковому періоді кращі умови для розвитку (а отже, і добробуту). Це нове трактування конкурентоспроможності не відкидає наведені вище більш вузькі підходи, а інтегрує їх у більш широке розуміння сучасних процесів соціально-економічного розвитку.

За таких умов динаміка конкурентоспроможності країни переважно визначається **загальними рамками соціально-економічного середовища та домінуючими в ньому нормами і правилами, ціннісними перевагами та довгостроковими політичними орієнтирами**. Саме в цьому контексті ставиться наголос на питанні **якості інститутів, що підтримують розвиток**.

Подібний “розширений” підхід до трактування конкурентоспроможності не може вважатися абсолютно інноваційним, з огляду на надбання класиків політичної економії. Адже ще А.Сміт відзначав залежність торгівлі від стану суспільних інститутів.

¹ Presidency conclusions, Copenhagen European Council, 21-22 June 1993.

² Саме такий звужений підхід демонстрували прихильники євразійського вектору інтеграції України.

Адам Сміт (1776р.): “Торгівля і мануфактурна промисловість рідко можуть довгостроково процвітати в будь-якій державі, яка не здійснює правильного відправлення правосуддя, де населення не відчуває захищеності у володінні своєю власністю, де сила договорів не забезпечується законом і де немає впевненості, що державна влада буде змушувати регулярно сплачувати борги всіх тих, хто в змозі платити. Одним словом, торгівля і мануфактурна промисловість рідко можуть процвітати в будь-якій державі, де немає певної міри довіри до правосуддя уряду”³.

Вказані інституційні аспекти в підходах до розуміння конкурентоспроможності відбиваються в методології сучасного аналізу цього явища провідними аналітичними центрами світу, і насамперед у найбільш авторитетній в цьому питанні світовій установі – Всесвітньому економічному форумі (БЕФ, Давос, Швейцарія), яка у своєму відомому Індексі глобальної конкурентоспроможності (*Global Competitiveness Index, GCI*) виокремлює блок, або “стовп” (*pillar*), під назвою “Інститути”. Останній (станом на 2015-2016рр.) охоплює 21 індикатор, з яких 16 стосуються сфери публічних, а 5 – сфери приватних інститутів, представлених усередненими якісними оцінками, наданими у процесі опитування провідних бізнес-менеджерів і керівників компаній⁴.

Інша всесвітньо відома установа – Центр з аналізу світової конкурентоспроможності Лозаннського міжнародного інституту розвитку менеджменту (*IMD World Competitiveness Center*) також під час складання свого Щорічника світової конкурентоспроможності (*World Competitiveness Yearbook, WCY*)⁵ серед понад 300 індикаторів використовує низку показників стану інститутів (*Institutional Framework*), законодавства щодо бізнесу (*Business Legislation*) та соціальних рамок розвитку (*Societal Framework*) у межах аналізу ефективності врядування (*Government Efficiency*), а в рамках оцінки ефективності бізнесу (*Business Efficiency*) – показники, що характеризують поширені світоглядно-ціннісні орієнтації (*Attitudes and Values*) та усталені рамки корпоративного управління (*Management Practices*).

Слід, однак, зазначити, що за безперечної необхідності врахування в політиці щодо міжнародної конкурентоспроможності інституційних параметрів соціально-економічного середовища країни, конкретний зміст цього процесу залишає місце для багатьох суперечностей і невизначеностей, а способи кількісної оцінки стану суспільно-економічних інститутів базуються переважно на особистих оцінках експертів, які не можуть бути вільними від певних стереотипів, зумовлених культурно-історичними чинниками. Тим більшою аналітичною проблемою є складність внутрішньої структури інституційної системи країни, яку надзвичайно важко привести до якогось шаблону.

Визначаючи якість інституційного середовища, важливо уникнути спокуси оцінювати ту чи іншу країну з позиції її близькості до (або віддаленості від) інституційних характеристик певної “зразкової” країни – навіть якщо остання є досить привабливою з точки зору досягнутого рівня добробуту та ефективності соціально-економічного розвитку. Адже інститути країни визначаються **культурним устроєм соціуму, домінуючими в ньому ціннісними преференціями**, які є специфічними для конкретного історичного шляху розвитку і **не можуть бути повністю відтворені в інших суспільно-історичних контекстах**.

Нарешті, слід відзначити й те, що самі дослідження суспільних інститутів здійснюються в рамках різних течій наукової думки, які виходять не з одних і тих самих припущень і які роблять виразно відмінні висновки щодо механізму впливу інститутів на розвиток.

Інституційна основа сучасного розвитку

Як відомо з економічної літератури, інститути – це насамперед “правила гри”⁶. Однак, це стисле визначення не відбиває усієї складності й багатогранності поняття “інститут”. Адже в широкому розумінні воно вказує на наявність у середовищі, в якому здійснюється суспільно-економічна діяльність, певних **усталених форм, які структурують соціально-економічні процеси, надаючи їм властивостей впорядкованості і спрямованості** у просторі та часі. Суб’єкти діяльності (“гравці ринку”) вільні у виборі рішень саме в рамках цих детермінованих суспільством форм, але не поза їх межами. Інститути, таким чином, обмежують індивідуальну економічну свободу, спрямовуючи її в русло спільних інтересів соціуму. Саме цей процес і відбиває умовний термін “правила гри”. Власне, йдеться тут не лише про наявність самих норм поведінки, але й про **всю сукупність усталених механізмів, за допомогою яких норми функціонують у реальному житті**, включно з різноманітними формами організації і регулювання діяльності та самоорганізації суспільства в різних сферах. Таким чином, інститути в сукупності утворюють певну структуру (**“інституційна структура”**), **на основі та в рамках** якої і функціонує економіка загалом та окремі суб’єкти економічної діяльності (так звані економічні агенти).

Система суспільних інститутів має дві взаємопов’язані підсистеми:

- **формальні інститути** – формалізовані рамки, що встановлюють юридично обов’язкові правила (норми), закріплені конституціями, законами, підзаконними актами та наявними механізмами й організаційними формами, що забезпечують їх дотримання;

³ Adam Smith. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. – The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, vol. II, edited by R.H. Campbell and A.S. Skinner, Oxford University Press, 1976, p. 910. Переклад Центру Разумкова.

⁴ The Global Competitiveness Report 2015-2016 (Ed. Prof. Klaus Schwab and Prof. Xavier Sala-i-Martin). – Geneva: World Economic Forum, 2015, p.39-40.

⁵ World Competitiveness Yearbook 2015. – Lausanne: IMD, 2015.

⁶ Основи сучасної інституційної теорії всебічно обґрунтовані Нобелівським лауреатом Д.Нортом. Див.: Норт Д. Інститути, институциональные изменения и функционирование экономики. – Фонд экономической книги “Начала”, 1997. Оригінальне видання: North, D. C. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

- **неформальні інститути** – не закріплені правовою системою, але визначені культурно-ціннісними засадами суспільні норми і правила, які регулюють відносини людей та їх поведінку в суспільстві (релігійні та визначені історичним досвідом норми моралі, етики, суспільні традиції і стереотипи поведінки, групові або корпоративні кодекси поведінки та управління тощо).

Фундаментальні порівняльні дослідження ефективності розвитку різних країн світу в різні періоди часу дають досить переконливі свідчення того, що саме відмінності в якості інститутів значною мірою корелюють з відмінностями в успіхах у галузі технологічного розвитку та накопичення капіталу, що використовується для цієї мети. Інституційні відмінності прямо впливають на стимули до заощаджень, інвестицій та торгівлі, що формують потенціал економічного зростання⁷. А слабкі інститути виступають головною причиною невдач⁸.

Численні дослідження доводять істотний вплив якості інститутів на продуктивність економіки (а отже – на конкурентоспроможність в її найширшому розумінні) через наведені нижче “канали впливу”⁹:

- у країні, де не набули поширення корупція та різні форми не передбаченого законом впливу на прийняття державних рішень, встановлюються **правильні стимули, що спонукають до ефективних економічних рішень**, у т.ч. у сфері визначення пріоритетів торгівлі та інвестицій – внаслідок мінімізації викривлення ринкових механізмів (неринкового впливу на ціни, курси валюти, відсоткові ставки тощо) та умов здійснення ринкових операцій (кредити, платежі та ін.)¹⁰, а також через унеможливлення зловживання повноваженнями з боку топ-менеджменту корпорацій;
- позитивний вплив на економічні процеси справляє можливість доступу ринкових агентів до **високоякісних та економічно ефективних адміністративних послуг**, формування **високоякісних трудових ресурсів** (інститути освіти) та **ресурсів технологічного розвитку** (інститути фундаментальних досліджень);
- стабільність і передбачуваність середовища, в якому здійснюються взаємодії ринкових агентів, у т.ч. через впровадження стандартів відкритості інформації і звітності корпорацій, а також краще розуміння пріоритетів державної політики зумовлюють **зниження рівня невизначеності та ризиків** при здійсненні ринкових трансакцій – що **дозволяє розширювати**

горизонт прийняття економічних рішень і впроваджувати інноваційні підходи, орієнтовані на майбутнє, а також **здешевлювати вартість капіталу**, необхідного для інновацій;

- **зниження рівня витрат на здійснення комерційних угод (трансакційних витрат)** внаслідок відсутності зайвих витрат на захист безпеки і власності, забезпечення виконання контрактних зобов'язань;
- встановлення чітких та однозначних правил і регламентів для державних органів та службовців веде до **зниження бар'єрів у реєстрації і веденні бізнесу**, що має наслідком підвищення можливостей виходу на ринок нових підприємств і підприємств і, врешті-решт, **зростання рівня адаптивності економічної структури до нових потреб ринку, підвищення інноваційної спроможності**;
- упевненість, що на ринку домінує, з одного боку, закон, а з іншого – високі стандарти етики бізнесу зумовлює загальне **прискорення здійснення операцій** в умовах довіри до партнерів, що уможливорює економію обігового капіталу, прискорює термін отримання прибутку на інвестиції і дозволяє випереджати конкурентів під час виходу на ринок з новими товарами та послугами;
- в умовах, коли встановлені правила ринкових операцій не дозволяють отримання штучних монопольних переваг та/або зловживання домінуючим становищем на ринку, відбувається формування повноцінного **режиму конкуренції** як необхідної передумови інноваційного розвитку та потенціалу конкурентоспроможності у високотехнологічній сфері.

Таким чином, саме інституційна структура суспільства, як система суспільних інститутів, що регулюють діяльність економічних агентів, утворює той каркас, у якому діють фактори економічного розвитку і зростання. Якщо ця інституційна структура є спотвореною чи архаїчною, наявність у країні певних факторних переваг (чи то кваліфікована та/або дешева робоча сила, накопичені валютні резерви або ж запаси фундаментальних наукових знань, чи вигідне географічне розташування) навряд чи можуть бути використані повною мірою.

Звичайно, немає правил без винятків. Як у минулому, так і в сучасній практиці трапляються випадки, коли та чи інша країна, яка в цілому не має найвищої якості інститутів, все ж демонструє значні успіхи в досягненні рівня розвитку та позицій на зовнішніх

⁷ Acemoglu D. *Introduction to Modern Economic Growth*. – Princeton, NJ: Princeton University Press, 2009.

⁸ Acemoglu, Daron and James A. Robinson. *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. – New York: Crown Publishers, 2012.

⁹ Наведені нижче положення є нашим узагальненням методологічних підходів, описаних у щорічних доповідях з глобальної конкурентоспроможності БЕФ, зокрема: The Global Competitiveness Report 2015-2016 (Ed. Prof. Klaus Schwab and Prof. Xavier Sala-i-Martin). – Geneva: World Economic Forum, 2015, chapter 1.2.

¹⁰ Корупційні дії, як відзначають експерти БЕФ: (1) зменшують стимули до інвестування, оскільки економічні агенти розглядають корупцію як специфічний податок; (2) ведуть до неправильного використання людського капіталу, оскільки таланти при цьому заохочуються до пошуку ренти, а не до продуктивної праці; (3) спричиняють втрату податкових надходжень; (4) ведуть до неадекватних державних видатків, оскільки урядовці мають спокусу розподіляти кошти не стільки на цілі забезпечення загального добробуту, скільки на об'єкти, де є підвищені можливості отримання хабарів; (5) знижують якість інфраструктури та публічних послуг внаслідок неправильного розміщення контрактів у рамках державних закупівель. – Див.: The Global Competitiveness Report 2015-2016, p.45-46.



ринках (врізка “Досвід забезпечення конкурентоспроможності на зовнішніх ринках в умовах недостатнього розвитку інститутів”). Такий парадокс можна пояснити наявністю у країнах з недостатньо якісними інститутами певних **компенсаторів**, які дозволяють розвиватися навіть за таких умов. **Країна може в певних межах ефективно компенсувати власну інституційну недосконалість, використовуючи інші доступні наявні чи потенційні конкурентні переваги** – ємність внутрішнього ринку, якість інфраструктури, якість робочої сили (рівень освіти і здоров’я), рівень інноваційності та досконалості бізнесу, стабільність макроекономічного середовища. Безумовно, компенсатором може бути й активне використання **механізму виходу на зовнішні ринки через**

мережі транснаціональних компаній (ТНК), які поширюють свою діяльність на територію країни. У цих випадках ТНК створюють певні локалізовані осередки організації ведення бізнесу на основі окремих елементів інституційного середовища, характерного їх материнським структурам у країні базування. А отже, якість інституційного середовища, особливо в його неформальному сегменті, тим самим підвищується.

Усвідомлення тієї обставини, що **можна досягати певного успіху в нарощуванні конкурентоспроможності навіть в умовах, коли ще не досягнуті найвищі стандарти якості інститутів, має вкрай важливе значення для економічної політики менш розвинутих країн і країн з ринками, що формуються**. Це повною мірою стосується й України.

В **Україні**, якість інституційного середовища якої є дуже низькою (130 місце серед 140 країн за рейтингом ВЕФ), на відміну від названих вище країн (Китай, Італія) не вдалося знайти і втілити у своїй економічній політиці компенсатори, які б дозволили виправити негативний вплив нерозвиненості інституційних засад конкуренції на міжнародних ринках. Стан інфраструктури в Україні, хоч і є значно кращим, ніж стан інституційної основи (69 місце), але не становить конкурентної переваги. Так само й розмір внутрішнього ринку (45 місце), який, імовірно, погіршуватиметься через істотне скорочення купівельної спроможності населення. По суті, в Україні залишились єдина

ДОСВІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ В УМОВАХ НЕДОСТАТНЬОГО РОЗВИТКУ ІНСТИТУТІВ

Китай, який у рейтингу ВЕФ посідає 28 місце серед 140 країн світу, має лише 51-й показник за оцінкою його інститутів, у т.ч. лише 67 позицію за індикатором наявності невинормованих платежів і хабарів, а також незалежності судів, 71 – за рівнем захисту інтересів міноритарних акціонерів, 76 – за наявністю організованої злочинності, 80 – за рівнем міцності стандартів аудиту та звітності, 105 – за індикатором ефективності діяльності правлінь корпорацій, 110 – за показником міцності захисту інвесторів. Це означає, що країна, яка не досягла високої якості інститутів, що підтримують розвиток її конкурентоспроможності, може за допомогою інших інструментів компенсувати недоліки в цій сфері – про що й свідчать видатні успіхи Китаю в розвитку експорту, в т.ч. в аспекті присутності на ринку ЄС.

Італія – член Групи 7 найбільш розвинених країн світу – посідає в рейтингу ВЕФ загалом 43 місце серед 140 країн, але за індикаторами стану розвитку інститутів – лише 106 місце, в т.ч. 127 – за оцінкою фаворитизму у прийнятті державних рішень, 129 – за рівнем публічної довіри до політиків, 130 – за рівнем організованої злочинності та ефективністю правових рамок в оскарженні регулятивних актів, 131 – за ефективністю діяльності правлінь корпорацій, 135 – за показником марнотратства в урядових видатках, 137 – за рівнем прозорості у формуванні політики уряду, 138 – за обтяжливостю державного регулювання, 139 – за ефективністю правових рамок у врегулюванні спорів.

Одним з найважливіших компенсаторів недостатньої якості інститутів може виступати **значний розмір внутрішнього ринку** (Китай за цією групою показників ВЕФ – посідає 1 позицію¹¹, Італія – 12 позицію), який дозволяє отримувати значні ефекти економії від збільшення масштабів виробництва та економічної діяльності загалом.

Другим важливим чинником може стати **висока якість розвитку інфраструктури** (Китай – 39-й, але в його прибережних районах, особливо у вільних економічних зонах інфраструктура на дуже високому рівні, Італія – 26-е місце).

Вагому роль може відігравати високий рівень **початкової освіти та охорони здоров’я**, що забезпечує високу якість робочої сили (Італія – 26-е місце).

Проте надзвичайно велика роль при цьому належить чинникам, що зумовлюють **інноваційність** (Китай – 31, Італія – 32 місце) та рівень **досконалості бізнесу** (Китай – 38 місце, у т.ч. 23 – за рівнем витрат компаній на дослідження та розробки та 9 – за рівнем закупівель урядом передових технологічних продуктів; Італія – 24 місце, в т.ч. 4 – за рівнем розвитку кластерів в економіці, 9 – за показником “природи конкурентної переваги”¹², 10 – за широтою мережі місцевих постачальників¹³, 14 – за широтою ланцюга створення нової вартості).

Досвід Китаю вказує також на значну роль загального **стану макроекономічного середовища**, включно із, зокрема, індикаторами інфляції (1 місце), національних заощаджень (3 місце) та кредитного рейтингу країни (26 місце).

¹¹ Значення має не стільки вже наявна величина ринку, яка у Китаї зростала поступово у процесі реформ, скільки її **потенційна** величина, адже саме це є головним орієнтиром для стратегічно налаштованих інвесторів. У Китаї поєднання величезної чисельності населення із стабільною тенденцією зростання добробуту, зумовленою успішними реформами, стало основою швидкого збільшення розміру ринку.

¹² Показник вказує, на чому ґрунтується перевага країни на міжнародних ринках: 1 = головним чином дешева праця і природні ресурси, 7 = унікальні продукти і процеси.

¹³ Показник вказує на те, наскільки широко присутні компанії країни в утворенні ланцюгів створення вартості: 1 = вузька присутність (переважно на окремих ділянках ланцюга, наприклад, видобування сировини та виробництво), 7 = широка присутність на всій довжині ланцюга (включно з виробництвом і маркетингом, дистрибуцією, дизайном тощо).

конкурентна перевага – все ще відносно **якісна освіта** (за якістю початкової освіти – 45 місце, якістю освітньої системи (середня і вища освіта) – 54 місце, в т.ч. математичної освіти та освіти в галузі природничих наук – 38 місце. До потенційних конкурентних переваг належать і **якість українських науково-дослідних інститутів** (43 місце у глобальному рейтингу з показником 4,2 за семибальною шкалою, тоді як усереднена оцінка всіх чинників конкурентоспроможності України складає 4,0) і тим більше – наявність достатнього числа **вчених та інженерів** (29 місце у світі, з показником 4,7). На цьому тлі виглядають досить дивними та алогічними спроби “кардинальних” (а насправді шаблонно, а в деяких вимірах просто бездумно запозичених із Заходу) реформ української системи освіти та науки згори – з боку чиновників, якість роботи яких оцінюється ВЕФ критично низько. Проте необхідно визнати, що, безумовно, існують істотні проблеми з використанням наявних потенціалів у сферах освіти та науки. Але ці недоліки, як видається, – зумовлені радше ціннісними деформаціями, ніж організаційними упущеннями¹⁴.

Індикатори глобальної конкурентоспроможності: інституційний аспект

Порівняння інституційних індикаторів глобальної конкурентоспроможності ВЕФ між Україною та ЄС (діаграма “Інституційні індикатори глобальної конкурентоспроможності України і країн ЄС”¹⁵) вказує на досить істотне відставання України майже за всіма показниками (загалом їх 21) від середніх величин по ЄС-28. Значно виразніший характер воно має відносно “старих членів ЄС” (ЄС-15).

Особливо значне відставання за якістю інститутів фіксується в таких аспектах інституційної структури, які визначають стан безпеки та можливості відстоювання економічних прав:

- права власності;
- невинормовані платежі та хабарі;
- незалежність судів;
- втрати бізнесу від тероризму;
- втрати бізнесу від злочинності та насилля;
- організована злочинність;
- надійність послуг поліції.

Водночас, за показником обтяжливості державного регулювання Україна, всупереч поширеним уявленням, вже вийшла на середній рівень по ЄС і навіть перевищує середній рівень серед нових членів Євросоюзу.

Слід також зауважити, що ступінь відставання України за індикаторами інституційної якості від нових членів ЄС є помітно нижчим та іноді не проявляється зовсім (наприклад, у показниках фаворитизму в рішеннях офіційних осіб уряду або етики поведінки фірм). За рівнем публічної довіри до політиків Україна

має навіть кращий показник, ніж у середньому в нових членах ЄС. Це може дати підстави для сподівань, що інституційне відставання від ЄС є тимчасовим явищем і буде скорочуватися у процесі подальших реформ і розвитку взаємовідносин України з ЄС.

Проте, для впевненості в позитивних перспективах подолання інституційного розриву, слід отримати позитивні результати аналізу динаміки зміни інституційних індикаторів упродовж більш-менш тривалого часу. Такий аналіз, на жаль, поки що не дає достатніх підстав для значного оптимізму. Про це свідчать дані звітів ВЕФ про глобальну конкурентоспроможність за період 2008-2015рр. (таблиця “Динаміка інституційних індикаторів глобальної конкурентоспроможності України: версія ВЕФ”¹⁶).

Аналіз довгострокової динаміки інституційних індикаторів глобальної конкурентоспроможності України, наведених у таблиці, вказує на наявність досить **суперечливих тенденцій** змін. При цьому за **жодним з 21 індикатора немає стабільних позитивних зрушень за весь період з 2008р.** Динаміку інституційних змін загалом можна представити чотирма групами параметрів інституційного середовища (діаграми “Довгострокова динаміка окремих показників інституційної якості України”). Отже, це параметри, стосовно яких:

- відбуваються **позитивні зрушення останнього періоду (з 2014р.) і досягнуті максимальні показники інституційної якості з 2008р.**: охорона інтелектуальної власності, публічна довіра до політиків¹⁷, обтяжливості державного регулювання, етика поведінки фірм;
- відбуваються **позитивні зрушення останнього періоду (з 2014р.), але досі не перевищені або навіть не досягнуті максимальні показники інституційної якості 2008-2009рр.**¹⁸: права власності (2,9 у 2015р. проти 3,3 у 2008р.)¹⁹, нецільове використання державних коштів (2,7 у 2015 р. проти 3,0 у 2008р.), ефективність правових рамок у врегулюванні спорів (2,8 у 2015р. і 2008р.), ефективність правових рамок в оскарженні регулятивних актів (2,6 у 2015р. проти 2,8 у 2008р.), захист інтересів міноритарних акціонерів (2,9 у 2015р. проти 3,3 у 2008р.);
- загалом **немає істотних позитивних зрушень**: невинормовані платежі та хабарі, фаворитизм у рішеннях офіційних осіб уряду, прозорість процесів формування політики уряду, дієвість стандартів аудиту та звітності, дієвість захисту інвесторів;
- відзначається **регрес** порівняно із ситуацією минулих років: незалежність судів, марнотратство в урядових видатках, втрати бізнесу від тероризму, втрати бізнесу від злочинності та насилля, організована злочинність, надійність послуг поліції²⁰, ефективність діяльності правління корпорацій.

¹⁴ Це є темою окремого дослідження.

¹⁵ Складено за даними: *World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2015-2016*.

¹⁶ *The Global Competitiveness Report 2015-2016* (Ed. Prof. Klaus Schwab and Prof. Xavier Sala-i-Martin). – Geneva: World Economic Forum, 2015, p.355.

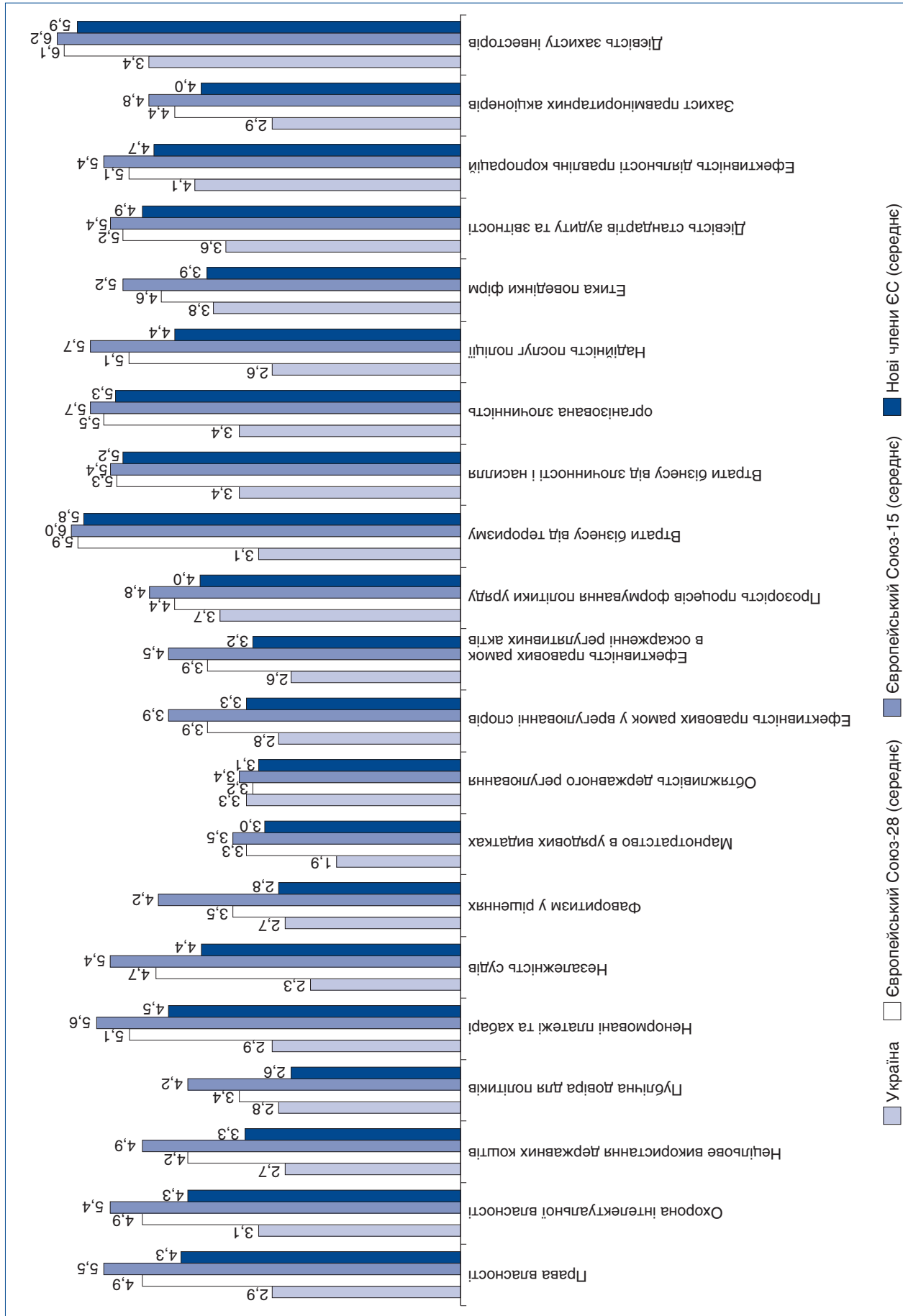
¹⁷ Останні події 2015-2016рр. (особливо місцеві вибори) свідчать про істотну зміну тенденції: спостерігається падіння публічної довіри до політиків в Україні.

¹⁸ Це стало наслідком досі не усунутого “просідання” відповідних показників у період правління колишнього Прем’єр-міністра й надалі Президента В.Януковича.

¹⁹ Тут і далі ми виходимо з того, що прийняте при публікації щорічних доповідей ВЕФ зазначення часового діапазону у два роки означає, що перший – це рік проведення відповідного дослідження конкурентоспроможності, другий – рік проведення відповідного щорічного форуму ВЕФ, де доповідь офіційно презентується та є основою обговорень.

²⁰ Цей висновок не враховує проведеної в 2015р. реформи органів МВС з утворенням нової української поліції.

Інституційні індикатори глобальної конкурентоспроможності України і країн ЄС*



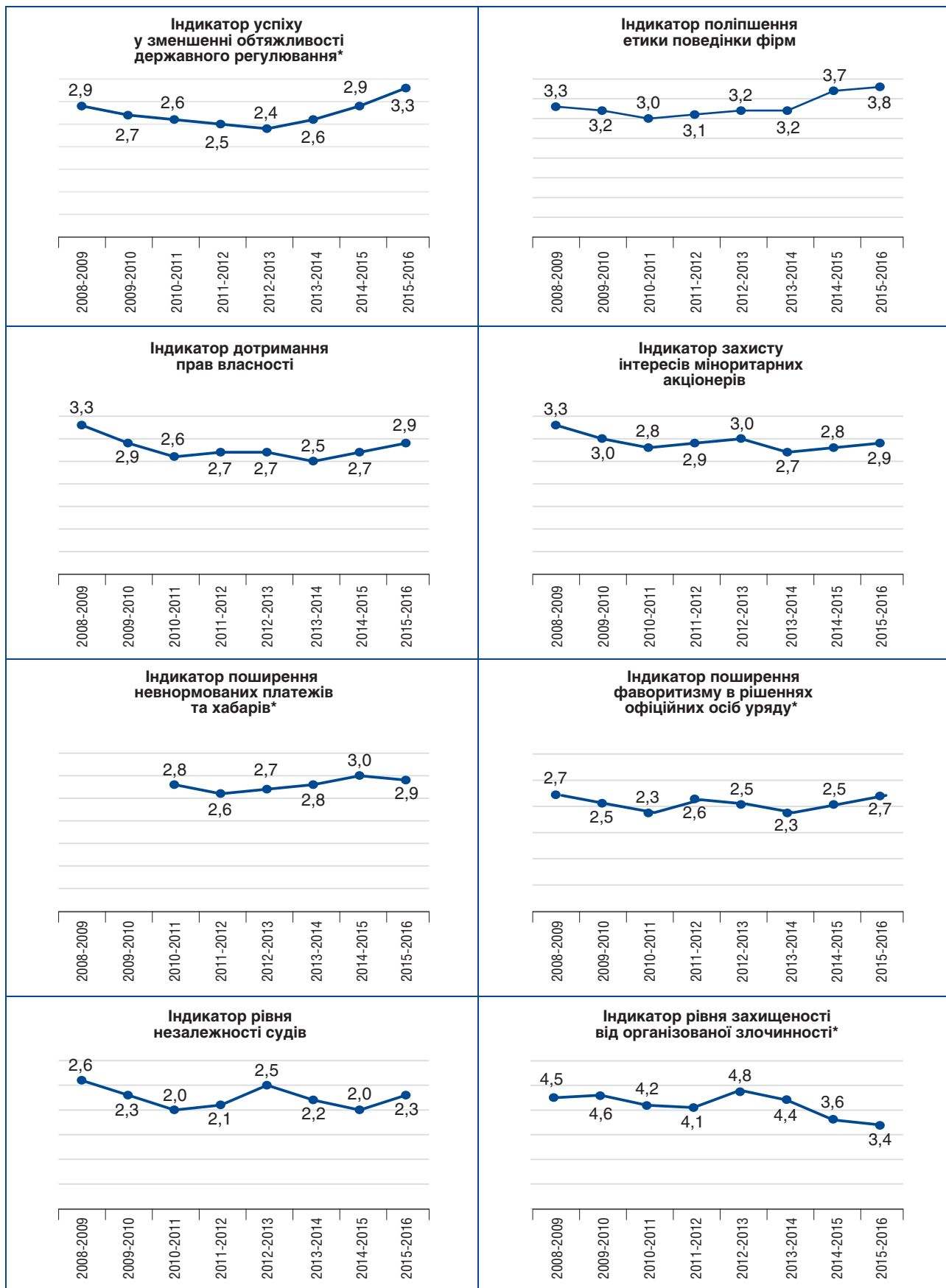
* За шкалою від "0" (найнижча якість) до "7" (найвища якість).

Динаміка інституційних індикаторів глобальної конкурентоспроможності України: версія ВЕФ

Індикатор якості інститутів*	Роки публікації звітів про глобальну конкурентоспроможність							
	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016
1.01. Права власності	3,3	2,9	2,6	2,7	2,7	2,5	2,7	2,9
1.02. Охорона інтелектуальної власності	2,7	2,6	2,6	2,6	2,7	2,5	2,7	3,1
1.03. Нецільове використання державних коштів	3,0	2,5	2,2	2,3	2,5	2,4	2,4	2,7
1.04. Публічна довіра до політиків	2,0	2,0	1,9	2,0	2,0	2,2	2,4	2,8
1.05. Невнормовані платежі та хабарі	–	–	2,8	2,6	2,7	2,8	3,0	2,9
1.06. Незалежність судів	2,6	2,3	2,0	2,1	2,5	2,2	2,0	2,3
1.07. Фаворитизм у рішеннях офіційних осіб уряду	2,7	2,5	2,3	2,6	2,5	2,3	2,5	2,7
1.08. Марнотратство в урядових видатках	2,9	2,6	2,1	2,3	2,2	1,9	1,9	1,9
1.09. Обтяжливість державного регулювання	2,9	2,7	2,6	2,5	2,4	2,6	2,9	3,3
1.10. Ефективність правових рамок у врегулюванні спорів	2,8**	2,3	2,3	2,3	2,4	2,3	2,6	2,8
1.11. Ефективність правових рамок в оскарженні регулятивних актів	2,8**	2,2	2,3	2,4	2,4	2,2	2,3	2,6
1.12. Прозорість процесів формування політики уряду	3,3	3,6	3,7	3,7	3,6	3,5	3,6	3,7
1.13. Втрати бізнесу від тероризму	5,7	6,1	6,0	5,8	6,1	5,9	4,4	3,1
1.14. Втрати бізнесу від злочинності та насилля	4,9	5,3	5,0	4,6	5,4	5,0	3,9	3,4
1.15. Організована злочинність	4,5	4,6	4,2	4,1	4,8	4,4	3,6	3,4
1.16. Надійність послуг поліції	3,2	3,2	3,0	3,0	3,0	2,8	2,6	2,6
1.17. Етика поведінки фірм	3,3	3,2	3,0	3,1	3,2	3,2	3,7	3,8
1.18. Дієвість стандартів аудиту та звітності	3,7	3,7	3,5	3,5	3,8	3,7	3,7	3,6
1.19. Ефективність діяльності правлінь корпорацій	4,4	4,4	4,3	4,2	4,0	4,2	4,4	4,1
1.20. Захист інтересів міноритарних акціонерів	3,3	3,0	2,8	2,9	3,0	2,7	2,8	2,9
1.21. Дієвість захисту інвесторів (шкала від 0 до 10)	–	–	4,7	4,7	4,7	4,7	4,3	4,8

* За шкалою від 0 (найнижча якість) до 7 (найвища якість відповідного інституту). Наведені кількісні індикатори вказують на міру, якою відповідний показник підвищує рівень глобальної конкурентоспроможності країни, а не на динаміку самого явища, що стосується цього показника. Так, менший індикатор втрат бізнесу (від тероризму чи злочинності) означає насправді більший рівень тероризму і злочинності, що знижує рівень конкурентоспроможності.

** Об'єднаний показник "Ефективність правових рамок".

Довгострокова динаміка окремих показників інституційної якості України
(за даними доповідей ВЕФ про глобальну конкурентоспроможність)


Примітка. Наведені кількісні індикатори вказують на міру, якою відповідний показник підвищує рівень глобальної конкурентоспроможності країни, а не на динаміку самого явища, що стосується цього показника. А отже, для показників, позначених *, зростання інтенсивності відповідного фактору впливу веде до зниження індикатора конкурентоспроможності, і навпаки.

Аналіз даних іншого провідного центру з питань глобальної конкурентоспроможності – Центру з аналізу світової конкурентоспроможності Лозаннського міжнародного інституту розвитку менеджменту (IMD World Competitiveness Center)²¹ – вказує на те, що інституційні параметри суспільно-економічного середовища належать до найслабших аспектів системи забезпечення глобальної конкурентоспроможності України. Так, серед 61 країни світу, які ввійшли до рейтингу 2015р., Україна посіла, зокрема, такі місця:

61 (останнє) місце – *контракти публічного сектору* (тобто державні закупівлі – у прийнятій в Україні термінології); *права акціонерів*; *регулювання фінансової і банківської діяльності*; *розвиток публічно-приватних партнерств*;

60 місце – *легкість ведення бізнесу*; *фондові ринки*; *регулювання у сфері технологій*; *законодавство в галузі наукових досліджень*²²; *забезпечення прав інтелектуальної власності*;

59 місце – *протекціонізм*; *особиста безпека і права приватної власності*; *конкурентне законодавство*;

58 місце – *хабарництво і корупція*;

57 місце – *прозорість державної політики*; *вплив бюрократії на ділову активність*; *доступ до ринків капіталу*;

56 місце – *відправлення правосуддя*;

50 місце – *правові та регуляторні рамки сприяння конкурентоспроможності підприємств*.

З наведеними даними дещо контрастує досить пристойна оцінка стану регулювання ринку праці (28 місце).

Наведені тенденції у сфері розвитку суспільних інститутів справляють істотний стримуючий (а іноді – відверто негативний) вплив на стан і динаміку міжнародної конкурентоспроможності України та її суб'єктів господарської діяльності, оскільки **в деформованому інституційному середовищі не можуть відбуватися процеси позитивних інновацій (як технологічних, так і організаційних)**.

Навіть у тих випадках, коли українські підприємства та організації мають певний продукт (товар чи послугу), які за своїми техніко-технологічними параметрами могли б мати ринкову перевагу у потенційних споживачів, інституційні умови ведення бізнесу унеможливають отримання конкурентоспроможної ринкової позиції. Про це свідчать, зокрема дані рейтингу Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації *Doing Business* (МФК) стосовно деяких аспектів міжнародної комерційної діяльності

(таблиця “Порівняння окремих параметрів ефективності середовища здійснення міжнародного бізнесу в Україні і країнах ЄС”²³). Ці дані дають підстави для таких висновків:

- процедури оформлення експортних поставок в Україні є занадто обтяжливими й вимагають оформлення **вдвічі більшої кількості документів**, ніж це прийнято в країнах ЄС, а пов'язані з цим **витрати часу перевищують “нормативи” ЄС ледь не втричі**. Підвищеними (в середньому на 80%) є й **витрати коштів на здійснення експорту** в розрахунку на один контейнер вантажу, що безпосередньо позначається на рівні цінової конкурентоспроможності українських постачальників;
- Україна має начебто набагато привабливіші умови в контексті кількості процедур і витрат часу **на правове забезпечення виконання контрактів**, ніж це спостерігається у країнах ЄС. Проте цей фактор більш ніж “компенсується” **непомірними втратами коштів**, які сягають 46,3% вартості контракту, тоді як в ЄС у середньому – більш ніж удвічі менше (21,5%);
- в Україні є дуже високими **рівні сукупного оподаткування прибутків у поєднанні з обтяжливими процедурами сплати податків**, що дестимулює інвестиційні процеси, стримує впровадження інновацій та, як наслідок, заважає виходу на ринок з новими продуктами та послугами²⁴.

Слід зазначити, що дані, наведені в діаграмі “Довгострокова динаміка окремих параметрів ефективності середовища здійснення міжнародного бізнесу в Україні”²⁵ засвідчують тенденцію до певного покращення низки індикаторів у рамках політики дерегуляції бізнесу. Водночас, привертає увагу та обставина, що на цьому тлі **зростають трансакційні витрати бізнесу**. Зокрема, помітно (майже на 37%, порівняно з 2008р.) зросли витрати експортерів у розрахунку на один контейнер експортного вантажу. Збільшився й без того високий обсяг витрат на правове забезпечення виконання контрактів. Порівняно з практикою ЄС, занадто обтяжливими є процедури здійснення експорту. Очевидно, це є безпосереднім наслідком **недостатньої динаміки покращення якості інститутів ринкової економіки**.

Занадто високі витрати часу і коштів у сфері обігу посилюють проблеми, що виникають внаслідок нездатності знижувати витрати виробництва в умовах низького рівня інновацій у виробництві. Результатом мізерних інвестицій в оновлення технологічних процесів – що значною мірою зумовлюється слабкістю інституційної

²¹ Тут і далі наведені дані стосуються рейтингу світової конкурентоспроможності за 2015р., наведених у: *World Competitiveness Yearbook 2015*. – Lausanne: IMD, 2015.

²² Верховною Радою України 26 листопада 2015р. був ухвалений загальнопрогресивний Закон “Про наукову і науково-технічну діяльність” (№848-VIII), проте його положення неможливо реалізувати в рамках ухваленого Державного бюджету України на 2016р.

²³ World Bank and International Financial Corporation *Doing Business 2016*. – Washington, D.C.: The World Bank, 2015; *Doing Business 2016. Regional Profile. European Union (EU)* – Washington, D.C.: The World Bank, 2015. – <http://www.doingbusiness.org/reports/-/media/GIABW/Doing%20Business/Documents/Profiles/Regional/DB2016/DB16-European-Union.pdf>; *Doing Business 2016. Economy profile 2016: Ukraine*. – Washington, D.C.: The World Bank, 2015. – <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/-/media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/UKR.pdf>.

²⁴ Ухвалений наприкінці 2015р. “компромісний” варіант змін до Податкового кодексу України передбачає лише обмежені полегшення в цьому аспекті (зменшення розміру єдиного соціального внеску та деякого спрощення адміністрування податків) – при тому, що для окремих верств підприємців (передусім аграріїв, щодо яких передбачене поетапне скасування системи спрощеного оподаткування) умови оподаткування навіть погіршилися.

²⁵ World Bank Group. *Doing Business. Ease of doing business in Ukraine*. Див.: historical data sets and trends. <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>; *Doing Business 2015. Economy profile 2015: Ukraine*. – Washington, D.C.: The World Bank, 2014, <http://www.doingbusiness.org/Reports/-/media/GIABW/Doing%20Business/Documents/Profiles/Country/UKR.pdf>.

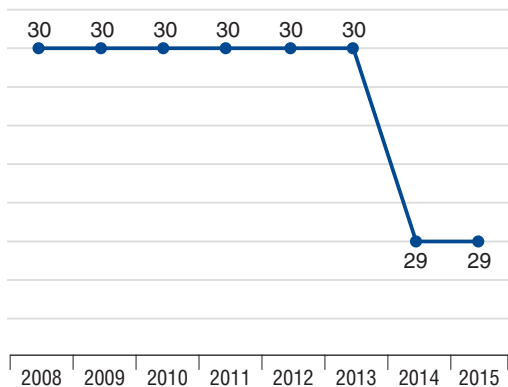
Порівняння окремих параметрів ефективності середовища здійснення міжнародного бізнесу в Україні і країнах ЄС (за даними Світового банку та МФК)								
	Час, необхідний для здійснення експорту (годин) / у т.ч. на процедури оформлення документів і прикордонного контролю*	Вартість витрат для здійснення експорту (\$ США) / у т.ч. на процедури оформлення документів і прикордонного контролю*	Час, необхідний для правового забезпечення виконання контрактів (днів)	Вартість витрат для правового забезпечення виконання контрактів (% суми позову)	Час, необхідний для початку нового бізнесу (днів)	Час, необхідний для реєстрації майна (днів)	Сукупна ставка оподаткування (% суми прибутку)	Час, необхідний для сплати всіх податків упродовж року (годин)
Україна	127 / 122	667 / 367	378	46,3	7	23	52,2	350
ЄС-28	14 / 10	519 / 112	589	21,9	10	23	41,5	186
ЄС-15**	15 / 11	617 / 116	567	20,8	9	23	43,8	153
Нові члени ЄС (13)**	12 / 8	404 / 106	615	23,1	12	23	38,8	223
Австрія	3 / 1	188 / 0	397	18,2	22	20,5	51,7	166
Бельгія	3 / 1	265 / 0	505	18,0	4	56	58,4	161
Болгарія	12 / 6	504 / 104	564	23,8	18	11	27,0	423
Велика Британія	33 / 28	788 / 305	437	43,9	4,5	21,5	32,0	110
Греція	26 / 25	680 / 330	1580	14,4	13	20	49,6	193
Данія	6 / 1	930 / 0	410	23,3	3	4	24,5	130
Естонія	6 / 5	559 / 330	425	21,9	3,5	17,5	49,4	81
Ірландія	27 / 25	740 / 380	650	26,9	6	31,5	25,9	82
Іспанія	9 / 1	638 / 0	510	18,5	14	12,5	50,0	158
Італія	13 / 1	1225 / 0	1120	23,1	5,5	16	64,8	269
Кіпр	22 / 20	545 / 350	1100	16,4	8	9	24,4	145,5
Латвія	28 / 26	335 / 185	469	23,1	5,5	16,5	35,9	193
Литва	13 / 12	159 / 86	300	23,6	3,5	2,5	42,6	171
Люксембург	2 / 1	60 / 0	321	9,7	18,5	26,5	20,1	55
Мальта	28 / 27	558 / 325	505	35,9	28	15	41,3	139
Нідерланди	4 / 1	315 / 0	514	23,9	4	2,5	41,0	123
Німеччина	40 / 37	890 / 390	429	14,4	10,5	39	48,8	218
Польща	15 / 1	1000 / 0	685	19,4	30	33	40,3	271
Португалія	7 / 1	598 / 0	547	13,8	2,5	1	41,0	275
Румунія	10 / 1	650 / 0	512	28,9	8	19	42,0	159
Словаччина	3 / 1	85 / 0	705	30,0	11,5	16,5	51,2	188
Словенія	4 / 1	119 / 0	1160	12,7	6	49,5	31,0	245
Угорщина	4 / 1	400 / 0	395	15,0	5	16,5	48,4	277
Фінляндія	40 / 38	466 / 283	375	16,2	14	32	37,9	93
Франція	6 / 1	738 / 0	395	17,4	4	49	62,7	137
Хорватія	3 / 1	135 / 0	572	16,7	12	62	20,0	206
Чехія	3 / 1	208 / 0	611	33,0	15	31	50,4	405
Швеція	11 / 3	740 / 55	321	30,4	7	14	49,1	122

* На основі оцінки витрат на відвантаження на експорт 15 метричних тонн головного несировинного експортного товару країни. Транспортний компонент враховує витрати на відправку від складу у провідному бізнесовому центрі країни до найбільш популярного пункту на кордоні або порту.

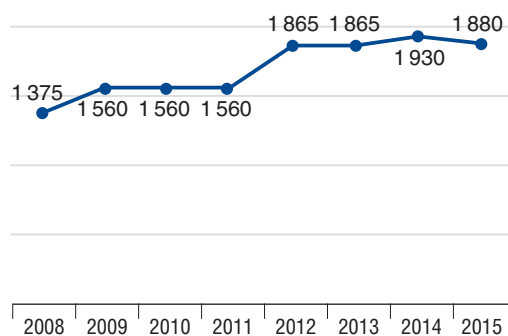
** Розрахунки Центру Разумкова.

Довгострокова динаміка окремих параметрів ефективності
середовища здійснення міжнародного бізнесу в Україні

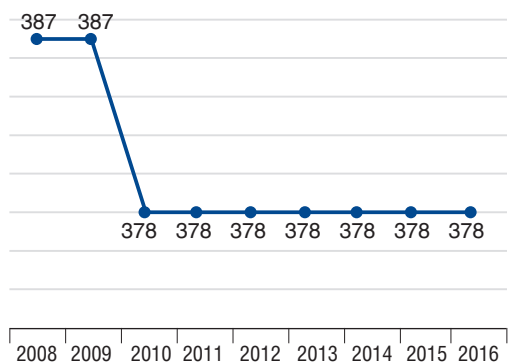
Час, необхідний для здійснення експорту (днів)



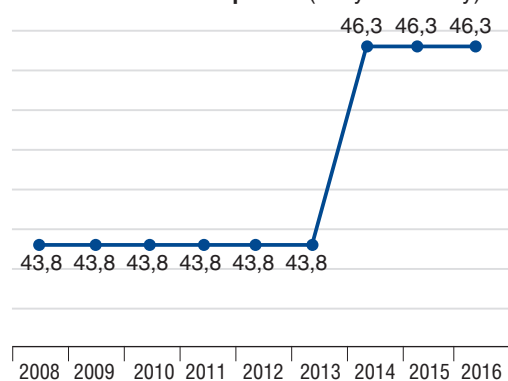
Вартість витрат для здійснення експорту
(\$ США за контейнер)



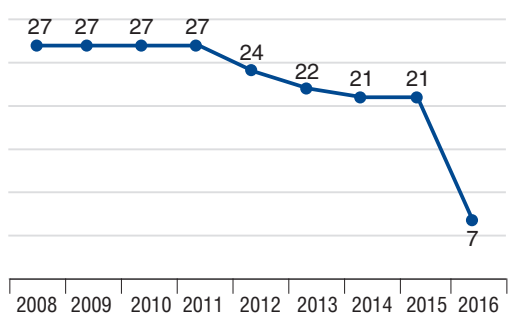
Час, необхідний для правового
забезпечення виконання контрактів (днів)



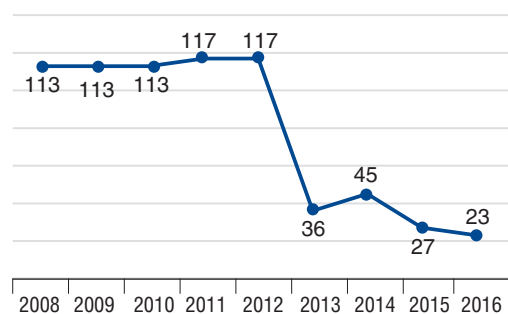
Вартість витрат для правового забезпечення
виконання контрактів (% суми позову)



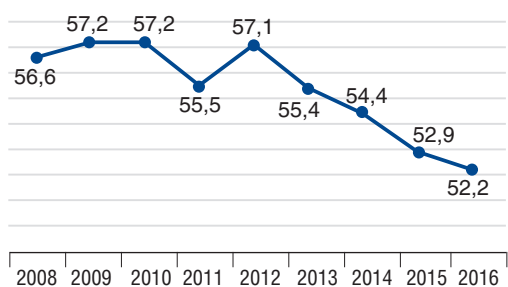
Час, необхідний для початку нового бізнесу (днів)



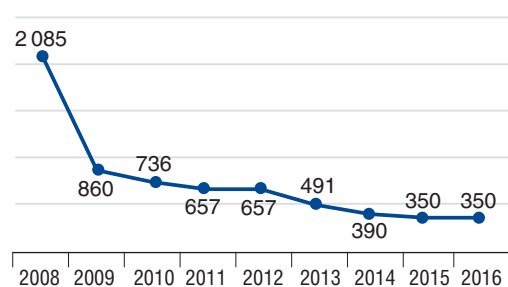
Час, необхідний для реєстрації майна (днів)



Сукупна ставка оподаткування (% суми прибутку)



Час, необхідний для сплати усіх податків (годин)



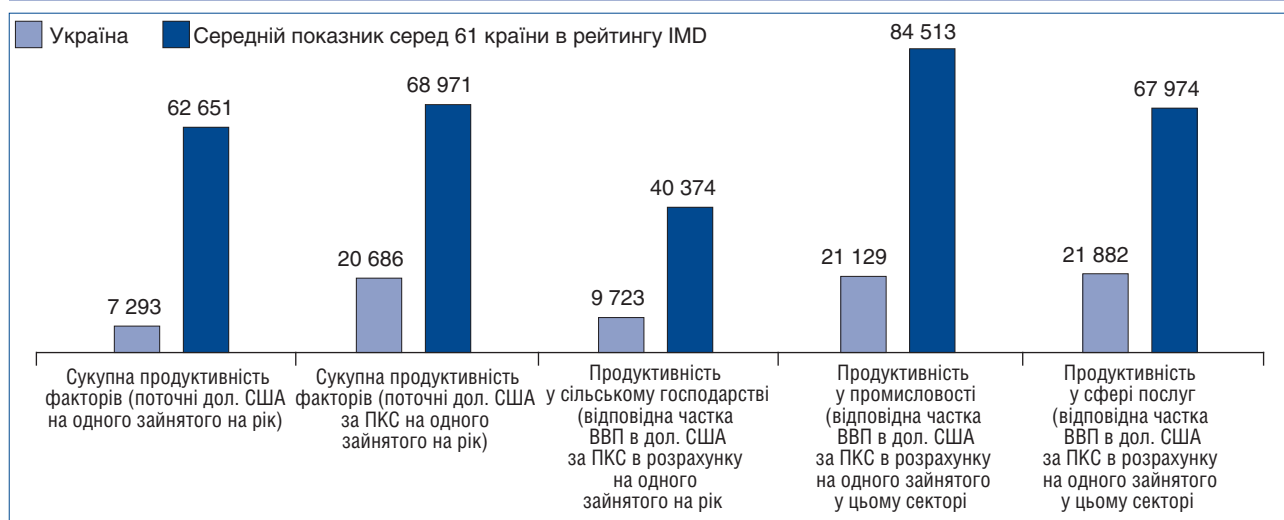
основи інноваційно-інвестиційної діяльності в економіці – є те, що Україна демонструє **вкрай низькі показники продуктивності**, за яких важко говорити про міжнародну конкурентоспроможність.

Так, за даними *IMD*, сукупна продуктивність факторів виробництва в розрахунку на одного зайнятого складала в Україні в 2014р. лише \$7 293 – за середньої величини цього показника для країн-учасниць рейтингу – \$62 651. Навіть враховуючи паритети купівельної спроможності валют, розрив у продуктивності виглядає критично великим: \$20 686 в Україні проти \$68 971 у середньому (діаграма “Порівняння рівнів продуктивності в Україні та інших країн світу”²⁶). Відставання у продуктивності праці від середніх показників становить майже 3,5 рази – \$10,59 в Україні проти \$36,44 в середньому.

такі загальні оцінки: “відсутність реформ”, “недостатній темп реформ”, “відсутність волі до реформ”. Однак, хоча такі оцінки не є безпідставними, вони не відбивають усієї складності реальної динаміки процесу трансформації. Тим більше – вони не пояснюють глибинні причини гальмування, імітування або спотворення реформ, зводячи все, по суті, до небажання реформ з боку високопосадовців та олігархів. І хоча цей фактор також відіграє не останню роль, але зводити все лише до нього є дуже примітивним підходом.

Об’єктивний аналіз дає підстави вважати, що в Україні відбуваються зміни, хоча **не завжди в позитивному напрямі й далеко не завжди в напрямі наближення до ЄС**. Тут виникає низка суперечливих тенденцій, і серед них насамперед – **дивне співіснування**,

Порівняння рівнів продуктивності в Україні та інших країн світу



Характерно, що навіть у найбільш конкурентоспроможному (на цей час) у міжнародному вимірі секторі української економіки – аграрній сфері – продуктивність, за світовими “стандартами”, є дуже низькою. **Здатність українських виробників продавати за певний період часу значно менший обсяг новоствореної вартості, ніж це можуть робити іноземні конкуренти, є, по суті, синтетичним показником загальної неспроможності ефективно конкурувати на міжнародних ринках, а в умовах зростаючої лібералізації торгівлі – і на внутрішньому ринку.**

Однак, проста констатація цієї сумної властивості мало дає у плані пошуку ефективних рецептів лікування вказаної хвороби української економіки. Необхідно зрозуміти глибинні причини такого становища, з’ясувати основні чинники, що полягають у його основі.

Чинники інституційної неадекватності України та можливості позитивних інституційних змін

У політичних дискусіях, що відбуваються на різних рівнях, у т.ч. найвищому офіційному, а також у публічному просторі з приводу якості суспільно-економічних інститутів України сьогодні домінують

з одного боку, прагнення широких суспільних верств до демократичних форм організації свого буття, а з іншого – унікальної архаїки форм організації економічних процесів.

З даних, наведених у діаграмі “Довгострокова динаміка окремих параметрів ефективності середовища здійснення міжнародного бізнесу в Україні”, випливає, що попри очевидну тенденцію зменшення витрат часу на здійснення низки бізнес-функцій, відбувається зростання фінансових витрат на них – до рівня, який ставить під сумнів доцільність здійснення бізнес-операцій як таких²⁷. Зрозуміло, що це відбувається внаслідок зростання “корупційного податку”, фактично – своєрідної ренти, яка виплачується на користь державних чиновників, причетних до регулювання відповідних сфер бізнесу. Також є фактом, що тенденція до певного покращення індикатора рівня обтяжливості державного регулювання супроводжується погіршенням індикатора організованої злочинності (діаграма “Довгострокова динаміка окремих показників інституційної якості України”), яка, як відомо, в Україні якнайтісніше пов’язана з державними функціями (бюджет, державні закупівлі, дотації, фіскальні та митні послаблення тощо).

²⁶ Складено за даними: *World Competitiveness Yearbook 2015*. – Lausanne: IMD, 2015.

²⁷ Наведена динаміка сукупного рівня податкового навантаження тут, вочевидь, не відбиває повною мірою обсягу податкового тягаря через невідображену наявність значної неформальної складової, в рамках якої підприємці мають сплачувати на місці значні неформовані платежі, аби не мати проблем з фіскальними та правоохоронними органами.

Це є лише деякими з проявів, які дають підстави стверджувати, що процеси формальної лібералізації окремих аспектів ведення бізнесу досі **не мають виразного системного характеру** та є прикриттям фактичного стану “закріпачення” неолігархічного бізнесу системою своєрідних неофеодальних відносин. Їх головним носієм стає ієрархічно впорядкований державний апарат, що діє в умовах нерозділеності влади і власності (точніше, наявності механізму, який робить можливості нагромадження власності похідними від владних повноважень). Окремі локальні процедурні послаблення та покращення (які дійсно відбуваються останніми місяцями 2015р. більш енергійно, створюючи враження “прискорення реформ”) не можуть кардинально змінити ситуацію на краще, якщо система в цілому рухається хаотично, а не цілеспрямовано в європейському напрямі.

“Відхилення” від наміченої в Угоді про асоціацію з ЄС траєкторії руху²⁸ **неможливо виправити винятково за рахунок інструментів політичного тиску, силових методів впливу на відповідальних за реформи осіб** – як це, власне, пропонують окремі радикально налаштовані політики та партії. Адже радикальність переформатування суспільних інституцій є зовсім не тотожною ступеню прояву політичного радикалізму. Реформи не тоді стають радикальними, коли вони є рішучими та наполегливими, а тоді, коли вони за своїм глибинним змістом відповідають наявній в суспільстві культурно-ціннісній основі та повноцінно сформованим символам бачення майбутнього (новим ціннісним орієнтирам). Саме за таких передумов реформи стають не просто сферою політичних та ідеологічних вправ правлячої верхівки держави, а органічною складовою життя всього суспільства, представленого всіма його верствами та всією сукупністю наявних суспільних організацій. **Суспільство перестає бути глядачем у політичному театрі, а стає активним учасником подій** – що надає реформам і глибини, і відповідного темпу перетворень, оскільки за таких умов вони спираються на широку суспільну основу та величезний потенціал соціальної енергії. В Україні після Революції гідності він, на жаль, не був використаний належним чином.

Феномен марнування історичних шансів кардинальної трансформації суспільно-економічних інститутів навряд чи є результатом браку професійної компетентності, належних знань у тих, хто планує та організує реформи. За своїм професійним рівнем українські економісти, соціологи, політологи та фахівці з гуманітарних спеціальностей (не кажучи вже про фахівців із сфер природничих і технічних наук) загалом аж ніяк не гірші за їх візаві у високодинамічних країнах Східної Азії, або ж у країнах Балтії, які спромоглися пройти величезний реформаторський шлях

від перебування у складі Радянського Союзу до членства в ЄС. Однак навіть найкращі фахівці мають надто мало можливостей реально впливати на прийняття державних рішень в Україні. Більше, того, нинішній експеримент із залученням в Уряд України іноземців, вже довів, що причина “пробуксовування” реформ криється не в нестачі компетенції. Проте реальні результати реформ, якими керують міністерства, очолювані іноземцями, із супроводом Міжнародного валютного фонду, відверто кажучи, поки що є **дуже суперечливими та такими, що досі не дають упевненості у правильності шляху, яким іде країна**²⁹. Зокрема, викликають дуже серйозні сумніви реальне домінування в механізмах реформ симбіозу ідей монетарно-фіскальної “стабілізації” і “дерегуляції” за очевидного нехтування соціально-гуманітарним аспектом перетворень. Цим реформаторським підходам явно не вистачає позитивного бачення майбутнього, і тому їх перспективи є сумнівними.

Нинішнє покладання на імпортовані механізми реформування (завдання, встановлені ЄС, плюс іноземні виконавці в Уряді) не може слугувати гарантією успіху реформ. Адже оглядаючи весь період трансформаційних намагань з початку 1990-х років, можна побачити, що багато з організаційно-управлінських інновацій, які впроваджувалися у країні, базувалися на запозиченні відповідних – і далеко не гірших у своїх оригінальних умовах – аналогів із зарубіжної практики, чи це була аукціонна приватизація, чи ринкове розміщення державних цінних паперів, створення вільних економічних зон, надання пільг іноземним інвесторам, впровадження практики національних проєктів розвитку тощо. Втім такі інституційні запозичення в українському середовищі здебільшого працювали зовсім по-іншому, тягнули за собою довгий “шлейф” корупції, нецільового та марнотратного використання коштів і незаконного збагачення. Українські бізнесмени та чиновники, які не могли опанувати передові методи стимулювання інновацій і нарощування міжнародної конкурентоспроможності, демонстрували дива винахідливості, коли йшлося про незаконні оборотки з цінними паперами та вивіз капіталу, “обґрунтування” завищення ринкових цін та уникнення сплати податків, винайдення витончених юридичних засобів захоплення чужої власності. Парадоксальним чином усе це нерідко зберігається і продовжує розвиватися **в рамках юридичних правил, формально адаптованих до кращих міжнародних практик, у т.ч. права ЄС, впровадженого в норми права України**. Такі тенденції не можуть не ставити під загрозу саму перспективу подальшої європейської інтеграції України.

Отже, для знаходження реальних і визначальних причин проблемного інституційного розвитку України варто дійти до чинників, які є вкоріненими глибше, ніж система формальних інститутів, закріплена чинними нормативними актами та втілена у

²⁸ Детальний аналіз рівня виконання Україною взятих зобов'язань за Угодою про асоціацію становить окрему проблему, розгляд якої виходить за межі цього дослідження.

²⁹ Про це переконливо свідчать результати соціологічних опитувань Центру Разумкова стосовно оцінки громадянами перебігу соціально-економічних перетворень в Україні, які публікуються на сайті Центру. Докладно див.: сайт Центру Разумкова, рубрика “Соціологічні опитування”, <http://www.razumkov.org.ua/ukr/socpolls.php>.



практиці офіційних установ. Такою первинною основою, що зумовлює формування норм і правил суспільної поведінки та символів майбутнього, є **культурно-ціннісна структура українського суспільства**. Саме вона “відповідає” за формат кодування життєвих смислів і способів сприйняття та оцінки історії, сучасності та майбутнього, забезпечуючи при цьому формування внутрішніх мотивів і цілей на особистісному, груповому та загальнонаціональному рівні.

Видається, що істотні ускладнення соціально-економічних трансформацій в Україні значною, якщо не вирішальною мірою визначені тим, що **пошуки рецептів успішних реформ здійснювались і здійснюються не там**. Надзвичайно багато людей в Україні вважають, що головне – знайти нарешті оптимальний уряд “технократів”, “професіоналів”, які за рахунок досконалого знання особливостей суспільно-економічного організму швидко наладять його “правильне функціонування”. Керуючись цією світоглядною установкою і призначають на ключові ролі керівників реформ колишніх “інвестиційних менеджерів”, представників ІТ-компаній або просто торговельних представників, які, однак, не належать до кола знавців людських душ, національної філософії і культури. На жаль, в Україні ще немає розуміння того, що економічні реформи за своїм змістом значною (а, можливо, визначальною) мірою – **позаекономічний процес, процес гуманітарний!** У ньому головне – це знаходження смислів і правильних мотивацій, які для кожної нації, кожної країни є своїми, унікальними, хоча це й не заперечує існування певних універсальних принципів ринкової економіки.

Однак чверть століття намагань здійснити ефективні, ринково орієнтовані перетворення в Україні і сформувати інститути ринкової економіки, відповідні передовому світовому досвіду, а згодом і стандартам ЄС, не мали належного позитивного результату саме внаслідок **ігнорування гуманітарної природи процесу суспільних змін**³⁰.

Такий самий, **суто механістичний підхід** застосовується й до виконання зобов'язань з адаптації

правових норм України до вимог права ЄС у рамках Угоди про асоціацію. Суть проблеми – не в самих стратегічних цілях процесу адаптації до параметрів соціально-економічного та політичного простору ЄС, наближення до яких, безумовно, свідчитиме про підвищення загального рівня розвитку країни, рівня її цивілізованості. Проблема – у **форматі та механізмах** цієї адаптації, яка виписана в Угоді на основі механізму гранично формалізованої транспозиції правових норм ЄС в українське законодавство – із досить жорстким контролем відповідно до маяків, прив'язаних до певних дат, але без належного врахування людського фактору здійснення реформ.

Формалізовані механізми здатні працювати ефективно в середовищах, які за своїм “культурним гено-типом” є близькими до країн, що становлять “ядро” ЄС. Проте якщо історичний досвід сформував виразні культурно-ціннісні розбіжності, виникають істотні ускладнення. Не випадково ЄС постійно наголошує на винятковій важливості дотримання країнами-кандидатами та асоційованими партнерами європейських **цінностей**. А отже, для того, щоб механізми адаптації працювали адекватно, необхідно, щоб одночасно з формальними процедурами адаптації законодавства відбувалися **відповідні їм зміни в культурному контенті**, в т.ч. в культурі взаємовідносин, організації роботи, способах розподілу повноважень, контролю та відповідальності. Всі ці нюанси просто неможливо прописати в законах і підзаконних актах: абсолютна їх більшість у всіх країнах і всіх суспільствах формується **поза офіційно декретованими нормами** і є важливою частиною **культурного** суспільного надбання. Особлива проблема полягає в тому, що ці неформальні норми і правила є **дуже інерційними** і здатні змінюватися лише під впливом **тривалого відтворення (репродукції) альтернативних інституційних форм**, а зовсім не під впливом політико-ідеологічних закликів.

Досвід багатьох суспільних трансформацій свідчить, що переформатування суспільно-економічних інститутів може бути найбільш ефективним саме тоді, коли воно зумовлене **тривалою спільною практикою на альтернативних організаційних засадах**. А це, як правило, можливо саме в рамках розширення **реальної взаємодії (кооперації) з партнерами, більш інституційно розвинутими**. Саме спільна практика (праця) формує спільні норми поведінки. Тому дуже важливо, щоб **процеси залучення українських громадян і компаній (установ) у процеси кооперації з європейськими партнерами відбувалися одночасно з переформатуванням формальних інституційних засад**. Інакше – неминучий відрив формальних інститутів від неформальних, неминучі явища гальмування розвитку країни і спонтанне виникнення численних інституційних деформацій або ж тривіальної практики імітації перетворень.

На жаль, сьогодні у взаємодії України з ЄС спостерігається значна асиметрія в підходах: формальні

³⁰ Саме цей бік процесів трансформацій ігнорується ортодоксальними прихильниками неокласичного мейнстріму економікс, які все ще мають надмірно великий вплив на уряди провідних країн Заходу та міжнародні фінансові інституції. Хоча окремі найбільш далекоглядні вчені йдуть шляхом перегляду постулатів неокласичної догматики. Див., зокрема: Колодко Гжегож В. Мир в руслении (пер. с пол. Ю. Чайникова). – Магистр, 2009; Rodrik, Dani. *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*. – Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2007.

процедури адаптації (транспозиції) правових норм ЄС явно переважають над створенням передумов суттєвого розширення реальної кооперації. Це є наслідком того, що процеси інтеграції України в європейський простір все ще залишаються переважно **міждержавними** та не мають належної глибини взаємодії на інших рівнях – регіональному, секторальному (бізнес-асоціації), суспільно-гуманітарному (недержавні організації різного профілю). Хоча платформи для розвитку взаємодії на цих рівнях і створюються в рамках політики сусідства та Східного партнерства, але залучення українських підприємств та організацій в масштабні проекти розвитку в Європі – це радше виняток, ніж правило.

Те, що для України (як і для інших держав-учасниць Східного партнерства) формально відкрито доступ до низки європейських програм і діяльності ряду європейських інституцій, лише обмежено допомагає вирішенню проблеми. Адже формально декларовані права мало дають, якщо вони не підкріплені відповідними можливостями – потенціалом (зокрема фінансовим та організаційним) для **реального** залучення до такої взаємодії. І без створення відповідних спеціалізованих та ефективних **інститутів сприяння налагодженню кооперації** в різних сферах цей процес навряд чи набуде необхідної динаміки в історично близькій перспективі. Надто високими є бар'єри для входу в нові сфери діяльності, особливо якщо вони потребують значно якіснішої праці і значно вищої відповідальності.

У цьому контексті необхідною є політика, націлена на істотне розширення присутності в Україні філій і представництв різноманітних європейських інституцій та фондів розвитку, підтримана енергійним створенням такої ж мережі сприяння на національному рівні.

Однак найскладніша проблема полягає в тому, що для успішної євроінтеграції України необхідні глибокі соціокультурні зсуви, які б скоригували певні особливості національного характеру та усталені модули соціальної орієнтації, несумісні з далекосяжною інтеграцією в європейський соціально-економічний простір. Головними змінами тут мають стати: помітне зростання схильності до інновацій в щонайширшому розумінні цього поняття; підвищення здатності мислити й поводити себе стратегічно, з орієнтацією на довгострокові цілі розвитку; прискорення зрушень у напрямі усвідомлення первинної ролі людини в усій сукупності її природних і громадянських прав; усунення в суспільній свідомості безумовної переваги родинних зв'язків над відкритими (отже, конкурентними) публічними мережами відносин; подолання властивості ставити на перше місце формально-статусні ознаки, а не реальний зміст (сутність) способу життя і дій.

Від перебігу цих процесів вирішальним чином залежатиме, чи буде Україна й надалі йти шляхом **європеїзації** (це набагато ширше поняття, ніж формальний статус члена ЄС), чи стане вона **ефективним, конкурентоспроможним і привабливим для взаємодії учасником єдиного європейського ринку.**

Висновки

Загальний стан інституційного середовища в Україні істотно послаблює її міжнародну конкурентоспроможність як у європейському, так і глобальному вимірах. Без істотного його покращення не варто сподіватися на значний прогрес в інтеграції України в єдиний європейський ринок.

Довгострокові тенденції змін в окремих компонентах інституційної системи є суперечливими та такими, що на окремих напрямках не наближають, а віддаляють Україну від Європи. Це особливо стосується параметрів якості діяльності державного апарату, системи правосуддя і протидії організованим злочинностям. Якщо країна розраховує на європейські перспективи та повноцінне входження в єдиний європейський ринок, ці негативні тенденції мають бути зупинені.

В Україні немає компенсаторів (або вони є вкрай слабкими), які б дозволяли просуватися на ринок ЄС та інші міжнародні ринки навіть в умовах нерозвиненості інституційних засад. Це є наслідком невикористання потенційних переваг, закладених у царині таких чинників, як розвиток освіти та науки, стимулювання інноваційної діяльності, модернізація інфраструктури, макроекономічні чинники зменшення ризиків для бізнесу, розширення внутрішнього попиту, впровадження досконаліших методів організації бізнесу. Державна політика на цих напрямках має бути істотно активізована в рамках прийняття та реалізації відповідної *національної стратегії піднесення глобальної конкурентоспроможності України.*

Енергійна та послідовна адаптація українського законодавства до права ЄС є важливим механізмом прискорення реформ у напрямі вдосконалення інституційних засад економічної діяльності та нарощування потенціалу виходу та закріплення в перспективних сегментах єдиного європейського ринку. Однак, в умовах переважно міждержавного характеру взаємодії України з ЄС та обмеженості контактів на регіональному, секторальному (бізнес-асоціації), суспільно-гуманітарному (недержавні організації різного профілю) рівнях формальні процедури транспозиції правових норм ЄС в українську правову систему переважають над створенням передумов для суттєвого розширення реальної кооперації українських компаній та організацій з європейськими партнерами. Можливості ефективної реалізації програми адаптації української правової системи до права ЄС істотно залежать від її органічного поєднання із заходами з налагодження кооперації з партнерами у країнах ЄС у різних сферах, *створення ефективних інститутів підтримки такої взаємодії на різних рівнях та реального входження як активних учасників до значного кола європейських програм.*

Водночас довгострокові перспективи суттєвого вдосконалення інституційних засад в Україні вирішальною мірою залежать від переформатування неформальних інститутів, на яких базується суспільно-економічна діяльність. Ключовими напрямками тут мають бути орієнтація на інновації, значне посилення стратегічної поведінки на різних рівнях управління, заміщення пріоритету родинно-фамілістичних зв'язків розвинутою і відкритою та конкурентною системою публічних відносин, виховання в суспільстві поваги до природних і громадянських прав особистості.

УКРАЇНА НА РИНКУ ЄС: ПЕРСПЕКТИВИ І СТИМУЛИ РОЗВИТКУ

Розширення масштабів і підвищення якості присутності українських виробників на ринку ЄС уже багато років є актуальною проблемою розвитку зовнішньоекономічної політики України. Ця проблема особливо загострилася останніми роками, що пов'язано із втратою Україною значної частини російського ринку (як внаслідок санкцій і торговельних обмежень з боку Росії, так і через зумовлену агресією РФ заборону українською владою експорту до Росії певних груп товарів), політичною вмотивованістю зовнішньоекономічної політики керівництва Російської Федерації, що перетворює цю країну на ненадійного економічного партнера. Водночас, нарощування потенціалу конкурентоспроможності на ринку ЄС є передумовою для повноцінної реалізації можливостей розвитку економіки України, закладених Угодою про асоціацію з Євросоюзом, яка охоплює положення стосовно утворення Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ).

З метою з'ясування нинішнього стану активності України на ринку ЄС та визначення перспективних її напрямів Центр Разумкова здійснив експертне опитування, стислий опис якого та його результати, узагальнені в таблицях і діаграмах, наведено нижче¹.

Серед 37 підприємств, чії представники взяли участь в опитуванні, 13 (35%) мають у своїх бізнесових операціях за останні три роки не менш ніж 50% частку країн-членів ЄС, тобто є фірмами, вже переважно орієнтованими на ринок ЄС. 11 підприємств (30%) мали менш ніж 10% частку, тобто можуть трактуватися як фірми, що тільки збираються розширювати присутність на європейському ринку. При цьому 78% підприємств, керівники яких взяли участь в опитуванні, мають плани **розширення присутності** на ринку ЄС за рахунок виходу на нього із **традиційними товарами** та послугами, 51% – **поглиблення присутності** за рахунок інновацій і виходу на ринок ЄС з новими товарами та послугами, 60% – **зміцнення конкурентних позицій** на ринку ЄС за рахунок освоєння принципово нових технологій виробництва.

Як видно з таблиці “Чи можете Ви навести приклади успішної взаємодії ...?”, значне число (40%)² експертів не змогли назвати жодного прикладу успішної взаємодії українських компаній і компаній країн ЄС, яка б призвела до появи нових українських товарів/послуг, нових технологій, істотного розширення українського експорту на ринок ЄС. А серед тих, хто називав такі приклади, експерти не виявили компанію, яка б дійсно могла вважатися лідером в опануванні ефективних механізмів виходу на ринок ЄС.

Це свідчить, зокрема, про **відсутність належного поширення інформації про передовий досвід комерційної діяльності на ринку ЄС**, а також про те, що зусилля, які вживаються в цьому напрямі окремими компаніями, є **власне їх самостійними зусиллями**, які вони здійснюють на власний розсуд і без істотної підтримки ззовні, в т.ч. з боку суспільних інститутів сприяння розвитку та комерційній діяльності на ринку ЄС.

Більшість (понад 60%) експертів дотримуються думки, що частка ринку ЄС має складати не менше половини сукупного експорту. Отже, наявною є **виразна орієнтація на значне розширення нинішньої**

Чи можете Ви навести приклади успішної взаємодії українських компаній та компаній країн ЄС, які б призвели до появи нових українських товарів/послуг, нових технологій, істотного розширення українського експорту на ринок ЄС?*
% опитаних експертів

Такі приклади мені невідомі	40,4
СЕ БОРДНЕТЦЕ-УКРАЇНА	2,8
НІБУЛОН	2,8
“АвтоКрАЗ”	1,8
Будівельні комплектуючі	1,8
ВО “Карпати”	1,8
Ворскла	1,8
Данон Дніпро	1,8
Eurogold Industries Ltd	1,8
АТ “Оболонь”	1,8
Кондитерська Корпорація ROSHEN	1,8
Фішер	1,8
“Чумак”	1,8

* Питання ставилося як відкрите, тобто експерти мали назвати три власні варіанти відповіді. У таблиці представлені варіанти, що набрали понад 1,8% відповідей.

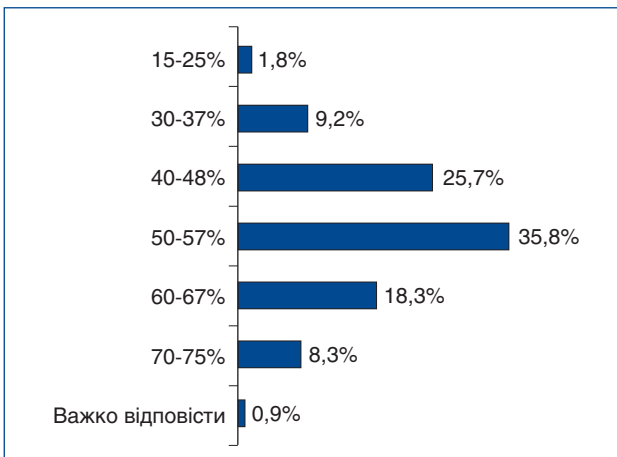
присутності України на ринку Євросоюзу. Це позитивний момент, але він стане запорукою успішного розвитку лише в тому разі, якщо супроводжуватиметься реальним баченням шляхів розширення такої присутності. Лише очікувань недостатньо: необхідною є відповідна цілеспрямована активність.

Абсолютна більшість експертів підтримують думку, що формування стратегії розширення обсягів та підвищення якості присутності українських виробників на ринку ЄС має здійснюватися саме на загальнодержавному рівні, тоді як підтримка

¹ Експертне опитування проведено соціологічною службою Центру Разумкова з 23 жовтня по 6 листопада 2015р. Опитано 109 експертів, серед яких 37 є працівниками обласних і міських державних адміністрацій, 35 – незалежними експертами (науковці, зокрема викладачі ВНЗ, працівники науково-дослідних установ, представники неурядових організацій та аналітичних центрів), 37 – представниками вищого менеджменту підприємств.

² У тексті дані округлені до цілих, у таблицях – наведені з десятими.

У 2014р. в українському експорті товарів на країни ЄС припадало 31,5%, експорті послуг – 34,5%. На яку частку ЄС в експорті товарів і послуг має орієнтуватися довгострокова економічна політика України?*
% опитаних експертів



* Експертам пропонувалося зазначити одне точне число (відсоток) або діапазон. Створення таких стратегій на рівні регіонів та окремих компаній є значно меншою. Такі оцінки, ймовірно, є наслідком інерції успадкованих від минулого підходів, коли вважалося, що всі стратегічні питання мають вирішуватися на центральному державному рівні управління. Хоча сьогодні вони, мабуть, потребують корекції, адже:

- *по-перше*, країна стоїть на порозі децентралізації владних повноважень, і розширення стратегічних підходів *саме на регіональному рівні* виглядало б у цьому контексті абсолютно логічним;
- *по-друге*, *саме на регіональному рівні* найбільш ефективними є зусилля зі сприяння утворенню різноманітних кластерів (тобто формуванню довгих ланцюгів створення вартості за рахунок взаємодії різних підприємств та організацій), які, згідно з міжнародним досвідом, є важливою формою забезпечення високого рівня конкурентоспроможності, особливо у виробництві продуктів, де необхідною є розвинута система кооперації;
- *по-третє*, необхідно чітко усвідомлювати, що яким би не було середовище, в якому діє бізнес, саме від внутрішніх бізнес-процесів, які реалізуються *на рівні підприємств (компаній)* критично залежить реальний стан присутності

Чи потрібна Україні окрема стратегія розширення та посилення якості присутності на ринку ЄС?*
% опитаних експертів



* Експертам пропонувалося відзначити всі прийнятні варіанти відповіді.

на ринках. Конкурують на ринках, врешті-решт, саме компанії. І якщо у компаній немає належного стратегічного бачення шляхів зміцнення своїх ринкових позицій, то за будь-якої державної політики результат буде негативним.

Аналіз структури відповідей на питання стосовно середньо- та довгострокового профілів присутності України на ринку ЄС вказує, що **переважна більшість (86%) експертів вбачають в Україні постачальника аграрної продукції**, тоді як жоден інший вид виробництва товарів не досяг позначки 50%.

Які види виробництва товарів і послуг повинні визначати профіль присутності України на ринку ЄС у середньостроковій перспективі (період до п'яти років)?*
% опитаних експертів

Продукція сільського господарства	86,2
Металургія	40,3
Машинобудування	39,4
ІТ-послуги	35,8
Переробка продуктів сільського господарства, готова харчова продукція	33,0
Легка промисловість	33,0
Транзитні послуги	23,8
Деревина та вироби з неї	23,8
Продукція хімічної промисловості	21,1
Електротехнічне обладнання	18,3
Туризм	17,5
Авіабудування	14,7
Текстильна продукція	13,8
Мінеральні продукти	9,2
Військово-промисловий комплекс	8,2
Енергетика	7,3
Аерокосмічна продукція	7,3
Рекреаційні послуги	6,4
Органічна продукція	5,5
Корисні копалини	4,6
Добувна промисловість	2,8
Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	2,7
Суднобудування	1,8
Фармацевтична продукція	1,8
Страхові послуги	0,9
Нішові промислові товари	0,9
Вироби з каменю, гіпсу, цементу	0,9
Важка промисловість	0,9

* Питання ставилося як відкрите, тобто експерти мали назвати 5-10 власних варіантів відповіді.

Які види виробництва товарів і послуг повинні визначати профіль присутності України на ринку ЄС у довгостроковій перспективі (період понад п'ять років)?*
% опитаних експертів

Продукція сільського господарства	73,4
Продукція машинобудування	47,7
ІТ-технології	41,3
Продукція легкої промисловості	35,8
Металургія	30,3
Продукція хімічної промисловості	23,9
Електротехнічне обладнання	22,9
Транспортні послуги	20,2
Авіабудування	16,5
Аерокосмічна продукція	16,5
Деревина та вироби з неї	16,5
Туризм	16,5
Мінеральні продукти	11,9
Військово-промисловий комплекс	10,1
Енергетика	9,2
Продукція органічного землеробства	7,3
Суднобудування	7,3
Інжинірингові послуги	7,3
Текстильна промисловість	7,3
Важка промисловість	6,4
Медичні послуги	5,5
Будівництво	4,6
Фармацевтична продукція	3,7
Металоконструкції	2,8
Корисні копалини	1,8
Дорогоцінні метали та вироби з них	1,8
Нішові промислові товари	0,9
Нанотехнології	0,9
Паливо з вторинної сировини	0,9
Важко відповісти	2,7

* Питання ставилося як відкрите, тобто експерти мали назвати 5-10 власних варіантів відповіді.

Такий монокультурний ухил в уявленнях підтверджує поширеність навіть серед експертів **високого рівня консерватизму та низької схильності до інновацій**. Слід привертати особливу увагу до вкрай низьких показників очікувань щодо фармацевтичної продукції, медичних послуг, інжинірингових послуг, продукції органічного землеробства, авіабудування та аерокосмічної продукції, які істотно поступаються в довгострокових очікуваннях металургії і продукції легкої промисловості. Це свідчить про **дуже невисоку оцінку можливостей нарощування потенціалу конкurentосприможності у високотехнологічних секторах**. Єдиний виняток у цьому аспекті – ІТ-технології – радше підтверджує цей висновок, ніж заперечує його.

Можна говорити, що **на рівні стратегічно значимих уявлень сьогодні не бачимо шляхів прориву у принципово нове економічне майбутнє**.

Згортання економічних зв'язків з Російською Федерацією породило для України вагомі проблеми в

аспекті стратегії заміщення втрачених ринкових позицій за рахунок інших напрямів комерційної активності. Безумовно, ринок ЄС мав би посідати серед них ключове місце, особливо зважаючи на зафіксоване вище очікування значного розширення частки українського експорту, що спрямовується на ринок ЄС. Однак, результати опитування в ракурсі вказаної проблеми виглядають далеко не однозначними.

У яких видах виробництва товарів і послуг є можливою успішна переорієнтація українського бізнесу з ринків Росії на ринок ЄС?*
% опитаних експертів

Продукція сільського господарства	57,8
Готова харчова продукція	47,7
Машинобудування	39,4
Металургія	16,5
Легка промисловість	13,7
Авіабудування	12,8
Продукція хімічної промисловості	12,8
Електротехнічне обладнання	10,1
Військово-промисловий комплекс	9,2
Деревина та вироби з неї	7,3
Аерокосмічна промисловість	7,3
ІТ-технології	6,4
Транспортні послуги	6,4
Мінеральна продукція	4,6
Текстильна промисловість	3,7
Важка промисловість	2,8
Енергетика	2,8
Туризм	2,8
Будівництво	1,8
Суднобудування	1,8
Фінансові	0,9
Приладобудування	0,9
Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,9
Фармацевтична продукція	0,9
Органічна сільськогосподарська продукція	0,9
Важко відповісти	1,8

* Питання ставилося як відкрите, тобто експерти мали назвати не більше п'яти власних варіантів відповіді.

Фактично лише продукція сільського господарства та готова харчова продукція розглядаються як такі, що мають реальний шанс успішної переорієнтації (58% та 48% відповідно). Меншою мірою це стосується продукції машинобудування (39,4%).

Не можуть не привертати уваги песимістичні оцінки можливостей переорієнтації в таких галузях, як авіабудування (13% експертів), електротехнічне обладнання (10%), військово-промисловий комплекс (9%), аерокосмічна промисловість (7%), ІТ-технології (6%), енергетика (3%), суднобудування (2%), приладобудування, фармацевтична продукція, органічна сільськогосподарська продукція (по 1%). Це свідчить про наявність досить обережного підходу експертів до можливостей швидкого завоювання на ринку ЄС значних позицій в більшості **технологічно складних видів виробництва**, що могло б компенсувати втрату позицій на російському напрямі.

З міжнародного досвіду відомо, що окремі країни світу досягали визначних успіхів у нарощуванні своєї міжнародної конкурентоспроможності завдяки активному залученню іноземного капіталу, який приносив із собою не лише більш сучасні технології, але й кращі способи організації виробництва та маркетингу. Водночас, інші успішні країни (зокрема, Японія, Південна Корея) в період свого найбільшого економічного прогресу більшою мірою спиралися на вітчизняний капітал.

Наскільки важливим для істотного зміцнення потенціалу конкурентоспроможності України на ринку ЄС є опора на залучення іноземного капіталу та входження до мереж відомих транснаціональних компаній (ТНК)?

% опитаних експертів



В Україні, як впливає з результатів опитування, **ставлення до залучення іноземного капіталу є стримано позитивним**. Майже половина експертів не вважають це критично важливою передумовою для істотного зміцнення потенціалу конкурентоспроможності, хоч і визнають істотну роль цього чинника. Лише 20% опитаних вважають, що іноземні інвестиції – ключ до вирішення питання. Це, скоріш за все, означає, що **українські підприємці налаштовані на активне залучення іноземного капіталу лише тією мірою, якою воно задовольнятиме потреби, зумовлені їх власним баченням шляхів розвитку**. Однак, такий підхід висуває більш вимоги до формування та реалізації власних бізнес-стратегій, здатність до втілення яких поки не проявляється належним чином.

Відповіді на питання **“Яку роль у зміцненні конкурентоспроможності на ринку ЄС мають відігравати інвестиції українського бізнесу в країнах ЄС?”** – а саме те, що понад 40% опитаних експертів не визнають значення цього інструмента забезпечення присутності на зарубіжних ринках – дає підстави для роздумів.

Багато сказано й написано про те, які значні обсяги коштів нелегально залишили межі України. І здається, що негативне сприйняття в суспільстві втечі капіталу за кордон формує **негативне ставлення до інвестування за кордон як такого**. Але таке ставлення, попри його виправданість з морально-етичної точки зору, може породжувати й сумніви, якщо підійти до цієї проблеми суто прагматично: брак інвестування за межі країни може істотно обмежувати можливості присутності на зарубіжних ринках. Світовий досвід показує, що за недостатності інвестування за межі країни неможливо створювати ні масштабні мережі постійної комерційної присутності на пріоритетних ринках,

Яку роль у зміцненні конкурентоспроможності на ринку ЄС мають відігравати інвестиції українського бізнесу в країнах ЄС?

% опитаних експертів

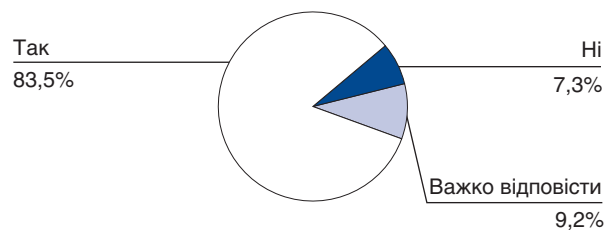


ні центри технічного обслуговування поставленої за кордон української продукції, ні фінансову інфраструктуру, яка підтримуватиме комерційну експансію України на зарубіжних ринках.

Відповідь на питання **“Чи потрібно Уряду України створювати більш сприятливі умови та/або заохочувати створення українських транснаціональних компаній, здатних ефективно конкурувати на глобальних ринках та ринку ЄС зокрема?”** очевидно дисонує зі структурою відповідей щодо ролі українських інвестицій за кордон – адже 84% експертів виступають **за активну транснаціоналізацію українського бізнесу** як засіб забезпечення позицій на глобальних ринках і ринку ЄС зокрема.

Чи потрібно Уряду України створювати більш сприятливі умови та/або заохочувати створення українських транснаціональних компаній, здатних ефективно конкурувати на глобальних ринках та ринку ЄС зокрема?

% опитаних експертів



Цей показник є істотно більшим, ніж сумарні 56% опитаних, які підтримують українське інвестування за кордон. Вочевидь, одним з пояснень цього парадоксу може бути те, що в цьому питанні не так “тисне” психологічний комплекс неприйняття втечі капіталу за кордон. Але тоді варто говорити, що у ставленні до тих чи інших механізмів виходу на зовнішні ринки багато що є наслідком не стільки прагматичного мислення, скільки психологічно зумовленої оцінки.

Як відомо, малий і середній бізнес/підприємництво (МСП) можуть відігравати значну роль у процесі інновацій та опанування виробництва нових виробів і видів послуг. Гнучкість і висока адаптивність сектору МСП активно використовуються багатьма великими компаніями для оптимізації своєї корпоративної інноваційної системи та виходу на нові ринки. Це особливо виразно видно на прикладі сектору ІТ-технологій. Тому не дивно, що серед українських експертів **ідея істотного зростання ролі МСП в розвитку українського експортного потенціалу зустрічає значний позитивний відгук**.

**Якою може бути частка малого бізнесу в українському експорті товарів і послуг на ринок ЄС?
% опитаних експертів**


Результати окремих вибірових досліджень ролі малого та середнього бізнесу в експорті України, вказують, що його частка у промисловості та сільському господарстві становить у вивчених регіонах України 7%, а у сфері послуг не досягає і 5%³. Більшість (майже 70%) українських експертів орієнтовані на досягнення суттєво більших обсягів впливу українських МСП на експортні постачання на ринки ЄС – від 11% і вище.

Такі очікування можна вважати загалом позитивними. Втім, за однієї важливої умови: вони **мають спиратися на суттєве піднесення ролі українських МСП в інноваційних процесах**, у створенні якісно нового обличчя української економіки. Інакше це – утопічна ідея.

Усвідомлення відносного значення різноманітних чинників гальмування процесів розширення і диверсифікації українського експорту та виходу на нові ринки ЄС показує домінування тут досить **традиційних уявлень, згідно з якими головні проблеми випливають з відсутності дешевих грошей** (58% експертів – найбільш поширений погляд), **інституційної слабкості підтримки вітчизняного бізнесу** (49%) та **нестачі власного капіталу** (42%). Зазначені проблеми є дійсно досить важливими, проте не менш важливими перешкодами для виходу українського експорту на нові ринки ЄС об'єктивно є й інші проблеми – такі, як відсутність дієвої підтримки з боку державних органів, недостатнє інформаційне забезпечення стосовно норм і правил діяльності на ринку ЄС, слабкість (нерозвиненість) мережі торговельно-економічних представництв у країнах ЄС, відсутність механізмів страхування ризиків та нестача кваліфікованих кадрів у сфері зовнішньоекономічної діяльності. На значимість цих проблем вказав кожен п'ятий або навіть кожен четвертий експерт.

Переважає більшість (від 61% до 77%) експертів виступають за створення спеціалізованих ринкових установ для підтримки діяльності на ринку ЄС.

³ Показники відбивають результати аналітико-експертного аналізу, проведеного Львівською обласною асоціацією малого і середнього підприємництва у Львівській, Волинській, Івано-Франківській, Тернопільській та Закарпатській областях у 2014р. Джерело даних: стаття позаштатного наукового консультанта Центру Разумкова З.Варналія "Особливості підтримки конкурентоспроможності малого та середнього підприємництва", яка публікується в цьому номері журналу.

Якими є головні перешкоди для розширення і диверсифікації українського експорту та виходу на нові ринки ЄС?*
% опитаних експертів

Зависокі ставки кредитування	57,8
Інституційна слабкість підтримки вітчизняного бізнесу	48,6
Нестача власного капіталу	42,2
Відсутність підтримки з боку державних органів	26,6
Недостатнє інформаційне забезпечення стосовно норм і правил діяльності на ринку ЄС	26,6
Слабкість (нерозвиненість) мережі торговельно-економічних представництв у країнах ЄС	24,8
Нестача кваліфікованих кадрів у сфері зовнішньоекономічної діяльності	21,1
Відсутність механізмів страхування ризиків	20,2
Інше	16,5
Важко відповісти	0,0

* Експертам пропонувалося відзначити не більше трьох прийнятних варіантів відповіді.

Це означає, що хоч основні перешкоди для нарощування конкурентоспроможності вбачаються експертами в недосконалому чинних в Україні фінансових і фінансових механізмів, проте **існує потреба в істотному розвитку й усіх основних елементів інфраструктури ринкової діяльності**.

Чи потрібно в Україні створювати спеціалізовані ринкові установи з функціями підтримки діяльності на ринку ЄС?
% опитаних експертів


На питання “Які сфери мають розглядатись як пріоритетні в аспекті створення механізмів забезпечення конкурентоспроможності України на ринку ЄС?” експерти, відповідно до ранжиру відносного значення різного роду перешкод на шляху до ринку ЄС, визначили два основних пріоритети у створенні механізмів забезпечення конкурентоспроможності України: **полегшення доступу до фінансування** (зниження рівня процентних ставок, збільшення термінів кредитування тощо) та **надання податкових пільг бізнесу для створення нових виробництв і впровадження нових технологій**. У варіанті опитування з визначенням трьох пріоритетних сфер першу опцію підтримали 77% експертів, другу – 63%; у варіанті з однією найбільш пріоритетною сферою – 36% та 27%, відповідно. Всі інші запропоновані варіанти пріоритетних сфер відіграють, як виявляється, доповнюючу роль.

Висновки

Загалом, серед українських експертів існує виразна орієнтація на розширення й поглиблення присутності на ринку ЄС, зміцнення конкурентних позицій на ньому, реальне перетворення ринку ЄС на головний експортний ринок для України.

Шляхи вирішення цього завдання пов'язуються насамперед з поліпшенням режиму доступу до фінансових ресурсів і послабленням фіскального тиску на підприємства та, певною мірою, з формуванням відповідної інфраструктури ведення бізнесу на ринку ЄС.

Позитивними аспектами бачення експертами способів виходу та закріплення на ринку ЄС є визнання необхідності:

- підвищення ролі малого та середнього бізнесу у процесі розширення присутності на ринку ЄС;

- створення українських транснаціональних компаній, здатних ефективно конкурувати на ринку ЄС;
- використання (хоч і з обережністю) можливостей нарощування потенціалу конкурентоспроможності за рахунок іноземних інвестицій та входження до мереж відомих світових ТНК.

Водночас, окремі важливі аспекти проблеми вдосконалення механізмів нарощування конкурентоспроможності на ринку ЄС істотно недооцінюються експертним співтовариством, що є наслідком наявності в його складі не лише експертів зі сфери досліджень (менше 1/3 загального складу), але й бізнес-менеджерів і державних управлінців (їх разом більше 2/3), інерція поглядів яких, як правило, є більш виразною. У цьому зв'язку на особливу увагу заслуговують дві проблеми:

- помітна недооцінка значення стратегічних підходів за межами центрального врядування, особливо – стратегічних підходів до розвитку бізнесу на рівні компаній;
- відсутність значної уваги до необхідності докорінної зміни в більш довгостроковій перспективі структури української економіки та її порівняльних переваг, що, ймовірно, є наслідком недостатньої інноваційності в управлінських підходах в цілому.

Очевидно, вказані характеристики мають, по суті, світоглядний характер. І вони зайвий раз висвітлюють значення неформальних інституційних засад реалізації Україною її євроінтеграційного курсу.

Які сфери мають розглядатись як пріоритетні в аспекті створення механізмів забезпечення конкурентоспроможності України на ринку ЄС?*

% опитаних експертів

Полегшення доступу до фінансування (зниження рівня процентних ставок, збільшення термінів кредитування тощо)	77,1
Надання податкових пільг бізнесу для створення нових виробництв та впровадження нових технологій	63,3
Посилення інформаційної та організаційної підтримки з боку торговельно-економічних представництв у країнах ЄС	25,7
Інтенсифікація інформаційного забезпечення стосовно норм і правил діяльності на ринку ЄС	25,7
Створення сучасних механізмів функціонування ринків капіталу	23,9
Впровадження ефективних механізмів страхування комерційних ризиків	23,9
Посилення якості підготовки кваліфікованих кадрів у сфері зовнішньоекономічної діяльності	22,9
Впровадження ефективних механізмів страхування політичних ризиків	17,4
Інше	6,4
Важко відповісти	0,0

* Експертам пропонувалося відзначити не більше трьох прийнятних варіантів відповіді.

Які сфери є найбільш пріоритетними в аспекті створення механізмів забезпечення конкурентоспроможності України на ринку ЄС?*

% опитаних експертів

Полегшення доступу до фінансування (зниження рівня процентних ставок, збільшення термінів кредитування тощо)	35,8
Надання податкових пільг бізнесу для створення нових виробництв та впровадження нових технологій	26,6
Створення сучасних механізмів функціонування ринків капіталу	8,3
Посилення інформаційної та організаційної підтримки з боку торговельно-економічних представництв у країнах ЄС	5,5
Інтенсифікація інформаційного забезпечення стосовно норм і правил діяльності на ринку ЄС	5,5
Впровадження ефективних механізмів страхування комерційних ризиків	3,7
Посилення якості підготовки кваліфікованих кадрів у сфері зовнішньоекономічної діяльності	2,8
Впровадження ефективних механізмів страхування політичних ризиків	0,9
Інше	1,8
Важко відповісти	9,2

* Експертам пропонувалося відзначити один прийнятний варіант відповіді.

ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ: СТАРІ БОРГИ І НОВІ ПЕРСПЕКТИВИ

(Київ, готель “Національний”, 18 листопада 2015р.)

У фаховій дискусії, організованій Центром Разумкова і Представництвом Фонду Ганса Зайделя в Україні, взяли участь народні депутати України, представники українського та зарубіжного бізнесу, дипломатичного корпусу, провідні аналітики з установ Національної академії наук України, вищих навчальних закладів, державних і недержавних дослідницьких організацій.

Учасники дискусії всебічно розглянули такі ключові питання, як: перспективи виходу України на європейські і світові ринки; участь країни у глобальних і європейських структурних та інфраструктурних проєктах; залучення українського бізнесу у глобальні ланцюги створення доданої вартості; середньо- та довгострокові завдання посилення конкурентоспроможності; напрями консолідації фінансових ресурсів для розвитку країни та послаблення боргового тиску для України.

Нижче наведені основні думки, висловлені учасниками дискусії насамперед стосовно однієї з ключових тем цієї дискусії – “Інституційні основи конкурентоспроможності економіки на ринку ЄС”¹.

МИ СТОЇМО ПЕРЕД НЕОБХІДНІСТЮ АКТИВНО ПРАЦЮВАТИ НА НОВИХ РИНКАХ



Микола МАРТИНЕНКО,
Голова Ради
Центру Разумкова

У минулому в рамках багатовекторної політики ми розпоршували свої невеликі ресурси, втрачали можливості проведення структурних змін та підвищення конкурентоспроможності нашої продукції.

Тому сьогодні, маючи слабкі ринкові інституції, далеко не конкурентоспроможну продукцію, **ми стоїмо перед необхідністю дуже активно та навіть агресивно працювати на нових ринках.** Зокрема, слід активно долучатися до різних транскордонних і трансконтинентальних проєктів, глобальних ланцюгів створення вартості. При цьому без стратегічного бачення шляхів вирішення цієї проблеми нас чекають у майбутньому великі проблеми. ■

Фахова дискусія, 18 листопада 2015р.



ПИТАННЯ КОНСОЛІДАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ МАЄ КЛЮЧОВЕ ЗНАЧЕННЯ



Валерій ГЕЦЬ,
директор
ДУ “Інститут економіки та
прогнозування НАН України”

Можливості України та ЄС в структурному плані не збігаються, що створює проблеми. Сьогодні нові можливості для України у сфері транс’європейських транспортних коридорів виникають у зв’язку з розвитком залізничних перевезень. Однак ми можемо втратити наші можливості, оскільки передбачений Угодою про асоціацію наголос на лібералізації операцій в цій сфері може призвести до хаосу. Згідно із взятими зобов’язаннями, ми хочемо за сім років зробити в цій сфері те, що, наприклад, Франція не змогла зробити за більш ніж 20 років. Тут необхідні заходи з корекції, аби ми стратегічно не програли.

Підтримуючи ідею входження України у глобальні ланцюги доданої вартості, слід мати на увазі, що, наприклад, країни Латинської Америки, досягши успіху в такому “вмонтуванні” у глобальні ланцюги, за 20 років не змогли здійснити жодного технологічного прориву і стати технологічними лідерами хоча б у якомусь напрямі. Отже, не можна спиратися лише на цей підхід. Всередині України, за правильного підходу, можна сформувати достатньо довгі виробничі ланцюги на ключових напрямках розвитку. Проте важливою проблемою є те, що в добувних галузях рентабельність є у 5-10 разів вищою, ніж у переробній промисловості. Це створює надзвичайно високий економічний бар’єр. Розв’язання таких проблем потребує ресурсів,

¹ Тексти наводяться за стенограмою, в порядку виступів учасників під час дискусії, у скороченому вигляді.

але українська держава їх не має. І якщо нам не вдасться вирішити проблему знаходження ресурсів для формування власних довгих виробничих ланцюгів, то політика вмонтування у глобальні технологічні ланцюги зумовить нашу технологічну залежність від зарубіжних технологічних лідерів.

Питання консолідації державних фінансів має в цьому контексті ключове значення. Його важливий аспект – участь держави в перерозподілі ВВП за рахунок пільг і преференцій бізнесу. Навіть порівняно із східноєвропейськими країнами цей показник в Україні є шестеро вищим. Перегляд пільг дасть можливість зекономити фінансові кошти в розмірі до 5% ВВП. На жаль, немає прогресу у вирішенні питання про виплату заробітних плат у конвертах, і ці виплати, звичайно, не оподатковуються. Саме за рахунок вказаних джерел доходів бюджету можна збалансувати державні фінанси, щоб не йти хибним шляхом скорочення видатків на освіту, науку, охорону здоров'я. Ми весь час граємося з податками, а їх зміни не відповідають змінам результатів господарської діяльності.

За роки незалежності з України за кордон виведено фінансових ресурсів обсягом понад \$120 млрд. Необхідна легалізація цих капіталів і створення відповідних умов для їх повернення. Приклади інших країн підтверджують можливість ефективного вирішення цієї проблеми. ■

СЬОГОДНІ РОБИТЬСЯ МАКСИМУМ МОЖЛИВОГО ДЛЯ ТОГО, ЩОБ НЕ БУЛО ПРИПЛИВУ ІНВЕСТИЦІЙ



Олександр КІРШ,
народний депутат України,
член Комітету з питань
податкової та митної політики

Хочу привернути увагу насамперед до штучної політики дорогих грошей і численних недоліків діючої фінансово-податкової системи.

Запроваджені в Україні ПДВ-рахунки є засобом штучного “консервування” оборотних коштів бізнесу, їх виведення з економічного обороту. Майже ніде в світі вони не використовуються, оскільки це здійснює додатковий тиск і стримує розвиток економіки.

Сьогодні робиться максимум можливого для того, щоб не було припливу інвестицій. Про це свідчить, зокрема запровадження заднім числом 70-відсоткового податку на спільну діяльність з видобування природного газу, коли інвестиції вже внесені. Така практика відлякує інвесторів, причому не лише у сфері видобутку газу. Крім цього, встановлене негласне правило, згідно з яким перерахування дивідендів за кордон вважається податковими органами сумнівною операцією: дивіденди СП платять у гривні, оскільки податкова забороняє виплачувати їх у ВКВ. Підвищення економічної ефективності також розглядається як сумнівна операція, яка потребує додаткових перевірок.

У країні створено близько десятка органів для боротьби з корупцією, але її рівень не змінився – адже можливості корупції закладені в самому законодавстві, яскравим прикладом чого є поряток нарахування єдиного соціального внеску (ЄСВ), який дозволяє “заощаджувати” в середньому до 40% суми сплати за цим податком. Якщо скласти податок на доходи фізичних осіб та ЄСВ, то в сумі виходить, що Україна має унікальну прогресивно-регресивну систему оподаткування. У ній податковий тиск мірою зростання доходу спочатку зростає, а потім зменшується за рахунок економії на сплаті ЄСВ.

Наявні плани зниження рівня податкового тиску є недостатніми для того, щоб вивести економіку з тіні. Запрошений в Україну в якості консультанта Артур Лаффер міг би підтвердити, що його відома крива “працює” тільки в один бік: зліва – направо, і навпаки гірше – справа наліво. Тобто коли податки зростають, народ “іде в тінь”, але коли вони знижуються, то це не означає, що він виходить з неї такими ж темпами: йому в тіні вже добре. А отже, податкове законодавство повинне більшою мірою враховувати реальність. ■

У НАС ЕКОНОМІКА ЗОРІЄНТОВАНА НЕ НА РОЗВИТОК, НЕ НА ПІДТРИМКУ ЕКСПОРТУ, А НА ОБСЛУГОВУВАННЯ БОРГУ



Михайло НЕПРАН,
Перший віце-президент,
генеральний секретар
Торгово-промислової
палати України

Проведена нещодавно конференція експортерів “Україна–ЄС: готовність 2016” оцінила рівень готовності українського бізнесу до запровадження зони вільної торгівлі з ЄС. Порівняно з форумом експортерів, який відбувся навесні 2015р., настрої помітно змінилися: настало певне розчарування можливостями виходу на європейський ринок, розвіялись ілюзії, що це буде легко і просто, що нас там “чекають з розпростертими обіймами”. Під час панельного засідання за участю 100 підприємств-експортерів Києва представник Європейської Комісії заявив: “якщо ви хочете вийти на європейський ринок, вам необхідно, як мінімум, почати міняти себе”.

У нас економіка зорієнтована не на розвиток, не на підтримку експорту, а на обслуговування боргу. За рахунок експортерів вирішуються макроекономічні проблеми. Більшість експортерів вже не сподіваються на підтримку держави, а хочуть, щоб їм хоча б не заважали.

У галузях машинобудування, зокрема в літакобудуванні, необхідне стратегічне бачення шляхів виходу на зовнішній ринок. Бо яким би не був досконалим наш АН, цього не достатньо, щоб його купували країни ЄС, де є свій Airbus. Тому або буде якийсь спільний проект (україно-німецько-французький), або не буде ніякого – і тут має бути розуміння на рівні держави. ■

СЬОГОДНІ МСП СТАНОВЛЯТЬ ХРЕБЕТ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ



Дмитро ЛЯПІН,
старший науковий
співробітник відділу
економічної стратегії
Національного інституту
стратегічних досліджень

Аналізуючи роль малих і середніх підприємств (МСП) в економіці України, ми можемо констатувати, що **вже сьогодні МСП становлять хребет національної економіки**. В обсязі реалізованої продукції за останні п'ять років на МСП припадає приблизно 60%, тоді як на великий бізнес – 40%. Понад 70% надходжень до зведеного бюджету України припадає на МСП, головним чином на середні підприємства. Але й суб'єкти малого бізнесу сплачують податків більше, ніж великий бізнес. Схожу картину маємо і за обсягами виробництва доданої вартості. З 2012р. спостерігається зростання зайнятості у групі МСП, тоді як в інших групах – падіння.

Водночас, кількість МСП в Україні досягла своєї верхньої теоретично можливої межі. Тому акцент сьогодні має ставитися не на зростанні їх загальної кількості, а на прирості нових підприємств, які компенсуватимуть природне зменшення кількості старих.

Необхідно диференційовано підходити до застосування інструментів впливу держави стосовно **малого бізнесу і середнього бізнесу**. Ми повинні розуміти різну природу державних інструментів у цих сферах.

Розподіл МСП за видами діяльності в Україні є абсолютно аналогічним такому розподілу в ЄС, коли абсолютна більшість суб'єктів господарювання працюють у сфері торгівлі. Саме вони є фундаментом, на якому виникають та функціонують інноваційні підприємства. ■

МИ ПОВИННІ КЕРУВАТИСЯ ІДЕОЛОГІЄЮ МАЙБУТНЬОГО



Борис СОБОЛЄВ,
старший радник Голови
правління АТ "Укресімбанк"

Блокування реформ пов'язане з неспроможністю освоювати ті кошти, які надають Україні кредитори. За останні півтора роки Україні надано \$2,8 млрд., а освоєно лише \$100 млн. Найбільшим досягненням

України в освоєнні кредитних ресурсів МФО був обсяг у 30%. І це при тому, що ми весь час скаржимося на нестачу ресурсів і начебто шукаємо інвестицій. Найбільше "відзначаються" в гальмуванні використання наданих коштів міністерства, які керують інфраструктурою та житлово-комунальним сектором: майже по \$300 млн. виділено їм в очікуванні, що почнуться хоч якісь реформи.

Абсолютно неприйнятним є те, що Мінфін накопичив 48 млрд. грн. на кореспондентських рахунках. Незрозуміло, навіщо це робити за таких дефіцитів, які ми маємо, за такої високої інфляції, яка "видає" ці кошти. Навіщо за такої політики стягувати з бізнесу нові й нові кошти, не повертати експортерам ПДВ? Це – вирок казначейській системі в Україні, адже вона фактично не працює. Збільшення депозитних внесків бюджетних установ і підприємств державного сектору до банківської системи означає лише те, що ними ніхто не керує. Ці кошти фактично не потрібні їм, якщо вони кладуть їх на депозити в банку.

Фахова дискусія, 18 листопада 2015р.



Слід підтримати думку В.М.Гейця стосовно того, що нам не потрібно "вмонтовуватися" в глобальні ланцюги створення доданої вартості. Нас вже туди, так би мовити, "вставляють" без нашої волі і бажання. **Ми повинні керуватися ідеологією майбутнього, створювати те, у що ми віримо.** І для того, щоб визначити ті наріжні камені, на яких повинна будуватися така економіка, слід просто слідувати за науково-технічним прогресом.

У цьому контексті слід відзначити, що світ перебуває на межі переходу від "ери заліза" до "ери титану". Користь від застосування титану є приблизно вчетверо вищою, ніж від використання заліза (за американськими оцінками, корозія заліза завдає збитків людству в \$3 трлн. щорічно). Тільки в США потреби ремонту інфраструктури щорічно складають \$300 млрд. Деякі вчені оцінюють **запаси титану в Україні на рівні третини світових запасів**. Українські родовища цього металу можуть стати основою інфраструктурної інтеграції, вливання в європейський господарський комплекс. У Європі немає свого замкненого циклу виробництва титану. Тому саме сюди слід спрямовувати надлишок робочої сили, інженерно-технічних кадрів з гірничо-видобувних галузей, в т.ч. з Донбасу. У Києві вже працює сучасне приватне підприємство, яке на основі технологій, розроблених в Інституті Патона та Київському політехнічному інституті, виплавляє титан, отримуючи в кращі роки виручки на суму \$200 млн. – і маючи у своєму складі лише 65 працівників (приблизно \$30 млн. на одного зайнятого). Перспективи розвитку цієї галузі можуть бути підсилені через внесення її як пріоритету в новий п'ятирічний план взаємодії із Світовим банком на 2016-2020рр. ■

НАЙКРАЩОЮ ПОЛІТИКОЮ Є МІНІМІЗАЦІЯ ВПЛИВУ ДЕРЖАВИ НА БІЗНЕС



Олександр САВЧЕНКО,
ректор Міжнародного
інституту бізнесу

Український феномен: ми не конвертуємо наш зовнішній борг в економічне зростання, а конвертуємо його в падіння ВВП і девальвацію.

За правильної політики запозичені гроші слід було б давати малому та середньому бізнесу через комерційні банки – через кілька кредитних ліній. Серед інших позитивних ефектів, такий підхід стабілізував би курс гривні внаслідок збільшення пропозиції валюти на ринку. При цьому навіть \$2-3 млрд. було б достатньо для ефективної підтримки малих і середніх підприємств та, можливо, окремих інфраструктурних проєктів.

В Україні не вигідно інвестувати в інновації, набагато вигіднішими є “інвестиції” в бюджет чи в механізми уникнення оподаткування. І доки існуватиме ситуація, за якої можна ефективніше заробляти на нафті, газі, бюджеті, ухиленні від сплати податків, бізнес буде вкладати кошти туди, а не в інновації. Тому передумовою формування інноваційної економіки є реальна боротьба з корупцією.

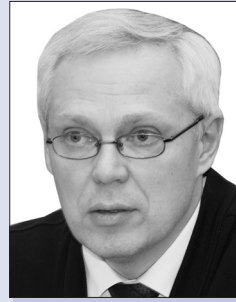
Стосовно державних проєктів: я не вірю в те, що держава хоч колись буде підтримувати бізнес. Історично так склалося, що впродовж своєї тисячолітньої історії українці завжди негативно ставилися до держави, а держава – до людей і бізнесу, і немає віри в те, що цей ланцюжок негативу може бути розірваний. А отже, **мінімізація впливу держави на бізнес є найкращою політикою.**

Стосовно фінансових аспектів: реформи слід починати не з податків, а зі скорочення державних витрат. В Україні у відсотках до ВВП вони приблизно на 15 в.п. перевищують рівень державних витрат у країнах, які розвиваються. Необхідно скорочувати фінансування державних структур в освіті, науці, охороні здоров'я – з переходом на грантову систему надання коштів на розвиток, які будуть використовувати життєздатні структури, спроможні виробляти продукт, потрібний суспільству. ■

Фахова дискусія, 18 листопада 2015р.



БЕЗ РЕФОРМ НЕ БУДЕ ІНВЕСТИЦІЙ, А БЕЗ ІНВЕСТИЦІЙ – НЕ БУДЕ УКРАЇНИ



Ерик НАЙМАН,
Керуючий партнер Capital
Times Investment Company

Якщо ми говоримо про економічне зростання, то акценти в політиці мають бути зміщені з кредитів на інвестиції. Кредити МВФ дозволяють стабілізувати економіку, але це не є шлях економічного зростання.

Нинішня податкова реформа, запропонована Мініном, побудована на фіскальних принципах, що є хибним підходом. Без реальних реформ не буде жодного зростання – незалежно від будь-яких податкових новацій.

Сьогодні Україна увійшла в депресію, і у 2016р. ми матимемо змогу побачити всі її “принади”. Вийти з неї швидко за будь-яких змін податкового законодавства неможливо. За умови податкових змін на основі підходу Мініну депресія може тривати у 2016-2017рр., а у 2018р. – реальним стане дефолт перед МВФ і США.

Загальний висновок: **“без реформ не буде інвестицій, а без інвестицій – не буде України”.** Головний ворог України – це її клептократія: реформи мають змінити відносини між суспільством, бізнесом і владою. ■

СТРАТЕГІЧНА ОРІЄНТАЦІЯ – СКОРОЧЕННЯ ДЕФІЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ



Володимир БОДРОВ,
завідувач кафедри управління
національним господарством
та економічної політики
Національної академії
державного управління при
Президентіві України

Значного поширення набули квазіфіскальні операції українських державних підприємств, які підтримують стабільність державних фінансів та істотно викривлюють показник дефіциту державного бюджету. Парадигма державної політики має змінитися в напрямі стратегічної орієнтації на значне скорочення дефіциту державного бюджету, законодавче закріплення порядку управління державним боргом у довгостроковому періоді та обмеження величини державних боргів, стимулювання прогресивних структурних перетворень у реальному секторі економіки і створення умов для позитивної динаміки приватного та іноземного інвестування.

Зокрема, має бути закріплена законодавчо гранична відсоткова ставка для запозичень. **Запозичення сектору державного управління повинні спрямовуватися винятково на інвестиційні проєкти, які можуть створювати дохід, достатній для погашення та обслуговування боргу.** Доцільно розширити практику випуску цільових боргових інструментів. Вибираючи зовнішніх кредиторів, слід керуватися принципом недопущення поглинання виробничих активів України та тим самим знищення її економічного потенціалу і зниження конкурентоспроможності. ■

СЛІД ІТИ ДО ВЕЛИКОГО БІЗНЕСУ І ЧЕРЕЗ НЬОГО НАМАГАТИСЯ КАРДИНАЛЬНО ЗМІНИТИ НЕПРАВИЛЬНИЙ НАПРЯМ РУХУ



Ігор ШУМИЛО
радник президента
Київської Школи Економіки

Внутрішні фактори впливу на українську економіку є сьогодні більш загрозливими, ніж зовнішні, адже раніше (під час кризи 1998р., напів-кризи 2004р. і кризи 2008р.) за будь-якої державної політики український бізнес виявляв здатність до адаптації упродовж 2–3 кварталів і після цього істотно зростав. Сьогодні ми бачимо вже шість кварталів падіння, і лише дуже великі оптимісти можуть сказати, що помічають якесь піднесення. Частки інвестицій, заощаджень впали до такого рівня, який не дозволяє розраховувати на стійкі темпи зростання.

Діюча у нас Координаційна рада реформ продукує неймовірну кількість різного роду програм. Але хто може сказати, що це є програми, реалізуючи які ми будемо рухатися вперед? Зокрема, розроблена програма реформування фінансового сектору зазнала нищівної критики з боку всіх учасників.

Усі на словах виступають за підтримку експорту. Але скільки ж часу ще буде тривати епопея з Укресімбанком, яка не дозволяє йому виконувати функції, для яких він власне і був створений?

Слід запустити в обіг цінні папери в національній валюті. Необхідно зняти нинішні валютні обмеження, які, зокрема, не дозволяють переказ за кордон отриманих дивідендів.

Слід створити рівні для всіх умови конкуренції, скасувавши, зокрема, порядок, за якого державні підприємства повинні тримати кошти виключно в державних банках.

При Мінекономіки створений центр економічної стратегії. Проголосили стратегію економічної лібералізації. Але пройшло шість місяців – і що зроблено? Тут не обійтися без тиску бізнесу, який має зрозуміти, що капіталізація його активів вже досягла від’ємних величин. Тому **слід іти до великого бізнесу і через нього намагатися кардинально змінити неправильний напрям руху.** ■

СЛІД ТЕРМІНОВО “ЗАПУСТИТИ” В ДІЮ У 2016р. УКРАЇНСЬКИЙ БАНК ВІДБУДОВИ ТА РОЗВИТКУ



Юрій ПРОЗОРОВ,
радник Голови Комітету
Верховної Ради України
з питань промислової
політики і підприємництва,
Президент Українського
товариства фінансових
аналітиків

Вважаю, що операція з реструктуризації комерційних боргів України проведена “блискуче”: ми “купили час”. Тепер слід побудувати стратегію розвитку таким чином, щоб упродовж пільгового періоду досягти максимальних темпів зростання – з наступним

виходом на темпи сталого зростання, залучаючи західних інвесторів як партнерів у зростанні.

Проте сьогодні Україна перетворюється на аграрну державу. Цю тенденцію слід змінити, адже не можна пишатися тим, що ми стаємо аграрною державою завдяки сильному падінню промислових галузей. Ми повинні повернутися до статусу промислово-аграрної країни.

У питанні експортно-кредитної агенції слід використати німецький досвід, створивши спеціалізовану агенцію типу “Гермес” для цілей страхування та гарантування, а Укресімбанк має повернутися до своїх коренів – відійти від моделі універсального банку і сконцентруватися саме на кредитуванні експортно-імпортерських операцій.

Слід терміново “запустити” в дію у 2016р. Український банк відбудови та розвитку, інакше цього не станеться ні у 2017, ні у 2018р., і не буде впливу на структурні та інституційні умови зростання.

Девальвація національної валюти в Україні викривила структурно як нашу промисловість, так і попит з боку населення. Вона створила пастку доларизації, коли ніхто нікому не довіряє: клієнти не довіряють банкам, банки не довіряють один одному, а разом – не довіряють Національному банку України. Довіра до гривні опинилася на найнижчому рівні в історії України. Тому якщо й надалі будемо концентруватися на таргетуванні інфляції за її рівня в 60% та не будемо займатися своїми обов’язками щодо забезпечення стабільності національної валюти, то стагфляційна пастка зумовить запровадження інших, і достатньо жорстких заходів монетарної політики – аж до питання про можливу нову грошову реформу. Мають бути задіяні всі канали трансмісії грошово-кредитних ресурсів – а не лише валютний (який ми використовували багато років) або процентний канал, що використовується нині і веде до вимивання коштів підприємств реального сектору через високі процентні ставки. ■

МИ РИЗИКУЄМО ТИМ, ЩО ВІД НАС ПІДУТЬ КОЛОСАЛЬНІ МІГРАЦІЙНІ ПОТОКИ, І НАШ ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПРОСТО ЗНИКНЕ



Олег УСТЕНКО,
виконавчий директор
Міжнародного
Фонду Блейзера

Україна сьогодні стикається з величезним масивом ризиків – не стільки економічного, скільки геоекономічного характеру. Коли за підсумками 2015р. ВВП України на душу населення складе близько \$2 тис., а в сусідній Румунії – \$6 тис., в сусідній Угорщині – \$10 тис., в сусідній Польщі – \$15 тис., і навіть у сусідній Російській Федерації – \$8 тис., ми повинні всерйоз подумати, що **ризикаємо тим, що від нас підуть колосальні міграційні потоки, і наш трудовий потенціал просто зникне.** Надзвичайно серйозна ситуація в пенсійній системі загрожуює дуже потужними збоями з ризиком істотної соціальної дестабілізації.

Ситуація у світі змінюється досить швидко. Спостерігається тенденція до явного уповільнення росту світової економіки, зокрема бачимо уповільнення економіки Китаю, який вже не зможе показувати 7-відсоткове зростання; падає економіка Бразилії, яка

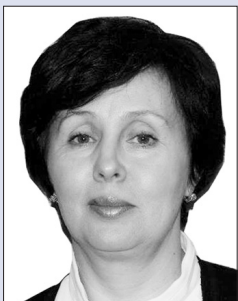
ще недавно видавалася стовпом економіки Латинської Америки. У світі формується нова воронка економічної кризи – на цей раз у зоні ринків, які розвиваються (*emerging market economies*) і які, за нечисленними винятками, почують себе погано. Водночас розвиваються серйозні політичні та геополітичні процеси: поширення тероризму, ІДІЛ, Росія; в ці “ігри” втягнуті вже всі більш-менш значні гравці. Інвестори налякані таким розвитком подій і виводять свої кошти з ринків, що розвиваються, а серед цих країн загострюється боротьба за обмежений обсяг пропозиції капіталу.

Який інтерес за таких умов мають іноземні інвестори вкладати кошти в економіку України – видно по припливу іноземних інвестицій в країну. Їх різке зниження є свідченням несприятливості інвестиційного клімату. І це є питання не лише продовження військових дій, але й стану грошової системи України.

Україна – специфічна в аспекті корупції. Ми чуємо заяви українських політиків, що корупційними каналами виводяться до \$5 млрд. з економіки, яка в цілому нині “вартує” \$85 млрд., отже це складає 6% ВВП країни. Виходячи з урядових даних, можна говорити, що в Україні є в еквіваленті \$85 млрд. грошей в офіційній економіці і стільки ж – у “тіні”. За оцінками представників транснаціональних компаній, що діють в Україні, “корупційний податок” складає близько 20%, які сплачуються з коштів, що обертаються в “тіні” – і ці \$17 млрд. – це не ті \$5 млрд., про які сказав губернатор Саакашвілі. Загалом ідеться про суму у \$22 млрд. Цих коштів вистачило б для того, щоб цілковито покінчити з дефіцитом державних фінансів, для вирішення питань стимулювання економіки з цілою низкою інвестиційних проектів. Без реальної боротьби з корупцією, економіка буде продовжувати скочуватися вниз, і на Україну можуть просто “махнути рукою”. Досягти успіху в цій боротьбі можна насамперед за рахунок ліквідації “корупційних дірок”.

Здійснювати податкову реформу необхідно: **потрібна ліберальна податкова реформа з пошуком покриття тимчасових фінансових розривів (*bridge loan*)**. Проте це є лише одним з елементів потрібних реформ: це “вишенька на торті”, а зовсім не основна страва. ■

ЗАКОНОДАВЧО ЗАКРІПИТИ ВИМОГИ ЩОДО ОBOB'ЯЗKOBOrO BИKONAHHЯ ДOKYMEHTІB, ЯKІ BИЗHACHAЮTЬ CTPATEГІЇ PОЗBИTKY



Лідія ШИНКАРУК,
член-кореспондент
НАН України

Питання структурних реформ та вмонтування у глобальні ланцюги доданої вартості має не лише економічний зміст. Для цього потрібна зміна світогляду та домовленості між бізнесом, громадянським суспільством і державними інституціями. У нас розроблялися непогані документи стратегічного характеру, але вони не виконувалися. Тому необхідно **законодавчо закріпити вимоги щодо обов'язкового виконання документів, які визначають стратегії розвитку**.

Для успішної реалізації промислової політики необхідні три комплексні заходи, а саме:

- об'єктивна оцінка можливостей досягнення конкурентних переваг;
- комплексне визначення перспектив ресурсного забезпечення розвитку;
- визначення перспектив виходу на ринки.

У цьому контексті важливе значення має відповідна рамкова програма ЮНІДО та розробка механізмів її реалізації, у т.ч. стосовно **формування в економіці України кластерів конкурентоспроможних виробництв**. Усе це має підтримуватися відповідними навчальними програмами для бізнесу, який має орієнтуватися не виключно на отримання швидкого прибутку, але й на формування сталих конкурентних переваг. ■

ДОТРИМУВАТИСЯ ПРИНЦИПУ 5 “Д”



Захарій ВАРНАЛІЙ,
професор кафедри фінансів
Київського національного
університету
ім. Тараса Шевченка

В Україні здійснюється “популістична” лібералізація. Але ж абсолютизація процесів лібералізації є також небезпечною, як і їх недооцінка. Проблема полягає в недостатності економічної, правової та іншої культури.

Одним із вимірів такої культури є боргова безпека, яка має охоплювати контроль використанням запозичень. Без цього матимемо зовсім інше формулювання теми подібного нашому круглого столу: “Нові борги і старі перспективи”.

В Україні сформувалася тіньова парадержава, яка надає на комерційних засадах державні послуги та суспільні блага на ринках. Загроза полягає в тому, що тіньова економіка є основним джерелом фінансування тероризму.

Не слід абсолютизувати європейські ринки. Правильною політикою буде диверсифікація ринків.

Загалом, в економічній політиці слід **дотримуватися принципу 5 “Д”**:

- дерегуляція (за умови посилення контролю за дотриманням законів);
- децентралізація (хоча при цьому ми повинні чітко усвідомлювати, кому передаємо повноваження);
- демонополізація;
- деолігархізація (хоч українським парадоксом є те, що у нас не було справжніх природних монополій і справжніх олігархів; у нас вони штучні й існують завдяки системі державних фінансів);
- детінізація.

У нас немає альтернативи співробітництву (а не просто запозиченням) з міжнародними фінансовими організаціями. Інакше жодні інвестиції не прийдуть в Україну.

Україна й досі залишається об'єктом міжнародних відносин, а наше завдання – стати їх суб'єктом. ■

ПРІОРИТЕТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

Проблема забезпечення конкурентоспроможності України в умовах її входження до єдиного ринку ЄС потребує правильного визначення стратегічних пріоритетів у торговельно-економічній політиці країни. Для формування таких пріоритетів важливим є врахування оцінок і позицій офіційних представників та незалежних експертів з цих питань в Україні та в ЄС.

Центр Разумкова звернувся до ряду офіційних осіб та вітчизняних і зарубіжних експертів з проханням викласти їх позицію із зазначеної проблеми у вигляді невеликого інтерв'ю з таких питань:

- *Які сфери (галузі, сектори) економічної діяльності можуть бути найбільш перспективними та мають потенціал конкурентоспроможності для розширення присутності України на ринках ЄС у близькій та більш віддаленій перспективі?*
- *Які внутрішні і зовнішні фактори найбільшою мірою перешкоджають конкурентоспроможності України на ринку Євросоюзу?*
- *Що сприятиме приєднанню України до європейських виробничих мереж і встановленню довготривалих торговельно-економічних зв'язків з європейськими компаніями-виробниками і споживачами?*

УКРАЇНА МОЖЕ ЗБІЛЬШИТИ ЕКСПОРТ СІЛЬГОСППРОДУКЦІЇ ВТРИЧІ



Юлія ВЕНГЕРОВИЧ,
Координатор комітетів
Європейської Бізнес Асоціації

– Які сфери (галузі, сектори) економічної діяльності можуть бути найбільш перспективними та мають потенціал конкурентоспроможності для розширення присутності України на ринках ЄС у близькій і більш віддаленій перспективі?

Україна продовжує дотримуватися європейського вектору розвитку та дійсно може стати повноцінним гравцем на ринку ЄС. Однак, слід тільки пам'ятати, що головною умовою цього є відповідність якості української продукції європейським стандартам. Особливої уваги потребують питання близької та віддаленої перспектив конкурентоспроможності для розширення присутності України на ринках ЄС.

У близькій перспективі можна очікувати насамперед збільшення експорту сільськогосподарської продукції. Експортний потенціал агросектору України є надзвичайно великим. Сьогодні частка сільськогосподарської продукції в загальному експорті складає близько 30%. Експортуються переважно продукти рослинництва: кукурудза, соняшникова олія, зернові злаки, соя. Перспективним є експорт фруктів та наросування експорту товарів тваринництва: курятина, жири та масла тваринного походження та ін. З огляду на продовольчу кризу у світі, спостерігається також динамічне зростання експорту української свинарської продукції. Також у результаті переорієнтації ринків збуту на ринок ЄС збільшено експорт винограду та яблучного соку.

За оцінкою ФАО, **Україна є ключовою країною у плані продовольчої безпеки й може збільшити експорт**

сільськогосподарської продукції втричі. Більше того, така продукція має низьку собівартість на світових ринках через здешевлення гривні.

Сьогодні експорт України є переважно сировинним. Для того, аби Україна почала експортувати не лише метал та агропромислову сировину, але й готові продукти, треба створити умови для розвитку інноваційної економіки, запровадити сучасні методи обробки сировини, почати виготовляти високоякісні готові продукти та обладнання.

Важливим напрямом є також посилення уваги до експорту послуг. У розвинутих країнах експорт послуг сягає 25-30% загального обсягу, тоді як в Україні – 17%. Зокрема, йдеться про IT-галузь, інженерні та будівельні послуги, які мають потенціал конкурентоспроможності на світових ринках.

– Які внутрішні і зовнішні фактори найбільшою мірою перешкоджають конкурентоспроможності України на ринку Євросоюзу?

Серед внутрішніх факторів, які перешкоджають конкурентоспроможності України на ринку ЄС, головними можна назвати наступні:

- повільна імплементація ЗВТ;
- неналагоджена система відшкодування ПДВ для експортерів;
- наявність валютних обмежень; надзвичайно актуальним є скасування 90-денного строку розрахунків за операціями з експорту/імпорту товарів;
- недосконалість митних процедур, особливо в частині імплементації норм Митного кодексу;
- проблеми з оформленням документації при відправленні вантажів (особливо у портовій сфері);
- відсутність системи контролю якості доріг;
- зношення основних фондів інфраструктури держпідприємств, які контролюють стратегічно важливі об'єкти у сфері логістики (залізничний транспорт);
- монополізація ринку авіап перевезень, неповне застосування принципу “відкритого неба”;
- законодавча невизначеність державних фінансових механізмів підтримки експорту, перш за все, кредитування експорту (особливо це актуально для малих і середніх підприємств).

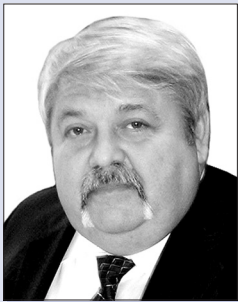
Серед зовнішніх факторів спостерігаються:

- технічні та інші бар'єри в торгівлі;
- обмежений захист українських експортерів на зовнішніх ринках;
- особливості функціонування європейського ринку, зокрема, домінування споживача над виробником та орієнтація на малий і середній бізнес.

– Що сприятиме приєднанню України до європейських виробничих мереж та встановленню довготривалих торговельно-економічних зв'язків з європейськими компаніями-виробниками і споживачами?

Українська продукція має відповідати європейським стандартам. Щоб досягти цієї мети, потрібно чітко визначити пріоритети та почати діяти. Зокрема, йдеться про забезпечення бізнесу інформацією щодо доступних послуг і доступу до кредитів; гармонізацію національного законодавства із законодавством ЄС, особливо в частині подолання технічних бар'єрів у торгівлі. Основним завданням для нас є також подолання інших бар'єрів у торгівлі, **модернізація і технічне переоснащення підприємств відповідно до стандартів ЄС** та отримання сертифікатів відповідності. Особливої уваги потребує спрощення митно-логістичних процедур при експорті товарів та усунення інших адміністративних перешкод. Доцільним було б також створення експортно-кредитного агентства для забезпечення просування товарів і послуг на нових ринках, що пов'язано з підвищеними ризиками. ■

УКРАЇНА МОЖЕ В ПЕРСПЕКТИВІ ЗНАЙТИ СВОЮ НІШУ У ГЛОБАЛЬНИХ ВИРОБНИЧИХ ЛАНЦЮГАХ ІННОВАЦІЙНОГО ТИПУ



Олександр ВЛАСЮК,
Перший заступник директора
Національного інституту
стратегічних досліджень

– Які сфери (галузі, сектори) економічної діяльності можуть бути найбільш перспективними та мають потенціал конкурентоспроможності для розширення присутності України на ринках ЄС у близькій і більш віддаленій перспективі?

Стратегія євроінтеграції України базується на концепції “конкурентної держави” (*Competitive State*), одна з ключових ідей якої полягає в тому, що конкурентоспроможність – це здатність до самооновлення. З іншого боку, серед економістів є досить популярною думка нобелівського лауреата П. Кругмана, що “конкурують фірми, а не держави”. З цих двох постулатів сучасної економічної теорії випливає завдання для України у сфері зовнішньоекономічних відносин: держава повинна створювати умови для своїх фірм, виходячи з національних інтересів.

Саме виходячи з національних інтересів прийняте рішення щодо євроінтеграційного напрямку розвитку України. При цьому враховувались і ризики, пов'язані насамперед із тим, що у процесі євроінтеграції:

- вихід продукції українських виробників на ринки ЄС може бути загальмований у зв'язку з її неналежною якістю (невідповідністю стандартам), неадекватною ціною, відсутністю необхідного маркетингового супроводу (реклами, аналізу ринків, необхідних юридичних процедур тощо);
- негативні наслідки затримки з виходом на ринки ЄС можуть бути посилені цілеспрямованим виштовхуванням українських виробників з ринків Росії та інших країн Митного союзу, а також проблемами з виходом на нові для України ринки “третьох країн”;
- нова структура зовнішнього товарообігу може підштовхувати економіку України до перетворення на технологічну периферію глобальної економіки (із втратою перспектив розвитку високотехнологічних галузей виробництва та неможливістю сприймати та адаптувати нові знання, що динамічно створюються в новій міжнародній інформаційно-комунікаційній парадигмі).

Було б помилкою вважати, що підписанням Угоди про асоціацію з ЄС питання євроінтеграції України безповоротно вирішене. Як казав У.Черчилль: “Це не кінець. Це навіть не початок кінця. Але, можливо, це кінець початку”. Зроблено перший, рішучий крок, а надалі слід прискорювати рух в європейському напрямі. З боку держави має бути швидка та ефективна імплементація Угоди – тобто реальне забезпечення умов для тісного торговельно-економічного співробітництва українських виробників з європейськими партнерами. Необхідна також активна участь громадянського суспільства в поточному моніторингу імплементації, експертних обговореннях і підготовці висновків і рекомендацій для влади.

Проте як знову ж кажуть британці: “Можна підвести коня до води, але не можна примусити його пити”. Тобто, виробники, бізнесмени повинні чітко розуміти, що держава не може й не повинна виконувати за них роботу з підвищення якості продукції, зниження її собівартості, організації реклами та маркетингу, налагодження транспортно-логістичної мережі, пошуку джерел фінансування тощо. Кожна сторона виконує свою роботу, а чітка взаємодія забезпечує синергетичний ефект.

Сьогодні країни ЄС є ключовими партнерами України в регіональній структурі товарообороту сільгосппродукції¹, сукупна частка яких склала у 2014р. 32,8 % (у 2013 р. – 31,2 %). У 2014р. найбільші обсяги експорту сільгосппродукції України до країн ЄС припадали на Іспанію (14,9%), Польщу (13%), Нідерланди (12,3%), Італію (11,3%), Німеччину (10,5%), Францію (8,3%).

Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі сільгосппродукцією між Україною і ЄС за підсумками 2014р. зросло на 56,9% порівняно з 2013р. і становило \$2 245 млн. – що, безумовно, результатом відкриття ЄС внутрішнього ринку для українських товарів. У 2014р. українські компанії повністю використали квоти за принципом “перший прийшов – перший обслуговується” за наступними товарними групами: мед; ячмінна крупа та борошно, оброблені томати, виноградний і яблучний соки, пшениця, кукурудза, крупи зернових. На 77,3% використана квота на м'ясо птиці, на 28 % – на солод.

¹ Товарні групи Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД) 53901689.1+54428716.9= 1-24; 2501 “Сіль”; 3301-3302 “Ефірні масла”; 3401 “Мило”; 5201-5202 “Волокно бавовняне і відходи”; 5301-5302 “Волокно лляне і пенькове”.

У 2015р. зазначена тенденція дещо сповільнилася, чому є як об'єктивні, так і суб'єктивні причини. Разом з тим, на 100% використані квоти на мед, кукурудзу, пшеницю, овес, ячмінну крупу та борошно, оброблені томати, виноградний та яблучний соки, м'ясо птиці². Водночас, залишаються незаповненими й без того мізерні квоти для баранини, обробленої продукції з цукру, крохмалю, цукрової кукурудзи, продукції з обробленого молока та обробленої продукції з масла, молочних вершків і зернових. Слід відзначити, що експорт цієї продукції може бути збільшений за рахунок використання тарифних квот лише за умови, якщо вітчизняні експортери зможуть задовольнити вимоги ЄС до безпечності і стандартів якості та відповідним чином її сертифікувати, адже саме це поки що не дає доступу на ринок для української свинини, яловичини, молока та йогуртів³.

Значний експортний потенціал має Україна в легкій промисловості, зокрема, виробництві одягу. Наша ніша – це не конкуренція з китайським “*ширпотребом*”, а добротний одяг і взуття для середнього класу (можливо, за європейським стандартом, *lower middle class*), що вимагатиме не лише якості, але й пристойного дизайну (чим уже активно займаються наші фахівці). Шанси виходу на європейський ринок мають і фармацевти, але лише за умови наведення в галузі належного порядку. Можливо також “підтягнути” до європейського рівня і металургію, але для цього її власникам та топ-менеджерам слід переорієнтуватися з випуску слябів на більш технологічну металопродукцію. Так, плани організації поставок до ЄС природного газу з Азербайджану, Ірану, а, можливо, і Туркменістану створюють непогану перспективу для виробників труб.

За прогнозом Американської торговельної палати в Україні, успішна реалізація Угоди про асоціацію в окремих стратегічних галузях дозволить забезпечити істотне зростання обсягів торгівлі з ЄС, зокрема: в сільському господарстві – на 42,8%, у харчовій промисловості – на 15,2%, у легкій промисловості – на 100%. Як результат, очікуване кумулятивне зростання ВВП передбачається на рівні 14,1%⁴.

Сьогодні ЄС, будучи потужним виробником та експортером високотехнологічної продукції⁵, **зацікавлений насамперед в українській сировині. Це підтверджується структурою українського товарного експорту до ЄС у 2014 р.**, найбільші частки якого припадали на чорні метали (22,9%), зернові культури (10,6%), руди, шлак та золу (9,3%), палива мінеральні, нафту і продукти перегонки (6,1%), насіння і плоди олійних рослин (5,4%)⁶. **Натомість з ЄС до України імпортується переважно продукція з високою доданою вартістю** – частка товарів машинобудування у структурі товарного імпорту з ЄС у 2014р. становила 23,2%, значними також були частки мінеральних палив (18%), фармацевтичної продукції (8,7%), пластмаси та полімерів (7%).

Переломити цю багаторічну тенденцію буде нелегко. Перспективи нарощування експорту української продукції з високою доданою вартістю на ринки ЄС

великою мірою визначатимуться рівнем впровадження на українських підприємствах міжнародних і європейських стандартів виробництва, а також їх здатністю конкурувати з європейськими виробниками, які матимуть можливість розширювати свою присутність на українському ринку завдяки зниженню тарифних бар'єрів.

Суттєвою проблемою є слабка обізнаність українських виробників з процедурами виходу на ринки ЄС. Проведене навесні 2015р. в рамках проекту ЄС “Ініціатива ЄС з усунення торговельних бар'єрів між ЄС та Україною” опитування українських компаній виявило, що лише 65% виробників знають про гармонізовані європейські стандарти для своєї продукції, для абсолютної ж більшості існує проблема знаходження необхідної інформації. Понад половини підприємств не обізнані з юридичними вимогами щодо виведення продукції на ринок ЄС (Директивами)⁷.

У номенклатурі машинобудівної продукції хороший експортний потенціал має товарна група 85 (електричні машини), частка якої у структурі експорту України до ЄС у 2014р. склала 9,7%. Країни ЄС є також основним ринком збуту для українського експорту ізоляційних електричних провідників (у 2014 р. 91,7% обсягу загального експорту цієї підгрупи у вартісному вираженні експортувалося на цей ринок) та частин для радіоприймальної апаратури (67,1%).

Максимальне використання Україною потенційних переваг від підписання Угоди має ґрунтуватися на глибокому реформуванні законодавчої бази (її горизонтальної і вертикальної структур), активізації міжнародного діалогу щодо залучення інвестицій для впровадження європейських стандартів виробництва, державній підтримці експортної діяльності національних товаровиробників та підвищенні конкурентоспроможності їх продукції на європейському ринку.

– Які внутрішні і зовнішні фактори найбільшою мірою перешкоджають конкурентоспроможності України на ринку Євросоюзу?

Частково відповідь на це питання наведена вище, коли йшлося про ризики євроінтеграційного процесу. Перше, що спадає на думку – це існуючі в ЄС нетарифні обмеження, що вимагає від України переходу на нові стандарти та технічні регламенти. Така робота потребує часу і грошей, а ще більше – розуміння та бажання. Проте це не зайві чи додаткові витрати державного бюджету, а поточні (розтягнуті на кілька років) виробничі витрати, спрямовані на підвищення не тільки якості продукції, а й якості життя в Україні. Слід виходити з того, що лише досягнувши високої якості життя, українці зможуть відчувати себе європейцями – незалежно від членства в тому чи іншому союзі.

Серед інших “факторів гальмування” процесу підвищення конкурентоспроможності національних товаровиробників слід відзначити слабкість високотехнологічної складової багатьох видів їх продукції, низький рівень маркетингового супроводу (реклама, логістичне забезпечення, технічне обслуговування тощо), складні

² Олексій Павленко. Європейські квоти для вітчизняного АПК: виклики та перспективи – LB.ua, 22 лютого 2016р., <http://blogs.lb.ua>

³ Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Вільна торгівля з Європейським Союзом. Тарифні квоти в рамках вільної торгівлі з ЄС – <file:///C:/Users/sidenko/Downloads/Quotas-infographica%20.pdf>.

⁴ Американська торговельна палата в Україні. Україна: огляд економіки – 2015, с.9, http://www.chamber.ua/Content/Documents/-761729926Chamber_Country_Profile_2015_UA.pdf

⁵ Найбільші прибутки в ЄС забезпечуються експортом продукції високо- та середньотехнологічних секторів, серед яких машинобудування, хімічна та фармацевтична галузі, авіакосмічна промисловість, харчопереробний комплекс. Див.: Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions For a European Industrial Renaissance: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52014DC0014>

⁶ Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2014р.: Статистичний збірник. – Сайт Держстату України, http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/menu/menu_ekon/zovnv_d_pl_bal.htm

⁷ Чи знають українські виробники як експортувати до ЄС? – Сайт “Торгівля без бар'єрів: Ініціатива Євросоюзу з усунення бар'єрів між ЄС та Україною, <http://ukr.no-trade-barriers.com/чи-знають-українські-виробники-як-екс/>

процедури митного оформлення, проблеми із забезпеченням прав інтелектуальної власності, і, звичайно, – з доступом до кредитних ресурсів. Не можна сказати, що ці проблеми невідомі самим виробникам. Насамперед їх мають вирішувати власники та топ-менеджери українських компаній. З іншого боку, держава також повинна вважати підтримку експортерів першочерговим завданням і надавати їм належну допомогу.

– Що сприятиме приєднанню України до європейських виробничих мереж та встановленню довготривалих торговельно-економічних зв'язків з європейськими компаніями-виробниками і споживачами?

Це дійсно важливе, але не таке однозначне питання, як може здаватися. Насправді ми маємо справу з дилемою: *залучатися до міжнародних виробничих ланцюжків під егідою транснаціональних корпорацій* (виступаючи як субпідрядники щодо окремих елементів готового продукту або навіть віддаючи іноземним компаніям авторство на фактично повністю український продукт – як це, до речі, часто практикується нашими підприємствами легкої промисловості), *чи просувати на світовому ринку свої бренди*, використовуючи такі фірмові (державні і приватні) марки як, скажемо, “Мотор Січ”, “Антонов”, “Воронін”, “Рошен” тощо – для того, щоб створити своєрідний бренд держави (*Brand State*), сприяти формуванню її іміджу як провідного виробника певних видів продукції (так, як Німеччина асоціюється, скажімо, з “Мерседесом”).

Обидва напрями мають свої “плюси” й “мінуси”. Вирішення – традиційно “посередині”: валюту до казни може принести як просування на ринку українських брендів (за умови серйозних зусиль з боку держави та самих виробників), так і більш активна дифузія українських компаній і технологій в середовище сучасної глобальної економіки.

Варто зазначити, що своїми конкурентними перевагами у багатьох секторах ЄС завдячує потужній виробничо-інноваційній інфраструктурі, яка підтримується, розвивається та фінансується і на рівні урядів країн-членів ЄС, і на рівні Європейської Комісії. Після підписання Угоди про асоціацію Україна має можливість приєднатися до таких програм та ініціатив, що сприятиме розбудові співробітництва на якісно новому рівні.

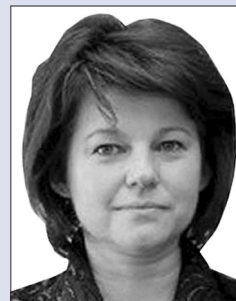
Так, підписання Угоди про асоційоване членство України в *Рамковій програмі ЄС з досліджень та інновацій “Горизонт 2020”* може надати нового імпульсу інноваційним зрушенням у вітчизняному промисловому секторі завдяки розширенню можливостей участі у програмах науково-технічного розвитку ЄС та інтеграції України до Європейського дослідницького простору. Це дозволить українським підприємствам та організаціям брати участь у проектах Програми на умовах, які мають і країни ЄС. Важливо здійснювати постійний моніторинг можливостей участі українських промислових підприємств та науково-дослідних організацій у проектах Програми, а також оперативно інформувати підприємства та організації щодо таких можливостей шляхом регулярного проведення семінарів, роботи зі ЗМІ та галузевими асоціаціями промислових підприємств.

Пильної уваги заслуговують також ініціативи ЄС з *інтернаціоналізації європейських кластерних мереж*⁸, де Україна може в перспективі знайти свою нішу у глобальних виробничих ланцюгах інноваційного типу.

Не повною мірою використовується в Україні потенціал інституту торгово-промислових палат (ТПП), який визнано одним з найбільш розвинутих та ефективних видів бізнес-асоціацій в усьому світі, що зумовлено його унікальним статусом у системі взаємодії держави та бізнесу, широким спектром делегованих державою повноважень у сфері внутрішньої та зовнішньої економічної політики. Слід розширювати спектр діяльності ТПП України: впроваджувати нові послуги та покращувати якість існуючих на основі регулярного проведення бенчмаркінгу та використання досвіду провідних ТПП світу, організовувати маркетингові дослідження потреб українських підприємств; створити систему електронної взаємодії ТПП України з підприємствами та консультацій у режимі он-лайн; збільшувати кількість безоплатних послуг підприємствам; публікувати на сайті ТПП України огляди та дослідження з макроекономічних питань і проблем розвитку підприємництва в Україні, а також прогнози розвитку економічної ситуації в Україні та світі.

Важливо не лише просувати національних виробників на ринки ЄС, але й *залучати європейські компанії до співробітництва на території України шляхом утворення дочірніх компаній та спільних підприємств у стратегічних галузях української промисловості* – машинобудуванні (насамперед автомобілебудуванні), фармацевтичній галузі, хімічному та харчопереробному комплексах, частки яких у товарному імпорті України з ЄС є найбільшими. В Україні вже є приклади успішної роботи європейських компаній в галузі фармацевтики (“ГлаксоСмітКляйн”, “Санофі Пастер”), автомобілебудування (*VW Group*), побутової техніки (“*Electrolux*”) тощо. Особливу увагу слід приділити залученню інвестицій країн ЄС у створення та розвиток в Україні замкнених циклів виробництва продукції вищих технологічних укладів – в атомній промисловості (щодо створення повного ядерно-паливного циклу – у межах, дозволених участю України в Договорі про нерозповсюдження ядерної зброї), високотехнологічних галузях машинобудування, хіміко-фармацевтичної промисловості з більш повним використанням ресурсного потенціалу України, зокрема, вітчизняної кольорової металургії (виробництва та перероблення алюмінію, титану, цирконію, урану).

ДОСТУП ДО РИНКІВ ЄС Є НЕ ЛИШЕ МОЖЛИВІСТЮ, АЛЕ Й ВИПРОБУВАННЯМ



Aprita ДАУДЗЕ,
Надзвичайний і Повноважний
Посол Латвії в Україні
у 2011-2015рр.

Понад рік тому, 27 червня 2014р., Україна та Європейський Союз підписали Угоду про асоціацію, яка втілює прагнення українського народу жити в сім'ї вільних і незалежних держав, де переважають почуття гідності та повага до прав людини. Український народ захистив свій європейський вибір і зробив можливим підписання Угоди.

⁸ EU Cluster Portal. European Cluster Observatory, http://ec.europa.eu/growth/smes/cluster/observatory/index_en.htm.

Підписавши Угоду, Україна вийшла на шлях реалізації прагнень подальшої інтеграції до ЄС. Сьогодні вона перебуває на початку довгого і сповненого викликів шляху всебічних реформ, спрямованих на побудову нової і процвітаючої європейської країни, яка буде рушійною силою необхідних змін у регіоні загалом. Непохитна прихильність влади України політичній асоціації та економічній інтеграції з ЄС вже перетворилася на конкретні результати, досягнуті у програмі реформ та імплементації Угоди про асоціацію, незважаючи на виклики суверенітету та територіальній цілісності країни через російську агресію.

Сьогодні більше, ніж будь-коли Україна має передумови розвивати міцне та усталене економічне середовище. Стратегічно значиме розташування України з її доступом до швидко зростаючих ринків, освічена робоча сила, величезний потенціал сільськогосподарського виробництва та машинобудівних галузей створюють добру основу подальшого розвитку. Якими б складними не були внутрішні умови, але вони вже створили підґрунтя для формування громадянського суспільства і спільного прагнення необхідних змін. Зовнішні чинники зміцнили позицію України стосовно зміни курсу розвитку економіки у напрямі як більш відкритих та динамічних ринків, так і виробництва товарів і послуг з більшим вмістом доданої вартості.

ЄС продовжує заохочувати керівництво України докласти особливих зусиль щодо ключових аспектів розвитку, зокрема таких, як конституційна реформа, децентралізація, боротьба з корупцією, підвищення рівня правосуддя, реформування енергетичного сектору, реформа системи соціального захисту. Зрозуміло, що ці зусилля отримають і надалі всебічну підтримку та допомогу з боку ЄС.

Однак, Україні необхідно виконати ще багато роботи не лише для закріплення демократичних змін, але й в аспекті практичної реструктуризації виробництва. Внутрішні передумови все ще не є достатніми для збільшення продуктивності та конкурентоспроможності, а також для створення стимулів до інновацій у традиційних секторах (машинобудування, сільське господарство). **Покладання надалі на традиційні виробничі ланцюги та ринки не може надати достатнього імпульсу розвитку нових секторів і нових підходів у сфері виробництва.** Це питання є значимим, Україні в її експорті необхідно зосередитися на výroбах з більшою доданою вартістю.

– Які сфери (галузі, сектори) економічної діяльності можуть бути найбільш перспективними та мають потенціал конкурентоспроможності для розширення присутності України на ринках ЄС у близькій і більш віддаленій перспективі?

Інформаційно-комунікаційні технології, сільське господарство, енергоефективність і зменшення споживання енергії – ось, на мій погляд, найбільш перспективні сфери для подальшої роботи. Україна має одну з найбільших у Центральній і Східній Європі галузей з аутсорсингу інформаційно-комунікаційних технологій та розвитку програмного забезпечення. Фактично, згідно з оцінками *Gartner Group*, з 2007р. Україна перебуває серед 30 країн світу з найбільшими обсягами операцій аутсорсингу. Близько 95% доходів цієї галузі надходить із зовнішніх ринків, переважно із США та ЄС. Компанії, що оперують в галузях інформаційних технологій, телекомунікацій і фінансових послуг, демонструють високий попит на розвиток програмного забезпечення та засоби тестування, управління

програмними додатками, підтримки користувачів та управління базами даних.

Упродовж останнього десятиліття саме в сільському господарстві (насамперед у секторі виробництва готової продукції) та, меншою мірою, у виробництві продовольчих товарів загалом спостерігалася найбільш позитивна динаміка як у випуску продукції, так і в продуктивності праці. Від 2003р. сільськогосподарське виробництво збільшилося на понад 75%. Це сталося насамперед внаслідок зростання з 2003р. продуктивності праці в секторі аграрного виробництва у 5,3 рази. Сільськогосподарське виробництво збільшувалося навіть під час серйозної економічної кризи та нинішньої політичної й економічної турбулентності. Такий розвиток вказує на природну конкурентну перевагу цієї галузі української економіки.

Реформування українського газового сектору є одним з ключових базових чинників успішної модернізації України. Зменшення енергоємності (яка є наразі однією з найвищих у світі) має вкрай велике значення і значний потенціал стимулювання зростання економіки України. Однак, з огляду на посилення тиску з боку Росії, яка розглядає будь-яке реформування в секторі української енергетики як загрозу власним інтересам, такі реформи, як здається, реалізувати буде надзвичайно складно, і це потребуватиме від української сторони сильної політичної волі. Водночас, розвиток ресурсів і технологій альтернативної енергетики міг би доповнити зусилля з реформування газового ринку і сприяти піднесенню рівня енергонезалежності, зменшивши тим самим міру вразливості України.

– Які внутрішні і зовнішні фактори найбільшою мірою перешкоджають конкурентоспроможності України на ринку Євросоюзу?

Внутрішні фактори можна умовно поділити на дві групи. Ті з них, які можна було б назвати “апаратні засоби” (“*hardware*”), стосуються переважно обладнання і технологій для виробництва якісних товарів, здатних конкурувати на ринках Заходу.

Для того, щоб збільшити продуктивність та обсяги доданої вартості у традиційних секторах, таких, як металургійне виробництво та сільське господарство, необхідні інновації та відповідні технології. Тут Україна повинна бути більш відкритою для інвестицій та опанування нових підходів у виробництві. Значною мірою це стосується високої енергоємності вказаних галузей, а також обмежувальної політики, яка перешкоджає входженню до країни іноземних інвесторів. Інвестиції і нові технології могли б надати можливості стимулювання виробництва енергії всередині країни і зменшення енергоспоживання. Через створення середовища, сприятливого для інвестицій, можна заохотити підприємців до спрямування більшого обсягу капіталу на український ринок.

Для того, щоб стимулювати зростання підприємництва, одним з головних пріоритетів уряду має бути розвиток малих і середніх підприємств (МСП). МСП є хребтом економіки, адже вони створюють фундамент для економічного зростання та розвитку через забезпечення зайнятості, адаптацію технологій і розвиток інновацій.

В економіці України також все ще недостатньою, порівняно з розвинутими країнами, є частка послуг. Так, ІТ-сектор має в Україні значний потенціал завдяки кваліфікованій робочій силі та відсутності зайвих вимог до здійснення прямих інвестицій. Однак, недостатність політики підтримки підприємництва і

слабкість внутрішнього ринку послуг не заохочують процеси розвитку в цій сфері. Є потреба в ширшому залученні інвестицій з метою розвитку інфраструктури транспортних послуг, оскільки Україна могла б відігравати значно більшу роль як глобальний центр торговельних операцій.

Із власного досвіду початку 1990-х років Латвія добре знає, який тривалий час потрібен для оновлення технічної і технологічної бази виробничих потужностей. Не всі виробничі підприємства змогли знайти ефективні рішення, а тому були закриті. Проте було доведено, що в більшості випадків правильним рішенням є інвестиції в оновлення виробничих активів. Для цього місцеві підприємці мали звертатися до банків по кредити, і цей процес не був абсолютно гладким, а навпаки – супроводжувався багатьма ризиками.

Що стосується другої групи факторів, що перешкоджають міжнародній конкурентоспроможності України, то тут спостерігається нестача певного її “програмного забезпечення”, а саме – належної професійної підготовки з міжнародного маркетингу та забезпечення безперервності процесу інновацій. Немає потреби доводити, що корисним тут є володіння іноземними мовами, передусім англійською. Один з моїх висновків – необхідність створювати для студентів можливості проходження інтернатури з метою якнайкращого пристосування до потреб бізнесу і знаходження адекватних засобів практичного застосування набутих теоретичних знань.

Серед зовнішніх перешкод, які мають бути подолані, я б назвала жорстоку конкуренцію, яка не дає можливості багатьом навіть намагатися вийти на перенасичений ринок ЄС. Ще одним зовнішнім чинником є глобальна економічна криза, яка мала тривалий вплив на багато національних економік. Україні потрібно продовжувати роботу над відновленням рівноваги у своїй зовнішній торгівлі та виробництві в напрямі входження в нові регіональні ланцюги створення вартості та глобальні ринки.

Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі (ПВЗВТ) з ЄС має велике значення для зміцнення економічних зв'язків і полегшення доступу до ринків в ЄС. Однак, **доступ до ринків ЄС є не лише можливістю, але й випробуванням, адже конкуренція часто вимагає високої якості, а не низької вартості товарів.**

Після відновлення в 1991р. незалежності Латвія накопичила помітний досвід впровадження реформ у контексті європейської інтеграції (наприклад, щодо молочного тваринництва, лісового господарства, фітосанітарної сфери тощо), який сьогодні може бути переданий Україні та іншим партнерам, що перебувають на шляху поглиблення асоціації з ЄС – якщо, звичайно, вони знайдуть цей досвід корисним для себе.

– Що сприятиме приєднанню України до європейських виробничих мереж та встановленню довготривалих торговельно-економічних зв'язків з європейськими компаніями-виробниками і споживачами?

Угода України з ЄС, включно з положеннями стосовно ПВЗВТ, сама по собі є основою сприяння встановленню більш тісних економічних взаємозв'язків. Вона стосується також і присутності України на ринку ЄС через встановлення відповідних стандартів і застосування необхідних інструментів їх досягнення (в рамках Плану імплементації УА/ПВЗВТ).

Україні слід найкращим чином використовувати послуги численних зарубіжних експертів, які надають поради щодо стратегії розвитку та передають

практичні знання в різних секторах діяльності. Латвія також зробила внесок у цю справу, надіславши до України у вересні 2015р. експерта з питань сільського господарства, а також передавши у двосторонньому порядку свій досвід реформ на регіональному рівні, в енергозбереженні, електронному врядуванні тощо.

Продовжується виконання проектів технічної допомоги в широкому колі секторів на багатосторонній основі – йдеться про донорів з ЄС та його країн-членів, Швейцарії, Норвегії, Канади, США та інших країн. Окрім цього, ЄБРР та ЄІБ оперують низкою програм, які надають українським МСП кращі умови доступу до фінансових ресурсів. Попередніми роками латвійські експерти вже брали участь у фінансованих ЄС твіннігових проектах у галузі ІКТ та сільського господарства. З 2014р. латвійські експерти реалізували проекти з навчання та надання консультацій щодо різноманітних аспектів сільськогосподарського розвитку, включно із створенням кооперативів, імплементацією стандартів ЄС у секторі виробництва молочних продуктів, а також реформування лісового господарства.

Реалізуються також інші ініціативи, наприклад, Європейська підприємницька мережа (EEN – *Enterprise Europe Network*), націлена як на встановлення контактів між підприємцями в галузі передачі технологій, так і на утворення партнерств у сфері торгівлі. Представництво ЄС в Україні у співробітництві з українськими партнерами організує семінари та конференції для місцевих підприємців з метою підвищення рівня їх знань та кваліфікацій, необхідних для тіснішого економічного співробітництва між ЄС та Україною.

Ми очікуємо, що набуття з 1 січня 2016р. чинності положень ПВЗВТ між Україною та ЄС зробить ще більший внесок у покращення ділового та інвестиційного клімату в Україні та принесе відчутні економічні та соціальні вигоди нашим суспільствам. Під час головування Латвії в Раді ЄС ми виразно заохочували країни-члени до якнайшвидшого завершення ратифікації УА, що дозволило б її повноцінне введення в дію та початок її імплементації в усій повноті її положень. Ми готові надавати Україні підтримку в її європейських реформах та амбіціях. ■

УКРАЇНІ ПОТРІБНО ПРОСУВАТИСЯ ВІД ЕКСПОРТУВАННЯ СИРОВИНИ ДО МОДЕЛІ ВИРОБНИЦТВА БІЛЬШОЇ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ



Сесілія МАЛЬМСТРЬОМ,
Комісар з питань торгівлі,
Європейська Комісія

– Які сфери (галузі, сектори) економічної діяльності можуть бути найбільш перспективними та мають потенціал конкурентоспроможності для розширення присутності України на ринках ЄС у близькій і більш віддаленій перспективі?

Україна вже є одним з провідних виробників низки сільськогосподарських товарів. Її ключові активи – земля та клімат – надають Україні значні порівняльні переваги та надають можливості просуватися на вищі поверхні ланцюгів створення вартості. Експорт

продукції тваринництва та продукції переробки сільськогосподарської сировини змінять позиції України на прибуткових експортних ринках – як в ЄС, так і в усьому світі. Не слід забувати, що з 2014р. ЄС в односторонньому порядку реалізував свої зобов'язання щодо доступу до свого ринку, передбачені положеннями про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі (ПВЗВТ) Угоди про асоціацію, у т.ч. стосовно чутливих ринків високовартісних сільськогосподарських товарів.

Для того, щоби повною мірою реалізувати свій потенціал, Україні потрібно завершити реформи в сільськогосподарському секторі з метою як підвищення продуктивності, так і поширення переваг експортоорієнтованого зростання сільського господарства, але насамперед забезпечення того, щоби український аграрний експорт відповідав вимогам якості та фітосанітарним стандартам, необхідним для входження на ринок ЄС. Земельна та податкова реформи будуть мати ключове значення для отримання переваг від значного потенціалу в аграрній сфері, забезпечення більш значних та стабільних інвестицій в цей сектор, а також більшого поширення переваг від зростання. Це принесе з собою таке потрібне для країни збільшення обсягів виробництва доданої вартості та зайнятості.

Фактично на цьому шляху вже досягнутий помітний прогрес, про що свідчить отримання Україною в останні пару років попереднього дозволу експортувати в ЄС столові яйця та яєчні продукти, а також м'ясо птиці. Останнім часом було також отримане право на експорт молочних продуктів. Сьогодні лише незначна кількість продукції тваринництва з України все ще не задовольняє необхідні вимоги для експорту в ЄС, але й відносно них робота продовжується.

Перспективними в аспекті потенціалу експорту на ринок ЄС виглядають й інші "легкі" галузі, прив'язані до землі, зокрема харчова та деревообробна. Але які б заходи підтримки розвитку цих галузей, у т.ч. заходи торговельної політики, не вживалися, вони мають бути сумісними з прийнятими Україною міжнародними зобов'язаннями. У цьому сенсі ми вже висловили глибоке занепокоєння рішенням України запровадити заборону експорту круглого лісу, оскільки це суперечить, не в останню чергу, положенням про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі Угоди про асоціацію.

Але можливості України не обмежуються сільським господарством. Легка промисловість, особливо на заході країни, має перспективи завдяки розширенню існуючих торговельних та інвестиційних зв'язків з сусідніми країнами ЄС. Аналогічно, розвиток галузі інформаційних технологій має значні перспективи як в аспекті експорту послуг в ЄС, так і розвитку сектору малих та середніх підприємств. Це потребує лише незначних інвестицій, а наявність кваліфікованих працівників означає, що цей сектор буде в Україні й надалі розширюватись та мотивувати до праці молодих та здібних професіоналів.

Що стосується традиційних експортних поставок, особливо виробів важкої промисловості, то вони й надалі будуть стикатися з труднощами через тривале недостатнє інвестування і зниження конкурентоспроможності. Для зміни цього тренду Україні важливо залучити достатні обсяги капіталу для модернізації цих галузей. Ключовою передумовою для цього є поліпшення ділового клімату, і ми закликаємо Уряд України з усією рішучістю продовжувати рух шляхом реформ.

– Які внутрішні і зовнішні фактори найбільшою мірою перешкоджають конкурентоспроможності України на ринку Євросоюзу?

Якщо будь-яка компанія здатна постачати на внутрішній ринок якісні товари та послуги за привабливими цінами, не існуватиме фундаментальних причин для того, щоби вона не могла робити цього і відносно світових ринків. Звичайно, продавати за кордон, ніж на внутрішній ринок завжди складніше. Проте слід мати на увазі, що інвестування з метою розвитку продажів високоякісних товарів та послуг на внутрішньому ринку водночас зробить компанію більш конкурентоспроможною за кордоном, і навпаки.

Починаючи з квітня 2014р., українські компанії мають змогу експортувати товари на європейські ринки без сплати мита, оскільки ЄС вирішив у той момент відкрити свої ринки в односторонньому порядку з метою підтримки України ще до того моменту, як з 1 січня 2016р. розпочалося тимчасове застосування положень про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі (ПВЗВТ) Угоди про асоціацію.

Однак, вірним є й те, що сьогодні Україна все ще не має спільних з ЄС стандартів. Це створює так звані нетарифні бар'єри, які можуть бути поясненням того, що попри відкритість ринку ЄС і всупереч очікуванням, експорт в країни Євросоюзу, всупереч очікуванням, з минулого року не зростає. Саме на вирішення цих проблем буде спрямоване застосування з 1 січня 2016р. положень про ПВЗВТ Угоди про асоціацію, заохочуючи Україну гармонізувати свої правила функціонування ринків з правилами ЄС, а фактично інтегруючи Україну в найбільший економічний простір світу.

– Що сприятиме приєднанню України до європейських виробничих мереж та встановленню довготривалих торговельно-економічних зв'язків з європейськими компаніями-виробниками і споживачами?

Це є ключовим питанням. Включення в європейські ланцюги створення доданої вартості було наріжним каменем економічного успіху в таких країнах, як Польща та Чеська Республіка упродовж останніх двох десятиліть. А інтеграція в глобальні ланцюги створення вартості проявляє себе як тривала тенденція. Успіху досягають ті економіки, які з розумом зосереджуються на окремих сегментах виробництва, щодо яких вони мають особливі навички та здатність діяти ефективно. Ось чому **Україні потрібно просуватися від експортування сировини до моделі виробництва більшої доданої вартості.**

Існує три шляхи, якими це можна забезпечити.

По-перше, Україна повинна імплементувати ПВЗВТ Угоди про асоціацію, тому що це створює передумови для зацікавленості європейських компаній у перенесенні (аутсорсингу) частини свого виробництва в країну, яка поділяє з ними спільні норми і стандарти.

По-друге, Україна має просуватися швидше шляхом поліпшення ділового клімату та особливо – боротьби з корупцією. Це має критичне значення для залучення іноземних інвестицій, які у більшості випадків є передумовою для того, щоби стати частиною ланцюга з продукування складних виробів, а також щоби отримати переваги від передачі технологій.

По-третє, і це, можливо, є найскладнішим кроком, Україна повинна полегшити процеси реструктуризації в різних галузях, особливо найменш ефективних з них, щоби дозволити перерозподіл ресурсів у цільові сегменти економіки і більш перспективні галузі. ■

НЕОБХІДНО ВРАХОВУВАТИ ДОВГОСТРОКОВІ НАСЛІДКИ НИНІШНІХ РІШЕНЬ



Михайло НЕПРАН,
Перший віце-президент,
генеральний секретар
Торгово-промислової
палати України

– Які сфери (галузі, сектори) економічної діяльності можуть бути найбільш перспективними та мають потенціал конкурентоспроможності для розширення присутності України на ринках ЄС у близькій і більш віддаленій перспективі?

Якщо говорити про найближчу перспективу, то зрозуміло, що очікувати кардинальних змін, порівняно з нинішнім становищем, не варто. Тому значна частка конкурентоспроможної продукції буде створюватись у низькотехнологічних галузях економіки (сільське господарство, чорна металургія, хімія).

У більш віддаленій перспективі значний потенціал розширення експорту міститься в т.зв. “новій”, “постіндустріальній”, “креативній” економіці, до якої належать не лише галузь IT-послуг, а також архітектура, музична, кіно- індустрії тощо.

Реалізувати в найближчій перспективі експортний потенціал аерокосмічної сфери, судно- та машинобудування буде вкрай важко – оскільки у країнах, з якими передбачається лібералізація торговельних відносин, ці галузі перебувають на високому рівні технологічного розвитку. На значне державне замовлення, яке забезпечує серійне виробництво, сподіватися також не варто, враховуючи скрутне економічне становище країни. Але в більш віддаленій перспективі потрібно знайти можливості для повернення цим галузям провідного місця у вітчизняній економіці.

Окремої уваги потребує розвиток експортного потенціалу транспортних послуг, що обумовлено географічним розташуванням України на перетині міжнародних шляхів між Європою та Азією, а також басейнами Балтійського та Чорного морів. Саме цей сектор матиме значний попит, як з боку країн-членів ЄС так і швидко зростаючих країн Азії. Але для отримання зиску, інвестиції у транспортну інфраструктуру потрібно залучати вже сьогодні та опрацьовувати можливі сценарії і ризики, враховуючи загрози припинення транзиту газу територією України до Європи, на який припадає суттєва частка доходів від цього виду послуг.

– Які внутрішні і зовнішні фактори найбільшою мірою перешкоджають конкурентоспроможності України на ринку Євросоюзу?

Почнемо з внутрішніх факторів, які мають ключове значення. Насамперед, це катастрофічна технологічна відсталість нашої економіки. Якщо економічно розвинуті країни активно впроваджують виробництва 6-го технологічного укладу (нано-, біо- тощо) та визначають стратегічний курс на неоіндустріалізацію економіки, тобто індустріалізацію на новій технологічній основі, то структура економіки України не лише

не покращується, а в певному сенсі навіть деградує. Так, збільшення експорту зернових на тлі падіння експорту продукції машинобудування є в край негативною ознакою.

Другим важливим фактором є соціально-політична нестабільність, обумовлена анексією Криму і збройним конфліктом на Донбасі. Загрози поширення конфлікту знижують довіру до вітчизняного бізнесу, що заважає встановленню довгострокових бізнес-відносин. До того ж, частина орієнтованих на експорт виробництв розташовані безпосередньо в зоні бойових дій, що обмежує можливість їх безперервної діяльності, в т.ч. пов'язаної з експортом продукції.

До кола внутрішніх перешкод також належить відсутність в Україні експортного-кредитного агентства. Заяви Міністра економічного розвитку і представників експертного співтовариства свідчать, що усвідомлення необхідності його створення є, але самого агентства досі немає.

Головною зовнішньою перешкодою є помірне, порівняно з країнами Азійсько-Тихоокеанського регіону, зростання економіки країн ЄС. Тому вкрай важко виходити на глибоко сегментований європейський ринок, де, з одного боку, десятиліттями оперують традиційні для нього фірми, а з іншого – постійно нарощують експорт азійські країни. Як наслідок – вітчизняним виробникам доводиться фактично відвоюовувати свою частку цього ринку.

У разі відсутності структурних реформ, навіть за умов глобального економічного зростання та, відповідно, відновлення вітчизняної економіки на застарілих потужностях, Україна може потрапити до т.зв. “пастки середнього доходу”. У такій ситуації фактор цінової конкурентоспроможності, порівняно з бідними країнами, втрачається – на тлі підвищення внутрішньої середньої заробітної плати, а технологічно застарілі виробництва – програвать конкуренцію в якості продукції розвинутим країнам. Тому **державна стратегія розвитку галузей, орієнтованих на експорт, має бути комплексною і враховувати довгострокові наслідки нинішніх рішень.**

Окремо слід зауважити, що на тлі вказаних факторів, що обмежують експорт, труднощі експортерів з відповідністю технічним стандартам ЄС не мають фундаментального характеру: найбільшими роками переважна більшість виробників впровадять необхідні технологічні умови. В цьому процесі активну роль відіграє й Торгово-промислова палата (ТПП) України, яка організовує і проводить відповідні навчальні заходи серед експортерів країни.

– Що сприятиме приєднанню України до європейських виробничих мереж та встановленню довготривалих торговельно-економічних зв'язків з європейськими компаніями-виробниками і споживачами?

Приєднання України до європейських виробничих мереж можливе двома основними шляхами. По-перше, за рахунок подальшого вбудовування економіки України, як постачальника сировинної і низькотехнологічної продукції для її споживання та обробки у країнах ЄС, а також трудових ресурсів для виконання низькокваліфікованих робіт. Такий шлях значною мірою влаштовує Європу та частину вітчизняного бізнесу, зорієнтовану на експорт відповідної продукції. Але чи влаштовує він Україну в цілому? Відповідь неоднозначна. Так, з точки зору класичної економічної науки, на “об'єднаному” ринку ЄС-Україна має автоматично встановитися рівновага і кожна країна та

підприємство, реалізуючи свої конкурентні переваги, посяде оптимальне місце. Для нас – це закріплення на найближчі роки нинішньої відсталості структури економіки з можливостями її поступової трансформації у віддаленій перспективі.

Тому з позицій практичного досвіду інших країн більш перспективним шляхом є максимальне приєднання вітчизняного бізнесу, де це можливо, до високотехнологічних складових ланцюжків створення доданої вартості. Це потребує консолідації ресурсів не лише для оновлення виробничої інфраструктури, але й модернізації управління та мислення на держаному та бізнесовому рівнях. Розвиток за цим сценарієм стикнеться з низкою проблем – від залучення багатомільярдних інвестицій на модернізацію виробничої і транспортної інфраструктури до подолання корупції у процесі їх використання. Відповідно, його реалізація є більш ризикованою, порівняно з першим шляхом.

Незалежно від того, яким шляхом відбуватиметься приєднання України до європейських виробничих мереж, одним з пріоритетів буде покращення інституційного середовища всередині країни як через поглиблення його відповідності європейській культурі ведення бізнесу, так і посилення комунікацій між бізнесом і владою на національному та міжнародному рівнях. Це дозволить мінімізувати транзакційні витрати вітчизняних виробників при експорті товарів і послуг.

Саме над цим працює ТПП України, постійно налагоджуючи комунікації вітчизняних підприємств з представниками іноземного бізнесу і влади, організовуючи зустрічі в Україні та бізнес-делегації до країн ЄС. Також ТПП України забезпечує методичний і практичний супровід експортної діяльності малого та середнього бізнесу.

Підводячи підсумки, вважаю за необхідне зазначити, що обраний шлях на євроінтеграцію не буде простим, але вже в середньостроковій перспективі у країні з'являтимуться значні позитивні зрушення. Однак цього позитиву в жодному разі не можна чекати в бездіяльності, вітчизняний бізнес і влада повинні максимально плідно працювати і співпрацювати. ■

УКРАЇНИ НЕОБХІДНО ПОЗБУТИСЯ НЕГАТИВНОГО ОБРАЗУ ТА РОЗРОБИТИ БРЕНД КРАЇНИ



Крістофер А. ХАРТВЕЛЛ,
Президент Центру
соціально-економічних
досліджень CASE (Польща),
професор Університету
Козьмінського (Польща),
позаштатний професор
Російської академії народного
господарства та державної
служби при Президенті РФ

– Які сфери (галузі, сектори) економічної діяльності можуть бути найбільш перспективними та мають потенціал конкурентоспроможності для розширення присутності України на ринках ЄС у близькій і більш віддаленій перспективі?

Загалом економіка України є доволі диверсифікованою, особливо порівняно з країнами Євразійського економічного союзу, які спираються майже повністю на сировинні товари та видобуток природних ресурсів. Сільське господарство в цілому продовжує бути

неймовірно перспективним для України, хоча воно стикається з багатьма перешкодами, про які буде сказано далі. У середньостроковій перспективі, за наявності правильних стимулів та усунення існуючих бар'єрів, сільське господарство здатне здійснити насправді серйозне вторгнення на ринки в усьому світі, а не лише в ЄС. Крім цього, наявність в Україні поєднання добре освіченої і дешевої робочої сили також надає відмінні можливості в більш високотехнологічних секторах, хоча тут і присутня сильна конкуренція з боку інших країн, а отже Україні, як новачку, буде непросто прорватися на ці ринки.

Проте, за чудових перспектив у галузі інформаційно-комунікаційних технологій, Україна водночас не повинна нехтувати наявними перевагами в металургії та машинобудуванні, а має створити в цих сферах краще промислове виробництво, здатне відповідати запитам і вимогам до якості з боку споживачів у країнах Заходу. Сприяти підвищенню потенціалу конкурентоспроможності широкого загалу компаній і секторів економіки могло б також скорочення витрат всередині фірм: конкурентоспроможність починається всередині країни, а неефективне споживання енергії, яке демонструють багато великих українських компаній (особливо в металургії), є дійсно марними витратами, що шкодить спроможності конкурувати. Українські фірми мають бути "підтягнутими", гнучкими та охочими до здобуття нових ринків, а не гігантами радянського типу, які спираються на "тонни валового випуску". Українські підприємці стануть конкурентоспроможними тоді, коли вони оперуватимуть на основі низьких витрат, але для цього в минулому вони не мали достатніх стимулів.

– Які внутрішні і зовнішні фактори найбільшою мірою перешкоджають конкурентоспроможності України на ринку Євросоюзу?

На жаль, досі є дуже багато факторів, які перешкоджають конкурентоспроможності України, особливо на ринку ЄС. Перший з них стосується сільського господарства – невисока якість продукції. Незалежно як до цього ставитись, але ЄС має дуже жорсткі стандарти якості, і здається, багато малих виробничих фірм не здатні їм відповідати. Досягнення відповідності – тривалий процес, і хоча в Україні є успішні приклади (особливо виробництво м'яса птиці), проте цей фактор негативно впливає на обсяги торгівлі. Звичайно, застаріла проблема українського бізнесу – його реальна нездатність упродовж 20 років припинити "смокати російську соску". Він розмірковував так: якщо поруч існує вже готовий для виходу ринок, навіщо йти ще кудись? І потрібні дійсно сконцентровані зусилля всього бізнесу для того, щоб подолати цю звичку.

Особливо важливе значення – не лише для сільського господарства, але й загалом з позиції забезпечення верховенства права і прав власності, має питання мораторію на продаж землі. Відмова людям у праві продажу своїх земельних ділянок – у кращому випадку, є формою патерналізму, а в гіршому – імперіалізму, і впродовж усієї історії слугувало тому, щоб тримати народ у бідності. Царистська Росія наприкінці XIX ст. наклала обмеження на право продажу земельних ділянок у Польщі, тому що не хотіла, щоб поляки стали надто багатими чи заможними. Збереження цих обмежень у нинішніх умовах містить той самий посыл для звичайних українців: вам не можна довіряти прийняття рішень щодо вашої землі, тому що ви зробили з нею щось погане, а отже набагато краще, щоб ви дозволили нам – багатим і наділеним владою політикам – вирішувати, коли ваші земельні ділянки можна продавати.

Інфраструктура в Україні теж є доволі відсталою, що має особливе значення для сільського господарства, яке є чутливим до фактору часу при виході на ринок, хоч і для інших секторів це також важливо. Система перевезень залізницею перебуває в безладі внаслідок державної монополії, а отже – необхідне розширення участі приватного (в т.ч. іноземного) сектору в наданні інфраструктурних послуг. Досить нерозумним (і неточним по суті) запереченням проти механізмів вільної ринкової економіки буде запитання: “А хто ж будуватиме дороги?”. В Україні відповіддю на це має бути: “Приватний сектор, тому що держава неспроможна робити це”. Залучайте до цієї роботи, наприклад, індійців, які продемонстрували фантастичні здібності у створенні об’єктів інфраструктури по всьому світу, і дозволяйте їм вимостити шляхи на захід.

За межами згаданих структурних питань є ще багато внутрішніх чинників, які контролює уряд, але їх використання просувається вперед занадто повільно. Україна має, порівняно з Європою, низьку вартість робочої сили, і необхідно усунути перепони для застосування цієї переваги: слід спростити процедури відкриття бізнесу, а ще більше – його ведення. Підприємці повинні врегульовувати свої стосунки з державою не частіше як один раз на рік, хоча, можливо, й дещо частіше, якщо вони діють у сферах шкідливого виробництва. Україні потрібно намагатися не просто струсити з себе залишки минулого стосовно її бізнес-середовища, вона повинна шукати шляхів перевернення інших країн світу. Якось на одному з форумів у Варшаві я зауважив, що Україна має стати ще одним Сінгапуром – і це викликало гучний сміх. Але ж я не казав, що Україна була на шляху до перетворення на одну з найбагатших країн світу, проте вона має повторити те, що робили ці країни. Обмежене регулювання, відсторонення держави від втручання в економіку, підтримка бізнесу через відмову від перешкоджання йому. Це є відмінним способом для негайного збільшення конкурентоспроможності України, особливо в середовищі країн-сусідів.

Нарешті, в контексті зовнішніх чинників, безперечно, істотний вплив справляє російське вторгнення. Ті невизначеність і нестабільність, які воно спричиняє, означають небажане згасання інвестування. А без цього українським фірмам важко зростати та конкурувати. Із заходу також виходить небезпека, а саме та, що ЄС може вповільнити процес лібералізації під тиском крайнього націоналізму або бюрократії у Брюсселі. Українські фірми лише тоді навчатися конкурувати на ринку ЄС, коли вони будуть присутні на цьому ринку, а для цього вони мають отримати доступ до нього. Все, що уповільнює відкриття ринку, зменшення імпорتنих тарифів, усунення нетарифних бар’єрів – матиме наслідком лише те, що український бізнес не зможе набутися конкурентних переваг. Не всі фірми виживуть у конкуренції на заході, проте ми ніколи не дізнаємося, які з них виживуть, якщо тільки не дати їм можливість вийти на західні ринки та конкурувати там.

– Що сприятиме приєднанню України до європейських виробничих мереж та встановленню довготривалих торговельно-економічних зв’язків з європейськими компаніями-виробниками і споживачами?

Що стосується перспектив залучення в ланцюги виробництва, то слід виходити з необхідності для українських фірм у всіх секторах виконати домашнє завдання і зрозуміти, в яких нішах вони могли б діяти і реально використовувати свої переваги. Як я вже згадував, кваліфікована та недорога робоча сила є



свонайвищою мірою привабливим фактором, розташованим так близько до кордонів ЄС, тому українські фірми мають якнайактивніше використовувати це. Підприємці тут повинні постійно бути в ділових поїздках, подорожуючи до Франкфурта, Варшави, Праги чи Барселони, де зустрічатимуться з постачальниками і потенційними інвесторами. Цьому сприятиме й активніше опанування англійської мови, адже англійська – це мова комерції, але такий самий вплив матиме й вивчення мови цільового ринку.

Для того, щоби встановити комерційні зв’язки, я думаю, в короткостроковому періоді істотне значення має питання якості, а в довгостроковому – питання стабільності. Прихильність до бренду будується через визнання якості та, безперечно, безперервності, здатності постійно надавати послугу краще за будь-кого іншого й за першим викликом. Це, напевно, означає – як я вже зазначав, – що українські фірми мають перспективи радше на шляху захоплення певних незайнятих ніш завдяки їх фактору витрат на робочу силу і потенціалу зростання ринку, ніж на шляху перетворення на великих гравців у якійсь галузі. Ще раз підкреслю, сектор виробництва м’яса птиці є доволі показовим прикладом того, як можна досягти успіху.

Нарешті, не можна також недооцінювати тут і ролі реклами, хоча слід мати на увазі, що споживачі в Німеччині або Фінляндії істотно відрізняються від тих, що в Україні чи Росії. Наприклад, іспанці не бачать моторошних зображень дитини, яка сміється, які ми можемо знайти на шоколадках з Росії. Українські фірми мають взяти це до уваги, позиціонуючи себе на роздрібному ринку. Допомогти в цьому може також і знаходження Україною свого власного бренду для своїх виробів. Наприклад, Нова Зеландія показує себе на ринку як вкрита пишною рослинністю та незаймана земля – і цей образ дійсно сприяє повсюди їх продажам молочних продуктів і вина. **Україні необхідно позбутися свого негативного образу** (корупція, Чорнобиль, війна) та розробити бренд країни, який споживачі могли б охоче асоціювати з країною. Можливо, щось на кшталт “житниця Європи”.

І на завершення: чого слід цілковито уникати, так це надання державної допомоги окремим секторам або галузям в намаганні стимулювати встановлення зв’язків у рамках виробничих ланцюгів або ж завоювання споживачів. Найменше, чого потребує Україна, – це ще одного джерела доходів рентного типу, ще одного шансу для корупції, і ще більшої політизації ринкового простору. Інші країни вже намагалися впроваджувати цей підхід промислової політики, але зазнали нищівної поразки: просто погляньте на ті серйозні ускладнення, з якими сьогодні стикаються країни БРІКС, – і цього буде досить, щоб Україна повністю уникала цієї стратегії. ■

ФІНАНСОВІ ІНСТИТУТИ ПІДТРИМКИ КОНКУРЕНТО- СПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ



Захарій Варналій,
професор кафедри фінансів
Київського національного університету
ім. Тараса Шевченка

Для України проблема забезпечення конкурентоспроможності була актуальною впродовж усіх років незалежності. Це пов'язано, *по-перше*, з виходом України на світовий ринок та її включенням у глобалізаційні процеси, що супроводжуються загостренням суперництва з боку іноземних конкурентів та іншими ризиками, спричиненими глобалізацією. *По-друге*, появою гіперконкуренції в розвинутих країнах, що потребує від вітчизняних виробників адаптації до нових засобів конкурентної боротьби, яка ґрунтується на творчості, швидкості одержання інформації, впровадженні нововведень тощо. *По-третє*, невідповідністю структури вітчизняного виробництва та його технологічного рівня епосі постіндустріального розвитку, що унеможливорює забезпечення високого рівня конкурентоспроможності країни.

На основі дослідження концепцій конкурентоспроможності та узагальнення поглядів науковців на сутність цієї категорії пропонуємо трактувати категорію **“конкурентоспроможність національної економіки”** як здатність національних економічних суб'єктів витримувати конкуренцію на світових ринках завдяки створенню в країні таких умов господарювання, що забезпечують суб'єктам можливість підвищувати інноваційну активність та ефективність, а в результаті досягати високого рівня добробуту та національної безпеки країни¹.

Зміцнення конкурентоспроможності економіки України вимагає розвинутих та ефективно діючих фінансових інститутів.

Фінансові інститути – організації різних форм власності (юридичні особи), основна діяльність яких пов'язана із становленням, функціонуванням і розвитком фінансового ринку, акумуляцією фінансових ресурсів, регулюванням доступу до них, визначенням принципів їх використання, а також з формуванням (емісією) власних фінансових зобов'язань – з одного боку, та з придбанням чужих фінансових зобов'язань (тобто зі створенням фінансових вимог) – з іншого.

Вирізняють **три основні групи фінансових інститутів**: фінансові посередники, міжнародні фінансові інститути, фінансові інститути-регулятори.

1. ФІНАНСОВІ ПОСЕРЕДНИКИ, ЩО ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ТА КОНКУРЕНТО- СПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ

Важливою складовою фінансових інститутів підтримки конкурентоспроможності економіки України є **фінансові посередники**².

Аналізуючи роль і значення фінансових посередників та організацій фінансового ринку, слід зазначити, що однією з основних об'єктивних причин поглиблення у 2014-2015рр. тривалої економічної

кризи в Україні, зростання темпів падіння виробництва, які за повідомленням Держкомстату за підсумками I кварталу 2015р. склали 17,6%, а за підсумками II, порівняно з II другим кварталом 2014 – 14,7%³, є досягнення критичного рівня старіння виробничого капіталу, яке накопичувалося десятиліттями. Сьогодні 90% вітчизняних підприємств неспроможні скласти на світовому ринку конкуренцію іноземним компаніям через технологічну застарілість виробництва традиційної економіки, так і не подолану через відсутність ринкової конкуренції і бюрократичний протекціонізм

¹ Варналій З.С. Конкуренція і підприємництво. – Київ, 2015, с.71.

² Фінансове посередництво – економічна діяльність з надання кредитних, депозитних, страхових, лізингових, трастових, касово-розрахункових та ін. фінансових послуг. Див.: Фондовий ринок: підручник. – Київ, 2015.

³ Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і частини зони проведення АТО.

щодо великих підприємств. Подолати нинішню економічну кризу можна лише на основі інноваційно-технологічної модернізації національного господарства. А тому головне й першочергове завдання сьогодні – зацікавлення власників українських підприємств в такій модернізації і забезпечення її фінансування. Це завдання не з легких і має, зокрема, такі три особливості:

- інноваційний розвиток вимагає залучення в наукомісткі високотехнологічні виробництва значних довгострокових інвестицій, наявності як внутрішніх, так і зовнішніх джерел фінансування. За інших рівних умов капіталовкладення в інновації завжди перевищують фінансування поточного налагодженого виробництва, оскільки впровадження нової технології потребує коштів і на її створення, і на використання, тобто – на перебудову виробничого процесу;
- інвестиції в інноваційну діяльність, особливо у створення перших зразків інноваційного продукту, належать до категорії “ризикового капіталу”, адже поки інновація не буде створена і випробувана, ніхто не може гарантувати успіху;
- підтримка і стимулювання інноваційної діяльності потребують використання різноманітних методів та інструментів фінансової допомоги: крім державного фінансового сприяння (яке має особливе значення для розвитку сектору малого підприємництва), залучення різних фінансових інститутів (комерційних банків, спеціалізованих фондів, фінансово-промислових груп, концернів, кредитних спілок, приватних осіб). Зручними для фінансування ризикових інноваційних проєктів вважаються кредити венчурних фондів та інших цільових джерел, адже вони, як правило, надаються на пільгових умовах.

Нинішній стан сектору МСП свідчить, що наразі в країні не створено ефективного механізму використання кредитних і фінансових ресурсів для стимулювання інвестиційної та інноваційної активності, отже – не сформовано умов для підвищення конкурентоспроможності економіки. Звичайно, це можна пояснювати тривалим періодом економічної кризи та інфляційних процесів. Однак, як засвідчує практика, і в періоди позитивних економічних зрушень, коли Україна виходила з т.зв. “фази виживання”, капітали й ресурси спрямовувалися переважно в низькотехнологічні, сировинні та напівсировинні галузі, а не в сегменти наукомісткої економіки, як у розвинутих країнах (врізка “Державна підтримка інновацій...”⁴). І сьогодні фінансові потоки головним чином зосереджені в тих галузях національної економіки, які дають миттєву вигоду, що репродукує економічний застій і втрату конкурентоспроможності⁵. Відсутність переміщення доходів з низькотехнологічних сегментів у високотехнологічні відтворює відсталу структуру і стримує інноваційну діяльність.

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙ: ДОСВІД РОЗВИНУТИХ КРАЇН

У розвинутих країнах на фінансування інновацій значні кошти виділяє держава. Форми державної допомоги є наступними:

- **пряме фінансування** науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) у формі субсидій на розробку і просування нових технологій, товарів і послуг, яке за обсягом складає до 50% сукупних витрат підприємств на такі цілі (характерно для США, Франції). Значну частину цих витрат використовують для стимулювання інноваційної діяльності малого підприємництва. Найбільш поширеною формою субсидій останніми роками є гранти, які надаються на конкурсних засадах⁶;
- **пільгове кредитування** інноваційної діяльності, яке передбачає повну або часткову компенсацію відсотків за банківськими кредитами за рахунок коштів спеціальних фондів або державного бюджету. Так, у Німеччині для підприємств, які інвестують у модернізацію виробництва, освоєння випуску нових видів продукції або енергозбереження, надаються пільгові кредити обсягом до 50% витрат підприємства на ці цілі; банківські кредити на закупівлю нового обладнання підлягають страхуванню за рахунок державного бюджету. В Італії пільгові кредити на технологічні нововведення надаються в сумі до 80% вартості інноваційного проєкту на строк до 15 років;
- **надання податкових пільг і канікул** як засіб непрямого стимулювання інноваційної діяльності; найбільш поширені та ефективні форми: зниження податкових ставок на прибуток, використовуваний на фінансування НДДКР, придбання високотехнологічного устаткування та на ін. цілі, пов’язані з інноваційною діяльністю;
- **митні пільги** або повне звільнення від сплати митних податків при імпорті наукового або високотехнологічного обладнання.

Також значною є участь у процесі стимулювання інноваційної діяльності венчурних фондів, капітал яких зазвичай формується за рахунок коштів приватних корпорацій, пенсійних і страхових компаній, банків, інвестиційних фондів та ін. джерел.

Банківська система

В Україні фінансування інноваційної діяльності здійснюється переважно за рахунок власних коштів підприємств. Проте значна частина промислових підприємств в нинішніх умовах працює збитково. Так, за підсумками 2014р. загальна сума збитків господарств усіх галузей, крім бюджетних установ, сягнула майже 400 млрд. грн., що майже вдвічі перевищує прибутки цього ж року, які отримали всі прибуткові суб’єкти економіки, – 215 млрд. грн. Великою є частка підприємств, яким не вистачає власних фінансових ресурсів навіть для забезпечення поточної діяльності, тому вони вдаються до залучення фінансових ресурсів – коштів державного та місцевих бюджетів та недержавних фінансових інститутів, насамперед – банківських кредитів.

Однак банківська система України кредитує переоснащення промислових підприємств у дуже малому обсязі, а частка кредитів на інноваційну діяльність у загальному фінансуванні знижується. Аналіз кредитування господарської діяльності показує, що **всі без винятку фінансові інститути України не зацікавлені вкладати кошти не лише в інноваційні проєкти, але й у виробничу сферу загалом.** Так, промислові підприємства для підвищення конкурентоспроможності потребують насамперед довгострокових кредитів. Але комерційні банки здійснюють переважно короткострокові операції між суб’єктами і посередниками фінансово-кредитного ринку, і більшість

⁴ Зокрема про державну підтримку науково-технічних досліджень та інновацій в ЄС див. статтю О.Шниркова “Політика регулювання конкуренції і сприяння зростанню конкурентоспроможності в ЄС”, вміщену в цьому журналі – Ред.

⁵ Докладно див. статтю Л.Шинкарук “Промислова політика України в контексті Угоди про асоціацію з ЄС”, вміщену в цьому журналі – Ред.

⁶ Докладно див., наприклад: Бондаренко В.А. Зарубежный опыт государственной поддержки инновационных малых и средних предприятий. – НП Московский центр развития предпринимательства, 2010, http://www.vneshtorg.ru/content/document_r_53C5CE2B-F73C-4DE2-9366-31DC6A60F4A8.html; Лазарева Є.В., Попова А.О., Бутенко А.І. Зарубіжний досвід підтримки малого інноваційно активного підприємництва. – Економічні інновації, 2014, Вип.№57, file:///C:/Documents%20and%20Settings/shangina/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/ecinn_2014_57_21.pdf

кредитів використовується на “споживчі” витрати (погашення боргів, оплату енергоносіїв, виплату зарплати тощо). Банки не зацікавлені в довгострокових інвестиціях через підвищену фінансову нестабільність суб’єктів інноваційної діяльності та пов’язані з цим високі ризики кредитних вкладень. До того ж кредитування ними великомасштабних інноваційних проектів неможливе – через відносно обмежені обсяги акумульованих ресурсів і відсутність необхідних технологій та досвіду ефективного проектного фінансування.

Попри стрімке збільшення капіталізації банківської системи України у 2009-2013рр. (зокрема величина власного капіталу банків зросла із 115 175 млн. грн. до 192 599 млн. грн.⁷), вона залишається порівняно низькою. Так, на початок 2011р. капіталізація банків США склала €496 млрд., Франції – €390 млрд., Німеччини – €354 млрд., Великої Британії – €350 млрд., Іспанії – €210 млрд., Нідерландів – €112 млрд., Швейцарії – €100 млрд.⁸ В Україні сукупний обсяг власного капіталу дорівнює обсягу власного капіталу європейського банку середнього рівня та є набагато нижчим, ніж у найбільших банків розвинутих країн⁹. Через недостатність власного капіталу та ресурсної бази банківський сектор України неспроможний нейтралізувати існуючі системні фінансові ризики та відповідати за своїми зобов’язаннями.

Україн негативно відбиваються на стані банківської системи в цілому і власного капіталу банків зокрема бойові дії на Сході країни. Хоча тенденція зменшення кількості комерційних банківських установ виникла після світової фінансової кризи 2008р. (зокрема у 2009-2013рр. кількість банків за реєстром знизилася із 197 до 182, кількість діючих – із 184 до 180; на кінець 2013р. 17 банківських установ перебували у стадії ліквідації¹⁰), у 2014-2015рр. ця тенденція прикрилася, і станом на 1 січня 2015р. банківська система налічувала 163 банки. До того ж, у 2014р. через неплатоспроможність майже в 40 банках впроваджена тимчасова адміністрація. Це призвело до зниження у 2014р. розміру капіталу на 44,58 млрд. грн. та отримання від’ємного фінансового результату у 52 966 млн. грн. Саме збитковість більшості українських банків вже кілька років поспіль створює ситуацію, коли розмір власного капіталу банків є меншим за його статутний капітал¹¹.

Таким чином, **нинішня вітчизняна банківська система, через несприятливий інвестиційний клімат в Україні та високі ризики, пов’язані з діяльністю банків, не стимулює розвиток реального сектору економіки, а обсяги та вартість кредитних ресурсів не відповідають потребам кредитного ринку.** Тому для реформування економіки держава змушена залучати кошти на зовнішньому фінансовому ринку – переважно у МВФ, ЄБРР, Світового банку, урядів іноземних країн. Але цих коштів явно недостатньо для радикальної зміни ситуації у вітчизняній інноваційній сфері, тим паче, що далеко не всі кредити призначені для неї.

Щоб домогтися зростання виробництва конкурентоспроможної продукції державі слід використати

досвід розвинутих країн, які для фінансування наукомістких і високотехнологічних розробок залучають венчурний капітал, що має ряд переваг перед традиційними формами інвестування. Так, венчурні інвестиції максимально сприйнятливі до ризикових прогресивних ідей, які мають відчутний ринковий потенціал, сприяють швидкому втіленню передових досягнень науки і техніки, впровадженню високих технологій.

Венчурний капітал, венчурні фонди

Венчурний капітал традиційно орієнтується на МСП, віддаючи перевагу приватним компаніям і спільним підприємствам. Пріоритетними для нього є галузі, які не залежать від імпорту і продукція яких має значний внутрішній ринок збуту. Венчурний капітал є найефективнішим джерелом фінансування проектів, яким притаманний високий ступінь ризику. Особливо важому роль венчурний капітал відіграє в галузях, які потребують значних стартових інвестицій, де через великі ризики, неприйнятні для традиційних кредитних установ, він часто є єдиним можливим джерелом інвестування.

Але в Україні венчурне підприємництво поки нерозвинене, немає кваліфікованих спеціалістів з управління венчурним капіталом, а діяльність венчурних фондів досі не врегульована законодавчо, зокрема, не ухвалено закон “Про венчурні фонди”. Тим часом, саме від специфіки законодавчого регулювання і вкорінених у фінансовій сфері норм і правил залежить і структура джерел венчурного капіталу. У більшості країн світу такими традиційними джерелами є кошти інвестиційних інститутів, приватних інвесторів, пенсійних фондів, страхових компаній, різних урядових агентств і міжнародних організацій. В Україні діяльність венчурних фондів регулюється Законом про інститути спільного інвестування, згідно з яким венчурним фондом вважається недиверсифікований інститут спільного інвестування (ІСІ) закритого типу, який здійснює виключно приватне (закрите) розміщення цінних паперів ІСІ серед юридичних і фізичних осіб¹². Фізична особа може бути учасником венчурного фонду винятково за умови придбання цінних паперів фонду на суму не менш ніж 1500 мінімальних зарплат.

Сьогодні венчурні фонди в Україні змушені працювати на відносно невеликих за розмірами ринках, в умовах низького рівня економічної конкуренції серед виробників і за досить невисокої платоспроможності населення. До цього слід додати й такі несприятливі умови розвитку венчурної діяльності: слабкість інституту захисту інтелектуальної власності, що позначається на розвитку науково-технологічного потенціалу і стримує становлення інноваційної моделі економіки; високий ризик і недовіра до інноваційних проектів; відсутність сприятливого і стабільного інвестиційного клімату, слабкість фондового ринку та відсутність гарантій, які б обмежували ризики для венчурного інвестора; нерозвиненість неформального сектору венчурного бізнесу, представленого такими приватними особами, як т. зв. бізнес-ангели¹³ та ін.

⁷ Стойка В. Проблеми капіталізації комерційних банків України в сучасних умовах. – Науковий вісник Ужгородського університету, Серія Економіка, 2014, Випуск 2 (43), с.99.

⁸ Фостяк В. Шляхи підвищення капіталізації банків України. – Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики, 2012, Випуск 1, с.39.

⁹ Стойка В. Проблеми капіталізації комерційних банків України..., с.102.

¹⁰ Там само, с.99.

¹¹ Аналітичний огляд банківської системи України за 2014р. – Національне рейтингове агентство “Рюрик”, http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2014.pdf

¹² Закон “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” від 15 березня 2001р. – Сайт ВР України, zakon.rada.gov.ua/

¹³ Бізнес-ангели (business angels) – особи-інвестори (часто з відповідними власними технологічними знаннями), які вкладають кошти у високоризикові інноваційні бізнес-проекти та новітні підприємства (т.зв. стартапи), які в разі успішного втілення нових технологій мають потенціал швидкого зростання на ринку. Як правило, зазначені особи-інвестори беруть особисту участь в розвитку нового бізнесу, зокрема через право отримання частки в компанії. – Ред.

І все ж, за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, розрахункова кількість ІСІ на одну компанію з управління активами (КУА) у країні, хоч і дуже повільно, але збільшується (таблиця “Динаміка кількості КУА...”¹⁴).

ФОНДИ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ¹⁵

Перший вітчизняний фонд венчурного капіталу – фонд “Україна”, заснований у 1992р. Здійснив інвестиції у 30 вітчизняних компаній на суму \$10 млн.

З 1994р. діє фонд “Western NIS Enterprise Fund” з капіталом \$150 млн.; з 1998р. – “Black Sea Fund”. Велика частка фінансування цими фондами здійснюється за рахунок ЄБРР.

Грантовий фонд Global Technology Foundation (GTF)

Наразі найбільший в Україні; спеціалізується на проектах у швидкозростаючих галузях відповідно до базових напрямів діяльності своїх засновників і партнерів (програмне забезпечення, інтернет-технології, мобільні додатки).

Створений за сприяння венчурних фондів:

- *Runa Capital* (міжнародний венчурний фонд; розмір – \$135 млн.; сфера інтересів – інвестиції у технологічні компанії; вкладення засновників сприяли створенню компаній з активами понад \$10 млрд.);
- *Almaz Capital* (один з провідних світових венчурних фондів, що інвестує в інноваційні технологічні компанії країн СНД);
- *Venture* (венчурна компанія; сфера інтересів: інвестування в інноваційні інтернет-проекти на посівній, ранній стадії розвитку у країнах СНД, Європи, у США, Бразилії, Індії);
- *BIONIC Hill* (перший український інноваційний парк у стилі “Живи-Працюй-Вчися-Відпочивай”; інформаційно-комунікаційні технології, фармацевтика, біотехнології, енергоефективність та енергозбереження).

Однак переважна більшість венчурних фондів в Україні діють на споживчих ринках – у сфері виробництва продуктів харчування і будівельних матеріалів, роздрібній торгівлі, туристичному бізнесі, страхуванні, здійснюють операції з нерухомістю, тобто інвестують ті галузі, які приносять швидкий прибуток та є майже безризиковими для інвесторів. Це, зокрема, сільське господарство, будівництво, фінансові послуги – куди спрямовується понад 50% фінансових ресурсів; близько 30% – спрямовується у транспорт, харчову промисловість, оптову торгівлю, тобто у сфери, де інноваційна активність, якщо і спостерігається, то аж ніяк не може йтися про високотехнологічні виробництва та передові розробки¹⁶. На ці ринки спрямовують інвестиції, зокрема, *Western NIS Enterprise Fund*, *Black Sea Fund*, а також “Інеко”, “Дніпро” – ці ринки цікаві насамперед тому, що вони динамічно розвиваються і мають прямий “вихід” на кінцевого споживача, а отже, на “живі” гроші.

Часто венчурне інвестування в Україні використовується для оптимізації управління активами фінансово-промислових холдингів і зниження

податкового навантаження – звільнення від податку на прибуток – тоді як у багатьох країнах світу венчурні фонди інвестують в особливо ризикові проекти, зокрема в компанії, що впроваджують новітні наукові розробки, їх швидке зростання та розвиток постійно потребують додаткових зовнішніх інвестицій (як правило, це МСП).

Так, пріоритетними галузями венчурного інвестування у США є інформаційні технології, охорона здоров’я та екологічно чисті технології, на які припадає понад 50% усіх венчурних інвестицій. Для європейської індустрії характерне фокусування венчурного інвестування на ранніх стадіях венчурного циклу й переважно у високотехнологічних секторах економіки, зокрема, екологічно чистих технологій. У Китаї, навпаки, домінують фінансові вкладення на пізніх стадіях (перед первинним публічним розміщенням¹⁷).

Загалом, за останні десятиліття, як показує світова практика, венчурний капітал став визнаним економічним сектором, саме венчурні фонди найефективніше вирішують проблеми підвищення конкурентоспроможності національних економік. Прикладами успіху венчурного бізнесу є *AOL, Apple, Cisco, Compaq, e-Bay, Google, HP, Intel, Microsoft, Sun Microsystems, Yahoo*, інвестори яких отримали прибутки в мільярди доларів США¹⁸.

Натомість в Україні переважна більшість венчурних фондів не відповідають загальноприйнятим критеріям венчурного підприємництва в тому сенсі, що здійснюють інвестування не у високотехнологічні галузі, і метою їх діяльності є не фінансування інноваційних проектів, а реалізація тих чи інших схем управління власністю та мінімізація податків власників капіталу шляхом використання податкових переваг, наданих венчурним фондам законодавством України (інвестиційні фонди не сплачують податок на прибуток). На Заході такі фонди не вважаються венчурними.

Отже, можна стверджувати, що в Україні венчурних фондів, тобто таких, які реально функціонують і вкладають кошти в ризикові інноваційні проекти, – одиниці, що, звичайно, негативно відбивається на конкурентоспроможності національної економіки. Причини – не лише непрозоре й недосконале законодавство, але й недостатній рівень розвитку страхового ринку, фондового ринку, банківської системи, фінансового забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності, особливо у фундаментальній науці, неефективне використання потужностей наявних об’єктів інноваційної інфраструктури, повільне формування ринку інноваційної продукції, неналежний контроль з боку держави за дотриманням законодавства з охорони права інтелектуальної власності.

Динаміка кількості КУА та ІСІ у 2008–2015рр.

Показник	31.12.2007р.	31.12.2008р.	31.12.2009р.	31.12.2010р.	31.12.2011р.	31.12.2012р.	31.12.2013р.	31.12.2014р.	31.03.2015р.
Кількість КУА	334	409	380	339	345	353	347	336	330
Кількість ІСІ на одну КУА	2,5	3,04	3,16	3,62	4,10	4,37	4,62	4,67	4,74

¹⁴ Джерело: Сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу, <http://www.uaib.com.ua>.

¹⁵ Джерела: Стадник В. Інноваційний менеджмент... – Київ, 2006; Офіційний сайт Global Technology Foundation, <http://gtf-fund.com>

¹⁶ Красовська О., Грига В. Венчурний капітал: омибки в трактуванні і состоянии дел в Украине. – Економіст, 2007, №9, с.75-77.

¹⁷ Щипанова О. Тенденції розвитку світової індустрії венчурного капіталу на сучасному етапі. – Науковий вісник Ужгородського університету, Серія Економіка, Вип. 4, 2013, с.225.

¹⁸ Фредерік С. Венчурний капітал 2010: гарячі і холодні сектори. – <http://venturebeat.com/2009/12/28/venture-capital-2010-hot-and-cold-sectors-to-watch/>.

2. МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ІНСТИТУТИ

Для країн з перехідною економікою, до яких належить і Україна, особливе значення має співпраця з міжнародними фінансовими організаціями. Зокрема, для урядів цих країн досить корисним є їх управлінський досвід.

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ІНСТИТУТИ (МФІ)

МФІ – економічні організації, створені на основі міждержавних угод для регулювання міжнародних валютних і фінансово-кредитних відносин з метою стабілізації як світової економіки так і окремих національних економік, або економік субрегіональних утворень.

Розвиток міжнародних валютно-кредитних відносин характеризується створенням розгалуженої інституційної структури, до складу якої належать

- **глобальні (універсальні) міжнародні фінансові інститути:** Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Міжнародна асоціація розвитку (МАР), Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ) та ін.
- **регіональні валютно-кредитні та фінансові інститути:** Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Азійський банк розвитку (АзБР), Міжамериканський банк розвитку (МАБР), Африканський банк розвитку (АфБР) та ін.

МВФ – валютно-фінансова організація міжурядового співробітництва, покликана регулювати валютно-розрахункові відносини між державами і здійснювати фінансову допомогу країнам-членам через надання їм у разі виникнення валютних труднощів, зумовлених порушенням рівноваги платіжних балансів, короткотермінових позик в іноземній валюті. Україна набула членства в МВФ 3 вересня 1992р. (після прийняття 03.06.1992р. Закону “Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій”).

МБРР – структура Групи Світового банку (СБ). За Статутом Банку країна може бути його членом лише якщо вона є членом МВФ і має спільні з ним проекти. Так виконується одна з головних місій Бреттон-Вудських установ – підтримання глобальної економічної і торговельної рівноваги, створення умов для макроекономічної динаміки. Частка України у статутному капіталі Банку – 908 акцій (на суму \$1,3 млн.). На цей час співпраця України з СБ здійснюється відповідно до Стратегії партнерства МБРР і МФК з Україною на 2012-2016 фін. рр., схваленої Радою директорів СБ 16 лютого 2012р.

ЄБРР. Україна є членом Банку з 1992р.; її частка у статутному капіталі Банку складає 0,8% (16 000 акцій, або €160 млн.). Акціонерами Банку створений мультидонорський рахунок, спрямований на стабілізацію і сталий розвиток економіки України. Він має посприяти реформуванню економіки, покращенню бізнес-клімату, модернізації інфраструктури.

Багаторічна практика співпраці України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями свідчить про необхідність формування нового підходу до розуміння ролі міжнародної допомоги та ресурсів міжнародних фінансових організацій як взаємодоповнюючих інструментів реалізації державної політики міжнародної інтеграції, забезпечення інтересів держави на світовому ринку і зміцнення її конкурентоспроможності.

Так, період з 2010р. характеризується посиленням боргового навантаження на економіку України, що зумовило зниження довго- і короткострокових кредитних рейтингів країни. На 2012-2013рр. припав термін погашення значної частини боргу за стабілізаційними кредитами, отриманими від МВФ у 2008-2009рр., що продукувало необхідність залучення додаткових коштів на сплату попередніх боргів¹⁹.

Дані, наведені в таблицях “Динаміка державного боргу України” та “Динаміка боргового навантаження на економіку України”²⁰, свідчать про те, що у 2007-2013рр. державний борг України постійно зростав, а його деяке скорочення в 2014р. у доларовому еквіваленті зумовлене насамперед значною девальвацією валюти України

Динаміка державного боргу України, \$ млрд.

	Загальна сума державного прямого та гарантованого боргу	Внутрішній борг	Зовнішній борг	Гарантований борг
2007р.	17,5	3,5	10,5	3,4
2008р.	24,6	5,8	11,1	7,6
2009р.	39,6	11,4	17,0	11,2
2010р.	54,2	17,7	22,8	13,6
2011р.	59,2	20,2	24,5	14,5
2012р.	64,5	23,8	26,1	14,5
2013р.	73,2	32,1	27,9	13,1
2014р.	69,8	29,2	30,8	9,8
2015р.	65,5	21,2	34,4	9,9
2016р.*	67,1	21,7	35,8	9,6

* Станом на 1 квітня 2016р.

Найвищий темп зростання державного прямого та гарантованого боргу спостерігався у 2008-2010рр. – відповідно, на 40,6%, 61,6% та 36,9% . Така ситуація негативно впливає на стан конкурентоспроможності

Динаміка боргового навантаження на економіку України

Показник / Рік	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	Відхилення 2014 до 2013 р.(%)
Загальна сума державного прямого та гарантованого боргу, \$ млрд.	24,6	39,86	54,29	59,21	64,46	73,11	69,81	-4,5
Вартість ВВП, \$ млрд.	179,4	117,2	136,4	165,2	167,2	183,2	97,9	-46,6
Частка боргу у структурі ВВП, %	13,7	34,0	39,8	35,8	38,6	39,9	70,2	75,9
Чисельність населення, млн. осіб	46,2	45,96	45,78	45,59	45,56	45,4	42,9	-5,5
Сума боргу на одного жителя, \$	532,46	867,27	1185,89	1298,75	1414,83	1610,4	1627,3	1,0

¹⁹ Вахненко Т. П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи. – Фінанси України, 2009, №6, с.17.

²⁰ Джерела: Офіційний сайт МВФ, <http://www.imf.org>; Офіційний сайт Міністерства фінансів України, <http://www.minfin.gov.ua>

України, оскільки зростає навантаження на державний бюджет через збільшення виплат на обслуговування боргу. Його подальше зростання спричинить погіршення показників бюджетної безпеки, негативно впливатиме на стан платіжного балансу та інвестиційну привабливість України, загрожуватиме стабільності грошово-кредитного та валютного ринків, що негативно вплине на конкурентоспроможність національної економіки.

Вплив МВФ на економіку України. Сьогодні Україна є одним з найбільших споживачів кредитів МВФ, що підтверджує її залежність від фінансових ін'єкцій Фонду. За час співпраці Україна отримала від МВФ близько 20 млрд. СПЗ (\$28,2 млрд. за поточним курсом) кредитних ресурсів (таблиця "Співробітництво України з МВФ у межах кредитних програм..."²¹).

Значна частина коштів пішла на фінансування дефіцитів платіжного та торговельного балансів, інтервенції для збереження курсу гривні, підтримку державного бюджету. Слід зазначити, що при наданні кредитів МВФ висуває додаткові вимоги, зокрема: підвищення пенсійного віку та комунальних послуг, замороження соціальних стандартів, проведення певних реформ тощо.

У 2015р. основна частка коштів МВФ пішла на погашення попередніх кредитів (близько \$4 млрд. з них – тому ж МВФ як виплати за попередніми позиками). По суті, Україна перекредитувалась, а перезапуск реального сектору економіки залишається повністю на плечах приватного бізнесу й потребуватиме, за найоптимістичнішим сценарієм, від 4 до 7 років. Крім того, МВФ запровадив нову, більш жорстку програму кредитування: якщо досі кредитні транші Україні надавали в рамках програми "стенд-бай", тобто у вигляді цільових кредитів, то наразі йдеться про програму *EFF*²².

ЄБРР – найбільший фінансовий інвестор України. За період співпраці з ЄБРР Україна вже отримала від банку, станом на 1 червня 2016р., фінансування

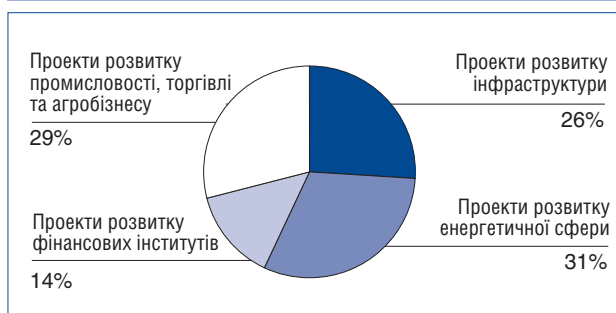
на загальну суму €8 191 (у рамках 364 проектів), а сукупний обсяг інвестицій ЄБРР в Україні складає €11 678 млн., з яких 50% – у приватному секторі економіки. Поточний портфель фінансування проектів, що наразі реалізуються, складає €4 624 млн.²³

У 2014р. ЄБРР надав Україні €1,2 млрд. фінансування, що є рекордом за всю історію роботи ЄБРР в Україні. Кошти передані на 36 проектів в державному і приватному секторі. У 2015р. обсяги фінансування банку дещо скоротилися – до €997 млн., однак і цей показник є одним з найвищих в історії відносин України з ЄБРР²⁴.

Важливою є підтримка ЄБРР проектів, що сприяють розвитку муніципальної інфраструктури, охороні довкілля, розвитку транспортної інфраструктури, а також підвищенню енергоефективності через впровадження проектів енергозбереження та енергоефективності, ядерної безпеки та нових технологій вироблення електроенергії (діаграма "Галузева структура поточного кредитного портфеля проектів ЄБРР в Україні").

Також першочергового значення надає ЄБРР збільшенню портфеля проектів у приватному секторі шляхом підвищення фінансування МСП, комерційних банків, інфраструктури, зокрема, в таких галузях, як енергетика і зв'язок.

Галузева структура поточного кредитного портфеля проектів ЄБРР в Україні



Співробітництво України з МВФ у межах кредитних програм станом на 30 квітня 2016р. (тис. СПЗ*)

Назва програми фінансування	Дата початку дії програми	Дата завершення дії програми	Узгоджена сума кредиту	Фактично використана сума	Обсяг заборгованості перед Фондом
"Стенд-бай" (Standby Arrangement)	07.04.1995	06.04.1996	997 300	538 650	0
"Стенд-бай"	10.05.1996	23.02.1997	598 200	598 200	0
"Стенд-бай"	25.08.1997	24.08.1998	398 920	181 328	0
Програма розширеного фінансування (Extended Fund Facility – EFF)	04.09.1998	03.09.2002	1 919 950	1 193 000	0
"Стенд-бай"	29.03.2004	28.03.2005	411 600	0**	0
"Стенд-бай"	05.11.2008	28.07.2010	11 000 000	7 000 000	0
"Стенд-бай"	28.07.2010	27.12.2012	10 000 000	2 250 000	0
"Стенд-бай"	30.04.2014	10.03.2015	10 976 000	2 972 670	2 972 670
Програма розширеного фінансування (EFF)	11.03.2015	10.03.2019	12 348 000	4 728 100	4 728 000
Загалом			48 649 970	19 461 948	7 700 770

Окрім зазначених вище стандартизованих програм Україна також отримала 31 жовтня 1994р. та 12 грудня 1995р. кошти за спеціальною т.зв. "Системною трансформаційною позикою" (Systemic Transformation Facility – STF) обсягом 498,65 млн. СПЗ.

* СПЗ – спеціальні права запозичення – міжнародна одиниця, прийнята для обліку операцій МВФ. Курс СПЗ станом на 7.06.2016р. становив: 1 долар США = 1.414740 СПЗ, 1 євро = 1.246690.

** Ця програма мала фактично попереджувальний характер і призначалася для можливого використання в разі виникнення проблем з платіжним балансом. Однак, оскільки зовнішніх платіжних ускладнень в той період не було, кошти МВФ не були використані.

²¹ Джерело: Ukraine: History of Lending Arrangements as of April 30, 2016, <http://www.imf.org/external/np/fin/tad/extarr2.aspx?memberKey1=993&date1k=993&date2k=2016-04-30>; Ukraine: Transactions with the Fund from May 01, 1984 to April 30, 2016, <http://www.imf.org/external/np/fin/tad/extrans1.aspx?memberKey1=993&date1k=993&date2k=2016-04-30>.

²² Extended Fund Facility – програма розширеного фінансування МВФ.

²³ Офіційний сайт ЄБРР: The EBRD in Ukraine, <http://www.ebrd.com/ukraine>; <http://www.ebrd.com/where-we-are/ukraine/data.html>.

²⁴ Там само

ПРОЕКТИ, ЩО ФІНАНСУЮТЬСЯ ЄБРР

Проекти у сфері енергетики – безпрецедентні за масштабами для вітчизняної економіки; фінансування транспортних проектів – збігається в часі з критичною потребою в технічному відновленні ключових ланок національної інфраструктури. Виразними прикладами співпраці є проекти “Ремонт автомобільних шляхів “Київ-Чоп” (€200 млн.) та модернізація енергоблоку №2 ХАЕС та енергоблоку №4 ПАЕС (\$42 млн.). Окрім цього:

- **реалізовані проекти:** “Будівництво високовольтної повітряної лінії в Одеській області – будівництво лінії електропередачі 330 кВ “Аджалик – Усатове”, “Реконструкція Старобешівської ТЕС”, “Розвиток інфраструктури Іллічівського морського торговельного порту”, “Програма інвестицій та розвитку системи водопостачання та очищення води міста Запоріжжя” та ін.
- **у вересні 2013р. прийняті рішення** про підготовку інвестиційних проектів “Модернізація інфраструктури теплопостачання в Донецькій області” та “Подовження третьої лінії метрополітену у місті Харків”. На жаль, політична нестабільність і військова агресія заморозили їх виконання у 2014р.
- **у лютому 2015р. між Виконавчим комітетом реформ та ЄБРР підписаний меморандум** про взаєморозуміння щодо підтримки Національної ради реформ і Проектного офісу з координації розроблення і впровадження реформ в Україні.

Слід зазначити, що успіх амбітної стратегії діяльності Банку в Україні значною мірою залежатиме від політико-економічної ситуації, темпу реалізації реформ в усіх основних секторах, розвитку конфлікту на сході країни.

Група Світового банку (СБ). Співробітництво між Україною і СБ відбувається в рамках стратегій допомоги Україні на певний період. У 2015-2016ф.рр. передбачена можливість фінансування інвестиційних проектів у сферах транспорту, енергоефективності, комунальних послуг, охорони здоров'я. Передбачена також можливість надання Україні програмних позик на фінансування державного бюджету (підтримка політики розвитку).

Планується, що кредитні ресурси СБ будуть спрямовані на підтримку бюджету та реалізацію реформ в енергетичній і фінансово-банківській сферах, підвищення стандартів у галузі соціального забезпечення та охорони здоров'я, боротьби з корупцією, покращення бізнес-клімату, а також забезпечення допомоги найбільш вразливим верствам населення.

Фінансова допомога Україні з боку СБ стане частиною міжнародного пакета допомоги, який охоплюватиме нову кредитну програму МВФ та фінансову підтримку з боку інших донорів.

ПРОЕКТИ, ЩО ФІНАНСУЮТЬСЯ СБ

Допомога СБ сконцентрована на двох напрямках:

- **покращення державних послуг і системи державних фінансів:** відповідальність і збалансоване фінансове управління; ефективне надання послуг у секторах охорони здоров'я та освіти; підвищення адресності державних видатків на соціальну допомогу; надання комунальних послуг (водопостачання, водовідведення, теплопостачання);
- **покращення бізнес-клімату,** а саме – покращення інфраструктури, що уможливить зменшення вартості ведення підприємницької діяльності; формування політики розвитку сільськогосподарського сектору для залучення приватних інвестицій, що дасть Україні змогу скористатися вигодами від значного міжнародного попиту на сільгосппродукцію.

За роки співробітництва СБ (через його структури – МБРР та МФК) затвердив для України (станом на кінець травня 2016р.) 94 проекти фінансування загальним обсягом \$12,0 млрд., з яких Україна отримала \$8,6 млрд. У 2014р. портфель СБ в Україні збільшився на 4, у 2015р. – на 4 і лише за 5 міс. 2016р. – на 3 проекти. Сума позик за ними склала, відповідно, \$1 385 млн., \$1 346 млн. та \$ 1564 млн. Загалом наразі реалізуються 12 проектів²⁵.

Серед останніх проектів кредитування, які реалізуються СБ в Україні, можна виокремити Другу програмну позику для підтримки політики розвитку фінансового сектора (\$500 млн.) та проект розвитку дорожнього господарства (\$560 млн.).

Підсумовуючи: співпраця України з МФІ розпочалася практично з отриманням нею незалежності і продовжуватиметься в майбутньому – оскільки нинішні політичні, економічні та соціальні умови не залишають її іншого вибору. Війна на сході, анексія Криму, занепад економіки, вражаючий розмах корупції – всі ці фактори загнали Україну у кредитну пастку: держава не зможе розрахуватися з боргами без нових кредитів.

3. ФІНАНСОВІ ІНСТИТУТИ-РЕГУЛЯТОРИ: ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Розглядаючи конкурентоспроможність національної економіки, необхідно окреслити напрями впливу на неї фінансових інститутів-регуляторів. В Україні їх функції виконують ряд державних органів різного рівня (врізка “Фінансові інститути-регулятори України”²⁶).

ФІНАНСОВІ ІНСТИТУТИ-РЕГУЛЯТОРИ УКРАЇНИ

Фінансові інститути-регулятори – державні установи, що забезпечують виконання функцій фінансового ринку та фінансового макрорегулювання національною економікою, сприяють (повинні сприяти) забезпеченню і зміцненню її конкурентоспроможності.

Міністерство фінансів України – головний орган у системі центральних органів виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову та бюджетну політику, державну політику у сфері організації і контролю за виготовленням цінних паперів, забезпечує формування та реалізацію державної політики у сфері державного фінансового контролю, казначейського обслуговування бюджетних коштів, запобігання і протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, формування єдиної державної податкової, митної політики тощо.

Національний банк України (НБУ) – центральний банк України, особливий центральний орган державного управління, його основною функцією є забезпечення стабільності грошової одиниці України.

Державна фіскальна служба (ДФС) України – центральний орган виконавчої влади, який реалізує державну податкову політику, державну політику у сфері державної митної справи, державну політику з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, державну політику у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового, митного законодавства, а також законодавства з питань сплати єдиного внеску.

Державна казначейська служба (ДКС) України належить до системи органів виконавчої влади та утворюється для реалізації державної політики у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів.

Серед пріоритетів діяльності є такі, що впливають на конкурентоспроможність національної економіки:

- запровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі;
- участь у вдосконаленні нормативно-правового забезпечення з питань бухгалтерського обліку та звітності в державному секторі;
- запровадження та розвиток системи дистанційного обслуговування через програмно-технічний комплекс “Клієнт Казначейства – Казначейство”;
- розвиток інформаційних технологій казначейського обслуговування;
- підвищення відкритості і прозорості в діяльності Державного казначейства.

Рахункова палата України – постійно діючий орган контролю за надходженням коштів до Державного бюджету України та їх використанням.

Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) – державний колегіальний орган, підпорядкований Президенту України, підзвітний Верховній Раді, здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг.

Важливим аспектом державного управління у сфері фінансів є взаємодія і погодження дій усіх ланок системи державних фінансів. Недоліки, які є у одній сфері неминуче негативно впливатимуть і на

²⁵ Офіційний сайт СБ: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/PROJECTS/>

²⁶ Джерела: Нормативні акти (закони та Положення) про відповідні державні установи; розміщені на офіційному сайті ВР України (<http://zakon.rada.gov.ua>), або на їх офіційних сайтах, зокрема: Державної казначейської служби України (<http://treasury.gov.ua>); Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (<http://nfp.gov.ua>).

інші елементи системи, особливо це стосується роботи **Міністерства фінансів**.

На цей час можна відзначити такі проблеми його функціонування – які, втім, характеризують проблеми державної влади в Україні загалом. А саме:

- неефективна система взаємодії органів державної влади на центральному, регіональному та місцевому рівнях;
- недосконала система державної і муніципальної служби;
- недостатнє використання в діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування принципів відкритості і прозорості та механізму електронного врядування;
- високий ступінь корупції.

НБУ у своїй діяльності стикається з проблемами підвищення ефективності державного регулювання банківської системи та пошуку відповідей на виклики, що постають у зв'язку з:

- недосконалою системою фінансового оздоровлення комерційних банків;
- значною девальвацією національної грошової одиниці;
- неефективною політикою управління золотом валютними резервами та використання валютних інтервенцій;
- значним збільшенням обсягу грошової маси в обігу через ліквідацію понад 70 комерційних банків²⁷ і виплат з Фонду гарантування вкладів фізичних осіб;
- неефективною політикою облікової ставки, що не призводить до ревальвації національної валюти;
- необхідністю переходу до системи постійного контролю ліквідності;
- переважним використанням адміністративних, а не економічних методів;
- низьким рівнем капіталізації комерційних банків;
- високою концентрацією капіталу у групі найбільших банків;
- високими обсягами операцій з пов'язаними особами;

• розкручуванням інфляційної спіралі, в т.ч. через недовіру до банків та інфляційні очікування населення.

ДФС України. Аналіз системи оподаткування в Україні засвідчує, що вона є недосконалою, стримує потенціал підвищення ділової активності і значно знижує конкурентоспроможність національної економіки. Основними проблемами в цій сфері є наступні:

- складна, надто зарегульована система адміністрування податків;
- надмірне та неефективне податкове навантаження; завищені планові показники податкових надходжень, стягнення штрафів та пені; фіскальна спрямованість податкової та митної політики;
- подвійний облік; високий ступінь тінізації економіки;
- недосконалий механізм митно-тарифного регулювання, що не дає можливості оперативно реагувати на зміни кон'юнктури світового ринку та структури економіки в Україні.

ДКС України. У казначейській системі також є ряд проблем, які, з одного боку, зумовлені недосконалами державного управління в державі загалом, з іншого – вадами самої Казначейської служби. Зокрема:

• неефективне управління державними ресурсами, що зумовлює нераціональні запозичення для покриття касових розривів;

• втрати від невикористання тимчасово вільних державних фінансових ресурсів;

• неоперативне проведення операцій з державними коштами, що ускладнює фінансові відносини між господарюючими суб'єктами державної та недержавної форм власності;

• недосконалості автоматизованої системи “Казна”.

Рахункова палата. Що стосується національних органів фінансового контролю, то слід зазначити, що вони не функціонують як єдина система, відзначається неузгодженість роботи окремих її складових, брак належної координації і співпраці, зумовлений в т.ч. і відсутністю єдиної для всіх органів державної влади (в частині інформації, яка може бути відкритою для тих чи інших державних служб) інформаційної бази. Вищий орган фінансового контролю – Рахункова палата – у своїй діяльності також стикається з рядом проблем, головними з яких є:

- недостатній рівень незалежності та неповний спектр повноважень;
- недосконале нормативно-правове забезпечення, відсутність законодавчого закріплення основних термінів і понять, основ функціонування єдиної системи контролю, узгодження між різними нормативно-правовими актами у сфері контролю;
- невизначеність основ здійснення контролю за державними корпораціями та корпораціями з часткою державної участі;
- неналежно ефективний контроль виконання рекомендацій Рахункової палати і недостатня можливість притягнення до відповідальності керівників державних установ у разі їх невиконання.

Нацкомфінпослуг. На нинішньому етапі розвитку фондового ринку України, зважаючи на його недосконалість та неефективність, можна зробити висновок про наявність інституційних проблем, подолання яких перебуває в компетенції Нацкомфінпослуг та інших органів державної влади. А саме:

- недосконала законодавча база регулювання відносин суб'єктів господарювання, що взаємодіють на фондовій біржі, зокрема для захисту інтересів інвестора;
- нерозвиненість мережі фондових бірж, а також системи інститутів недержавних інвестиційних фондів, страхових компаній та інститутів спільного інвестування;
- несвоєчасне та неповне висвітлення інформації про діяльність емітентів;
- незадовільний рівень інформованості населення про діяльність фондового ринку, що призводить до незначної активності фізичних осіб на фондовій біржі;
- низький рівень специфікації прав власності, що зумовлює численні корпоративні конфлікти; слабкий захист прав акціонерів, зокрема міноритарних власників;
- низька здатність фондового ринку до залучення максимальної кількості коштів при первинному публічному розміщенні акцій та складна процедура для розміщення за кордоном;
- фіскальний тиск податкових органів на суб'єктів публічного господарювання.

Підсумовуючи, слід наголосити, що загальною проблемою усіх фінансових інститутів-регуляторів України є незадовільний ступінь взаємодії та координації з іншими органами державної влади,

²⁷ Загалом за 2014-2016рр., станом на 9 червня 2016р., НБУ прийняті рішення про ліквідацію 72 комерційних банків, а список банків, які за цей час втратили платоспроможність, досягає 79. – Див.: Офіційний сайт НБУ. Реорганізація та ліквідація, <http://www.bank.gov.ua>.

а також недостатня прозорість та відкритість інформації про їх діяльність. У нормативних актах, що регулюють функціонування державних органів, як правило, встановлюється порядок підзвітності та підпорядкування іншим органам влади, а також можливість взаємодії з ними, проте реальних механізмів ефективної комунікації і координації немає.

Висновки і пропозиції

1. Фундаментальною причиною економічної кризи в Україні є вкрай низька конкурентоспроможність вітчизняних підприємств і їх продукції, зумовлена критичним рівнем старіння виробничого капіталу. Для подолання кризи необхідна інноваційно-технологічна модернізація національного господарства. Удосконалення національної економіки на засадах інноваційного розвитку, активне залучення до цього процесу фінансових інститутів, перш за все банківського сектору та різних інвестиційних фондів, сприятиме поступовому підвищенню конкурентоспроможності українських підприємств на внутрішньому і міжнародному ринках, а також – фінансово-економічній стабілізації.

2. З метою зміцнення конкурентоспроможності економіки України необхідно реалізувати комплекс заходів з активізації участі національних фінансових інститутів і міжнародних фінансових організацій у сприянні розвитку вітчизняного бізнесу (насамперед сектору МСП), підтримці наукових досліджень, впровадженні інновацій.

У сфері діяльності фінансових посередників

Наразі в Україні спостерігається недостатня зацікавленість банків у довгостроковому інноваційно-інвестиційному кредитуванні суб'єктів господарювання, що є значною перешкодою для активізації процесів інноваційного розвитку національної економіки та, відповідно, зміцнення її конкурентоспроможності.

Отже, необхідною є розробка ефективних заходів, що забезпечать успішне фінансування інноваційних змін і заохочення довгострокового вкладення капіталу. Зокрема, **НБУ** необхідно стимулювати участь комерційних банків у довгостроковому кредитуванні інноваційних проектів стратегічно важливих для вітчизняної економіки підприємств через:

- зниження рівня відсоткових ставок за банківськими кредитами;
- зниження норми обов'язкового резервування ресурсів для банків, які здійснюють операції інноваційного кредитування;
- дозволити комерційним банкам, які залучають під фінансування інновацій вільно конвертовану валюту, формувати обов'язкові резерви у цій же валюті;
- стимулювання створення спеціалізованих інноваційних банків та інвестиційних фондів (зокрема венчурних) довгострокового кредитування інноваційної діяльності;
- запровадження гнучкої форми поєднання капіталів комерційних банків та підприємств через створення інститутів спільного інвестування;
- зниження ставки оподаткування для банків, які фінансують інноваційні центри на правах пайової участі, на ту частку прибутку, яка спрямовується ними на фінансування інноваційних проектів;
- впровадження державних гарантій щодо стратегічного фінансування інноваційних розробок;
- активне застосування поруч з традиційними банківськими технологіями – кредитами, нетрадиційних способів фінансування інноваційних проектів (франчайзинг, лізинг, факторинг, форфейтинг).

Також слід стимулювати розвиток вітчизняними банками такої форми інноваційного інвестування, як проектне фінансування, основою якого є майбутній прибуток від діяльності об'єкта (на відміну таких критеріїв, як баланс і надані позичальником гарантії, що використовуються при класичному кредитуванні бізнесу). Стимулювати активну участь банків у реалізації таких проектів держава може проведенням тендерів на постачання техніки та устаткування.

Реалізація зазначених заходів потребує як внесення змін до чинних законів, що регулюють фінансово-економічну сферу діяльності господарських суб'єктів, так і прийняття нових – зокрема: “Про основні засади формування та регулювання ринку венчурного капіталу в Україні”; “Про страхування ризику інвестицій в інноваційні проекти”; “Про стимулювання участі комерційних банків в інвестуванні інноваційної діяльності”.

У сфері співпраці з МФІ

Головною метою спільних проектів є створення умов для сталого економічного зростання за рахунок санації системи державних фінансів. Це має сприяти:

- вивільненню внутрішніх фінансових ресурсів для інвестування в реальну економіку, щоб уникнути її поглинання бюджетним дефіцитом, який виник внаслідок низької ефективності економічної системи країни;
- зниженню рівня тінізації економіки та корупції;
- створенню сприятливих умов для припливу прямих інвестицій, тобто не короткострокових спекулятивних, а довгострокових коштів стратегічних інвесторів.

Для підвищення ефективності співпраці України з МФІ необхідно:

- підтримувати конструктивні відносини з приватними кредиторами і вжити заходів для зменшення рівня уразливості економіки країни до зовнішніх чинників шляхом запровадження відповідних процедур і технологій управління, які б дозволяли враховувати і своєчасно й адекватно оцінювати відповідні ризики;
- усунути недосконалості нормативно-правової бази стосовно процедури набуття чинності угодами про надання позики;
- підвищити відповідальність державних інститутів, що беруть участь у реалізації спільних проектів;
- прийняти економічно та фінансово обґрунтовану програму, яка б містила чітко визначені кількісні показники та передбачала б заходи, спрямовані на досягнення амбіційних результатів розвитку національної економіки;
- сприяти підвищенню ефективності діяльності підприємств державного і приватного секторів країни шляхом створення відкритої, конкурентної та справедливої системи управління закупівельними операціями.

У сфері діяльності фінансових інститутів-регуляторів

Для подолання проблем у діяльності фінансових інститутів-регуляторів та сферах їх впливу необхідно забезпечити:

- досягнення балансу між наповненням державної скарбниці і створенням сприятливих умов для розвитку бізнесу, унеможливлення зайвого втручання контролюючих органів у діяльність платників податків;
- підвищення громадського контролю з метою запобігання неправомірним діям або рішенням, проявам неповаги до платників податків з боку представників державних служб;
- проведення громадської експертизи проектів нормативних і регуляторних документів, залучення експертів від громадськості для збалансування позицій контролюючого органу та бізнесу і для отримання зворотного зв'язку щодо діяльності органів державної влади;

- підвищення рівня автоматизації, поширення електронних форм спілкування та документування;
- виключення дублювання повноважень різних органів державної влади та їх департаментів, відділів, підрозділів;
- посилення консультативно-інформаційних підрозділів для надання якісніших консультацій на місцях;
- унеможливлення випадків довільного тлумачення норм законодавства;
- створення рівних умов для всіх суб'єктів господарювання та унеможливлення надання штучних привілеїв окремим підприємцям чи підприємствам;
- удосконалення системи управління ризиками та попередження порушень у сфері, підконтрольній державному органу;
- належне виконання фіскальної функції державними податковими органами шляхом зосередження зусиль на детінізації економіки за умови зменшення загального рівня податкового навантаження;
- сприяння запровадженню міжнародних стандартів бухгалтерського обліку;
- вдосконалення механізму набуття права власності на цінні папери;
- розробка плану заходів з підвищення рівня капіталізації українських банків;
- посилення відповідальності (в т.ч. шляхом встановлення кримінальної відповідальності) керівників банків, власників істотних часток в їх капіталі та пов'язаних з ними осіб²⁸ за діяльність, що призводить до неплатоспроможності банків;
- посилення контролю з боку держави за своєчасним і повним надходженням фінансових ресурсів до відповідних бюджетів та їх ефективним використанням;
- скорочення паперового документообігу та обсягів неавтоматизованої праці при обробці інформації та одночасне збільшення загального обсягу оброблюваної інформації, її повноти та достовірності всіма службами та органами державної влади.

3. Виходячи з відзначеної вище необхідності інноваційно-технологічної модернізації національного господарства, вдосконалення національної економіки на засадах інноваційного розвитку, можна стверджувати, що окремої та особливої уваги потребує стимулювання інститутів венчурного інвестування, оскільки вони власне і призначені для фінансування інноваційного процесу. Доцільно при цьому врахувати досвід розвинутих країн, які посідають провідні позиції у світових рейтингах конкурентоспроможності та інноваційності національних економік.

Отже, українському Уряду необхідно надавати більшої уваги тому, щоб венчурні фонди відповідали вимогам інноваційного розвитку країни, а ресурси різних фінансових інститутів – комерційних банків, пенсійних фондів, венчурних фондів і компаній, страхових товариств тощо – відігравали суттєвішу роль в інвестуванні інноваційної діяльності в Україні.

(1) Насамперед необхідно врегулювати проблеми в законодавчій сфері. Так, нинішнє законодавство не

перебачає вкладання коштів у венчурні фонди фізичними особами та інституційними інвесторами, що заважає розбудові інвестиційного підґрунтя розвитку фондів. Тому необхідно внести необхідні зміни в законодавство та дозволити пенсійним фондам виступати інвесторами венчурного капіталу.

Міжнародний досвід²⁹

Наприклад, у США дозволено, щоб Пенсійний фонд інвестував до 10% своїх активів у венчурні фонди. В Ізраїлі фонди венчурного підприємництва, створені за рахунок тимчасово вільних коштів недержавних пенсійних фондів і провідних банків, таких як Луомі Банк та Ізраїльський дисконтний банк, також є вагомим джерелом фінансування інноваційних проектів.

Знижує можливості розвитку венчурних фондів також те, що згідно з українським законодавством звичайні привілейовані акції можуть складати лише 10% статутного фонду, чого недостатньо для проекту з використанням венчурного капіталу. Звичайні привілейовані акції не забезпечують управлінських прав, а тому не можуть виступати інструментом венчурного інвестування, що також слід виправити.

Враховуючи, що малий дослідницький бізнес спирається переважно на не традиційні механізми (кредити, позики), а на програмно-цільові фонди та венчурний капітал, необхідно стимулювати появу інститутів венчурного інвестування, творювати регіональні та галузеві венчурні інвестиційні інститути, а також інші елементи механізму венчурного фінансування.

(2) Для підвищення конкурентоспроможності економіки українська влада повинна стимулювати інвесторів, якікладають кошти в науку, високотехнологічні виробництва шляхом гарантування державою банківських позик.

Міжнародний досвід³⁰

У Великій Британії держава гарантує повернення 70% вартості позик, які надаються венчурним фірмам, відшкодовує до 50% усіх витрат на нововведення і здійснює субсидювання малих інноваційних фірм. Для допомоги університетам у комерціалізації результатів досліджень Уряд створив посівні фонди³¹ для фінансування послуг досвідчених менеджерів, захисту інтелектуальної власності, підготовки бізнес-планів, покриття юридичних витрат тощо. У країні створено досить розвинуту мережу з понад 325 бізнес-інкубаторів, яка регулюється Управлінням з питань бізнес-інкубаторів. Бізнес-інкубатори надають широкий спектр послуг від створення компанії та передачі її в оренду до консалтингових, фінансових, юридичних, працевлаштування тощо.

(3) Для нарощування частки високотехнологічних галузей необхідно передбачити запровадження державного страхування кредитів комерційних банків, наданих для виконання інноваційних проектів.

Міжнародний досвід³²

У Німеччині застосовується система страхування довгострокових кредитів, згідно з якою держава гарантує приватним банкам повернення 80% вартості позик, наданих на терміни від 15 до 23 років; у США щорічно з бюджетів усіх рівнів на гарантування банківських кредитів на здійснення інноваційної діяльності в середньому виділяється до \$50 млрд.

Реалізація зазначених та інших заходів з підвищення ефективності діяльності фінансових інститутів, активізації співпраці з міжнародними фінансовими організаціями значною мірою сприятиме зміцненню конкурентоспроможності національної економіки, що дозволить Україні посісти гідне місце в міжнародному поділі праці.

²⁸ Саме через механізм пов'язаних осіб діє т.зв. трансферне ціноутворення, яке дозволяє здійснювати нелегальний вивіз капіталу за межі країни в офшорні юрисдикції. – Ред.

²⁹ Джерело: Дмитрів В. Світовий досвід фінансового регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності. – Ефективна економіка, 2014, №7.

³⁰ Джерела: Єпіфанова І.Ю. Світовий досвід фінансування інноваційної діяльності підприємств. – Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку, 2013, №776, с.251; Офіційний сайт Управління Великої Британії з питань бізнес-інкубаторів (UK Business Incubation), <http://www.ukbi.co.uk>.

³¹ Посівні фонди (від. англ. *seed funds, seed capital*) – джерела для фінансування ранніх етапів розвитку інноваційних компаній, коли надання коштів здійснюється в обмін участь в їх капіталі. Це є формою ризикових інвестицій у розрахунок на майбутнє зростання ринкової вартості компаній в разі їх успішного інноваційного розвитку. – Ред.

³² Джерело: OECD Science, Technology and Industry Outlook 2008 / OECD. Paris: OECD Publishing, 2008. 2008, OECD Publishing. Mode of access: <http://www.inovacao.unicamp.br>; The changing landscape of innovation, in OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011, <http://dx.doi.org>.

ОСОБЛИВОСТІ ПІДТРИМКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА



Захарій Варналій,
професор кафедри фінансів
Київського національного університету
ім. Тараса Шевченка

Підприємництво – один з основних факторів формування та розвитку ринкової економіки, де є місце і державному регулюванню на засадах пізнання та використання законів ринку. Розвинутий підприємницький сектор створює об'єктивні передумови для раціонально доцільних структурних реформ та інституційних змін, забезпечуючи тим самим конкурентні позиції і міцність національного господарства за умов глобалізації. Без створення правових, економічних, організаційних та соціальних умов стимулювання підприємництва Україна не зможе забезпечити свого місця в економіці об'єднаної Європи. Тому необхідними є фундаментальні методологічні, теоретичні й методичні засади формування цивілізованого підприємництва з усіма якісними та кількісними параметрами.

Відповідно до масштабів діяльності підприємство поділяють на мале, середнє та велике¹. Ця класифікація має винятково важливе значення, оскільки дає можливість виявити і проаналізувати сильні та слабкі сторони кожного із суб'єктів, визначити оптимальні варіанти їх взаємодії і на цій підставі дати відповідні рекомендації. Світовий досвід доводить, що мале, середнє та велике підприємство не виключають, а доповнюють одне одного. Найважливішою складовою ринкової економіки є співіснування і взаємодія множини великих, середніх і малих підприємств, їх оптимальне співвідношення.

Роль малого і середнього підприємництва в ринковій економіці

Досвід розвинутих країн свідчить про досить тісну залежність між конкурентоспроможністю підприємств сектору малого і середнього підприємництва (далі – МСП²) та рівнем соціально-економічного розвитку країни, якістю життя її населення. Загальновизнаною є економічна роль МСП. Насамперед, це значна частка у ВВП та забезпеченні зайнятості. Так, у Великій Британії на МСП припадає 55,5% ВВП і 52% зайнятих в економіці; в Німеччині – 67% і 59,3%, у Франції – 49,8% і 56,6%, в Італії – 55% і 71%, відповідно³.

Економічна роль МСП проявляється також в ефективному використанні місцевих сировинних ресурсів, позитивному впливі на інтелектуалізацію та інноваційний розвиток реального сектору та економіки загалом, вирівнюванні просторово-структурних деформацій, формуванні конкурентного середовища та міжгалузевих, міжсекторальних, міжрегіональних і міждержавних економічних відносин, зниженні інертності та підвищенні незалежності економічної системи.

Важливою є й соціальна роль МСП, оскільки саме воно сприяє формуванню ядра середнього прошарку населення, який, своєю чергою, відіграє економічно стабілізуючу роль.

Виходячи з економічної і соціальної значимості МСП, можна стверджувати, що ефективність і конкурентоспроможність цього сектору є джерелом інноваційного розвитку економіки та за рахунок ефективного поєднання факторів виробництва дозволяє підвищити економічний потенціал і конкурентоспроможність країни, посилити її участь у міжнародному поділі праці.

Тому забезпечення належних умов його діяльності та розвитку має бути одним із пріоритетів державної економічної і соціально-економічної політики. Реалізація цього пріоритету потребує формування певної ідеології, суспільної підтримки та головне – стратегічного бачення місця, ролі та перспектив розвитку сектору в контексті як національної економіки, так і глобальних економічних процесів і тенденцій. При цьому слід враховувати, що суб'єкти МСП конкурують як між собою, так і з великими підприємствами, з аналогічними за видом діяльності суб'єктами з інших регіонів, видів економічної діяльності, з іноземними економічними агентами.

Для України зазначені завдання є особливо актуальними, оскільки, по-перше, за відсутності стратегії забезпечення конкурентоспроможності МСП її інтеграція в європейський і світовий економічний простір може мати істотні негативні соціально-економічні наслідки; по-друге, дедалі гострішою є необхідність переламати тенденцію втрати позицій

¹ Докладно див.: Варналій З.С. Конкуренція і підприємництво. – Київ, 2015, с.112-152.

² Скорочення МСП означає як "мале та середнє підприємництво", так і "малі та середні підприємства"; значення впливає з контексту.

³ Див.: Економіка малого підприємства. – Київ, 2013, с.84.



національної економіки в міжнародних рейтингах конкурентоспроможності.

На цей час в Україні, на жаль, у більшості випадків суб'єкти МСП поступаються великим суб'єктам господарювання як за можливостями залучення фінансових ресурсів, доступу до мереж закупівлі сировини і збуту продукції, так і за ефективністю використання ресурсів. Водночас, серед їх основних переваг залишаються гнучкість, швидкість пристосування до складних зовнішніх умов, творчий підхід до задоволення потреби споживача тощо.

Український сектор МСП: показники і проблеми діяльності

(1) Суперечлива динаміка показників діяльності МСП. Аналіз діяльності суб'єктів МСП впродовж 2010-2013рр. дає підстави для таких висновків⁴.

За вказаний період кількість середніх підприємств зменшилася (переважно через зниження конкурентоспроможності та банкрутства) з 21,0 тис. од. до 18,9 тис. од. (на 10,1%), водночас кількість малих – збільшилася з 357,2 тис. од. до 373,8 тис. од. (на 4,6%). Останнє могло б свідчити про посилення їх конкурентних позицій, але цей показник досягнуто переважно через приріст новостворюваних суб'єктів і не вилучення із статистики підприємств, що не діють або припинили діяльність.

Це припущення підтверджується як спадом (з 2013р.) обсягів діяльності в секторі МСП, так і зниженням числа зайнятих, невеликими обсягами оплати праці та соціальних відрахувань. Так, число зайнятих у малому бізнесі за вказаний період зменшилося на 6,6%, в середньому – на 11,2% (таблиця “Показники діяльності МСП у 2010-2013рр.”⁵).

Водночас на 20% збільшилися обсяги реалізованої продукції. Проте ця тенденція значною мірою нівелюється вищими темпами інфляції, а також спадом реалізації продукції у 2014 р. до 2013 р. – на 6% у секторі середнього бізнесу та на 0,4% – малого. Схожі тенденції характерні і для капітальних інвестицій.

Невисокими залишаються показники ефективності суб'єктів МСП, що не сприяє посиленню їх конкурентних позицій не лише на зовнішньому, але й на внутрішньому ринку (таблиця “Показники ефективності малих і середніх підприємств”). Так, у 2010-2013рр. фінансовий результат малих підприємств до оподаткування та чистий прибуток були стабільно від'ємними, а в секторі середнього бізнесу – скорочувалися.

Від'ємною була у 2013р. рентабельність діяльності МСП, а зокрема рентабельність операційної діяльності (3,2% для середніх і 2,2% – для малих підприємств) явно не відповідала рівню, прийнятному з точки зору окупності інвестицій і власного капіталу (10-15%)⁶.

Низькими були показники ефективності використання ресурсів і власного капіталу. Так, у 2013р. дохід середніх підприємств на одну гривню вкладеного власного капіталу склав 2,21 грн (малих – 1,4 грн), тобто з однієї гривні, вкладеної у власний

капітал, підприємства отримували лише дещо більше 2 грн доходу, що нижче за мінімально обґрунтовані значення цих показників⁷.

Загалом, про низьку конкурентоспроможність МСП відносно великого бізнесу свідчать їх малі частки та роль в економіці (таблиця “Частки МСП за показниками діяльності”).

(2) Конкурентні позиції МСП в різних видах економічної діяльності є різними. Так, за кількістю суб'єктів господарювання, числом зайнятих та обсягами реалізованої продукції (товарів, послуг), можна констатувати дещо кращі позиції сектору в операціях з нерухомим майном, у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, будівництві, сільському, лісовому та рибному господарстві.

На середньому рівні перебувають показники МСП в оптовій і роздрібній торгівлі. Гіршими є позиції у промисловості, транспорті, складському господарстві, поштовій і кур'єрській діяльності, професійній, науковій і технічній діяльності.

(3) Спостерігаються регіональні відмінності конкурентних позицій МСП. Так, за обсягами реалізованої продукції сектор має слабші конкурентні позиції у Волинській, Дніпропетровській, Запорізькій, Київській, Полтавській, Тернопільській та інших областях. (діаграма “Частка малих і середніх підприємств за показниками діяльності у 2013р.: за регіонами (2013р.)”).

(4) Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) МСП є недостатньо активною. Це можна проілюструвати на прикладі МСП західних областей України. Так, у 2013-2014рр. тільки у промисловості дещо більше 20% суб'єктів сектору здійснювали операції експорту/імпорту (таблиця “Показники активності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів МСП західних областей України”⁸). У сільському, лісовому та рибному господарстві таких агентів – лише 3,4%, в наземному транспорті – 2,3%, у сфері інформації і телекомунікацій – 5,1%, послуг – 3,3%. При цьому, у 2014р. порівняно з 2013р. частка суб'єктів, які здійснювали ЗЕД у сільському, лісовому та рибному господарстві та у промисловості, зменшилася.

Невеликими залишаються частки суб'єктів МСП в обсягах експорту. Так, у 2014р. в експорті сільгосппродукції на них припадало лише 7%, промислової продукції – 7,1%, послуг – 4,7%.

Можна констатувати, що наразі потенціал зовнішньоекономічної діяльності МСП реалізується лише в текстильному виробництві та виробництві одягу.

Угода про асоціацію між Україною і ЄС: перспективи і проблеми сектору МСП⁹

Імплементация Угоди про асоціацію відкриває перед вітчизняними суб'єктами МСП широкі перспективи активізації ЗЕД та виходу на ринки країн ЄС – що може сприяти позитивним зрушенням у структурі українського експорту загалом. Зокрема, в Угоді передбачається:

- розвиток виробничих МСП через переймання практик ЄС у виробленні державних стратегій стимулювання підприємництва (відповідно до положень Європейської хартії малих підприємств);

⁴ Число фізичних осіб-суб'єктів підприємницької діяльності сьогодні перевищує кількість юридичних осіб майже в 4,5 рази, що робить неадекватною і неточною оцінку реального стану сектору в Україні загалом і за регіонами.

⁵ Кількісні показники, що характеризують сектор МСП, наведені у вірзці “Малі і середні підприємства (МСП) України: показники діяльності у 2010-2013рр.”, с.53.

⁶ Джерела: Тут і далі, якщо не вказано інше, статистичні збірники “Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва”, “Діяльність суб'єктів господарювання”, “Діяльність суб'єктів малого підприємництва” за відповідні роки.

⁷ Див.: Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення. – Львів, 2008, с.92-94.

⁸ Там само.

⁹ Джерело: Результати аналітико-експертного аналізу, проведеного Львівською обласною асоціацією малого і середнього підприємництва у Львівській, Волинській, Івано-Франківській, Тернопільській та Закарпатській областях у 2014р.

⁹ Про аспекти, пов'язані з адаптацією інституційних засад регулювання МСП відповідно до норм ЄС, див. статтю О. Шниркова “Політика регулювання конкуренції та сприяння зростанню конкурентоспроможності в ЄС”, вміщену в цьому журналі. – Ред.

Показники діяльності малих і середніх підприємств

Показники	Роки				Темпи зростання, %	
	2010	2011	2012	2013	2013 / 2010	2013 / 2012
Кількість підприємств, од.						
- всього, в т. ч.	378 987	375 872	365 112	393 508	103,8	107,8
- середні	20 983	20 753	20 189	18 859	89,9	93,4
- малі	357 241	354 283	344 048	373 809	104,6	108,7
Чисельність зайнятих працівників, тис. осіб						
- всього, в т. ч.	8 186,0	8 022,1	7 920,9	7 642,5	93,4	96,5
- середні	3 393,3	3 252,6	3 144,2	3 012,1	88,8	95,8
- малі	2 164,6	2 091,5	2 051,3	2 010,7	92,9	98,0
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млрд. грн						
- всього, в т. ч.	3 462,1	4 091,4	4 307,2	4 153,1	120,0	96,4
- середні	1 396,4	1 607,6	1 769,4	1 662,6	119,1	94,0
- малі	568,3	607,8	672,7	670,3	117,9	99,6
Капітальні інвестиції, млрд. грн						
- всього, в т. ч.	130,8	193,0	229,5	217,0	165,9	94,6
- середні	50,4	80,8	77,9	74,1	147,0	95,1
- малі	21,2	34,3	36,8	38,8	183,0	105,4
Витрати на оплату праці, млрд. грн						
- всього, в т. ч.	193,8	232,3	274,9	278,1	143,5	101,2
- середні	79,4	90,5	108,1	105,5	132,9	97,6
- малі	27,8	37,1	43,1	44,5	160,1	103,2
Відрахування на соціальні заходи, млрд. грн						
- всього, в т. ч.	70,0	83,1	99,2	100,1	143,0	100,9
- середні	27,8	31,4	37,4	36,8	132,4	98,4
- малі	9,3	12,4	15,6	15,7	168,8	100,6

Показники ефективності і малих і середніх підприємств

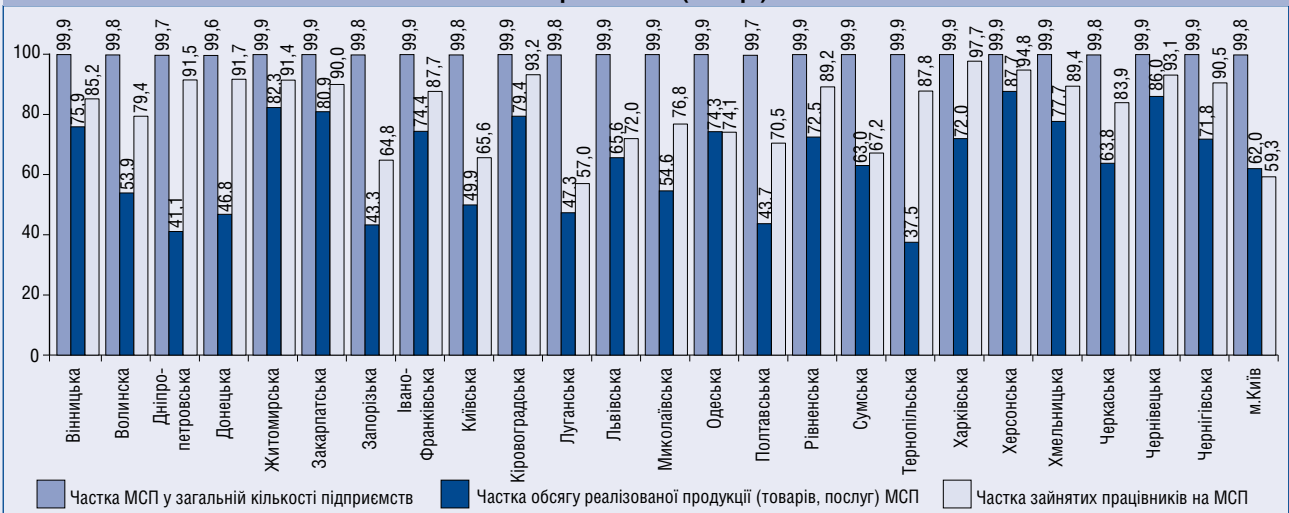
Показники	Роки				Абсолютне відхилення, ±	
	2010	2011	2012	2013	2013 / 2010	2013 / 2012
Фінансовий результат до оподаткування, млрд. грн						
- всього, у т. ч.	58,3	122,2	101,9	29,3	-29,0	-72,6
- середніх	41,6	31,1	47,7	8,4	-33,2	-39,3
- малих	-15,6	-5,1	-9,3	-25,1	-9,4	-15,8
Чистий прибуток (збиток), млрд. грн						
- всього, у т. ч.	13,9	67,8	35,1	-22,8	-36,7	-57,9
- середніх	30,7	19,2	34,6	-1,6	-32,3	-36,2
- малих	-19,7	-10,6	-14,7	-29,4	-9,7	-14,7
Рентабельність операційної діяльності, %						
- всього, у т. ч.	4,0	5,9	5,0	3,9	-0,1	-1,1
- середніх	5,0	6,0	5,0	3,2	-1,8	-1,8
- малих	1,8	4,2	4,1	2,2	0,4	-1,9
Рентабельність усієї діяльності, %						
- всього, у т. ч.	0,5	1,8	1,0	-0,7	-1,2	-1,7
- середніх	2,3	1,2	2,2	-0,1	-2,4	-2,3
- малих	-5,7	-2,5	-3,3	-6,2	-0,5	-2,9
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, рази						
- всього, у т. ч.	1,60	1,58	1,36	1,35	-0,15	-0,01
- середніх	-	-	1,72	1,48	-	-0,24
- малих	1,60	1,58	1,36	1,35	-0,15	-0,01
Продуктивність праці одного зайнятого працівника, млн. грн/ особу						
- всього, у т. ч.	422,9	510,0	543,8	543,4	120,5	-0,4
- середніх	411,5	494,3	562,8	552,0	140,5	-10,8
- малих	262,5	290,6	327,9	333,3	70,8	5,4
Фондовіддача, грн						
- всього, у т. ч.	3,01	3,22	2,61	2,37	-0,64	-0,24
- середніх	-	-	3,15	2,82	-	-0,33
- малих	2,89	2,68	2,45	2,22	-0,67	-0,23
Дохід на 1 грн власного капіталу, грн						
- всього, у т. ч.	2,51	2,65	2,18	2,21	-0,30	0,03
- середніх	-	-	2,82	2,59	-	-0,23
- малих	1,62	1,57	1,38	1,40	-0,12	0,02

Частки МСП						
За показниками діяльності (%)						
Показники	Роки				Абсолютне відхилення, ±	
	2010	2011	2012	2013	2013 / 2010	2013 / 2012
Кількість підприємств						
- середні	5,5	5,5	5,5	4,8	-0,7	-0,7
- малі	94,3	94,3	94,2	95,0	0,7	0,8
Чисельність зайнятих працівників						
- середні	41,5	40,5	39,7	39,4	-1,1	-0,3
- малі	26,4	26,1	25,9	26,3	-0,1	0,4
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг)						
- середні	40,3	39,3	41,1	40,0	-0,3	-1,1
- малі	16,4	14,9	15,6	16,1	-0,3	0,5
Капітальні інвестиції						
- середні	38,6	41,8	33,9	34,1	-3,5	0,2
- малі	16,2	17,8	16,1	17,9	1,7	1,8
Фінансові результати до оподаткування						
прибуток						
- середні	46,2	34,3	44,9	38,8	-7,4	-6,1
- малі	14,6	14,5	16,0	18,9	4,2	2,9
збиток						
- середні	34,0	41,2	36,9	36,8	2,8	-4,4
- малі	32,1	30,7	28,5	32,6	0,5	4,1
Витрати на оплату праці						
- середні	41,0	38,9	39,3	37,9	-3,1	-1,4
- малі	14,3	16,0	15,7	16,0	1,7	0,3
Відрахування на соціальні заходи						
- середні	39,8	37,8	37,7	36,8	-2,0	-0,9
- малі	13,2	15,0	15,7	15,7	2,5	-

За видами економічної діяльності (2013р.)



За регіонами (2013р.)



Показники зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів МСП західних областей України у 2013-2014 рр. (%)

Види економічної діяльності	Частка суб'єктів МСП, що здійснювали ЗЕД		Частка суб'єктів МСП в обсягах ЗЕД				Відхилення 2014 до 2013 (+/-)		
	2013р.	2014р.	Експорт		Імпорт		За суб'єктами ЗЕД	За експортом	За імпортом
			2013р.	2014р.	2013	2014			
Сільське, лісове та рибне господарство	3,6	3,4	7,3	7,0	1,9	1,8	-0,2	-0,3	-0,1
Промисловість, у т.ч.:	20,4	19,8	7,2	7,1	4,9	5,1	-0,6	-0,1	0,2
виробництво харчових продуктів та напоїв	21,4	21,5	9,6	9,6	6,5	6,6	0,1	-	0,1
текстильне виробництво, виробництво одягу	14,1	13,9	63,3	62,4	34,4	35,8	-0,2	-0,9	1,4
виробництво паперу та паперових виробів	17,1	16,8	10,4	10,3	7,2	7,4	-0,3	-0,1	0,2
виробництво гумових і пластмасових виробів	12,3	12,3	8,6	8,5	6,4	6,6	-	-0,1	0,2
виробництво готових металевих виробів	23,1	23,4	19,2	19,1	17,7	18,0	0,3	-0,1	0,3
виробництво меблів	16,1	16,4	17,3	17,2	8,1	8,3	0,3	-0,1	0,2
Наземний транспорт	2,2	2,3	1,4	1,4	1,2	1,3	0,1	-	0,1
Інформація і телекомунікації	4,8	5,1	4,4	4,6	3,8	3,9	0,3	0,2	0,1
Послуги	3,3	3,3	4,6	4,7	2,9	3,0	0	0,1	0,1

- заснування підприємств і торгівлі товарами (послугами) шляхом встановлення рамок для регуляторного втручання держави і державних підприємств, що надають універсальні послуги (пошти, дрогового зв'язку тощо);
- вирівнювання можливостей заснування підприємств і філій підприємств сторін Угоди з урахуванням специфіки правового і фінансового (пруденційного) режимів регулювання підприємницької активності (зокрема вирівнюються права резидентів і нерезидентів країн ЄС при створенні підприємств).

Однак, для отримання позитивного результату цих заходів необхідно з'ясувати та усунути чинники, що стримують активізацію ЗЕД вітчизняних суб'єктів МСП. Серед них:

- брак маркетингової інформації про зовнішні ринки, а також низька обізнаність із законодавством країн ЄС щодо регулювання господарської та підприємницької діяльності, імпорту, умов торгівлі;
- низький рівень професійної підготовки керівників МСП щодо організації та здійснення ЗЕД, формування сучасних систем управління підприємством і розвитку ефективних каналів реалізації продукції на зовнішніх ринках збуту;
- недостатність фінансових ресурсів для здійснення експортної діяльності та зміцнення конкурентних позицій;
- відсутність належного державного сприяння в популяризації продукції (послуг) вітчизняних малих підприємств на зовнішніх ринках збуту.

Таким чином, політика підтримання конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів сектору МСП має орієнтуватися на подолання цих недоліків і перешкод, а також враховувати отримання позитивного ефекту у процесі імплементації Угоди про асоціацію.

Перешкоди зміцненню конкурентоспроможності МСП

Наразі в Україні спостерігаються тенденції погіршення внутрішніх і зовнішніх аспектів конкурентоспроможності сектору МСП, пов'язані з наступними обставинами:

(1) демотивація підприємництва через, зокрема: високий рівень трансакційних витрат відкриття/закриття підприємств, купівлі/продажу бізнесу, складності проходження дозвільних, реєстраційних, погоджувальних та контролюючих процедур¹⁰, тиск на бізнес (створення організаційно-бюрократичних перешкод) при проходженні ним адміністративних послуг і державних процедур; отримання державного (комунального) майна, землі, державного замовлення в умовах високого податкового навантаження, недосконалого конкурентного середовища, високої вартості фінансово-кредитних ресурсів; невисокі фінансові результати господарювання і значні ризики банкрутства (що зумовлено в т.ч. все ще обмеженою місткістю внутрішнього ринку, низькою купівельною спроможністю населення, зростанням обсягів продажу товарів, виготовлених не на території України);

(2) низький рівень захищеності майна і права власності суб'єктів підприємництва, в т.ч. через протиправні захоплення підприємств, недосконалість чинного корпоративного і кримінального законодавства, а також судової системи у протидії рейдерству, відсутність практики впровадження міжнародних стандартів боротьби з протиправними поглинаннями та активної участі ЗМІ в цьому процесі. За даними Українського союзу промисловців і підприємців, у країні діють приблизно 35-50 спеціалізованих рейдерських груп, що складаються з досвідчених юристів та економістів. Кількість рейдерських атак перевищує 3000, а збитки від захоплень оцінюються у \$3-5 млрд. щорічно¹¹;

¹⁰ Так, все ще зберігається багато адміністративних бар'єрів (висновки, сертифікація, ліцензування, дозволи, що видаються на короткий термін, змушують підприємство, що не змінює функціонального призначення, оформлювати необґрунтовано велику кількість паперів для отримання дозвільних документів на новий термін);

¹¹ Див.: Безпека підприємництва: Інформаційно-аналітичний бюлетень. Додаток до журналу "Україна: події, факти, коментарі", 2013, №8, с.64-66. До цього призвело недосконале законодавство та невисока ефективність змін Кримінального кодексу України, зокрема щодо притягнення винних до кримінальної відповідальності і складності процедур виявлення порушень. Недосконалість є й положення Закону "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств", який навіть не містить трактування поняття "рейдерства", що ускладнює захист підприємств, їх майна та активів від цієї діяльності. Див.: "Антирейдерський закон" не буде ефективним – юрист. – Голос столиці, 11 жовтня 2013р., <http://newsradio.com.ua>

(3) обмеженість доступу суб'єктів МСП до ресурсів, ринків, прав на здійснення господарської діяльності через: приховану монополізацію більшості сегментів ринку споживчих товарів і послуг, використання адміністративного ресурсу при отриманні конкурентних переваг чи створенні штучних обмежень для конкурентів.

Суб'єкти МСП недостатньо забезпечені власними фінансовими ресурсами та робочим оборотним капіталом, що обмежує їх можливості розвитку. Низькою є дієвість вітчизняних фінансово-інвестиційних фондів і вкрай обмеженими – можливості суб'єктів МСП із залучення недорогих фінансово-інвестиційних ресурсів з приватних фондів інвестиційного та інноваційного розвитку, оскільки вартість обслуговування таких коштів складає від 24% річних і вище, що унеможливає прийнятну ефективність довгострокових ризикових інноваційних проектів. Через ризик неповернення кредитних зобов'язань, недосконале державне регулювання і правовий захист переважна більшість українських банків відмовляються співпрацювати із суб'єктами малого бізнесу. Так, станом на 1 січня 2013р., частка кредитів, наданих банками України малим підприємствам у загальному обсязі їх кредитного портфеля, становила лише 12%¹²;

(4) нерівномірність податкового навантаження на МСП і великий бізнес. Так, не припинена практика ухилення від сплати податків через офшорні схеми, про що свідчать зростаючі темпи інвестицій з Кіпру. Внаслідок цього суб'єкти великого бізнесу мають можливості знижувати рівень податкового навантаження, чого позбавлені суб'єкти МСП¹³. Крім того, існує практика завчасного збирання податкових платежів і зборів (авансом), заборони Державною фіскальною службою віднесення збитків суб'єктів господарювання на майбутні періоди (що суперечить Податковому кодексу України) тощо;

(5) низький рівень дієвості та ефективності національної, регіональних і місцевих стратегій і програм підтримки підприємництва, їх орієнтованість на реалізацію невеликої кількості заходів, як правило, обслуговуючого, а не інвестиційно-інноваційного характеру, причому переважно в столиці та обласних центрах.

Як наслідок, *по-перше*, низький рівень розвитку та ефективності діяльності суб'єктів інституційної підприємницької інфраструктури (бізнес-інкубатори, інвестиційно-інноваційні центри, технологічні парки, кластери тощо); *по-друге*, низька ефективність державної фінансової підтримки підприємництва, що проявляється, зокрема, в істотній регіональній і територіальній диспропорції фінансування заходів. Так, кількість підтриманих (шляхом фінансово-кредитного сприяння через державні та комунальні фонди підтримки підприємництва) бізнес-проектів малих підприємств в Україні у 2012р. становила 38 одиниць у восьми регіонах, у 19 регіонах така підтримка не реалізувалася зовсім;

Регіональні диспропорції фінансування:

- пріоритетних інноваційних проектів

У цілому у 2012р. державними структурами профінансовано понад 4,1 млрд. грн компенсації відсотків за банківськими кредитами малим підприємствам, які реалізували пріоритетні інвестиційні проекти, – що є доволі значним обсягом, але майже половина цих витрат (2 млрд. грн) припадала на Київ; ще 24,1% (1 млрд. грн) – на Луганську область; 10,9% – на Донецьку; 8,2% – АР Крим та 8,6% – сумарно на Вінницьку, Рівненську, Херсонську, Чернігівську та Чернівецьку області¹⁴;

- планових заходів підтримки підприємництва

У 2012р. у Волинській, Одеській областях та в Києві на реалізацію планових заходів з підтримки підприємництва використано 100% запланованих коштів. Якщо Рівненська, Сумська, Чернігівська, Чернівецька, Донецька, Івано-Франківська та Кіровоградська області забезпечили значні обсяги фінансування заходів, то в Полтавській і Херсонській областях рівень фінансування до середньодержавного становив лише 5,5%. У Дніпропетровській, Тернопільській, Черкаській областях та в м. Севастополі фінансування не здійснювалося зовсім. Причому на виконання програмних заходів відповідними рішеннями рад в бюджетах АР Крим, областей, міст Києва та Севастополя затверджено використання коштів загальним обсягом **30,7 млн. грн.** У найбільших обсягах було передбачене фінансування програмних заходів у Херсонській (2,7 млн. грн), Луганській та Харківській (по 2,3 млн. грн), Полтавській, Київській, Одеській, Дніпропетровській (по 1,8 млн. грн), Донецькій (1,7 млн. грн), Івано-Франківській (1,5 млн. грн) та Вінницькій (1,1 млн. грн) областях, АР Крим (2,2 млн. грн) та м. Києві (2 млн. грн)¹⁵.

Програми фінансово-кредитного сприяння. В деяких областях (Івано-Франківська, Одеська, Кіровоградська, Чернігівська, Харківська області та Київ) виділяються достатні кошти для фінансування програм фінансово-кредитного сприяння суб'єктам МСП, в деяких (Дніпропетровська, Тернопільська, Черкаська області) – кошти не виділяються зовсім. Тобто, в областях, де не виділяються кошти на програми фінансово-кредитного сприяння сектору, не виконуються положення законодавства України про державне сприяння та підтримку розвитку МСП. Показово, що й показники діяльності сектору в цих регіонах є нижчими.

(6) низький рівень життєздатності вітчизняного підприємницького сектору через низьку інвестиційно-інноваційну активність його суб'єктів, український рівень і малу кількість реалізованих проектів і програм співробітництва з великим бізнесом та державою (в межах державно-приватного партнерства).

Так, обмеженою є практика формування інтегрованих торговельно-виробничих систем і коопераційних відносин за участю суб'єктів МСП і великого бізнесу, внаслідок чого вітчизняні економічні агенти мають значно нижчий потенціал конкурентоспроможності на світовому ринку, порівняно із суб'єктами МСП країн ЄС, де широко розвинута практика співпраці та формування кластерних утворень.

¹² Кавтиш О. П., Колісна Т. О. Аналіз діяльності підприємств малого бізнесу та шляхи підвищення їх прибутковості. – Ефективна економіка, 2013, №5, <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2028>.

¹³ Див., наприклад: Влада не зацікавлена у скасуванні офшорних схем - Москаль. – Голос столиці, 6 червня 2013р., <http://newsradio.com.ua>; Боротьба з офшорами: постраждають всі, крім олігархів? – Corrupt.ua, 4 листопада 2013р., <http://corruptua.org>.

¹⁴ Узагальнений звіт про стан виконання регіональних програм розвитку малого підприємництва в Україні у 2012р. – Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва, <http://www.dkrp.gov.ua/print/1101>

¹⁵ Там само.

Значною мірою до цього призвела недосконалість законодавчої бази регулювання міжсекторального та міжгалузевого співробітництва, державно-приватного партнерства, зокрема низький рівень захищеності інвестицій приватних партнерів. Адже не передбачено механізм повернення державою приватним інвесторам вкладених ними коштів, оскільки такий механізм відповідальності не прописується в господарських договорах, які укладаються в рамках державно-приватного партнерства та інших форм співпраці між державою та бізнесом. Так, з 2009р. до цього часу судами України прийнято 172 рішення про відшкодування шкоди, завданої органом державної влади, з яких лише п'ять позовів задоволені в повному обсязі, у 124 позовах – відмовлено¹⁶.

Заходи вдосконалення конкурентоспроможності МСП

Цільові орієнтири. З огляду на вказані вище проблеми, цільовими орієнтирами вдосконалення державної політики підтримки конкурентоспроможності сектору МСП мають стати:

- покращення ресурсного та матеріального-технічного забезпечення суб'єктів МСП та підвищення рівня ефективності їх фінансово-господарської діяльності;
- активізація і державна підтримка практик організації інтеграційних і кооперативних процесів між суб'єктами МСП та великими підприємствами шляхом створення промислових зон, технопарків, "майданчиків" співпраці;
- розвиток інституційного забезпечення суб'єктів МСП у напрямках: доступне бізнес-консультування (в т.ч. щодо виходу та функціонування на зовнішніх ринках), бізнес-інкубація, співробітництво з науково-дослідними, інноваційними та освітніми структурами, фінансово-ресурсна підтримка;
- посилення мотивації населення до підприємницької діяльності шляхом активної дерегуляції комерційної господарської діяльності, популяризації практик успішного підприємництва, формування сприятливого для бізнесу інформаційно-психологічного середовища;
- дієва та агресивна протидія рейдерству і протиправному захопленню майна, активів, власності;
- зниження рівня трансакційних витрат суб'єктів комерційної господарської діяльності, формування рівних і справедливих умов конкуренції суб'єктів великого, середнього і малого бізнесу (в т.ч. у сфері оподаткування).

Заходи зміцнення конкурентоспроможності МСП.

З метою вдосконалення державної політики зміцнення конкурентоспроможності сектору МСП доцільно реалізувати комплекс заходів на наступних напрямках:

(1) удосконалення системи стратегічного та тактичного планування становлення і розвитку підприємницького сектору, покращення його структурно-якісних характеристик. Для цього необхідно

прийняти *Національну стратегію розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020р*¹⁷. У Стратегії визначити місію, пріоритети, механізми та інструменти державної політики, виписати механізми прийняття рішень на всіх рівнях управління з урахуванням особливостей соціально-економічного розвитку територій, ефективності і структурних характеристик бізнес-середовища, ресурсного та науково-дослідного, інвестиційного потенціалу, включно з чіткою ідентифікацією обсягів (у вигляді певної квоти від податкових надходжень суб'єктів малого бізнесу або відсотку ВРП) та механізмів узгодження обсягів і джерел фінансування регіональних і місцевих програм, впровадження методичних підходів до моніторингу та оцінювання ефективності реалізованих програмних заходів;

(2) підвищення ефективності державної політики протидії рейдерству та забезпечення належного рівня захисту права приватної власності. Для цього необхідно істотно посилити відповідальність за вчинення такого роду злочинів та їх приховування чи сприяння їм з боку посадових осіб; розширити компетенції громадсько-дорадчих структур при ОДА та органах ДПС, МВС, прокуратури, митної служби; покращити взаємодію у протидії рейдерству органів державної влади, бізнес-асоціацій, громадських організацій і ЗМІ; вдосконалити чинні нормативно-правові акти, зокрема в частині процедурного та судового захисту прав мажоритарних власників компаній (у т.ч. щодо оперативного управління корпоративним майном); залучати провідних міжнародних фахівців до формування вказаної державної політики;

(3) посилення стимулів суб'єктів МСП до інвестиційно-інноваційної активності шляхом збільшення обсягів держзамовлення в інноваційно активних МСП та законодавчого закріплення такої квоти; запровадження сукупності преференцій (у вигляді, наприклад, рекламно-промоційної підтримки продукції (послуг) таких суб'єктів на зовнішніх ринках) для суб'єктів великого бізнесу, що реалізують спільні інвестиційно-інноваційні проекти з МСП або фінансують таку діяльність; запровадження статистичного спостереження та моніторингу інноваційної активності в МСП на центральному, регіональному та місцевому рівнях; запровадження механізму скерування частки надходжень від суб'єктів МСП на фінансування грантів з розробки та запровадження виробництва інноваційної продукції (товарів, послуг), створення та охорони об'єктів інтелектуальної власності суб'єктами МСП або залученнями науковцями;

(4) створення дієвої інституційної інфраструктури фінансово-ресурсного та інвестиційного забезпечення сектору МСП: державна підтримка та фінансування створення і розвитку регіональних і місцевих інвестиційно-інноваційних кластерів за участю суб'єктів МСП у базових видах економічної діяльності та пріоритетних сферах економіки; зростання капіталізації системи фінансово-кредитного та інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності; розвиток інформаційного та консалтингового супроводу інвестиційно-інноваційної активності, державно-приватного партнерства у сфері розвитку організаційно-інституційної інфраструктури інвестиційно-інноваційної діяльності суб'єктів МСП

¹⁶ Аналіз законодавства, що регулює державно-приватне партнерство, с.6. – Сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень, http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Normatyvni%20Akti%20New/PP/Analisis%20of%20Legisl%20PPP_ukr.pdf

¹⁷ Див.: Проект постанови Кабінету Міністрів України "Про затвердження Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року. – Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, <http://www.me.gov.ua/Documents/>

та поширення її практик у міжгалузевому, між-регіональному та міжнародному співробітництві;

збільшення частки продуктивних витрат, спрямованих на формування мережі інституцій та програм фінансово-кредитного сприяння, залучення страхової сфери до зниження рівня ризику та забезпечення фінансування підприємств, створення мережі муніципальних бізнес-інкубаторів і венчурних фондів, покращення інституційно-правових рамок для забезпечення більших можливостей МСП щодо реалізації інвестиційних проектів і інноваційних програм, розширення можливостей функціонування мережі суб'єктів фінансово-інвестиційної підтримки, а також їх мотивації до покращення доступу підприємств до інновацій та інвестицій;

(5) зниження рівня трансакційних витрат суб'єктів бізнесу. Для цього державна політика повинна мати ширший характер з використанням не лише інституційних, а й економічних та організаційних засобів, спрямовуватися на скорочення витрат, пов'язаних з доступом суб'єктів МСП до ринків, прав здійснення економічної діяльності, господарських ресурсів, ринкової інфраструктури, інформації, управлінських технологій, інвестицій та інновацій. Необхідним є **підвищення рівня прозорості та ефективності дозвільної системи** шляхом посилення контролю та відповідальності посадових осіб дозвільних органів, удосконалення роботи місцевих дозвільних органів (посилення їх спеціалізації за видами дозволів, диференціації дозвільних заявок з метою спрощення процедур і скорочення термінів погодження документів дозвільного характеру для невеликих об'єктів, впровадження принципу затвердження дозвільних заявок за замовчуванням¹⁸, внесення до порядку видачі дозвільних документів вимоги щодо попередньої письмової оцінки адміністратором дозвільного офісу пакета документів, що подається підприємцем), створення громадського органу з контролю та моніторингу дозвільної системи, популяризація передового досвіду здійснення дозвільних процедур та підвищення рівня обізнаності підприємців щодо прав і обов'язків дозвільних адміністраторів та посадових осіб дозвільних органів;

(6) формування стимулів для розвитку системи ефективної міжгалузевої та міжсекторної кооперації (кластерів) для забезпечення ресурсоощадних виробничих циклів; фінансово-економічне стимулювання запровадження суб'єктами МСП інноваційних технологій; створення та поширення знань між науково-дослідними інституціями та суб'єктами підприємницької діяльності; підвищення якості роботи регіональних органів державного управління у сфері планування та моніторингу реалізації інноваційного розвитку сектору малого бізнесу; **забезпечення формування економічних стимулів для створення локальних інтегрованих виробничих систем**, здійснення горизонтальної та вертикальної кооперації малих і середніх підприємств шляхом створення кооперативів у різних видах економічної діяльності, проведення періодичних навчань для керівників малих підприємств стосовно організації кооперативної діяльності (реєстрації, управління, ведення обліку, оподаткування тощо);

(7) надання інформаційно-консультаційної підтримки населенню щодо започаткування власного бізнесу, покращення соціально-психологічного



та організаційно-професійного середовища підприємницької діяльності через мережу обласних та районних центрів зайнятості, місцевого дорадництва, агенції регіонального розвитку, навчання і тренінги для населення, надання фінансової та організаційної підтримки організацій, що реалізують навчально-просвітницькі заходи у сфері підприємництва.

Політика посилення конкурентоспроможності МСП на регіональному рівні

Зазначені вище загальнодержавні заходи мають виконуватися на всіх рівнях від центрального до місцевого. Водночас, формування державно-суспільної системи підтримки сектору МСП в Україні поступово переміщується з центру до регіонів, що є закономірним з позицій децентралізації і дозволить якісніше враховувати особливості економіки і стану сектору в регіонах. Концепції розвитку конкурентоспроможності сектору МСП необхідно розробляти індивідуально та з безпосередньою прив'язкою до відповідного регіону чи місцевості. Тому є сенс запропонувати ряд заходів, спрямованих на посилення конкурентоспроможності підприємств сектору, які є актуальними для більшості регіонів України (врізка *“Можливі заходи з розвитку МСП на регіональному рівні”*).

Водночас, необхідно зауважити, що сьогодні здійснюється недостатній контроль за політикою сприяння розвитку сектору МСП на регіональному рівні з боку центральних органів державного управління. У цьому напрямі слід ініціювати:

- перевірку виконання регіональними органами державного управління основних вимог і принципів законодавчих актів України щодо підтримки сектору;
- зміни до збору статистичної звітності, які повинні передбачати збір інформації про кількість діючих суб'єктів малого підприємництва (зокрема, про фізичних осіб-суб'єктів підприємницької діяльності) та основні показники їх фінансово-господарської діяльності;
- проведення відповідних досліджень і складання щорічних рейтингів регіонів України за рівнем розвитку сектору МСП; виявлення регіонів, які відстають за визначеними показниками, причин відставання та розробка заходів виправлення ситуації (ці функції можна покласти на Державний комітет регуляторної політики та підприємництва і його регіональні представництва).

¹⁸ Тобто коли відсутність заперечень від уповноваженого дозвільного органу впродовж певного періоду автоматично означає надання дозволу. – Ред.

МОЖЛИВІ ЗАХОДИ З РОЗВИТКУ МСП НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Скорочення кількості збиткових і сприяння створенню нових малих підприємств, зокрема шляхом зниження витрат підприємств сектору. Наприклад: витрат на оренду офісних та виробничих площ через утворення комунальних підприємств та виділення їм приміщень для створення муніципальних бізнес-інкубаторів та індустриальних парків із наданням суб'єктам сектору приміщень і виробничих площ у пільгове користування; фінансова підтримка участі підприємств у регіональних ярмарках, виставках тощо.

Підвищення доступності суб'єктів МСП до фінансово-кредитних ресурсів. На цей час законодавчо закріплено, розроблено та відпрацьовано на практиці механізми фінансово-кредитного сприяння суб'єктам МСП (відшкодування частини відсоткової ставки за кредитами комерційних банків; майнова порука при одержанні кредиту комерційного банку тощо). Отже, назріла необхідність закріплення на загальнодержавному рівні правової норми, згідно з якою органи місцевого самоврядування повинні виділяти кошти обсягом не менше певного визначеного відсотка бюджету розвитку області (міста, району тощо) з метою забезпечення фінансово-кредитної підтримки суб'єктів МСП через регіональні та місцеві фонди підтримки підприємництва на тендерній основі з наданням такої допомоги суб'єктам МСП, проекти яких є економічно ефективними і сприятимуть соціально-економічному розвитку регіону – експерти оцінюють такі витрати у 3-5%.

Такий механізм може бути доповнений наступними послідовними діями: розробка та затвердження в якості як окремого нормативного акту методики складання рейтингу регіонів за рівнем розвитку підприємництва; відповідно, фінансування регіонів для подолання відставання за рівнем розвитку підприємництва, в т.ч. визначення в межах регіонів депресивних районів у частині розвитку сектору МСП та концентрація в них фінансово-кредитного сприяння.

Посилення рівня безпеки та захищеності суб'єктів МСП. А саме: створення при виконавчих органах влади робочих груп для координації діяльності правоохоронних органів і недержавних охоронних структур щодо економічного і фізичного захисту підприємництва і правової (теоретичної) просвіти підприємців і громадян через ЗМІ, організацію семінарів, конференцій тощо.

Сприяння зниженню рівня витрато-, енерго- та ресурсомісткості виробництва МСП. А саме:

- директивний перегляд регіональних програм з метою обмеження неефективного використання паливно-енергетичних ресурсів (у т.ч. шляхом запровадження нормативів енерговитрат на одиницю продукції), запровадження штрафних санкцій у випадку надмірного їх використання;
- прийняття та достатнє фінансування регіональних програм енергозбереження; присвоєння в регіональних програмах розвитку підприємництва інноваційним та інвестиційним проектам, орієнтованим на придбання чи створення ресурсоощадних технологій, статусу пріоритетних з метою їх фінансово-кредитної підтримки (включно з пільговим кредитуванням і компенсаціями відсотків за комерційними кредитами) через *Регіональні фонди підтримки підприємництва*;

Усунення регіональної зосередженості збуту продукції сектору МСП і сприяння її популяризації на зовнішньому ринку. Розширення географії збуту і збільшення товарообороту дозволяє підприємству знижувати загальний рівень витрат у розрахунку на одиницю продукції. Базовими об'єктами заходів сприяння мають стати підприємства, що вже накопичили досвід діяльності і власний капітал.

Розосередженню збутової діяльності підприємств сектору сприятимуть:

- (1). **моніторинг якості** товарів (послуг) підприємств сектору, виявлення на його основі найбільш успішних підприємств і розробка та популяризація "еталонів успішності товарів (послуг) сектору за галузями (видами діяльності)" (може здійснюватись із залученням громадських об'єднань та асоціацій підприємців); **формування "рейтингу успішності"** підприємств сектору, сприяння їх юридичному захисту та визначення групи підприємств – "ядра конкурентоспроможності сектору

МСП регіону"; популяризація торгових марок та загального позитивного іміджу продукції цих підприємств в інших регіонах України та за кордоном;

- (2). **утворення при регіональних органах державного управління (або на базі асоціативних підприємницьких структур із забезпеченням відповідного фінансування їх роботи) комітетів конкурентоспроможності регіону, до завдань яких повинні належати:**
 - сприяння у формуванні мережі коопераційних та конкурентних зв'язків з іншими МСП та великими підприємствами;
 - посередництво в розвитку транскордонного співробітництва та встановлення більш тісної кооперації між суб'єктами сектору МСП та закордонними підприємствами (бажано корпоративними структурами) на основі субпідрядних, контрактних, орендних відносин;
 - надання експортерам-початківцям консультацій спеціалістів;
 - забезпечення інформаційної підтримки і створення довідкової служби для проведення маркетингових досліджень зовнішніх ринків збуту;
 - пошук франчайзерів за кордоном;
 - допомога в організації виставок продукції (послуг) малих і середніх підприємств регіону за кордоном.

Забезпечення поінформованості підприємств: про вільні приміщення та земельні ділянки, що перебувають у державній і комунальній власності і спрощення процедур оформлення їх у користування; про тендери на поставки продукції (надання послуг) для державних і регіональних потреб, виконання науково-технічних і соціально-економічних програм та забезпечення участі в них суб'єктів МСП.

З цієї метою в регіоні слід створити **єдину електронну мережу** (на веб-сторінці) відповідної інформації органів місцевого самоврядування; передбачити фінансування фахівців-консультантів, які в ній працюватимуть; створити прозору і стабільну систему оплати за підготовку необхідних документів.

Сприяння підвищенню інвестиційної активності підприємств сектору. Регіональним органам державного управління слід здійснювати посередницькі та координаційні функції між суб'єктами МСП області та інвесторами, виробниками (постачальниками), лізинговими компаніями з метою активізації процесів залучення суб'єктами МСП валових капітальних інвестицій, модернізації основних засобів тощо.

Підвищення ефективності управління суб'єктами МСП регіону та якості їх продукції (послуг). А саме: розробка механізму сприяння переходу підприємств сектору на міжнародні стандарти якості, зокрема шляхом фінансування з коштів місцевого бюджету навчання їх керівників (чи провідних спеціалістів) та послуг експертів із впровадження міжнародних систем якості управління з обов'язковим відстеженням подальшого отримання суб'єктами сектору, які пройшли навчання чи консультації, відповідних сертифікатів якості міжнародного взірця. У протилежному випадку – вжиття заходів з повернення суб'єктами сектору коштів, виділених на навчання (консультації).

Легалізація МСП, що діють у тіньовому чи необлікованому секторі ринку. Слід активізувати роботу з виявлення і притягнення до відповідальності таких суб'єктів МСП, особливо тих, які здійснюють виробництво (постачання) необліковуваних, контрабандних, контрафактних і фальсифікованих товарів, оскільки це підриває конкурентоспроможність легальних суб'єктів ринку, завдає шкоди споживачеві та державі, яка недоотримує податкові платежі. Значна частина суб'єктів МСП діють в необлікованому секторі ринку (фермерські господарства; постачання продукції і сировини для промислових підприємств; надання в оренду приміщень; транспортні послуги; послуги з ремонту; юридичні та консультаційні послуги тощо) – стосовно таких суб'єктів необхідно проводити роз'яснювальну політику (в т.ч. за допомогою соціальних рекламних звернень), спрямовану на формування позитивного ставлення до легітимної підприємницької діяльності, в т.ч. на засадах спрощеної системи оподаткування, звітності та обліку.

Резюмуючи наведене, можна стверджувати, що нинішній стан і тенденції конкурентоспроможності МСП свідчать про наявність як позитивних, так і негативних чинників її подальшого розвитку. Так, за результатами узагальнення статистичних даних,

аналітичних та експертних оцінок, можна виокремити певні особливості та тенденції конкурентоспроможності МСП та навести їх у вигляді матриці SWOT-аналізу (таблиця "Результати SWOT-аналізу особливостей конкурентоспроможності сектору МСП України").

Результати SWOT-аналізу особливостей конкурентоспроможності сектору МСП України

НИНІШНІЙ СТАН КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	
Сприятливі чинники розвитку конкурентоспроможності	Чинники, що стримують розвиток конкурентоспроможності
- збільшення кількості підприємств (в т.ч. на 10 тис. населення) та їх частки в загальній кількості суб'єктів підприємницької діяльності; - дерегуляція підприємницької діяльності, обумовлена вступом в дію Угоди про асоціацію України з ЄС; - наявність національної, регіональних і місцевих програм підтримки сектору; - наявність окремих елементів інфраструктурної підтримки підприємництва; - розвиток сектору мікропідприємництва; - посилення громадського контролю за державною регуляторною політикою; - пом'якшення адміністративних бар'єрів допуску до підприємництва.	- погіршення показників ефективності фінансово-господарської діяльності та показників ефективності використання ресурсного забезпечення; - високі енерго- та ресурсомісткість виробництва; - недостатність фінансових ресурсів МСП для формування необхідного статутного капіталу, придбання виробничих площ та обладнання, обігових коштів; - малі обсяги та ефективність проектів державно-приватного партнерства за участю МСП; - значна регіональна зосередженість збуту продукції підприємствами сектору; - непрозорість і складність процедур одержання в користування приміщень і земельних ділянок, що перебувають у державній та комунальній власності, дозволів на будівництво тощо; - невисока інвестиційна активність суб'єктів сектору; - недотримання стандартів, норм відповідності, інших регуляторних вимог до споживчих характеристик продукції (послуг) підприємств сектору через невідповідність виробничих процесів міжнародним стандартам якості; - функціонування частини суб'єктів МСП в тіньовому та необлікованому секторах ринку; - зниження рівня безпеки та захищеності підприємницької діяльності.
ПЕРСПЕКТИВИ ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	
Можливості	Загрози
- покращення можливостей виходу на ринок і зниження витратомісткості суб'єктів МСП; - підвищення рівня доступності фінансово-кредитних ресурсів для суб'єктів МСП; - сприяння органів державного управління зниженню енерго- та ресурсомісткості виробництва суб'єктів МСП; - сприяння популяризації продукції суб'єктів МСП на зовнішньому ринку та усунення регіональної зосередженості збуту товарів (послуг); - підвищення рівня прозорості інформації органів державного управління про державні та комунальні ресурси, які можуть бути використані в підприємницькій діяльності, та умови дозвільних і погоджувальних процедур; - розвиток інвестиційної активності суб'єктів МСП; - підвищення ефективності управління підприємствами та якості їх продукції (послуг); - сприяння посиленню рівня економічної безпеки та захищеності суб'єктів МСП; - загальноекономічна стабілізація та підвищення платоспроможності покупців.	- втрата позицій на ринку і скорочення кількості суб'єктів МСП внаслідок їх неготовності до прискореної лібералізації Україною зовнішньоторговельних зв'язків; - подальше зростання ресурсомісткості виробництва суб'єктів МСП внаслідок зростання цін на енергоресурси; - ліквідація (значне скорочення) переваг суб'єктів МСП, передбачених спрощеною системою оподаткування, звітності та обліку; - погіршення конкурентного середовища у секторі МСП внаслідок зростання тіньового сектору ринку через можливе скорочення податкових та інших пільг для суб'єктів МСП; - подальше зниження рівня конкурентоспроможності та інноваційності підприємств сектору, порівняно з підприємствами, які є суб'єктами зовнішнього ринку.

Слід підкреслити, що наявність і посилення впливу негативних чинників в коротко- чи довгостроковій перспективі може призвести до негативних соціально-економічних наслідків: зниження обсягів виробництва та рівня конкуренції, відповідно – підвищення цін; збільшення безробіття та послаблення соціальної захищеності громадян; зменшення податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів; зниження рівня демократизації суспільства, підприємницької активності, погіршення ставлення до органів державного управління.

Висновки

На цей час в Україні ще не забезпечені основні компоненти сприятливого економічного середовища для успішного розвитку сектору МСП.

Необхідна нова методологія програмування розвитку суб'єктів МСП (на принципах прогнозованості і плановості, дієздатності та обґрунтованості витрат). Важливо проводити заходи з контролю та максимальної прозорості (поінформованості) витрат бюджетних коштів, оцінювання їх ефективності. По суті, посилення контролю і прозорості бюджетних фінансових потоків є елементом побудови нормально діючого системного зворотного зв'язку.

Реалізація програм розвитку підприємництва, відповідно до визначених суспільних цілей, потребує особливого механізму забезпечення. Його основне призначення полягає у створенні концепції діяльності органів влади, в якій цілі розвитку МСП узгоджуються з можливостями регіону й держави та обмеженнями, які створює зовнішнє середовище.

Основними напрямками державної підтримки малого підприємництва має бути фінансово-кредитна підтримка, яка реалізується за допомогою прямих і непрямих форм; встановлення рівного і вільного доступу до кредитних ресурсів, створення державних програм підтримки банківських установ, які кредитують мале підприємництво.

Реалізація запропонованих вище та інших заходів значною мірою сприятиме підтримці конкурентоспроможності сектору МСП на внутрішньому та зовнішньому ринках (зокрема країн ЄС), зміцненню його економічної безпеки, що в кінцевому підсумку позитивно позначиться на рівні соціально-економічного розвитку та якості життя населення України. ■

ПРІОРИТЕТИ І МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЄС



Тамара Осташко,
завідувач відділу секторальних прогнозів та
кон'юнктури ринків ДУ "Інститут економіки
та прогнозування НАН України"

На цей час аграрний сектор України представлений на ринку ЄС низкою товарів т.зв традиційного експорту, до якого належить переважно агропродовольча сировина. Певному розширенню пропозиції сприяло надання Євросоюзом у квітні 2014р. автономних торговельних преференцій Україні, зокрема тарифних квот на певну продукцію сектору¹. Імплементация Угоди про асоціацію України з ЄС, зокрема положень про запровадження Поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ), надає значно більших можливостей збільшення обсягів і розширення переліку товарів – однак, за умови відчутного зміцнення конкурентоспроможності української продукції.

Це вимагає забезпечення її відповідності досить жорстким стандартам ЄС щодо якості й безпечності продовольства. Таким чином, перед Україною стоїть завдання не лише гармонізації національного законодавства та законодавства ЄС, зокрема стосовно санітарних і фітосанітарних вимог, але й практичних кроків із впровадження його положень.

У статті стисло окреслюється стан і перспективи збільшення обсягів традиційного експорту, а також – можливості розширення українського експорту загалом за рахунок, зокрема, органічної продукції та певних товарів, що маркуються в ЄС як "традиційні". Описуються механізми виходу на ринок ЄС окремих груп агропродовольчих товарів. Кількісні показники, що характеризують стан і перспективи українського експорту до ЄС, узагальнені в таблицях і діаграмах і наведені у врізці "Кількісні показники експорту українських агропродовольчих товарів до ЄС..." (с.62-63).

Товари традиційного експорту до ЄС: стан і перспективи

Експорт української агропродовольчої продукції до ЄС розвивається динамічно, хоча з 2013р. темпи його зростання зменшилися: якщо у 2008р. його вартість становила \$3,2 млрд., у 2012 р. – \$4,9 млрд., то у 2014 р. та 2015 р. – відповідно \$4,8 та \$4,0 млрд. Водночас, частка експорту в ЄС останніми роками перевищує чверть загального агропродовольчого експорту України. Нестійкі темпи розвитку експорту пояснюються його товарною структурою, де переважає агропродовольча сировина, попит і ціни на яку на світових ринках відрізняються значною волатильністю (діаграма і таблиця "Експорт агропродовольчої продукції з України до ЄС-28"²).

Для оцінки перспектив збільшення експорту традиційних товарів, необхідно розглянути як динаміку

їх імпорту в ЄС, так і прогнози попиту на них. Отже, у 2010-2014рр. найбільш динамічно розвивався експорт до ЄС українських зернових (насамперед, кукурудзи), пшениці, сої, макухи, меду, горіхів, матеріалів для плетіння, макаронних, кондитерських виробів і соків.

Однак, за середньостроковим прогнозом, розробленим ЄК, не слід розраховувати на зростання експорту кукурудзи і пшениці (таблиця "Середньостроковий прогноз споживання...")³. Це стосується також насіння соняшнику (яке має незначну частку в імпорті ЄС олійних – до 4%), і соняшникової олії (яка має досить незначний сегмент на споживчому ринку ЄС).

Більш перспективним сегментом є ринок сої. Її виробництво в ЄС забезпечує внутрішнє споживання лише приблизно на 10%. Отже, Україна має можливість нарощувати експорт, наразі її частка на ринку сої ЄС

¹ Квоти передбачали нульову ставку ввізного мита. Преференції були надані спочатку на півроку, пізніше – подовжені до кінця 2015р.

² Джерело: http://ec.europa.eu/agriculture/trade-analysis/statistics/outside-eu/2015/ukraine_en.pdf.

³ Прогноз розроблений на основі агроекономічної моделі ЄК. Див.: <http://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/medium-term-outlook>.

не перевищує 6% і може бути збільшена⁴. Перспективи має також експорт макухи (шротів), який останніми роками динамічно розвивається. Перспективним залишається ринок ріпаку ЄС, на якому частка України перевищує 40%, однак збільшення посівів під ріпаком в Україні спеціалісти вважають недоцільним.

Отже, з-поміж “лідерів” українського експорту агропродовольчих товарів до ЄС перспективи нарощування експорту мають соя, макуха (шроти), казеїн, мед, фруктові соки, горіхи, лоза, макаронні та кондитерські вироби.

Перспективи експорту в межах тарифних квот. У межах річних тарифних квот ЄС виділив Україні певні обсяги м'ясної продукції, частини молочної продукції, зерна і продуктів його переробки, цукру, меду, часнику, соків, томатної пасты тощо⁵. Однак, для багатьох видів продукції проблема наразі полягає не стільки у вкрай обмежених річних квотах, скільки в невідповідності вимогам ЄС до якості та безпечності (так, для продукції тваринного походження дозвіл від ветеринарних служб ЄС отримано лише на експорт продукції птахівництва та окремих молочних продуктів). У результаті, якщо безмитні квоти для експорту в ЄС у 2015 р. на кукурудзу, пшеницю, овес, мед, виноградний і яблучний сік, оброблені томати, ячмінну крупу, м'ясо птиці були вибрані повністю, на цукор, ячмінь, солод та пшеничну клейковину – майже повністю, то квоти на інші товари – в межах від 0% до 23%.

Деякі продукти конкурентні на ринку ЄС і поза квотою. Так, у 2015р. з 26 тис. т меду лише 5 тис. т були експортовані в межах квоти, решта – з 17,3% митом. За даними операторів ринку, в Україні середня закупівельна ціна меду близько \$1,5 за 1 кг – це як мінімум на 10% нижче, ніж у її основних конкурентів на ринку ЄС: Аргентини, Індії та В'єтнаму. Конкурентними на ринку ЄС є й виробники сокових концентратів, які у 2014р. продали на ринку ЄС 86 тис. т продукції, з них лише 10 тис. т за квотою, решта – з 18% митом.

Водночас, окремі квоти є дуже малими, порівняно з можливостями українських виробників. Так, мізерною є квота на кукурудзу: у 2014р. її експорт склав 7 950 тис. т, з яких лише 5% – у межах квоти, у 2015р. – 8 301 тис. т. (4,8%)⁶. Можливості виробників курятини вийти на ринки ЄС з обсягами, що перевищують виділені їм вкрай обмежені квоти, стримуються високим ввізним митом на м'ясо птиці.

Дані, наведені в таблиці “Тарифні квоти для експорту до ЄС...”, дозволяють скласти перелік агропродовольчих товарів, що можуть бути конкурентними на ринку ЄС поза квотами. Це мед, кукурудза, сокові концентрати, продукти переробки солоду і крохмалю, оброблений крохмаль, етанол, цукрова кукурудза, оброблена продукція зернових. На решту продуктів, особливо тваринного походження, ввізні мита поза квотами фактично є заборонними.

Отже, довгостроковим пріоритетним завданням є збільшення обсягів тарифних квот. Водночас, переговори з цього приводу можуть ускладнюватися відзначеним вище неповним використанням квот на експорт до ЄС за окремими позиціями.

Окрім того, масовий вихід на європейський ринок багатьох українських продуктів, імпорту яких в ЄС квотується, є досить проблематичним навіть після модернізації їх виробництва за стандартами ЄС. Це стосується насамперед імпорту молочних продуктів: імпорту сирів і сухого молока не досягає 1% обсягів внутрішнього споживання, масла – становить приблизно 2%. Не прогнозується і збільшення обсягів імпорту молочних продуктів. (таблиці “Продуктові баланси в ЄС...”). Отже, отримання дозволів на експорт в ЄС молочних продуктів сприятиме радше виходу вітчизняних виробників на ринки третіх країн.

Досить насиченим є ринок свинини ЄС: лише 0,08% обсягів її споживання задовольняється за рахунок імпорту. Однак, у середньостроковій перспективі очікується його зростання з 17 тис. т у 2014р. до 21 тис. т у 2015-2020рр. Буде розвиватися й імпорту м'яса птиці, яловичини, телятини. **Це відкриває перед українськими виробниками певні перспективи, однак водночас – ставить завдання досягнення відповідності санітарним і фітосанітарним вимогам ЄС щодо якості і безпечності продукції.**

Санітарний і фітосанітарні режими ЄС: документи, структури, правила

Рівень захисту ринку ЄС санітарними та фітосанітарними заходами контролю є одним з найвищих у світі і значно вищим, ніж в Україні; заходи забезпечення безпечності продовольства охоплюють увесь продовольчий ланцюжок від здоров'я рослин і тварин до маркування харчових продуктів (врізка “Санітарний і фітосанітарний режими ЄС...”).

Режим безпечності продовольства базується на п'яти принципах:

- (1) високий рівень безпечності на всіх етапах харчового ланцюжка від первинного виробництва до споживання (“від поля до столу”);
- (2) аналіз ризиків як фундаментальний компонент політики безпечності продовольства;
- (3) повна відповідальність операторів ринку за безпечність продуктів, які вони імпортують, виробляють, переробляють, розміщують на ринку або розподіляють;
- (4) простежуваність продуктів на всіх стадіях продовольчого ланцюжка;
- (5) право громадян на ясну та точну інформацію від органів влади.

На цей час чинний в Україні режим контролю безпечності продовольства жодному з цих принципів не відповідає. Для досягнення такої відповідності необхідним є виконання цілого комплексу заходів законодавчого, нормативного, організаційного та технологічного характеру – що вимагає узгоджених зусиль як відповідних державних органів, так і самих виробників та їх асоціацій.

Переважаюча частина цих заходів передбачена Угодою про асоціацію, зокрема положеннями про Поглиблену і всеохоплюючу зону вільної торгівлі (ПВЗВТ) між Україною і ЄС. Насамперед, ідеться про гармонізацію українського законодавства із законодавством ЄС, зокрема щодо санітарних і фітосанітарних заходів (СФЗ).

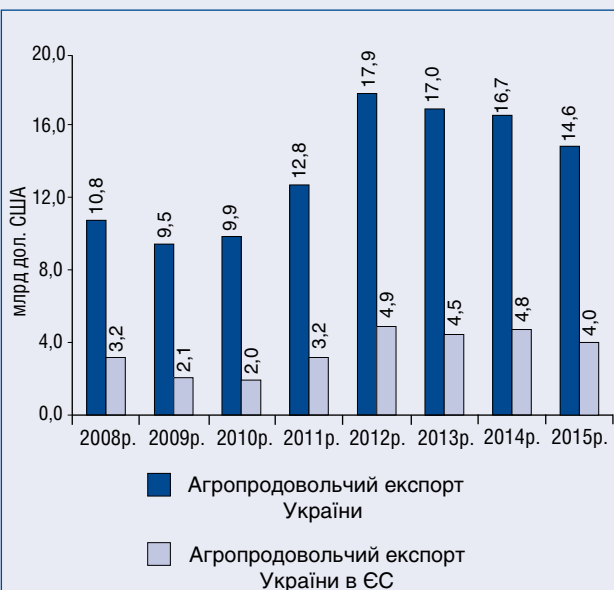
⁴ Основними конкурентами України тут є Бразилія, США, Парагвай і Канада...

⁵ Зокрема: яловичина – 12 тис. т; сухе молоко – 1,5 тис. т з доведенням до 5 тис. т упродовж п'яти років від початку імплементації Угоди; вершкове масло – 1,5 тис. т з доведенням до 3 тис. т; мед – 5 тис. т з доведенням до 6 тис. т; часник – 0,5 тис. т; томатна паста – 10 тис. т; цукор – 20 тис. т.

⁶ Водночас, кукурудза, як і інші зернові, може експортуватися в межах квот для третіх країн з преференційною ставкою мита, розмір яких залежить від виробництва та запасів зерна в ЄС.

Експорт агропродовольчої продукції з України до ЄС-28

Частка в загальному агропродовольчому експорті: 2008-2015рр.



Вартість/темпи змін: 2010-2014 рр.

Продукти	Вартість експорту, € млн.					
	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2014 до 2013, % Середні темпи змін у 2010-2014, %
Зернові (крім пшениці та рису)	88	552	1 275	1 496	1 465	-2%
Насіння олійних (крім соєвих бобів)	510	547	587	719	469	-35%
Рослинні олії (крім пальмової та оливкової)	513	496	641	464	614	32%
Макуха	171	260	458	405	502	24%
Соя	48	181	394	320	211	-34%
Пшениця	18	267	373	21	180	754%
Лоза, очерет, матеріали для плетіння	20	31	50	61	79	28%
Фрукти свіжі та сухі (крім цитрусових та тропічних фруктів)	46	53	46	39	45	14%
Горіхи	17	34	37	50	50	1%
Казеїн	25	36	37	23	33	45%
Фруктові соки	20	8	31	31	38	23%
Овочі свіжі, охолоджені, сухі	24	15	31	22	25	17%
Макаронні, кондитерські, хлібні вироби	14	17	22	25	29	18%
Яйця, мед	5	10	16	30	40	32%
Шоколад, вироби з какао, морозиво	17	14	13	11	17	52%
Решта агропродовольчих	83	102	121	118	159	35%

Середньостроковий прогноз споживання в ЄС продуктів-лідерів українського експорту

Споживання кукурудзи в ЄС має стійку тенденцію до зростання, особливо через її використання в біоенергетиці. Однак, це зростання буде забезпечуватися переважно нарощуванням власного виробництва ЄС, а обсяги імпорту кукурудзи – будуть скорочуватися. Збільшення споживання та імпорту м'якої пшениці в ЄС не прогнозується.

Продуктові баланси в ЄС: 2010-2014рр. – фактичні дані, 2015-2020рр. – прогноз*, млн. т

кукурудза											
	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	2020р.
Виробництво	59,7	70,9	59,9	65,7	72,1	70,2	71,2	72,4	73,4	74,3	75,2
Споживання:	67,0	70,1	73,1	75,5	74,0	77,1	77,7	78,3	78,9	79,4	79,9
у т.ч. на корми	50,2	54,0	57,0	60,6	58,8	59,9	59,0	59,3	59,6	59,7	59,8
у т.ч. на біоенергію	2,8	3,3	3,9	4,1	4,4	4,9	5,5	6,8	7,5	8,1	8,1
Імпорт	7,5	6,2	11,0	15,0	9,0	6,9	8,6	8,2	7,9	7,5	7,0
Експорт	1,4	3,6	1,8	3,1	2,0	2,5	2,6	2,6	2,5	2,5	2,5
Залишки на початок року	14,7	13,5	16,9	12,9	14,9	20,0	17,5	17,1	17,0	16,8	16,7
Залишки на кінець року	13,5	16,9	12,9	14,9	20,0	17,5	17,1	17,0	16,8	16,7	16,5

м'яка пшениця											
	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	2020р.
Виробництво	128,0	130,2	125,9	136,1	146,8	135,1	133,8	134,6	135,7	137,3	138,3
Споживання	115,1	120,8	110,7	107,8	116,8	114,7	115,0	113,3	113,9	114,9	115,8
Імпорт	2,3	5,4	3,6	1,8	3,0	2,9	2,9	2,8	2,6	2,5	2,4
Експорт	20,3	14,6	20,5	30,0	25,0	26,7	23,5	23,8	24,0	24,4	24,5
Залишки на початок року	14,9	9,9	10,1	8,3	8,4	16,4	13,1	11,3	11,6	12,0	12,5
Залишки на кінець року	9,9	10,1	8,3	8,4	16,4	13,1	11,3	11,6	12,0	12,5	13,0

* Джерело: http://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/medium-term-outlook/index_en.htm

Продуктові баланси в ЄС: 2014рр. – фактичні дані, 2015-2020рр. – прогноз*, тис. т

Молочні продукти								М'ясо						
Сири								Яловичина та телятина						
	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	2020р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	2020р.
Виробництво	9 834,6	9 964,6	9 966,5	10 151,0	10 291,6	10 427,7	10 554,6	7 501	7 690	7 645	7 549	7 492	7 462	7 453
Споживання	9 123,2	9 354,1	9 262,4	9 357,8	9 456,8	9 552,0	9 641,8	7 625	7 817	7 825	7 758	7 697	7 662	7 643
Імпорт	79,2	78,7	77,8	75,5	73,7	71,7	69,3	299	299	338	359	349	339	333
Експорт	700,6	739,2	821,8	868,7	908,4	947,4	982,1	175	171	160	151	144	138	141

Вершкове масло								Свинина						
	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	2020р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	2020р.
Виробництво	2 241,8	2 297,2	2 275,6	2 288,6	2 305,8	2 328,0	2 348,4	22 238	22 412	22 483	22 516	22 555	22 606	22 609
Споживання	2 080,6	2 140,0	2 176,6	2 187,6	2 197,1	2 197,3	2 213,5	20 218	20 387	20 360	20 308	20 278	20 287	20 257
Імпорт	40,0	39,2	40,8	38,5	35,9	33,1	30,7	17	17	21	21	21	21	21
Експорт	131,2	146,4	179,8	189,5	174,6	163,8	165,7	2 037	2 041	2 143	2 228	2 298	2 339	2 373

Нежирене сухе молоко								М'ясо птиці						
	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	2020р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	2020р.
Виробництво	1 300,7	1 411,4	1 407,3	1 430,2	1 456,2	1 480,9	1 502,0	13 049	13 101	13 366	13 453	13 542	13 556	13 646
Споживання	702,4	717,6	777,5	754,0	742,3	745,1	747,4	12 536	12 631	12 823	12 934	13 047	13 050	13 125
Імпорт	2,0	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	768	840	889	946	1 004	1 009	1 008
Експорт	582,3	668,4	661,4	692,8	715,6	737,4	756,1	1 281	1 310	1 432	1 466	1 499	1 515	1 528

Незбиране сухе молоко														
	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	2020р.							
Виробництво	777,9	793,3	785,9	790,7	799,9	807,4	817,6							
Споживання	364,4	378,1	354,0	357,9	361,8	365,8	371,7							
Імпорт	2,0	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8							
Експорт	415,5	418,0	434,7	435,5	440,8	444,3	448,7							

* Джерело: http://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/medium-term-outlook/index_en.htm

Тарифні квоти для експорту в ЄС українських агропродовольчих товарів, їх використання у 2015р. та тарифи поза квотами

Продукція	Обсяг квоти	Використано квоти у 2015р., %	Тариф поза квотою
Яловичина	12 000 т/рік	0%	12.8% + 176.8 €/100 кг
Свинина	20 000 т/рік + 20 000 т/рік	0%	53.6 - 86.9 €/100 кг
Баранина	1 500 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 2 250 т/рік	0%	12.8% + 222.7 €/100 кг
М'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці	16 000 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 20 000 т/рік + 20 000 т/рік	100%	32.5 – 41 €/100 кг
Молоко, вершки, згущене молоко та йогурти	8 000 т/рік виражених з поступовим збільшенням протягом 5 років до 10 000 т/рік	0%	12.9 – 110 €/100 кг
Сухе молоко	1 500 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 5 000 т/рік	0%	21 - 118 €/ 100 кг
Вершкове масло та молочні паст	1 500 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 3 000 т/рік	0%	189 - 231.3 €/100 кг
Яйця та альбуміни	1 500 т/рік протягом 5 років до 3 000 т/рік + 3 000 т/рік	0%	35 €/1000 шт., 30.4 €/100 кг
Мед	5 000 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 6 000 т/рік	100%	17,3%
Часник	500 т/рік	8,8%	9.6% + 120 €/100 кг
Цукор	20 000 т/рік	98,9%	41.9 €/100 кг
Інший цукор	10 000 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 20 000 т/рік	3,0%	26.8 - 50.7 €/100 кг
Цукрові сиропи	2 000 т/рік	0%	20 €/100 кг
Пшениця м'яка, пшеничне борошно та гранули	950 000 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 1 000 000 т/рік	100%	95 €/1000 кг
Ячмінь, ячмінне борошно та гранули	250 000 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 350 000 т/рік	77,7%	Інші режими
Овес	4 000 т/рік	100%	Інші режими
Кукурудза, кукурудзяне борошно та гранули	400 000 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 650 000 т/рік	100%	7,7%
Ячмінна крупа та борошно; зерно зернових злаків, оброблене іншими способами	6 000 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 7 500 т/рік	100%	98 - 171 €/1000 кг
Солод та пшенична клейковина	7 000 т/рік	72,9%	134 - 166 €/1000 кг
Крохмаль	10 000 т/рік	9,6%	166 - 224 €/1000 кг
Оброблений крохмаль	1 000 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 2 000 т/рік	0%	9% + 17.7 €/100 кг
Висівки, відходи та залишки	15 000 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 20 000 т/рік	22,7%	44-89 €/1000 кг
Гриби	500 т/рік + 500 т/рік	0%	9.6% + 191 €/100 кг 18.4% + 222 €/100 кг
Оброблені томати	10 000 т/рік	100%	14,4%
Виноградний та яблучний соки	10 000 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 20 000 т/рік	100%	18% (яблучний сік)
Продукція з обробленого молока	2 000 т/рік	0%	8.3% + 26.6 €/100 кг
Оброблена продукція з масла	250 т/рік	0%	189.6 €/100 кг
Цукрова кукурудза	1 500 т/рік виражених у чистій вазі	0,4%	5.1% + 9.4 €/100 кг 8.3% + 3.8 €/100 кг
Оброблена продукція з цукру	2 000 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 3 000 т/рік	16,0%	16% + 50.7 €/100 кг
Оброблена продукція із зернових	2 000 т/рік	0%	6.4% + 15.1 €/100 кг 8.3% + 25.7 €/100 кг
Оброблена продукція з молочних вершків	300 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 500 т/рік	0%	5.4% + 21.2 €/100 кг
Харчові продукти	2 000 т/рік	0,1%	14 - 42,7 €/100 кг
Етанол	27 000 т/рік з поступовим збільшенням протягом 5 років до 100 000 т/	0,6%	19.2 €/100 л 10.2 €/100 л
Сигари та цигарки	2 500 т/рік	0%	26%
Манітол сорбіту	100 т/рік	0%	9.6% + 125.8 €/100 кг
Продукти переробки солоду та крохмалю	2 000 т/рік	0%	3,6%

Санітарний і фітосанітарні режими ЄС: документи, структури, правила

Основні нормативні акти: Регламент ЄК №178/2002 (відомий як Загальний продовольчий закон), Регламенти №852/2004, 853/2004, 854/2004 стосовно гігієни продовольства, Регламент №882/2004 стосовно офіційного контролю; Директива Ради 2000/29/ЄС стосовно здоров'я тварин. Остання за часом версія особливостей застосування СФЗ викладена у **Звіті торговельної політики ЄС**⁷.

Основні структури, відповідальні за безпечність агропродовольчої продукції

- **Європейський орган нагляду за безпечністю продовольства** (European Food Safety Authority, EFSA) – виконує функції незалежної оцінки ризиків; заснований відповідно до Регламенту ЄК №178/2002⁸.

- **Генеральний директорат ЄК з охорони здоров'я і захисту прав споживачів** (SANCO або DG-SANCO) – відповідає за реалізацію у ЄС законів про безпеку харчових продуктів та інших продуктів, прав споживачів і захисту здоров'я людей.

- **Офіс з продовольства і ветеринарії** (Food and Veterinary Office, FVO); належить до структури SANCO; основні функції – проведення перевірок або інспекцій виробництв (потужностей), за результатами яких складаються письмові звіти, доступні на офіційному сайті Офісу⁹. **Звіти підлягають затвердженню всіма членами ЄС, внаслідок чого процедура внесення країни до списку країн-імпортерів є досить тривалою.**

Основні правила

1. Продаж продовольства, як рослинного, так і тваринного походження, підпадає під суворі санітарні регулювання. Імпортовані харчові продукти повинні відповідати законодавству ЄС у продовольчій сфері або вимогам, визначеним в угодах між ЄС і країною-експортером (у цьому випадку харчові продукти нетваринного походження можуть імпортуватися з цих країн без санітарного сертифікату)¹⁰.

2. Рослини і рослинна продукція. Започаткування експорту в ЄС рослин і рослинної продукції не потребує попереднього дозволу. Всі харчові продукти мають задовольняти вимогам гігієни продовольства, визначеним Регламентом №852/2004, та залежно від продукту, вимогам щодо забруднюючих речовин, залишку пестицидів, харчових добавок, рівня опромінення харчових продуктів, щодо нових продуктів і радіоактивності. Існують також специфічні вимоги для швидкозаморожених продуктів і ГМО.

Продовольство та корми нетваринного походження можуть імпортуватися до ЄС і без сертифікату країни-експортера – якщо відповідні органи країн ЄС організують регулярний офіційний контроль такого імпорту.

Імпорт певних рослин і рослинних продуктів (наприклад, свіжих фруктів та овочів) має супроводжуватися фітосанітарним сертифікатом, виданим національною організацією захисту рослин країни-експортера¹¹. Вони підлягають контролю на кордоні, частота якого може бути зменшена для продуктів з певних країн залежно від ступеню ризику. У списку із зменшеною частотою перевірок – 52 продукти з окремих країн.

У частині рослин і продуктів нетваринного походження законодавство ЄС базується на відповідних міжнародних стандартах – отже, сертифікація цих продуктів для експорту в ЄС сприяє виходу вітчизняних виробників на ринки третіх країн і навпаки – виробники, які працюють на ринках третіх країн, не матимуть особливих бар'єрів при виході на ринки ЄС.

3. Продовольчі товари тваринного походження (в т.ч. риба) можуть ввозитися в ЄС лише якщо вони походять зі схвалених установ у вибраних (внесених до списку) країнах-експортерах. Щоб потрапити до списку, потрібно, крім іншого, визнання ЄК компетентності ветеринарних органів третіх країн, які мають подати заяву на внесення нових підприємств (виробників) до списку. Ці органи також видають санітарні сертифікати, потрібні для експорту до ЄС.

Гармонізація законодавства України щодо СФЗ із законодавством ЄС

Імплементація ПВЗВТ передбачає гармонізацію СФЗ, а також горизонтального та галузевого законодавства з *acquis communautaire* ЄС. На цей час рівень гармонізації СФЗ є досить високим; гармонізації ж національних стандартів з міжнародними (ISO) і європейськими (EN) – відчутно нижчим: у сільському господарстві гармонізовано 58 з 90 стандартів (63%), у харчовій промисловості – 63 з 157 (40%).

Також у 2014р. прийнято два ключових закони:

- “Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів”¹², згідно з яким, зокрема, вже у 2017р. має бути запроваджена система управління безпечності харчових продуктів на принципах HACCP на всіх молокозаводах і бійнях, причому основою системи покладається простежуваність, насамперед, точна інформація про те, звідки підприємство отримало сировину¹³.
- “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо ідентифікації та реєстрації тварин”, який, зокрема, передбачає встановлення ідентифікації всіх сільськогосподарських тварин, які утримуються на території України, в господарствах усіх форм власності, запроваджує централізований облік, реєстрацію переміщення і забою тварин – тобто запроваджує регулювання, без якого неможливий вільний обіг кормів і харчової продукції тваринного походження між Україною і країнами ЄС.

Слід зауважити, що виконання законодавчої норми в частині термінів запровадження системи HACCP виглядає досить сумнівним, з огляду на те, що 77,8% поголів'я корів і 52,3% поголів'я свиней в Україні утримуються населенням. Тому існує ймовірність або відкладення (подовження) цих термінів на виробництвах та відповідальності виробників за їх недотримання, або масового виходу дрібних і середніх підприємств з ринку.

Окрім того, скасування з 1 січня 2015р. заборони продажу домашнього молока, сиру і м'яса на ринках ще більше відтермінувало створення інфраструктури для прийому молока і продуктів, вироблених з видоеного виключно доїльними апаратами, без дотику рук. Потрібні для цього 2 млрд. грн у держбюджеті на 2015 р. та 2016 р. не були передбачені.

⁷ Складений Органом COT з огляду торговельної політики у травні 2015р. Див.: Trade Policy Review of the European Communities. Report by the WTO Secretariat // WT/TPR/S/317. – 18 May 2015. – p.55-59.

⁸ Regulation (EC) No 178/2002 of the European Parliament and of the Council of 28 January 2002. – http://europa.eu/legislation_summaries/consumers/consumer_information/f80501_en.htm

⁹ Звіти про результати аудиту (англ.). – Сайт ЄК, http://ec.europa.eu/food/fvo/audit_reports/index.cfm

¹⁰ Так, ЄС має ветеринарні угоди із США, Канадою, Новою Зеландією, Андоррою, Чилі, ЕФТА, Мексикою, Швейцарією, Південною Кореєю, і торговельні угоди, що стосуються СФЗ, із Сінгапуром, Перу, Колумбією, Центральною Америкою.

¹¹ European Commission online information, http://europa.eu/eur-lex/en/consleg/pdf/2000/en_2000L0029_do_001.pdf#122, Annex V, Part B.

¹² Нова редакція Закону “Про безпечність і харчових продуктів” (1997р.). Прийнятий 22 вересня 2014р., набув чинності 20 вересня 2015р. (за винятком окремих положень).

¹³ HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point) — система аналізу ризиків, небезпечних чинників і контролю критичних точок. Спрямована на зменшення ризиків біологічного, хімічного та фізичного характеру у процесі виробництва, які можуть мати наслідком порушення безпеки використання готового продукту.

Таким чином, у 2017р. складеться ситуація, коли великі виробники молока не зможуть самостійно забезпечити потреби переробних підприємств в сировині в момент, коли переробні підприємства почнуть виробляти продукцію за стандартами, прийнятими в ЄС (з цією проблемою стикнулася Польща після заборони продажу на переробку молока низької якості).

Отже, вихід вбачається або в подовженні кінцевого терміну переходу на європейські стандарти до проведення структурної реформи в молочній галузі і впровадження процедур для первинних виробників (т.зв. належної практики), або в залученні зовнішнього фінансування на модернізацію м'ясомолочного сектору господарств населення.

Доречно додати, що запровадження європейських стандартів виробництва харчової продукції – одне з найбільш проблемних завдань імплементації Угоди. Це підтверджує і досвід країн Східної Європи: Польщі, Румунії, Болгарії не вдалося вчасно виконати програму переходу на стандарти ЄС. Так, Польща відкладала масову імплементацію стандартів виробництва в молочному секторі на 5 років, Румунія подовжувала кінцевий термін переходу з 31 грудня 2009р. до 2011р.

Механізми забезпечення доступу продукції тваринного походження на ринки ЄС

Продукція тваринного походження. Умови попереднього схвалення потужностей для експорту продукції в ЄС встановлені в Додатку VIII до УА. Попереднє схвалення відбувається на підставі належних гарантій, наданих українською стороною без попередньої перевірки Стороною-імпортером окремих підприємств (ст.1 Додатку VIII). При цьому, як українська сторона, так і ЄС можуть змінювати та доповнювати їх списки. Можлива перевірка (інспекція) з боку ЄС стосуватиметься лише підприємств, що першими виходять на ринок ЄС.

Оцінювання національного компетентного органу. ЄС проводить перевірку структури та організації компетентного органу (Держветфітослужби, а з квітня 2016 р. – Держпродспоживслужби), відповідального за попереднє схвалення, перевірку його повноважень і гарантій, які він може надати щодо дотримання правил ЄС. Така перевірка може здійснюватись також окремими державами-членами ЄС.

Оцінювання компетентного органу та потужностей здійснює Генеральний директорат ЄК з охорони здоров'я і захисту прав споживачів.

Схвалення потужностей. Вимога попереднього схвалення потужностей стосується їх потужностей виробництва продуктів для споживання людей (бійні, потужності з нарізання м'яса, виробництва фаршу, напівфабрикатів, м'яса, механічного обвалювання

м'ясних продуктів тощо; молочні ферми, потужності для виробництва молочних продуктів, яєчних продуктів, рибних продуктів (навіть судно-фабрики та судно-холодильники); потужності з виробництва кормів для домашніх тварин; добрив і добрив для ґрунту (тваринного походження); склади продуктів переробки тощо).

Оцінювання потужностей з виробництва продуктів тваринного походження здійснює Офіс з продовольства і ветеринарії. Зокрема, звіт про інспектування молокопереробних підприємств України із зауваженнями інспекторів і відповідями української сторони вміщено на офіційному сайті Офісу¹⁴.

Дозвіл на експорт продукції птахівництва в ЄС мають шість вітчизняних птахофабрик¹⁵. Що стосується отримання дозволів на імпорту в ЄС інших видів м'яса, то інспекції поки що відкладають через випадки вірусу чуми свиней в Україні. З 10 січня 2016 р. десять вітчизняних молокопереробних підприємств отримали дозвіл на експорт їх продукції в ЄС.¹⁶ Слід підкреслити, що внесення підприємств до списку дозволених для експорту в ЄС залежить від спільних зусиль Мінагропроду, Держпродспоживслужби та самих підприємств. Зокрема, Мінагропрод має вчасно турбуватися про внесення вітчизняних виробничих потужностей до щорічної робочої програми Офісу з продовольства і ветеринарії – зокрема, з огляду на тривалість процедур внесення виробництв до списків імпортерів.

Продукція органічного виробництва

У країнах ЄС зростає попит на продукцію органічного виробництва. Місткість цього ринку оцінюється у €20 млрд.¹⁷ Найбільші ринки органічної продукції мають Німеччина, яка вважається піонером органічної продукції, і Франція (за даними 2013р., €7,6 млрд. і €4,4 млрд. відповідно¹⁸). Для органічного виробництва використовуються 5,5% сільськогосподарських угідь ЄС¹⁹. Проте останніми роками виробництво не задовольняє зростаючий попит. Тому ринок органічної продукції ЄС є перспективним для вітчизняного експорту.

Вимоги до виробництва та контролю органічної продукції в ЄС – значно суворіші, ніж навіть до продукції тваринного походження.

Відповідно, надається значно більше часу для перевірки (інспекції) контролюючого органу країни, що подала запит на внесення до *списку третіх країн*. (останнє є однією з причин некоректності внесення експорту вітчизняної органічної продукції в ЄС до переліку короткострокових пріоритетів розширення експорту до ЄС).

Процедура запиту передбачає надання досить значних обсягів інформації (т.зв. технічного досьє), яка має переконати ЄК, що у країні виконуються вимоги

¹⁴ Ознайомлення з ними є корисним для підприємств, що готуються до інспекцій. Крім того, корисною для таких підприємств і для спеціалістів Держпродспоживслужби є аналіз оглядових доповідей FVO.

¹⁵ Вінницька птахофабрика (Ладизин, Вінницька обл.), птахофабрика Снятинська "Нова" (Снятин, Івано-Франківська обл.), ОВ "Комплекс Агромакс" (Гаврилівка, Київська обл.), Миронівська птахофабрика (Степанці, Черкаська обл.), птахокомплекс "Губин" (Новолинськ, Волинська обл.), ТОВ "УПГ-інвест" (Мамаївці, Чернівецька обл.). Див.: https://webgate.ec.europa.eu/sanco/traces/output/UA/PM_UA_en.pdf

¹⁶ Див.: https://webgate.ec.europa.eu/sanco/traces/output/UA/MMP_UA_en.pdf.

¹⁷ Див.: Kelly Thomas, EU reforms organic farming. – <http://www.euractiv.com/sections/agriculture-food/eu-reforms-organic-farming-301321>

¹⁸ IFOAM – Organics International. – Consolidated Annual Report 2014, http://www.ifoam.bio/sites/default/files/ar2014_web.pdf.

¹⁹ За даними Eurostat. – Офіційний сайт: http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/ef_mporganic

ЄС для продуктів передбачуваного експорту. Формат інформації передбачає, що в Україні на час подання запиту має бути досить поширене органічне виробництво і створена ефективна система офіційного контролю за дотриманням вимог (*Врізка* “Вимоги ЄС...”).

Тому розвиток органічного виробництва є пріоритетним для сільського господарства України і здатен у довгостроковій перспективі стати пріоритетним напрямком у сільськогосподарській торгівлі з ЄС.

Вимоги ЄС до імпорту органічної продукції

Щоб отримати статус продукції органічного виробництва на ринку ЄС, живі або необроблені, а також перероблені сільгосппродукти для використання в якості продовольства, кормів, насіння і вегетативного матеріалу для розмноження повинні відповідати правилам, які встановлені регламентами Ради (ЄС) №834/2007 і Комісії (ЄС) №889/2008 та охоплюють насамперед вимоги щодо:

- виробництва, переробки, транспортування, пакування і зберігання продуктів;
- використання певних продуктів і речовин у переробці харчових продуктів (додатки VIII і IX Регламенту Комісії (ЄС) №889/2008)²⁰;
- заборони використання ГМО і продуктів, виготовлених з ГМО, в органічному виробництві;
- маркування: наявність логотипу органічного виробництва ЄС²¹. Логотип і відповідні зазначення можуть бути використані тільки для продуктів, що відповідають усім вимогам, викладеним у Регламенті²²; поряд з логотипом можуть розміщуватися приватні, регіональні або національні логотипи органічної продукції.
- використання спеціальних заходів перевірки (інспекцій) і спеціальної схеми контролю для органічних продуктів на ринку ЄС.

Органічні продукти з третіх країн можуть потрапити на ринок ЄС лише у випадку, якщо

- (1) вони марковані спеціальними індикаторами органічних продуктів;
- (2) вони вироблені відповідно до правил виробництва, встановлених законодавством ЄС;
- (3) виробництва були перевірені відповідно до законодавства ЄС.

Регламент Комісії (ЄС) №1235/2008 встановлює два можливі механізми виходу органічної продукції з третіх країн на ринок ЄС – шляхом надання еквівалентних гарантій і внесення країни до списку країн, з яких дозволено імпорт визначених видів органічної продукції, та механізм експорту через уповноважені ЄС приватні установи контролю.

Особливості процедури запиту на внесення до списку третіх країн. Для того, щоб переконатися, що імпортовані товари вироблені відповідно до правил, еквівалентних правилам ЄС, ЄК робить ретельне розслідування механізмів у країні, розглядаючи не лише вимоги до виробництва, але й заходи забезпечення ефективного контролю. Якщо встановлена еквівалентність правил виробництва і правил контролю, третя країна вноситься до списку авторизованих країн, що міститься в Додатку III Регламенту Комісії (ЄС) №1235/2008²³.

Очевидно, що Україна ще не має інституційної спроможності масового експорту органічної продукції до ЄС. Особливо важливим є охоплення системою офіційного контролю малих і середніх господарств, які мають перспективи виробництва органічної продукції.

Механізм експорту через уповноважені ЄС установи контролю

Для окремих виробників органічної продукції є можливість самостійно вийти на ринки ЄС з використанням наступного механізму.

З 1 липня 2012р. ЄК встановила перелік компетентних органів контролю і приватних контролюючих установ, які можуть проводити інспекції у країнах, що не належать до списку третіх країн²⁴. Станом на травень 2016р., в Україні дозвіл на експорт органічної продукції в ЄС можна отримати через 17 уповноважених установ, лише одна з яких є українською (*врізка* “Organic Standard...”; Індія має дев’ять таких установ, Єгипет і Туреччина – по три).

“Organic Standard” – український інспекційний та сертифікаційний орган з органічного виробництва

Заснований у 2007р. в рамках швейцарсько-українського проекту “Сертифікація в органічному сільському господарстві та розвиток органічного ринку в Україні”. Тісно співпрацює з одним зі світових лідерів у сфері сертифікації органічного виробництва – IMO Institute for Marketecology (Швейцарія), що розширює можливості його клієнтів на міжнародному ринку.

Отже, в короткостроковій перспективі необхідно створити в Україні “органічну” гарантійну систему (сертифікації, інспекції та маркування), яка охоплює спеціалізовані інспекційні та сертифікаційні установи та у своїй діяльності використовує правові норми ЄС.

Механізми посилення конкурентних позицій вітчизняної агропродовольчої продукції на ринках ЄС

Географічне маркування. Одна з можливостей посилення конкурентних позицій – експорт продуктів, що мають унікальні властивості, зумовлені особливостями місцевості його виробництва, та захищені знаком географічного походження. Шляхи гармонізації законодавства України у сфері географічних зазначень із законодавством ЄС визначені в Додатку XXII-А УА “Географічні зазначення – законодавство сторін та елементи реєстрації і контролю”.

Крім того, необхідно запровадити у вітчизняну практику елементи реєстрації та контролю географічних зазначень, передбачені нормативною базою ЄС.

²⁰ Список дозволених інгредієнтів доступний в базі даних Інформаційної системи органічного землеробства (OFIS). – Офіційний сайт: http://ec.europa.eu/agriculture/ofis_public/r7/ctrl_r7.cfm?targetUrl=home

²¹ http://exporthelp.europa.eu/update/requirements/ehir_eu15_02v001/eu/auxi/eu_sporgan_logo.pdf.

²² Інформацію щодо використання Регламенту, інструкції для користувача, найчастіші питання див.: European Commission. Agriculture and Rural Development. Organic Farming. EU Policy, http://ec.europa.eu/agriculture/organic/eu-policy/index_en.htm.

²³ Наразі у списку – Аргентина, Австралія, Коста-Ріка, Ізраїль, Індія, Нова Зеландія і Швейцарія. В ньому також визначено перелік товарів з цих країн, які можуть продаватися в ЄС як органічні. Див.: Commission Regulation (EC) No 1235/2008 of 8 December 2008 laying down detailed rules for implementation of Council Regulation (EC) No 834/2007 as regards the arrangements for imports of organic products from third countries, *Official Journal of the European Union*, L 334/25, 12.12.2008, p. 25-52.

²⁴ Перелік наведено на офіційному сайті ЄК – http://ec.europa.eu/agriculture/ofis_public/pdf/r8_0000_en.pdf?uid=141F36A9-D301-D2EF-D3F7D31BAA166E74.



Перспективними на ринку ЄС можуть бути такі продукти з України, як: місцеве вино, отримане з виноградників на гірських схилах, екологічно чисті молочні, м'ясні, ковбасні вироби, фітотчаї, лікарські рослини, алкогольні напої на основі місцевих рецептур з додаванням природних складників (цілющих трав, лікувального коріння та дикорослих плодів) тощо.

Маркування знаком захисту зазначення традиційного складу. У довгостроковій перспективі може бути використаний механізм сертифікації виробництва продукції із знаком захисту зазначення традиційного складу²⁵. Таку можливість надає Регламент Ради (ЄС) № 509/2006, який передбачає, що опція гарантування традиційного складу має бути доступною для виробників із третіх країн. Проте, для того, щоб вітчизняні виробники могли нею скористатися, потрібен тривалий час, оскільки Регламент містить таке визначення: “традиційний” означає перевірене використання на ринку Співтовариства протягом періоду часу, що показує передачу між поколіннями; цей період часу повинен бути таким, який, як правило, приписується одному людському поколінню, принаймні, 25 років”²⁶. Тобто такий продукт має бути на ринку ЄС 25 років.

Запровадження добровільних галузевих стандартів. Ефективним перспективним інструментом посилення конкурентних позицій є добровільні галузеві стандарти. Як правило, вони містять суворіші вимоги до якості продукції, розробляються виробничими об'єднаннями, впроваджуються виробниками та використовуються в маркетингових стратегіях просування відповідної продукції на ринок.

Вітчизняні виробники м'яса птиці першими серед виробників продукції тваринного походження отримали дозвіл на експорт до ЄС. І хоча, за підсумком перших чотирьох місяців 2015р. Україна стала третім за значимістю експортером курятини до ЄС (серед третіх країн)²⁷, для закріплення на цьому висококонкурентному ринку необхідно мати ефективну маркетингову стратегію.

Ідеться, зокрема, про просування національної торгової марки, супроводжуване активними інформаційними кампаніями на ринках країн-споживачів (природно, продукція повинна мати гарантовано відповідний рівень якості та безпечності). Такі стратегії успішно використовують не лише “старі” члени ЄС, але й, наприклад, Польща (врізка “Досвід”).

Досвід

Маркетингові стратегії

Польща – найбільший виробник і найбільший експортер м'яса птиці в ЄС. Її стратегія базується на підвищених вимогах до якості та безпечності продукції – з відповідним пакуванням та маркуванням продукції і на просуванні її на ринок.

У відповідь на зростаючу конкуренцію на ринках ЄС асоціації виробників і науковці створили систему Гарантування якості харчових продуктів *QAFP (Quality Assurance for Food Products)*²⁸, яка гарантує, що у виробничому процесі дотримуються такі правила: заборона ін'єкцій, заборона введення будь-яких субстанцій або речовин, заборона на використання антибіотиків, гормонів і стимуляторів, посилена турбота про тварин, суворі вимоги до відгодівлі. Створення і поширення нового галузевого стандарту супроводжувалося інформаційною кампанією під лозунгом “Нова якість у птахівництві” як у Польщі, так і в Німеччині, ринок якої є найбільш привабливим для Польщі.

Німеччина також використовує аналогічні стратегії, поставляючи на ринки ЄС свої м'ясні продукти під марками “німецький продукт”, “німецьке походження”.

Іспанія просуває свій стандарт м'ясних продуктів, виготовлених із свиней, які годувалися каштанами або жолудями.

Державна підтримка експорту МСП

Малим формам виробництва необхідна державна підтримка для виходу на ринки ЄС. Прикладом може бути **Агентство сільськогосподарського ринку Польщі (ARR)** – державний урядовий професійний експертний орган, який, крім інших функцій, допомагає малим і середнім виробникам Польщі шукати партнерів на ринках країн ЄС, готує для них огляди кон'юнктури ринків країн ЄС, надає інші види інформаційної та організаційної підтримки²⁹.

На жаль, на цей час вітчизняні експортери таку практику не використовують. За словами одного з німецьких експертів, “український мед... майже весь скупають посередники і торгують ним під своїми брендами. У результаті Європа “не знає” українського меду”³⁰.

Механізми сприяння експорту малих і середніх підприємств (МСП)

МСП становлять основу харчової промисловості, а сімейні фермерські господарства – основу сільськогосподарства країн ЄС. За даними міжнародної асоціації виробників харчової промисловості ЄС *FoodDrinkEurope*, МСП складають 99,1% всіх підприємств галузі, забезпечують 49,3% товарообігу, 63,4% зайнятості³¹.

²⁵ Відповідне законодавство ЄС наведене в Додатку XXXVII до глави 17 “Сільське господарство та розвиток сільських територій” Розділу V “Економічне і галузеве співробітництво” (політика якості).

²⁶ Регламент Ради (ЄС) № 509/2006 про гарантований традиційний склад і спосіб виробництва сільськогосподарської продукції та продуктів харчування. Див.: Council Regulation (EC) No 509/2006 of 20 March 2006 on agricultural products and foodstuffs as traditional specialties guaranteed, *Official Journal of the European Union*, L 93, 31.3.2006, p. 1–11.

²⁷ За повідомленнями ЗМІ. Див.: Україна стала третім по величині поставщиком курятини в Євросоюз. – УНІАН, 22 лютого 2015г., <http://economics.unian.net>

²⁸ Polska liderem w produkcji mięsa drobiowego. – Biuletyn Informacyjny ARR nr 2/2015, http://www.arr.gov.pl/data/400/biuletyn_informacyjny_arr_2_2015.pdf.

²⁹ На сайті ARR й українські виробники можуть знайти корисну інформацію про особливості виходу на ринки країн ЄС, а також отримати допомогу у налагодженні партнерських стосунків з операторами польського агропродовольчого ринку. – <http://www.arr.gov.pl/handel-zagraniczny>

³⁰ 7 главных ошибок украинского бизнеса за границей. – Бизнес-Вести, 11 лютого 2015г., <http://business.vesti-ukr.com>

³¹ Promoting an EU Industrial Policy for Food and Drink. Competitiveness Report 2013–2015. – <http://www.fooddrinkurope.eu/S=0/publication/competitiveness-report-promoting-an-eu-industrial-policy-for-food-and-drink>

Для розширення експорту вітчизняної сільсько-господарської та харчової продукції, виробленої МСП, до ЄС, головними є три проблеми:

- висока вартість модернізації виробництва для переходу на європейські стандарти та процедури сертифікації для експорту в ЄС;
- низька поінформованість МСП щодо кон'юнктури ринків ЄС, процедур експорту, низька спроможність у пошуку партнерів, проведенні переговорів тощо;
- незадовільна якість молочної сировини, що постачається сектором домашніх господарств населення на молокопереробні підприємства (про що згадувалося вище).

Безперечно, господарствам населення важко модернізувати їх виробництва, щоб постачати сировину для виробництва, що працюють на експорт. Ефективний шлях вирішення проблеми – сільськогосподарська кооперація та державна підтримка, насамперед – інформаційна, організаційна тощо. **Без поширення обслуговуючої кооперації, організаційної та інформаційної підтримки масовий експорт продукції малих і середніх форм господарювання в сільському господарстві та харчовій промисловості не є можливим.**

Рекомендації

Узагальнюючи наведене, можна сформулювати низку рекомендацій, які доцільно розділити за часом, впродовж якого вони можуть бути виконані. Отже, з точки зору закріплення аграрного сектору України на ринку ЄС і зміцнення конкурентоспроможності його продукції доцільним видається вжиття наступних заходів:

• у короткостроковій перспективі:

- 1) якнайшвидше ініціювання Урядом переговорів щодо збільшення обсягів тарифних квот, повністю використаних вітчизняними експортерами за період дії режиму автономних преференцій з боку ЄС (кукурудза, мед, яблучний і виноградний соки, курятина);
- 2) сприяння першочерговій сертифікації для експорту до ЄС виробництв товарів, що можуть бути конкурентними на його ринку поза тарифними квотами (мед, кукурудза, сокові концентрати, продукти переробки солоду і крохмалю, оброблений крохмаль, етанол, цукрова кукурудза, оброблена продукція зернових);
- 3) забезпечення взаємодії центральних і місцевих органів, підприємницьких асоціацій в організації процесу імплементації Угоди про асоціацію, в організаційній та інформаційній підтримці експортерів агропродовольчої продукції;
- 4) забезпечення максимального використання можливостей (у т.ч. фінансових ресурсів), що їх надає Програма ENPARD (Врізка "Програма європейського сусідства..."), зокрема на цілі: модернізації м'ясомолочного сектору господарств населення; поширення сільськогосподарської обслуговуючої кооперації – що відповідає пріоритетам Програми і сприятиме, зокрема виходу на ринок ЄС малих і середніх господарств;

ПРОГРАМА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СУСІДСТВА ДЛЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ТА СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ (ENPARD)

Для імплементації ініціативи ENPARD в Україні вибрані три пріоритетні сфери³²:

- (1) економічне зростання і розвиток сільських територій;
- (2) безпечність продовольства і продовольча безпека;
- (3) розвиток інфраструктури сільських територій.

3 липня 2014р. в рамках другої пріоритетної сфери реалізується проєкт "Удосконалення системи контролю продовольства в Україні", що має фінансування €3,3 млн. Одне із завдань – гармонізація відповідного українського законодавства із законодавством ЄС для збільшення експортних можливостей України на ринках ЄС.

Ресурси Програми можуть бути використані для створення в Україні: "органічної" гарантійної системи; сільськогосподарських кооперативів (за прикладом Грузії, де на ці цілі у 2014р. виділено €15 млн.).

- 5) якнайшвидша повна імплементація в законодавство України норм ЄС щодо виробництва та контролю органічної продукції³³; започаткування імплементації законодавства ЄС щодо географічного маркування; створення в Україні "органічної" гарантійної системи (сертифікації, інспекції та маркування) та охоплення нею МСП, які мають перспективи вирощування органічної продукції.

• у довгостроковій перспективі:

- 1) за результатами імплементації законодавства ЄС щодо СФЗ ініціювання Урядом укладення з ЄС ветеринарної угоди та угоди СФЗ, які полегшать процеси сертифікації продукції тваринного походження для експорту до ЄС і скасують необхідність санітарного сертифікату для експорту продуктів нетваринного походження;
- 2) вжиття Держпродспоживслужбою спільно з виробничими асоціаціями заходів із внесення вітчизняних продуктів рослинного походження до списку країн-імпортерів ЄС із зменшеною частотою перевірок;
- 3) ініціювання Урядом започаткування процедури надання еквівалентних гарантій і внесення України до списку країн, з яких дозволено імпорт визначених видів органічної продукції в ЄС;
- 4) розробка, впровадження та рекламування галузевими виробничими асоціаціями добровільних галузевих стандартів, що містять вимоги до якості продукції, відповідні вимогам ЄС; хоча це завдання потребує значних організаційних зусиль та часу, розпочинати його виконання потрібно вже зараз.
- 5) започаткування імплементації законодавства ЄС щодо маркування знаком захисту зазначення традиційного складу. ■

³² The European Neighbourhood Programme for Agriculture and Rural Development (ENPARD). 4 July 2014: Launching of the Project for Better Food Safety in Ukraine, <http://www.enpard.iamm.fr/en/elsewhere/news-from-east-enpard/161-enpard-ukraine-july-2014>.

³³ Терміни імплементації цих норм у тексті Угоди про асоціацію не визначені. Однак, така імплементація саме в короткостроковій перспективі видається доцільною – з огляду на можливість України зайняти відповідні ніші на ринку ЄС.

ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС



Лідія ШИНКАРУК,
член-кореспондент НАН України

Угода про асоціацію України з ЄС, що містить положення про створення Поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ)¹, надає можливість як покращити доступ українських промислових товарів на ринки ЄС, так і здійснити дерегуляцію національної економіки та запровадити заходи сприяння конкуренції. Іншими словами: Угода про асоціацію надає вітчизняній промисловості інструменти для трансформацій, ефективного розвитку та освоєння ринку ЄС, але як ними скористається Україна – залежить від неї самої.

Так, перспективність і переваги асоціації для промислового сектору можуть бути реалізовані лише за умови формування і здійснення державної економічної політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності національного товаровиробника з урахуванням відповідних світових і європейських тенденцій.

Важливо також враховувати історичний досвід країн ЦСЄ, адже рівень досягнутого ними успіху в розвитку промисловості в умовах євроінтеграційних процесів був істотно різним. Це означає, що основою інституційних реформ у процесі імплементації Угоди про асоціацію повинні бути насамперед національні інтереси України і створення реальних передумов розширення присутності країни на зовнішніх ринках.

Світові тенденції розвитку промисловості: виклик для України

Процес імплементації Україною Угоди про асоціацію збігся в часі з масштабними змінами геополітичної та гео економічної карти світу, позначених змінами характеру, способів організації та технологій промислового виробництва. Завдяки швидкому індустріальному піднесенню окремі країни, що розвиваються, стають новими потужними гравцями світової економіки та політики. До утворених в середині ХХ ст. світових центрів сили на початку ХХІ ст. додалися такі країни, як Китай, Індія, Бразилія. Вони дедалі більше впливають на всі світогосподарські тренди, зумовлюючи прояви економічного націоналізму і протекціонізму у країнах Старого світу.

ЄС у своїй стратегії “Європа 2020. Стратегія гармонійного, сталого та всеосяжного зростання” визначив курс на посилення ролі промисловості у зростанні економіки Союзу і поставив завдання збільшення частки промисловості з нинішніх 16% до 20% ВВП. Промислова політика віднесена до однієї з семи

головних ініціатив Стратегії, а її мета визначена як створення найкращих умов для збереження та розвитку сильної, конкурентоспроможної і диверсифікованої виробничої бази Європи, а також підтримка переходу виробничих секторів до вищої енергетичної і ресурсної ефективності². Своєю чергою, Уряд Великої Британії заявив орієнтир на повернення (*re-shoring*) підприємств і робочих місць зі Сходу на Захід – завдяки покращенню бізнес-клімату і забезпеченню доступу до надійних і дешевих джерел енергії³.

Особливо акцентується сьогодні увага на важливості розміщення виробничих потужностей у межах національних юрисдикцій, що обумовлено, з одного боку, надзвичайно сильним впливом промисловості на генерування та ефективність економічної діяльності в інших сферах, а з іншого – намаганням максимізувати частку доданої вартості, створеної всередині країни.

У політиці ЄС стосовно промислового розвитку значна увага надається захисту довкілля від шкідливого впливу промислових виробництв. Загалом налічується

¹ Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. – Сайт Кабінету Міністрів України, http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement_%28body%29.pdf.

² Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth, European Commission, 2002, COM(2010) 2020 final.

³ Cameron D. (2014). World Economic Forum (Davos) 2014: speech by David Cameron, <https://www.gov.uk/government/speeches/world-economic-forum-davos-2014-speech-by-david-cameron--2>.

близько 30 нормативних документів (директив і регламентів) природоохоронного характеру, серед яких особливо важливою для промисловості є Директива № 2010/75 ЄС про промислові викиди (всеохоплююче запобігання і контроль забруднень), яка встановлює правила запобігання та контролю забруднення, що виникає в результаті промислової діяльності.

У результаті здійснення виваженої, системної спільної політики ЄС його промисловість демонструє високий рівень розвитку та конкурентоспроможності, про що свідчить, зокрема, досить оперативне подолання наслідків світової економічної кризи 2008-2009рр. Станом на 2012р., промисловість ЄС-28 лише дещо не досягла докризового рівня, а найбільш вагоме промислове зростання демонстрували Польща (+30%), Німеччина (+7%), Словаччина (+4%).

Окремо слід зауважити, що одним з головних факторів конкурентоспроможності стає технологічна структура промислового комплексу країни. На цей час у промисловості розвинутих країн вже домінує V технологічний уклад з елементами наступного – VI укладу⁴. Загалом, це відповідає постіндустріальному типу виробництва і створює можливості та конкурентні переваги в таких сферах, як складна обчислювальна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, авіаційна промисловість, сучасні види озброєнь, роботобудування, нові матеріали тощо.

Організація промислового виробництва в передових країнах світу характеризується поєднанням економічної діяльності великих компаній (корпорацій) і малих та середніх підприємств, а також – виваженим впливом держави, який здійснюється в межах відповідного законодавства та не порушує принципу доброчесної конкуренції.

Зокрема, в ЄС напрацьований розвинутий корпус нормативних документів, на базі яких здійснюється спільна конкурентна політика Євросоюзу та які мають бути імplementовані в українське законодавство. Це має створити правову основу виконання заходів з підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, зокрема – в частині зниження її ресурсомності і впровадження інновацій⁵.

Україна: проблеми промислового сектору

Багатоукладність економіки. Головною рисою і водночас – головним структурним недоліком української економіки є її технологічна багатоукладність з виразним переважанням низьких рівнів технологій. Так, на цей час технологічний рівень вітчизняного виробництва на 95% перебуває в межах III та IV укладів, з характерним домінуванням залізничного транспорту, чорної металургії, електроенергетики, неорганічної хімії, універсального (неспеціалізованого) машинобудування, енергетики на основі вугілля. IV уклад представлений в таких напрямках, як органічна хімія і полімерні матеріали, кольорова металургія, нафтопереробка, автомобілебудування, точне машинобудування і приладобудування, традиційний ВПК, автоперевезення.

Частка V укладу в загальній структурі національної економіки становить лише близько 3-5%. Отже, Україна відстає від ЄС фактично на два технологічні уклади.

При цьому, структура інвестицій в основний капітал промисловості за технологічними секторами свідчить, що їх розподіл не лише не сприяє кардинальному покращенню структури переробної промисловості в напрямі підвищення частки продукції вищих технологічних переділів, але й закріплює і відтворює її технологічну відсталість (таблиця “Зв’язок інвестицій і технологій, експорту і реалізації”⁶).

Так, у 2013р. інвестиції в сектори з низьким та середньонизькими рівнями технологій становили 75,9%, а в сектори з рівнями технологій від середнього до високого – близько 24%, у т.ч. у високотехнологічний сегмент – лише 5,4%. У 2014р. ситуація була подібною: зокрема, в січні-вересні капітальні інвестиції у високотехнологічні сектори становили близько 7%, у середньовисокотехнологічні сектори – близько 14%. Розподіл інвестицій за технологічними секторами змінювався нерівномірно, однак, у цілому інвестиції в сектори з рівнями технологій від середнього до високого становлять лише незначну частку їх загального обсягу.

Зв’язок інвестицій і технологій, експорту і реалізації

Структура інвестування					
Інвестиції в основний капітал:	100,0	100,0	Прямі іноземні інвестиції:	100,0	100,0
Низький рівень технологічності	40,5	41,4	Низький рівень технологічності та		
Середньонизькотехнологічні	36,5	34,5	Середньонизькотехнологічні	79,7	69,8
Середньовисокотехнологічні	18,4	18,7	Середньовисокотехнологічні та		
Високотехнологічні	4,6	5,4	Високотехнологічні	20,3	30,2
Структура реалізації та експорту					
Реалізація:	100,0	100,0	Експорт:	100,0	100,0
Низький рівень технологічності	33,6	40,4	Низький рівень технологічності	19,4	23,1
Середньонизькотехнологічні	43,5	38,1	Середньонизькотехнологічні	51,2	49,6
Середньовисокотехнологічні	19,4	17,6	Середньовисокотехнологічні	26,9	19,9
Високотехнологічні	3,5	3,9	Високотехнологічні	2,6	7,4

⁴ Технологічний уклад – сукупність технологій, характерних для певного рівня розвитку економіки, в т.ч. промислового виробництва; зміна укладів визначається досягненнями науково-технічного прогресу.

У розвинутих країнах домінування III укладу (чорна та кольорова металургія, суднобудування, залізничний транспорт, неорганічна та органічна хімія, полімерні матеріали, тощо) припадало на повоєнні роки; IV уклад (автомобілебудування, літакобудування, нафтопереробка та нафтохімія, дрітний телефонний зв’язок та ін.) – вичерпав потенціал швидкого розвитку в середині 1970-х років. З 1970-х років відбулося становлення V укладу (його ядро – електронна промисловість (мікроелектронні компоненти), виробництво обчислювальної техніки, інформаційні технології, телекомунікації, зокрема оптико-волоконні засоби передачі інформації, програмне забезпечення, роботобудування, розвиток галузей хімічного синтезу на основі переробки природного газу). З 1990-х років з’являються елементи VI укладу – біо- і нанотехнології, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі тощо. Відбувається конвергенція нано-, біо- та інформаційних технологій.

⁵ Докладно див. статтю О.Шниркова “Основи політики регулювання конкуренції на ринку ЄС і програми забезпечення конкурентоспроможності та інновацій в ЄС”, вміщену в цьому журналі.

⁶ Складено за: Science, technology and innovation in Europe 2010 edition/ European Commission, p.134, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-32-10-225/EN/KS-32-10-225-EN.PDF.

За результатами 2013р., частка прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в секторі з підвищеним рівнем технологічності становила близько третини їх загального обсягу, спрямованого в переробну промисловість України; станом на 1 жовтня 2014р. – близько 16%. Спостерігається також зниження загальних обсягів ПІІ в зазначені сектори – як і зменшення ПІІ в Україну загалом, зумовлене несприятливим інвестиційним кліматом, корупцією, низьким рівнем захисту прав власності, а також – військовими діями на території країни.

Наведені характеристики розподілу інвестицій за технологічними секторами економіки зумовлюють відтворення відповідних пропорцій у структурі готової продукції за технологічним рівнем виробництва (щодо випуску, реалізації та експорту, а також валової доданої вартості за видами діяльності). У 2013р. у структурі реалізованої продукції переробної промисловості України частка низькотехнологічної продукції становила 40,4%, середньонизькотехнологічної – 38,1%. Подібною є картина з технологічною структурою експорту товарів переробної промисловості країни – в цілому низькотехнологічний і середньонизькотехнологічний експорт становив у 2013р. понад дві третини.

Для порівняння: у 2010р. частка високотехнологічної і середньовисокотехнологічної індустрії 27 країн – членів ЄС становила 47% (12% і 35%, відповідно)⁷ – тоді як аналогічний показник вітчизняної індустрії (середній показник за 2000-2011рр.) – лише 29,7%. Отже, це порівняння свідчить про менш якісну структуру української переробної промисловості.

Узагальнюючи наведене, можна стверджувати, що промислова діяльність в Україні, через її технологічну відсталість, втрачає привабливість для інвесторів і кредиторів, порівняно з іншими видами діяльності (діаграма “Обсяг інвестицій в економіку України...”⁸). Вони віддають перевагу менш ризикованим, менш капіталомістким, більш прибутковим і, відповідно, більш привабливим сферам вкладання коштів.

Наведені розрахунки та порівняння показують важливість усунення аномальної технологічної багатокладності та технологічної архаїчності вітчизняної промисловості, які постійно відтворюються та гальмують динамічний розвиток

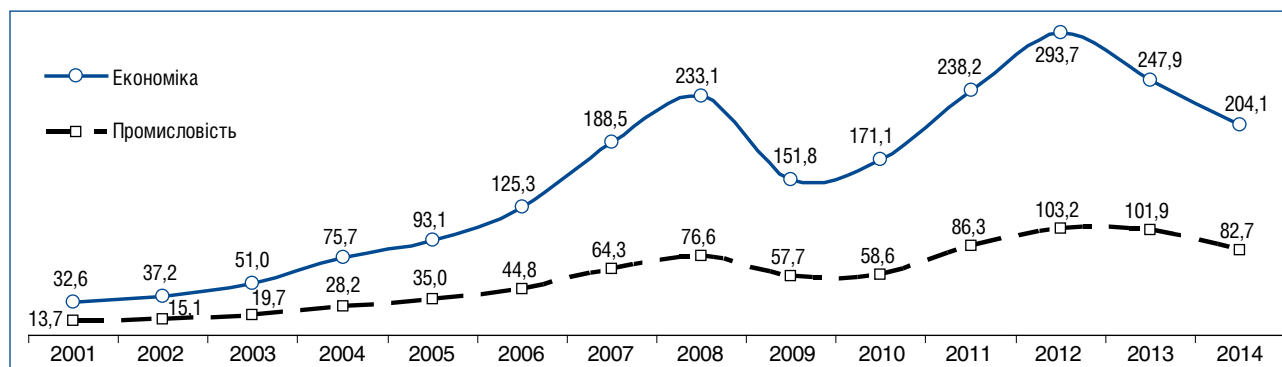
продуктивних сил країни, підвищення якості економічного зростання, а також – демонструють неспроможність вітчизняної виробничої бази до впровадження новітніх технологічних розробок.

Сегмент економіки, що охоплює високотехнологічні види промислової діяльності та наукомісткі послуги, становив у 2014р. близько 28,6% світового ВВП (максимальний рівень – 30,0% у 2002-2003р.). У деяких розвинутих економіках концентрація наукомісткої високотехнологічної індустрії (КТІ-індустрії – від англ. *knowledge- and technology-intensive*) є більшою: в Ізраїлі – 40,7%, США – 39,3%, Ірландії – 38,9%, Великій Британії – 36,7%, Бельгії – 35,9%, Швеції – 35,7%, Австралії – 34,2%, Франції – 34,0%, Японії – 29,8%, в ЄС у цілому – 30,5%. Частка доданої вартості КТІ-індустрії у структурі вітчизняного ВВП становила у 2014р. 24,4%, з переважанням наукомістких послуг над *high-tech* індустрією. Загалом, було започатковане скорочення розриву між показниками України і світовими показниками (діаграма “Частка доданої вартості наукомістких послуг та хай-тек індустрії у структурі ВВП України, країн ЄС і світу”⁹), однак цій позитивній тенденції завдала істотної шкоди глобальна криза та її наслідки, що зберігалися впродовж 2009-2011рр.

Низький рівень диверсифікації зовнішньої торгівлі. Серйозним викликом промисловості України є слабка диверсифікація географічної структури торгівлі. Одним з основних її експортних ринків у 2002-2012рр. залишалася Росія з часткою близько 25%, тоді як частка країн ЄС зазнала певного скорочення і лише останніми роками спостерігається скорочення частки ринку Росії і зростання ринку ЄС та третіх країн (діаграма “Географічна структура експорту України у 2002-2013 рр.”¹⁰).

Незначна частка промисловості у створенні доданої вартості. Україна належить до числа країн, які характеризуються зниженням частки промисловості у створенні доданої вартості, поступаючи сфері послуг. У 2001-2013рр. частка промисловості скоротилася з 33% до 20% переважно за рахунок зниження частки переробної промисловості з 21,3% до 11,2%, натомість частка добувної промисловості до 2012р. зросла з 5% до 6% (таблиця “Частка промисловості у сукупній доданій вартості економіки України”¹¹).

Обсяг інвестицій в економіку України у фактичних цінах, млрд.грн.



⁷ High technology and medium-high technology industries main drivers of EU-27's industrial growth. – Eurostat statistics in focus, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-13-001/EN/KS-SF-13-001-EN.PDF

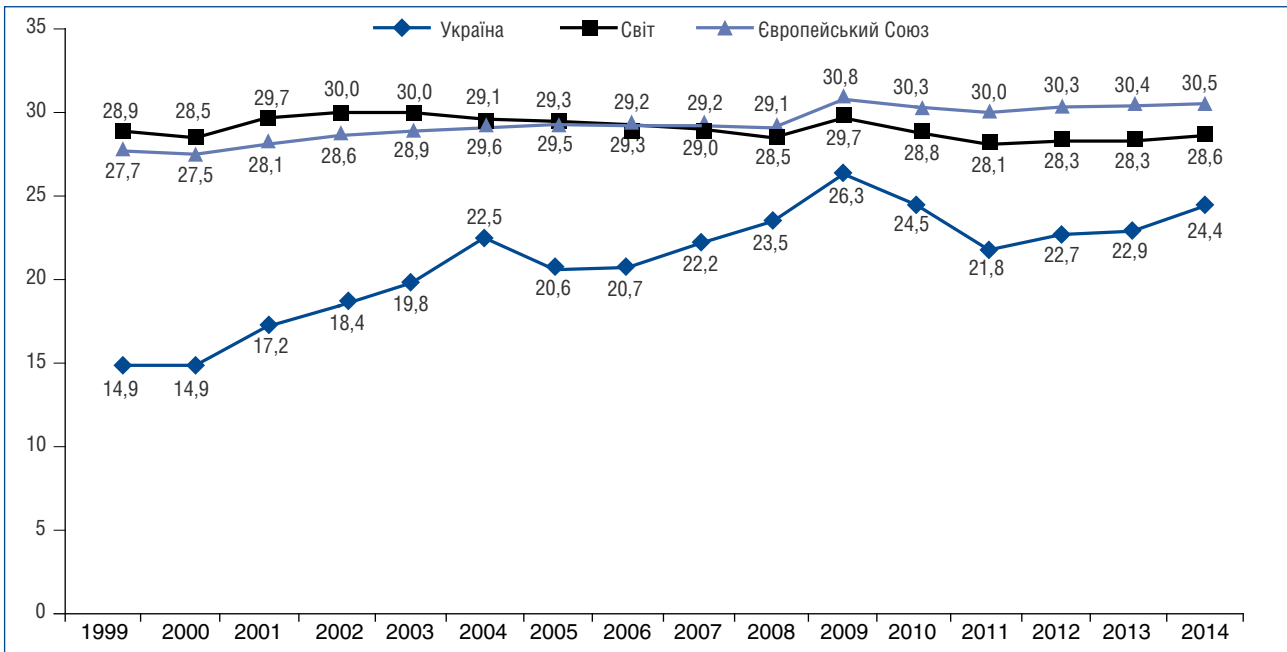
⁸ Джерело: Держстат України. – Сайт Держстату, <http://ukrstat.gov.ua>.

⁹ Розраховано за: National Science Board. 2016. Arlington, VA: National Science Foundation Science and Engineering Indicators 2016 (NSB-2016-1), <http://www.nsf.gov/statistics/2016/nsb20161/#/report>; World Bank. World Development Indicators database, <http://databank.worldbank.org/>

¹⁰ Джерело: Держстат України. – Сайт Держстату, <http://ukrstat.gov.ua>

¹¹ Розраховано за: Національні рахунки України за 2009р.: Статистичний збірник. – Держстат України, Київ, 2011, с.42; Національні рахунки України за 2013р.: Статистичний бюлетень. – Держстат України, Київ, 2014, с.6.

Частка доданої вартості наукоємних послуг та хай-тек індустрії у структурі ВВП України, країн ЄС і світу (1999-2014 рр.), %



Частка промисловості у сукупній валовій доданій вартості економіки України, %

Вид економічної діяльності	2001р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.
Промисловість	33,0	27,0	22,0	22,0	22,0	20,0
Добувна промисловість	5,0	6,0	6,0	6,0	х	х
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	х	х	х	х	6,0	5,0
Переробна промисловість	21,0	17,0	13,0	12,0	12,0	11,0
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	7,0	4,0	4,0	4,0	х	х
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	х	х	х	х	3,0	3,0
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	х	х	х	х	0,5	0,5

Загалом, промисловість України з 1990р. з 2012р. переживає вже третій – після періоду трансформаційного спаду 1990-х років і глобальної кризи 2008-2009рр. – період різкого скорочення, зменшившись у 2014р. на чверть, порівняно з докризовим 2007р.¹²

У структурі промисловості найбільше зменшилася додана вартість переробної промисловості. Це зменшення, викликане світовою фінансовою кризою, почалося у 2008 р. (-5%) і набуло катастрофічних розмірів у 2009 р. (-22%). Певне відновлення 2010-2011рр. не перекрило вказане падіння, а повернення з 2012р. тенденції скорочення призвело до зменшення ВДВ на 34%. Для більшості країн ЄС, попри помітне скорочення виробництва у 2009 р., наслідки кризи загалом виявилися більш помірними, а в Польщі, завдяки безупинному зростанню навіть у період глобальної кризи, вдалося досягти збільшення виробництва цієї галузі на 37%, тоді як у Словаччині зростання у промисловості складало 17%.

Спад промислового виробництва в Україні (діаграма “Індекс промислового виробництва України...”¹³) у 2012-2013рр. мав не лише економічне, але й політичне підґрунтя, а з 2014р. – ще й військове. Економічна складова зумовлена наростанням зношеності основного капіталу в реальному секторі і тривалою втраченою конкурентних позицій на ринку через збільшення технологічного відставання.

Політична ж складова пов'язана з системною неефективністю державної влади та управління, яка проявлялася і проявляється сьогодні в неефективній реалізації задекларованого ще з 2000р. курсу на європейську інтеграцію. Наслідком військової складової стала анексія Росією Криму та воєнні дії на Сході України. Це призвело до різкого скорочення обсягів випуску промислової продукції, понад третини потужностей з виробництва якої розташована в зоні воєнного конфлікту.

Скорочення промислового виробництва у 2014р. пов'язано з низкою обставин, що стали безпосереднім наслідком бойових дій. Серед них:

- повне фізичне руйнування, за оцінками Уряду, близько 10% промислових потужностей та зупинка виробництва на близько 25% виробничих потужностей України, розташованих на території Донецької і Луганської областей¹⁴;
- порушення логістики та розрив коопераційних зв'язків між суміжними виробництвами на вказаній території внаслідок фізичного руйнування об'єктів енергетичної і транспортної інфраструктури, насамперед залізничної;
- демонтаж та вивезення обладнання низки стратегічних великих підприємств з підконтрольної терористичним формуванням території Донецької та Луганської областей на територію Росії¹⁵.

¹² За даними Держстату України, у 2015р. обсяг промислового виробництва скоротився ще на 13%, а отже сукупна величина падіння, порівняно з 2007р., перевищила 1/3 (34,3%). – Ред.

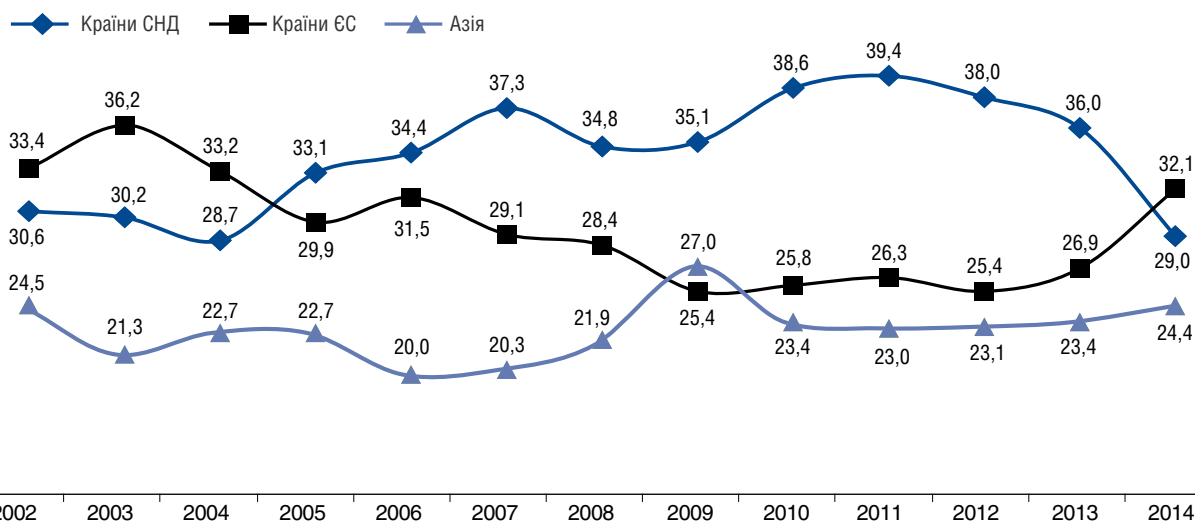
¹³ Джерело: Держстат України.

¹⁴ Об'єднані, ми виживемо – Президент. – Офіційне Інтернет-представництво Президента України; Новини, 9 березня 2015р., <http://www.president.gov.ua/new/s/32438.html>.

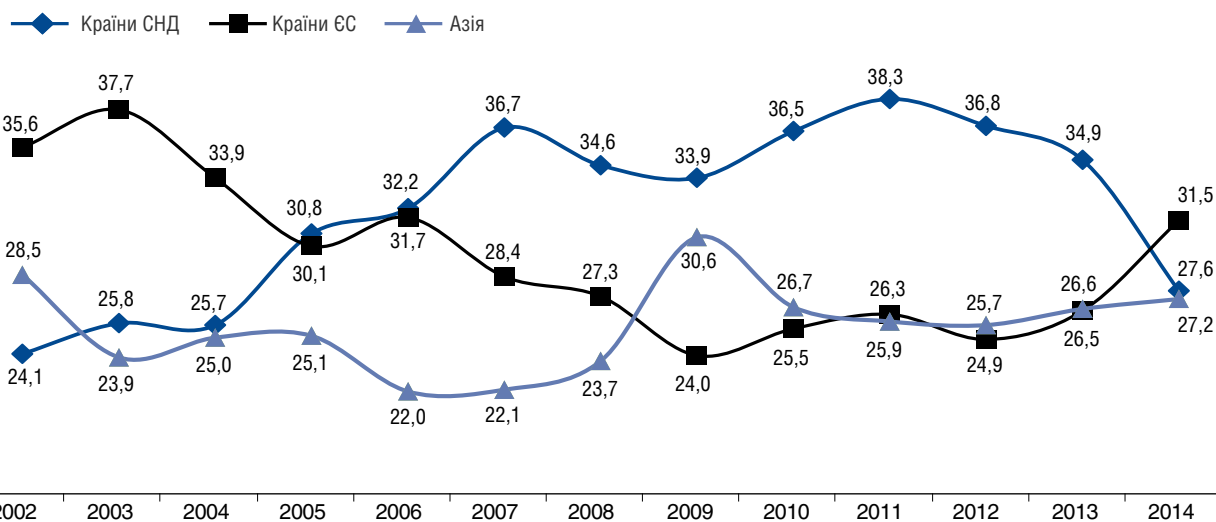
¹⁵ Див., наприклад: В Донецьке КамАЗи вивозять обладнання заводу “Топаз”. – Інформагентство “Ліга”, 23 августа 2014г., <http://news.liga.net/print/news>; Из Луганской области в Россию вывезли два завода. – Інформагентство “Левый берег”, 22 октября 2014г., <http://economics.lb.ua>

Географічна структура експорту України у 2002–2013 рр., %

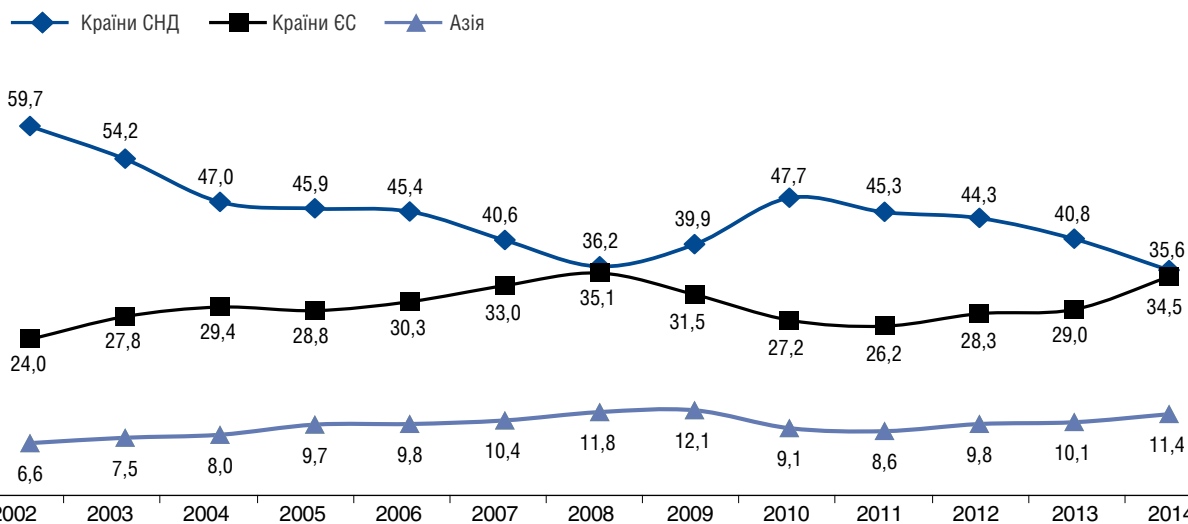
Експорт товарів і послуг



Експорт товарів

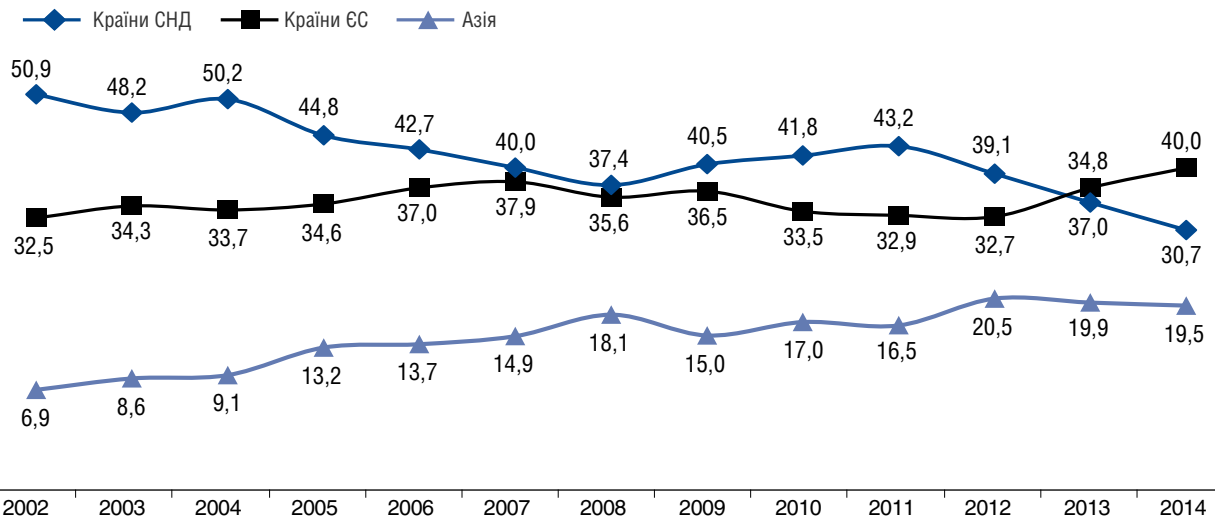


Експорт послуг

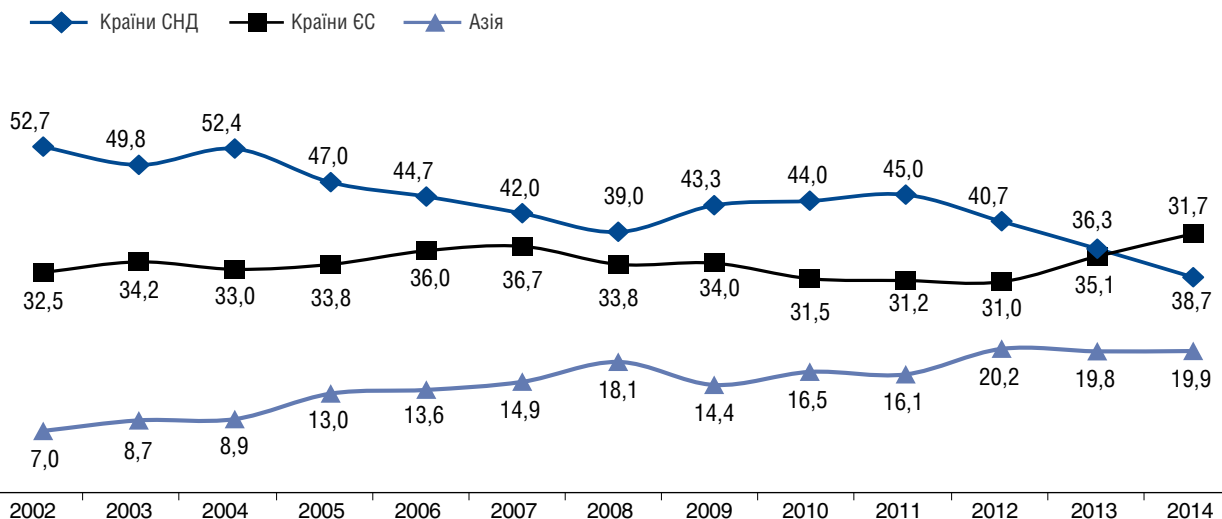


Географічна структура імпорту України у 2002–2013 рр., %

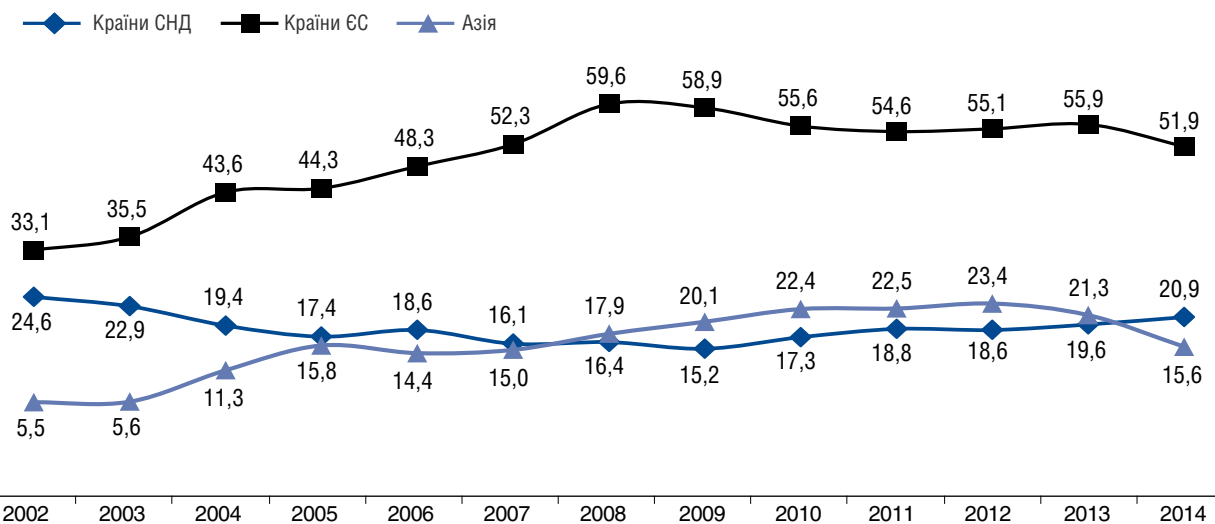
Імпорт товарів і послуг



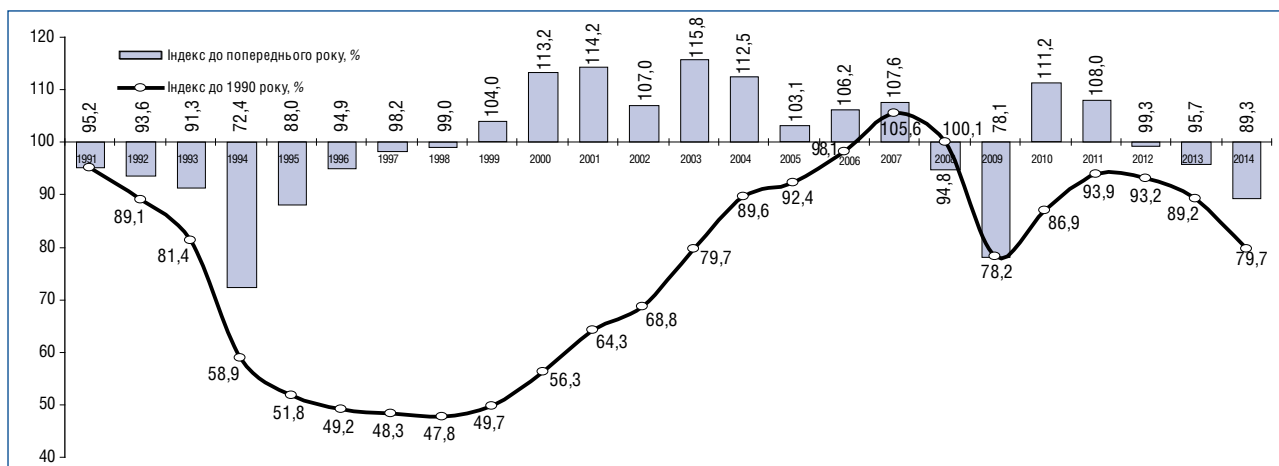
Імпорт товарів



Імпорт послуг



Індекс промислового виробництва України у 1991–2014 рр.



Внаслідок відсутності системних інституційних реформ структурні проблеми промисловості перейшли в режим самовідтворення і можуть бути розв'язані лише в разі зміни нинішньої моделі квазіринкової економіки.

Яскравим проявом глибинних структурних проблем, наявних в українській промисловості, є зміна співвідношення між випуском гірничо-металургійного комплексу, з одного боку, та машинобудуванням і легкою промисловістю, з іншого. Внаслідок цього відбулася примітивізація галузевої структури, яка стала надмірно зорієнтованою на експорт недорогих, але технологічно простих виробів. Частка металургії продовжувала збільшуватися (навіть у 2014р.), тоді як машинобудування та легкої промисловості – зменшилася (таблиця “Структура реалізованої промислової продукції...”¹⁶)

До цього слід додати, що вітчизняне машинобудування не забезпечує потреби українських підприємств у продукції інвестиційного призначення. На внутрішньому ринку домінує продукція іноземних виробників, переважно з Німеччини та Китаю, яка за ціновими показниками та технічними характеристиками перевершує вітчизняні зразки.

Перспективи промислового сектору України

Деструктивні процеси в українській промисловості засвідчують нагальну необхідність переходу до розвитку галузі на основі **системної довгострокової стратегії** – що відповідатиме потребам економічних агентів (включно з інвесторами) і сприятиме впровадженню інновацій, оскільки виробництво конкурентоспроможної продукції інвестиційного призначення можливе за умови стратегічного планування бізнесом своєї діяльності на довгострокову перспективу.

Стратегія повинна виходити з визначення ролі та місця, яке повинна (може) посісти країна в регіональній і глобальній економіці, і враховувати наявні та потенційні (створювані) можливості. Зокрема, Україна потенційно може виконувати функції:

- світового виробника та постачальника якісних продуктів харчування¹⁷;
- авіабудівної і космічної держави;
- експортера продукції ВПК.

Тому стратегічними пріоритетами реформування вітчизняної промисловості можуть бути наступні:

- мінімізація зовнішньої вразливості та нестабільності економічної системи через залежність від

імпорту енергоресурсів та від коливань попиту на світових ринках на український експорт;

- технологічна модернізація вітчизняного виробництва та інфраструктури;
- суттєве розширення виробництва готової продукції для внутрішнього споживчого ринку;
- гарантування продовольчої безпеки країни та виконання місії світового виробника продовольства;
- забезпечення воєнної безпеки через модернізацію її воєнної організації за рахунок відродження вітчизняного ВПК і запуску у виробництво новітніх зразків військової техніки та озброєння;
- забезпечення енергетичної безпеки через модернізацію та розширення мережі енергогенеруючих підприємств традиційної та альтернативної енергетики.

Є сенс більш докладно зупинитися на деяких з перелічених пріоритетів, які можуть бути реалізовані у процесі виконання Угоди про асоціацію і впровадження ПВЗВТ з ЄС.

Так, активізація випуску окремих видів продукції машинобудівної галузі за рахунок зростання присутності на внутрішньому ринку можлива лише за умови підвищення її конкурентоспроможності завдяки використанню науково-технічних досягнень європейських країн та активізації вітчизняних наукових розробок у рамках виконання програм економічного розвитку.

Однак, переорієнтація вітчизняного виробництва на потреби внутрішнього ринку є важливою, проте недостатньою умовою покращення галузевої структури промисловості. В Україні внутрішній ринок, з огляду на його товарну структуру та, відповідно, структуру внутрішнього споживання, виступає суттєвим обмежувальним фактором для прогресивного переструктурування виробництва. Хоч у 2001–2013рр. структура внутрішнього ринку і змінилася в напрямі підвищення вибагливості споживання, але не настільки, щоб кардинально вплинути на зміну структури внутрішнього виробництва, особливо враховуючи зростаюче задоволення внутрішнього попиту за рахунок імпорту.

У найближчій перспективі, за збереження тенденції зростання рівня бідності населення, не варто сподіватися на прогресивну зміну структури його споживання та, відповідно, структури товарного ринку в цілому. Можна стверджувати, що вітчизняний ринок

¹⁶ Джерело: Держстат України.

¹⁷ Докладно див. статтю Т.Осташко “Пріоритети і механізми забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору України на ринку ЄС”, вміщену в цьому журналі. – Ред.

Структура реалізованої промислової продукції за видами економічної діяльності в Україні у 2001–2014 рр., %

Вид економічної діяльності	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.
Промисловість	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	10,0	11,0	10,5	13,3	13,0
Переробна промисловість	67,2	65,2	63,5	66,4	68,2
виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	18,1	16,7	18,2	19,5	21,5
текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8
виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	2,6	2,4	2,4	2,9	3,4
виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	7,0	5,8	4,5	4,0	3,7
виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	3,3	4,3	4,3	4,4	3,9
виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	0,7	0,7	0,7	1,1	1,2
виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	4,4	4,3	4,3	4,6	4,8
металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів	18,8	18,2	16	17,7	19,2
Машинобудування	9,3	10	10,2	9,8	7,9
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	0,7	0,9	0,6	0,6	0,6
виробництво електричного устаткування	1,5	1,3	1,6	1,9	1,6
виробництво машин і устаткування, не віднесені до інших угруповань	2,9	2,9	2,7	2,9	2,5
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	4,2	4,9	5,3	4,4	3,2
виробництво меблів, іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування	2,2	2,1	2,2	1,6	1,8
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	20,8	22,1	24,5	19,7	18,3
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	2,0	1,7	1,5	0,6	0,5

потрапив у своєрідну “пастку” структурної відсталості, вибратися з якої не вдасться без зовнішніх ринків та ресурсів і штучного стимулювання попиту в певних, бажаних з точки зору структурних змін, секторах. Саме з цих обставин також не варто розраховувати, що структура виробництва змінюватиметься еволюційним шляхом у напрямі покращення та технологічного вдосконалення: вочевидь, необхідний стратегічно орієнтований технологічний прорив.

Водночас, за окремими напрямками в економіці накопичився значний нереалізований потенціал для формування нових ринків і стимулювання внутрішнього виробництва, в т.ч. переорієнтації експортного виробництва на внутрішні потреби. Цей потенціал може бути реалізований через ініціювання і фінансову підтримку державою масштабних інфраструктурних (комунальних, транспортних, енергетичних), житлових, медичних, екологічних програм, а також – через освоєння структурних фондів ЄС та інших міжнародних інституцій, що потребує від бізнесу отримання нових навичок ведення бізнесу і прозорої діяльності.

Завдання диверсифікації географії зовнішньої торгівлі може бути виконане шляхом проведення реформ у процесі імплементації Угоди про асоціацію в частині створення ПВЗВТ, що передбачає модернізацію виробництв і залучення вітчизняних підприємств у технологічні ланцюги європейських компаній через спільні науково-дослідницькі, комунікаційні та інформаційні проекти (що передбачається розділами IV “Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею” та V “Економічне та галузеве співробітництво” Угоди). Це також дасть можливість компенсувати наслідки розриву коопераційних зв'язків з підприємствами Росії та диверсифікувати експорт, орієнтований раніше переважно на російські ринки¹⁸.

Очевидною є необхідність формування в перспективі нової моделі міжнародної спеціалізації України, яка б, зокрема, передбачала і рух технологій із заходу на схід: технології імпортується з країн ЄС, а товари, вироблені з їх використанням, постачаються до країн СНД та Азії. Проте, така нова модель може стати реальністю лише за умови реальної готовності всіх держав стати учасниками такого спільного економічного простору, який би з'єднував Європу та Азію.

Окремим завданням, виконання якого уможливить більш широке використання можливостей, що їх надає Угода про асоціацію, є завершення гармонізації вітчизняного законодавства з відповідними нормами і правилами ЄС у сфері технічного регулювання, природоохоронних заходів у процесі промислової діяльності, а також – лібералізації регуляторної політики. Слід зауважити, що на цей час, на тлі суттєвого прогресу в гармонізації системи технічного регулювання, досягнутому насамперед завдяки фінансово-технічній допомозі ЄС, спостерігаються ризики уповільнення темпів досягнення цільових параметрів розвитку самої системи технічного регулювання, а також невідповідності встановлених пріоритетів новим умовам торгівлі в рамках ПВЗВТ, що своєю чергою може призвести до зростання асиметричних ефектів, які наразі склалися у взаємній торгівлі України та ЄС. Вагомою проблемою в умовах перехідного періоду від державного контролю до ринкового нагляду є також певний вакуум контролю за якістю продукції¹⁹.

Висновки

Виконання Україною Угоди про асоціацію є необхідною умовою європейської інтеграції і сприятиме як розширенню присутності вітчизняних виробників товарів на європейському ринку, так і створенню належних умов для проведення внутрішніх економічних реформ, оскільки саме зовнішня торгівля, поряд з вільним рухом капіталу і трансфером технологій, слугує в зовнішньоекономічній діяльності головною рушійною силою економічного зростання²⁰. У цьому контексті надважливим завданням для промисловості України є залучення в технологічні ланцюги промислового виробництва країн ЄС.

Водночас, без структурних реформ, основою яких є інституційні зміни, без подолання відзначеного вище технологічного відставання від розвинутих економік жодного зрушення ні на європейському напрямі, ні на внутрішньому ринку не відбудеться. Через тривалу відсутність системних інституційних реформ структурні проблеми української промисловості перейшли в режим самовідтворення і можуть бути розв'язані лише в разі зміни нинішньої моделі квазіринкової економіки, формування стратегічного бачення бажаної моделі національної економіки та її місця в системі міжнародного поділу праці. ■

¹⁸ Див.: Інтеграційні можливості України: перспективи та наслідки: наукова доповідь. – Київ, НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2014.

¹⁹ Імплементація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: рекомендації на основі досвіду країн Східної Європи: Наукова доповідь. – Київ, НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2015, с.19.

²⁰ Ця думка ґрунтується на широко визнаних уроках системної трансформації у державах Центральної та Східної Європи, які поділяють фахівці в різних країнах, у т.ч. в Росії. Див., зокрема: Результати трансформації в країнах Центральної і Східної Європи (общественно-политический и экономический аспекты). – Москва, ИЗ РАН, 2013, с.25; Інтеграційні можливості України: перспективи та наслідки: наукова доповідь. – Київ, НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2014.

ПОЛІТИКА РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ І СПРИЯННЯ ЗРОСТАННЮ КОНКУРЕНТО- СПРОМОЖНОСТІ В ЄС



Олександр ШНИРКОВ,
завідувач кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

Виконання Угоди про асоціацію між Україною і ЄС та запровадження Поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) з Європейським Союзом ставить перед Україною нагальне завдання забезпечення конкурентоспроможності національної економіки на європейському і світовому ринках.

Аналіз нормативних документів ЄС, які стосуються забезпечення конкурентоспроможності підприємств і загалом країн ЄС як на єдиному внутрішньому ринку, так і на зовнішніх ринках, свідчить про те, що головними напрямками дій відповідних європейських інституцій є наразі всебічне вдосконалення комунітарної конкурентної політики, максимальне сприяння запровадженню інновацій, підтримка розвитку малих і середніх підприємств (МСП). Окрема увага надається також розвитку певних “депресивних” територій (регіонів) у межах особливої політики “згуртування”.

Угода про асоціацію відкриває перед Україною можливості скористатися не лише досвідом, але й відчутною фінансовою допомогою ЄС, зокрема шляхом участі українських підприємств у відповідних європейських програмах.

Конкурентоспроможність і конкурентна політика

Всесвітній економічний форум (ВЕФ) визначає конкурентоспроможність країн за 112 показниками у 12 сферах¹, з яких лише два – розміри ринкового домінування та ефективність антимонопольної політики – безпосередньо пов’язані з конкурентною політикою країни. Отже, конкурентоспроможність країни визначається всією системою її економічних політик. Водночас, саме конкурентна політика в цій системі відіграє специфічну роль, яка зумовлюється, зокрема, двома факторами.

По-перше, конкурентна політика формує середовище для економічного змагання компаній на внутрішньому ринку; наявність конкурентного середовища та відповідних конкурентних переваг компаній на внутрішньому ринку, як правило, є основою їх конкурентоспроможності на зовнішніх ринках. І навпаки, відсутність ефективного конкурентного середовища, високий рівень монополізації внутрішніх ринків є бар’єром для появи та розвитку нових конкурентних видів виробництва на внутрішніх і міжнародних ринках.

По-друге, конкурентна політика постійно потребує координації з іншими видами економічної політики, оскільки їх несистемний розвиток може негативно вплинути на конкурентоспроможність країни².

ЄС розглядає конкурентну політику як фундаментальну складову соціально-економічного розвитку країн-членів. Розвиток конкурентних засад спільного ринку ЄС дає можливість зменшити ціни на товари та послуги, покращити якість продуктів, розширити вибір для споживачів, розвивати інновації як основу поступального економічного розвитку, забезпечити високий рівень конкурентоспроможності європейських виробників на світових ринках.

На цей час основні засади комунітарної конкурентної політики викладені в **Договорі про функціонування ЄС (2007р.)**³ і конкретизовані в ряді нормативних і програмних документів (таблиця “Окремі документи ЄС з питань комунітарної конкурентної політики”⁴). Так, у 2010р. прийнято документ “Європа 2020 – стратегія для розумного, сталого та всеохоплюючого зростання”⁵, який визначає п’ять основних програмних цілей у сфері клімату та енергетики,

¹ Інституції, інфраструктура, макроекономічне середовище, здоров’я та освіта, вища освіта, ефективність товарних ринків, ефективність ринку робочої сили, розвиток фінансового ринку, технологічний розвиток, обсяг ринку, бізнес-середовище, інновації.

² ЄС крім конкурентної, класифікує 35 інших видів економічної політики, які прямо або опосередковано впливають на конкурентоспроможність країн.
³ Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union, No. 2012/C 326/01, Official Journal of the European Union. C 326. 26 October 2012.

⁴ Див. Додаток до цієї статті.

⁵ Європейська Комісія: Повідомлення Комісії “Європа 2020 – стратегія для розумного, сталого та всеохоплюючого зростання” (остаточна версія), Брюссель, 03.03.2010, COM (2010) 2020. – Сайт Мін’юсту України, old.minjust.gov.ua/file/31493

зайнятості, інновацій, освіти та соціальної інклюзивності. Їх досягнення забезпечить більшу динамічність і конкурентоспроможність ЄС.

Саме досягненню цих цілей слугує і конкурентна політика ЄС. Її загальними характеристиками є докладність, чіткість, увага до особливостей кожної з категорій підприємств, галузей економіки, окремих територій (регіонів). Так, безпосередньо в Договір про функціонування ЄС внесено ряд положень, якими встановлюються правила конкуренції стосовно окремих категорій підприємств: державних; таких, яким держави-члени надають особливі або виняткові права; таких, на які покладене управління службами, що становлять загальний економічний інтерес; таких, які мають характер монополії, що приносить дохід, та державних монополій комерційного характеру.

Комунітарна конкурентна політика охоплює сукупність окремих **галузових конкурентних політик**, які значно відрізняються від загальних правил конкуренції, мають специфічні, власні механізми регулювання економічного змагання на спільному ринку⁶. До галузей, які мають спеціальну комунітарну конкурентну політику зі значною державною допомогою та регуляторною роллю ЄС на цей час належать: автомобільна

промисловість (Регламент Ради (ЄС) №461/2010); сільське господарство (№1308/2013); рибальство (№1374/2013); виробництво електроенергії; газовий сектор; нафтовий сектор; банківська діяльність; страхування; ринки капіталу; інформаційні та комунікаційні технології; медіа-сектор; фармацевтика; поштова служба; спорт; телекомунікації; транспорт.

Практика свідчить, що правила конкуренції в ЄС застосовуються **гнучко та з глибоким аналізом** можливих наслідків дій підприємств. При цьому, основними критеріями аналізу таких наслідків є позитивні ефекти для споживачів та неперешкоджання іншому бізнесу. Суттєві винятки зроблені для МСП, які часто не підпадають під обмеження конкурентного регулювання. Пріоритетами конкурентної політики ЄС є система стимулювання наукових досліджень та інновацій, а також розвиток регіональних програм.

Поряд з постійним удосконаленням нормативного забезпечення комунітарної конкурентної політики і практики її реалізації, ЄС докладає зусиль до створення багатосторонніх механізмів координації конкурентної політики (врізка “*Багатосторонні механізми...*”).

БАГАТОСТОРОННІ МЕХАНІЗМИ КООРДИНАЦІЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ

Міжнародна мережа з питань конкуренції (ММК): створена у 2001р.; на цей час її членами є майже 100 країн світу; Україна ввійшла до складу ММК у 2002р.¹

Основна мета діяльності – зближення антимонопольної політики через реалізацію конкретних проєктів, спрямованих на усунення протиріч між конкурентними політиками окремих країн.

Глобальний форум з конкуренції країн ОЕСР. Діяльність:

- обмін інформацією, наскільки це можливо за умов дотримання принципів законних інтересів сторін та конфіденційності;
- координація розслідувань, коли дві або більше країн-членів діють проти антиконкурентної практики в міжнародній торгівлі;
- допомога у виявленні та отриманні інформації щодо підприємств на території іншої країни.

Європейська економічна зона (ЄЕЗ) – зона вільної торгівлі між ЄС та країнами Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ: Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія²). Договір про її створення повністю охоплює всі правила конкуренції Договору про функціонування ЄС.

Створено Керівний орган, повноваження якого відповідають повноваженням ЄК (у межах ЄЕЗ).

Критерії визначення сфер компетенції: якщо антиконкурентні дії підприємств впливають лише на торгівлю між країнами ЄАВТ, то відповідні рішення приймає Керівний орган. Він же приймає рішення, якщо товарообіг підприємств, розташованих на територіях ЄАВТ, досягає або перевищує 33% їх товарообігу на територіях країн ЄЕЗ. Якщо антиконкурентні дії впливають на торгівлю між країнами ЄС, то приймає рішення ЄК – незалежно від критерію 33%.

Спостерігається інтенсивне зближення засад конкурентної політики країн ЄАВТ з принципами та механізмами комунітарної конкурентної політики ЄС. Фактично, країни ЄС та ЄАВТ сформували єдиний конкурентний простір³.

Двосторонні угоди з питань конкуренції

Політика ЄС щодо двосторонніх угод з питань конкуренції базується на двох основних підходах:

- максимально можливе використання принципів та інструментів конкурентної політики ЄС щодо ринкових домовленостей підприємств, зловживання домінуючим становищем, концентрації, державної допомоги;

- питання співпраці та певного ступеня конвергенції конкурентної політики з країнами, які вже мають власну та відмінну від комунітарних засад конкурентного регулювання систему.

Загалом, сукупність двосторонніх відносин ЄС з іншими країнами у сфері конкурентної політики можна уявити у формі піраміди, де в основі перебувають середовища ЄС, ЄЕЗ і Швейцарії, які майже збігаються; вище – центральноєвропейські країни-кандидати на вступ до Союзу, ще вище – середземноморські, східноєвропейські країни, на самій вершині – США, Японія, Канада, з якими відповідні системи суттєво не збігаються, а є лише дотичними в точці співпраці та обміну інформацією і досвідом.

Система двосторонніх угод ЄС у сфері конкуренції станом на початок 2015р.:

- угоди з країнами-кандидатами та західнобалканськими країнами (Туреччина, Македонія, Албанія, Чорногорія);
- угоди про асоціацію зі східноєвропейськими країнами (Україна, Молдова, Грузія);
- спеціальні угоди щодо співробітництва у сфері конкуренції (США, Канада, Японія, Республіка Корея);
- інші двосторонні угоди з країнами, що розвиваються (країни АКТ, 18 інших країн)⁴.

Довідково: Головним напрямом побудови глобальної конкурентної архітектури ЄС вважає співпрацю в межах СOT, оскільки вона охоплює практично всі країни – основні учасники міжнародних економічних відносин, а конкурентна та торговельна політики мають взаємодоповнюючий характер. Подальша лібералізація світової торгівлі неможлива без синхронних заходів протидії порушенню ринкових умов у межах окремих країн та економічних угруповань.

Однак пропозиції ЄС щодо Угоди з правил конкуренції у межах СOT не прийняті. США та деякі інші країни стверджували, що підписання угоди призведе до занижених вимог у цій сфері, слабких та неефективних правил конкуренції. Крім того, розвинуті країни вже мають відповідне регулювання, яке відповідає будь-яким мінімальним вимогам майбутніх домовленостей в межах СOT. З 2004р. перемовини в рамках СOT щодо спеціальної угоди з конкуренції припинені.

¹ Докладно див.: Міжнародна мережа з питань конкуренції. – Сайт Антимонопольного комітету України, <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/84880.jsessionid=0D2681F3E578E3ED3544D8B4682F6582>

² Член ЄАВТ Швейцарія буде свої відносини з ЄС на основі двосторонніх угод, найбільше значення серед яких мають пакети угод від 1999 та 2004рр. Угода щодо співробітництва у застосуванні їх законів про конкуренцію підписана 17 травня 2013р. та набула чинності 1 грудня 2014р. Регулювання питань конкуренції відбувається, відповідно, у двосторонньому порядку – між Європейською Комісією та Комісією з питань конкуренції Швейцарської Конфедерації. – *Ред.*

³ Доречно зауважити, що Україна має Угоду вільної торгівлі з країнами ЄАВТ (2010р.), яка містить положення стосовно конкуренції, які відповідають Договору про функціонування ЄС.

⁴ Країни АКТ – країни Африки, Карибського басейну та Тихоокеанського регіону. – *Ред.*

⁶ Специфічність конкретної конкурентної політики для певної галузі пояснюється співвідношенням факторів історичного, економічного, соціального, науково-технічного характеру. Ще в 1978р. в доповіді Раді ЄК визначила, що галузева допомога може надаватися для виправлення серйозних регіональних дисбалансів, полегшення адаптації підприємств, уникнення соціальних негараздів, нейтралізації викривлень конкуренції.

У контексті євроінтеграційного курсу **пріоритетами для України має бути наближення національної конкурентної політики до комунітарних правил конкуренції ЄС відповідно до Угоди про асоціацію**: це суттєво зменшує бар'єри на шляху інтеграції української економіки до єдиного внутрішнього ринку ЄС. Серед найбільш актуальних проблем, розв'язання яких можливе шляхом імплементації в національне законодавство і практику діяльності державних органів правил ЄС, можна назвати наведені нижче.

Демоніфікація внутрішнього ринку. На початку 2015р. на 47% ринків України товари реалізуються за умов конкуренції, приблизно 11% – це ринки природних монополій, решта 42% – ринки з монополічним або олігополічним становищем. Для порівняння: у 2009р. на ринки з конкурентною структурою припадало 54,3% внутрішніх ринків, чисту монополію – 6,5 %, ринки з ознаками домінування – 22,6%, олігополістичні ринки – 16,6%. За показником “розміри ринкового домінування” Доповіді ВЕФ з глобальної конкурентоспроможності Україна суттєво відстає від інших країн, цей показник фактично не змінюється впродовж останніх 10 років; у 2014р. Україна посіла 129 місце із 144 країн світу. Високий рівень монополізації та олігополізації окремих секторів національної економіки об'єктивно обмежує здатність українських компаній ефективно конкурувати на ринках ЄС.

Підвищення ефективності конкурентної політики. На цей час у державі сформовані інституційні основи конкурентної політики, які збігаються з базовими принципами, формами та інструментами конкурентної політики ЄС (закони “Про антимонопольний комітет України”, “Про захист економічної конкуренції”, “Про захист від недобросовісної конкуренції”). Однак, ефективність її застосування є досить низькою. Так, за показником “ефективність антимонопольної політики” Доповіді з глобальної конкурентоспроможності Україна традиційно посідає дуже низькі позиції – у 2014р. 136 місце із 144 країни світу.

В Угоді про асоціацію Сторони визнають, що антиконкурентні дії потенційно можуть спотворити

належне функціонування ринків і загалом зменшити позитивні наслідки лібералізації торгівлі. Тому вони домовилися, що зазначені нижче практики та операції, як визначено їх відповідним законодавством про конкуренцію, є несумісними з Угодою – тією мірою, якою вони можуть вплинути на торгівлю між Сторонами, це стосується:

а) угод, узгоджених дій суб'єктів господарювання та рішень об'єднань суб'єктів господарювання, метою або наслідками яких є перешкодження, обмеження, спотворення чи суттєве послаблення конкуренції на території будь-якої зі Сторін;

б) зловживання одним або кількома суб'єктами господарювання домінуючим становищем на території будь-якої зі Сторін; або

в) концентрації суб'єктів господарювання, що має наслідком монополізацію чи значне обмеження конкуренції на ринку на території будь-якої зі Сторін.

Таким чином, Сторони підтвердили спільні принципи конкурентної політики, які визнаються в ЄС та Україні.

В Угоді про асоціацію Україна бере на себе зобов'язання наблизити свою систему регулювання конкуренції до правил ЄС. Це, зокрема, стосується правових актів ЄС, наведених у таблиці “*Нормативні документи ЄС...*”.

Регулювання державної допомоги. Якщо система контролю і протидії угодам, узгодженим діям, зловживанню домінуючим становищем, концентрації суб'єктів господарювання, що мають наслідком значне обмеження конкуренції, в Україні значною мірою вже наблизена до системи регулювання в ЄС, то врегулювання державної допомоги потребує суттєвого пришвидшення – з урахуванням розвинутої системи відповідних принципів ЄС (врізка “*Правила надання державної допомоги в ЄС*”).

В Угоді про асоціацію підтверджується загальний принцип, згідно з яким будь-яка допомога, надана Україною або країнами ЄС з використанням

Нормативні документи ЄС щодо конкурентного регулювання та зобов'язання України відповідно до Угоди про асоціацію

Сфери конкурентного регулювання ЄС	Кількість основних нормативних документів ЄС	Зобов'язання України відповідно до Угоди про асоціацію з ЄС
Правила для підприємств: • угоди підприємств, що обмежують конкуренцію; • зловживання домінуючим становищем.	23	- Регламент Ради (ЄС) № 1/2003; - Регламент Ради (ЄС) №139/2004 (ст. 1-5 (1), 20); - Регламент Комісії (ЄС) № 330/2010 (ст. 1, 2, 3, 4, 6, 7); - Регламент Комісії (ЄС) №772/2004. (протягом трьох років після набуття чинності Угоди)
Правила для державної допомоги (дискримінаційне втручання держави в економіку)	21	Закон України “Про державну допомогу суб'єктам господарювання” (2014 р.).
Правила для окремої галузі (специфічні правила конкуренції в окремих галузях)	13	Наблизення та гармонізація з <i>aquis</i> ЄС в енергетиці, включно з ядерною енергетикою, транспортом, промисловістю, аудіовізуальною галуззю, туризмом, сільським господарством, рибальством.

державних ресурсів, що спотворює або загрожує спотворити конкуренцію шляхом надання переваг окремим підприємствам або виробництву окремих товарів, є несумісною з належним функціонуванням Угоди тією мірою, якою вона може впливати на торгівлю між Сторонами.

Водночас, в Угоді вказані види державної допомоги, які вважаються сумісними з принципами конкурентного регулювання, а саме допомога для:

а) сприяння економічному розвитку регіонів з надзвичайно низьким рівнем життя або суттєвим рівнем безробіття;

б) сприяння виконанню важливого проекту для спільного європейського інтересу або для виправлення значних порушень нормальної роботи в економіці України чи однієї з країн ЄС;

в) сприяння розвитку певної економічної діяльності або певних економічних сфер, якщо така допомога не має несприятливого впливу на умови торгівлі та не суперечить інтересам Сторін;

г) підтримки культури і збереження культурної спадщини, якщо така допомога не має несприятливого впливу на умови торгівлі та не суперечить інтересам Сторін;

д) досягнення цілей, дозволених правилами ЄС щодо горизонтальних блоків виключень і правилами щодо горизонтальної і галузевої державної допомоги, яка надається відповідно до викладених у них умов;

е) інвестицій з метою забезпечення відповідності обов'язковим стандартам⁷, впродовж встановленого періоду імплементації і галузевої державної допомоги, для адаптації підприємств та обладнання до нових вимог, може бути дозволена обсягом до 40% прийнятних витрат).

Ці види державної допомоги повністю відтворені в Законі України “Про державну допомогу суб'єктам господарювання” (2014р.). Крім того, Закон встановлює, що Уряд визначає критерії допустимості окремих видів державної допомоги, які відповідають, зокрема, Регламенту Комісії (ЄС) № 800/2008 (див. таблицю “Окремі документи ЄС з питань комунітарної конкурентної політики”), де йдеться про допомогу на розвиток регіонів (територій); підтримку МСП; професійну підготовку працівників; працевлаштування окремих категорій працівників і створення нових робочих місць; відновлення платоспроможності та реструктуризацію суб'єктів господарювання; захист довкілля; наукові дослідження, технічний розвиток та інноваційну діяльність; підтримку окремих галузей економіки.

Крім того, Україна та ЄС беруть на себе зобов'язання забезпечити прозорість у сфері державної допомоги, що передбачає обмін відповідною інформацією. Україна впродовж трьох років з дати набрання чинності Угодою про асоціацію зобов'язалася прийняти національне законодавство про державну допомогу, створити незалежний орган у цій сфері, повний реєстр схем державної допомоги. Все це сприятиме досягненню відповідності національної конкурентної політики в частині державної допомоги нормативам

ЄС. Так, якщо в ЄС нормою вважається загальний обсяг державної підтримки з урахуванням податкових пільг до 1% ВВП, то в Україні цей показник до 2014р. становив у середньому 4-6% ВВП. Реформування державної допомоги може зменшити цей показник до 1,5% ВВП, економія бюджетних коштів складе 9,9 млрд. грн.

Угода також передбачає надання Україною до ЄК показників ВВП на душу населення, гармонізованих до рівня Номенклатури одиниці територіальної статистики *NUTS II*, створення регіональних карт згідно з відповідними керівними принципами ЄС.

Отже, основні засади системи регулювання конкуренції в Україні вже значною мірою відповідають правилам ЄС або максимально наближені до них. Водночас, певною проблемою залишається ефективність контролю за практичною реалізацією правил конкуренції в Україні. З метою підвищення ефективності конкурентної політики України Угода про асоціацію передбачає, зокрема: (а) зобов'язання сторін надавати відкриту інформацію про застосування свого законодавства про конкуренцію; (б) затвердження та оприлюднення відомством з питань конкуренції України документа, яким встановлюються принципи застосування штрафних санкцій за порушення конкурентного регулювання, а також документа, де роз'яснюються принципи, що застосовуються під час оцінки горизонтального злиття.

Науково-технічні дослідження та інновації

Важливим фактором конкурентоспроможності є інновації – оскільки вони змінюють саму матеріальну основу і спосіб виробництва, покращують якість продукції, зменшують витрати, трансформують структуру виробництва і споживання.

ЄС – один з основних світових центрів розвитку науки та інновацій, лідер у багатьох сферах наукових досліджень. На нього припадає практично третина світового наукового потенціалу і третина світової наукової та інноваційної продукції. Зокрема, у 2014р. в ЄС 39% ділової активності та 35% зайнятих були безпосередньо пов'язані зі сферами інтенсивного застосування прав інтелектуальної власності. ЄС, таким чином, посилює свою спеціалізацію в міжнародному поділі праці як світовий хаб інновацій та наукових досліджень.

Стратегія “Європа 2020”, визнаючи інновації вирішальним фактором зміцнення конкурентоспроможності ЄС у світовій економіці, передбачає створення Інноваційного союзу та визначення на спільній основі головних цілей і відповідних зобов'язань країн-членів і ЄС у цілому. Визначено шість основних цілей і 34 конкретних завдання Інноваційного союзу: посилення наукової бази і зменшення фрагментарності досліджень; комерціалізація інноваційних ідей; максимізація соціальної і територіальної згуртованості; об'єднання зусиль з метою інноваційного прориву; створення ефективного механізму реалізації зазначених цілей і завдань. Нова торговельна та інвестиційна стратегія ЄС (2015р.) визначає торгівлю цифровими продуктами та захист інтелектуальної власності як основні пріоритети для розвитку зовнішньоекономічних відносин Союзу в цілому⁸.

⁷ Визначені директивами ЄС, зазначеними в Додатку XXX до Глави 6 (“Навколишнє середовище”) Розділу V Угоди.

⁸ European Commission. Trade for All – Towards a more responsible trade and investment policy. – http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf.

Ця стратегія забезпечується значним обсягом фінансування наукової та інноваційної діяльності на національному та комунітарному рівнях. Країни ЄС заохочуються витратити на дослідження та інновації у 2020р. до 3% ВВП (1% – публічні кошти, 2% – приватні). Зокрема, у 2015р. 12% бюджету ЄС (€145 млрд.) спрямовано на підвищення конкурентоспроможності підприємств, крім того, значна частина витрат на спільну сільськогосподарську політику також призначена для інновацій у цій сфері. Все це має забезпечити створення 3,7 млн. додаткових робочих місць і щорічне зростання ВВП країн ЄС на €800 млрд.

З метою організації і проведення наукових досліджень та інновацій в ЄС створено розгалужену систему інституцій і структур (*Врізка*).

СИСТЕМА ІНСТИТУЦІЙ І СТРУКТУР У СФЕРІ ОРГАНІЗАЦІЇ І ПРОВЕДЕННЯ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ІННОВАЦІЙ

Центр спільних досліджень (забезпечення незалежної, об'єктивної та технічної підтримки політик ЄС),

Європейська дослідницька рада (підтримка найбільш амбітних та новітніх досліджень),

Виконавча агенція з досліджень (управління приблизно половиною наукових грантів, які фінансує ЄС)

Виконавча агенція з малих і середніх підприємств (управління кількома програмами ЄС з метою підтримки підприємництва)

Виконавча агенція з інновацій та мереж (управління розвитком Транс'європейських транспортних мереж)

Європейський інститут технологій та інновацій (створення партнерства вищих навчальних закладів і дослідницьких структур "Спільнота знань та інновацій").

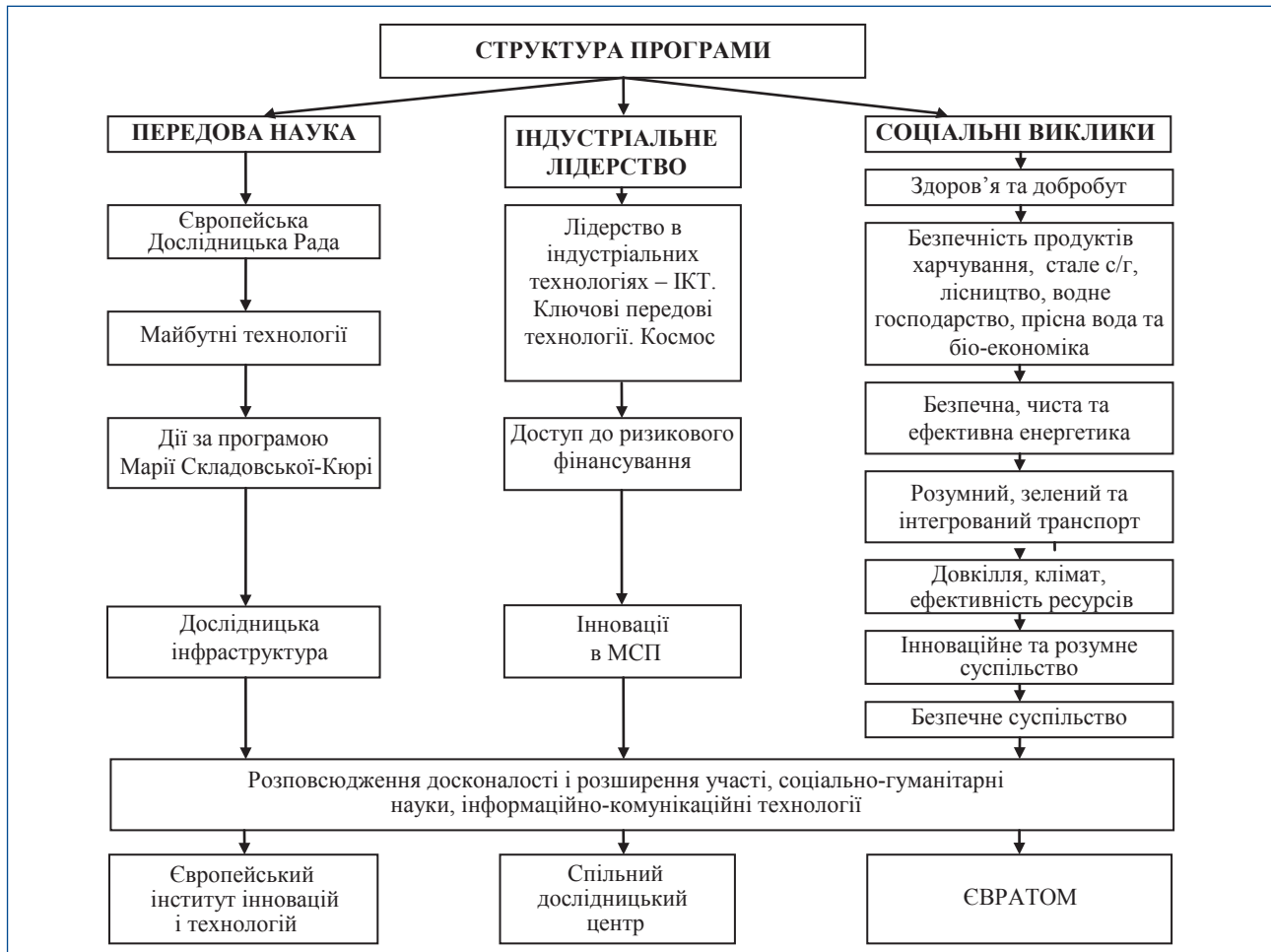
Основним інструментом реалізації спільних наукових досліджень є Рамкова програма ЄС з досліджень та інновацій "Горизонт 2020" (2014-2020рр.), яка має три складові: передова наука (€24,3 млрд.), індустріальне лідерство (€17 млрд.), відповіді на соціальні виклики (€31 млрд.) і передбачає фінансування двох видів проектів: дослідницьких і проектів, близьких до інноваційного ринку (таблиця "Структура Рамкової програми...").

У березні 2015р. підписано Угоду про участь України в Рамковій програмі "Горизонт 2020"; тим самим Україна увійшла до складу 11 провідних наукових країн, визнаних стратегічними партнерами Програми. Для забезпечення участі українських організацій у Програмі в Україні створено Національні контактні пункти за напрямками Програми. Їх функції: розповсюдження документації щодо участі у Програмі, організація інформаційної діяльності, забезпечення інформації про інші програми ЄС у сфері наукової діяльності.

Підтримка МСП

Одну з основних ролей в реалізації *Стратегії Європа-2020* мають відіграти МСП: вони згадуються в шести із семи основних ініціатив з виконання Стратегії. МСП складають 99% загальної кількості підприємств у ЄС, забезпечують 2/3 робочих місць у приватному секторі, 80% нових робочих місць, на них припадає понад половини загального обсягу доданої вартості в ЄС. З іншого боку, такі підприємства

Структура Рамкової програми ЄС з досліджень та інновацій "Горизонт 2020" (2014-2020рр.)



недостатньо інтегровані в міжнародний поділ праці в ЄС або за його межами, що суттєво погіршує конкурентоспроможність ЄС у цілому. Наразі лише 25% МСП ведуть або вели впродовж останніх трьох років експортну діяльність, 13% – здійснюють регулярний експорт за межі ЄС, лише 2% – інвестували за межі країн перебування.

З метою їх підтримки у 2013р. прийнята Програма з конкурентоспроможності підприємств та МСП (*EU Programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises, COSME*) на 2014-2020рр.⁹ (Врїзка).

**ПРОГРАМА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
та МСП (COSME) на 2014-2020рр.**

Загальний обсяг – €2 298,243 млн.

Основні цілі:

- посилення конкурентоспроможності та стійкості підприємств ЄС, зокрема МСП;
- заохочення підприємницької культури, сприяння створенню та розвитку МСП.

Специфічні цілі:

- покращення доступу МСП до фінансування у формах нарахування власного капіталу та запозичень (основна частина витрат); фінансові інструменти підтримки МСП можуть надаватися на етапах їх створення, зростання і трансформації у формах збільшення власного капіталу та надання кредитів.
- покращення доступу до ринків – як у межах ЄС, так і на глобальному рівні (21,5% витрат);
- покращення рамкових умов розвитку конкурентоспроможності та стійкості підприємств ЄС, зокрема МСП, включно із сферою туризму (11% витрат);
- забезпечення розвитку підприємств та підприємницької культури (2,5% витрат).

Основний акцент – забезпечення адаптації підприємств до низькоемісійної, кліматозберігальної, ресурсо- та енергоефективної економіки.

Участь третіх країн. Програма відкрита для:

- країн ЄАВТ, членів Європейського економічного простору;
- країн, що приєднуються, країн-кандидатів та потенційних кандидатів;
- країн, охоплених Політикою сусідства, відповідно до умов їх участі у програмах ЄС, зафіксованих у відповідних Рамкових угодах, протоколах до Угод про асоціацію, рішеннях Рад асоціації.

На початку травня 2016р., шляхом підписання відповідної Угоди, до Програми приєдналася Україна. Цей крок передбачає відкриття у 15 регіонах України центрів підтримки бізнесу, де МСП зможуть отримати консультації щодо юридичних і ринкових умов бізнесу в Україні та за кордоном. Головна увага надаватиметься започаткуванню бізнесу в сільському господарстві, енергозбереженні, екології, покращенні умов надання державних послуг, інфраструктурі, інноваційних технологіях, а також – створенню передумов виходу на ринки ЄС.

Слід відзначити, що ще до підписання Угоди, у 2015р. ЄС надав українським МСП €55 млн. донорської допомоги. Готується також програма фінансування Гарантійного фонду кредитування МСП України загальним обсягом €40 млн. Це дасть можливість підприємствам отримати близько €300 млн. кредитів і сприятиме залученню українських підприємств у програми ЄС “Горизонт 2020” та *COSME*.

Висновки

1. Фундаментальне значення для розвитку конкурентних засад внутрішнього ринку в цілому та ефективної реалізації Україною Угоди про асоціацію має залучення національних і зарубіжних інвестицій. Однак анексія та окупація частини української території, загроза поновлення військових дій створюють великі ризики для середньо- та довгострокових великих інвестицій в українську економіку, отже, об’єктивно обмежують конкурентні переваги українських виробників на національному та міжнародних ринках, у т.ч. ринках ЄС. Тому поступальний розвиток української економіки в цілому та конкурентних засад внутрішнього ринку, зокрема, вимагають ефективних гарантій територіальної цілісності та безпеки держави.

2. Не менш принципове значення має створення ефективного і привабливого бізнес-середовища. Конкурентна політика щодо антиконкурентних дій підприємств, зловживання домінуючим становищем, державної допомоги повинна органічно доповнюватися змінами в інших видах економічної політики (податковій, валютно-фінансовій, інноваційній, цінovій, бюджетній, торговельній, охорони довкілля, галузевих політиках та ін.), які формують конкурентне середовище в цілому.

3. ЄС визначає розвиток інновацій як ключовий фактор покращення конкурентних позицій національних виробників на єдиному внутрішньому ринку ЄС та у світовій економіці в цілому. Зростання обсягів державної допомоги для інновацій, розширення можливостей узгоджених дій підприємств з метою інноваційної діяльності також формують нові виклики для інноваційної політики України, розвитку її селективного характеру, концентрації на пріоритетних напрямках за умов обмежених ресурсів, участі в нових науково-технічних програмах ЄС. Угода про асоціацію надає українським підприємствам нові можливості та інструменти підвищення конкурентоспроможності.

4. Нарешті, вдосконалення потребує технічний інструментарій ефективної конкурентної політики в Україні, зокрема, порядок калькуляції штрафів, оновлення положень щодо розгляду заяв про концентрацію, підвищення вартісних значень обсягів концентрації, ознайомлення учасників ринку з конкурентними правилами і процедурами, надання відкритої інформації про застосування конкурентних правил, розробка та оприлюднення документа з роз’ясненням принципів оцінки горизонтального злиття, більш глибокий і прозорий аналіз наслідків прийняття рішень з конкурентного регулювання. Знання правил конкуренції та відповідних процедур в Україні, які вже суттєво наближені до конкурентних засад ЄС, відкритий і прозорий характер їх застосування спрощують механізми діяльності українських компаній на ринках ЄС.

⁹ Докладно див.: *COSME* – Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=8dc8c0b0-4e27-409c-b90e-f076ab2a27d8&title=ProgramiPidtrimkiPidprintsiv>.

Затверджена Регламентом (ЄС) №1287/2013 Європейського Парламенту та Ради від 11 грудня 2013р.

Окремі документи ЄС з питань комунітарної конкурентної політики

Примітки, коментарі

Документ / зміст документа

Договір про заснування Європейського економічного співтовариства (1957р.)¹

Основні форми антиконкурентної поведінки підприємств і державних органів:

- угоди підприємств, що обмежують конкуренцію;
- зловживання домінуючим становищем, які ведуть до обмеження конкуренції;
- дискримінаційне втручання держави в економіку.

Договір про функціонування ЄС² ст.101 – правила конкуренції; положення, що стосуються суб'єктів господарювання

Заборона через несумісність зі спільним ринком усі рішення та договори між суб'єктами підприємницької діяльності, рішення асоціацій підприємств, які можуть вплинути на торгівлю між державами-членами та обмежують чи усувають конкуренцію в межах спільного ринку, зокрема ті з них, які:

- прямо чи опосередковано фіксують закупівельні ціни чи ціни продажу та будь-які інші умови торгівлі;
- обмежують або контролюють виробництво, ринки, технічний розвиток чи капіталовкладення;
- розподіляють ринки чи джерела постачання;
- створюють неоднакові умови щодо рівноцінних угод з третіми торговельними партнерами.

Дозволяє узгоджені дії підприємств, якщо проконкурентні переваги угоди переважають її антиконкурентні ефекти, а саме: якщо такі дії:

- сприяють поліпшенню виробництва та розподілу продукції;
- зумовлюють технічний та економічний прогрес, надаючи при цьому споживачам справедливу частку вигоди;
- не здійснюються між конкурентами;
- охоплюють компанії з незначною ринковою часткою.

Договір про функціонування ЄС ст.102 – правила конкуренції; положення, що стосуються суб'єктів господарювання

“Як несумісні з внутрішнім ринком забороняються будь-які зловживання одного або кількох суб'єктів господарювання своїм домінуючим становищем на внутрішньому ринку або на істотній його частині тією мірою, якою воно може вплинути на торгівлю між державами-членами”.

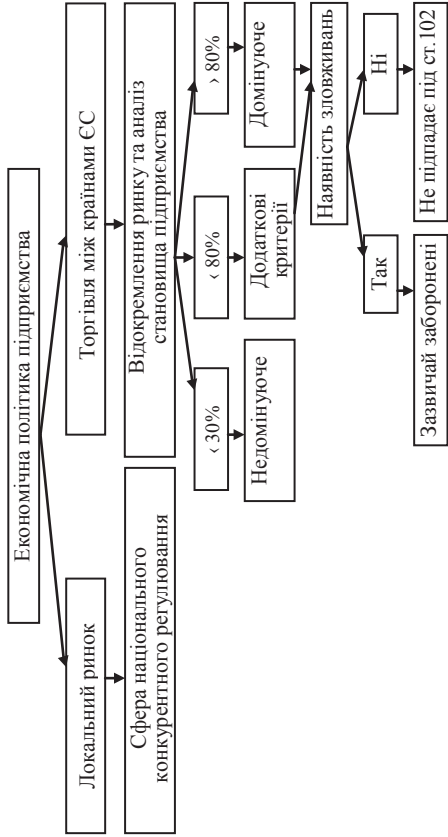
Визначає види зловживання домінуючим становищем:

- (а) пряме або опосередковане встановлення невідправданих цін на купівлю або продаж або інших невідправданих торговельних умов;
- (б) обмеження виробництва, ринків або технічного розвитку на шкоду споживачам;
- (в) застосування неоднакових умов у еквівалентних правових умовах з іншими торговельними сторонами, що створює невідгідні для них умови конкуренції;
- (г) обумовлення укладання договорів прийняття іншими сторонами додаткових зобов'язань, які за своєю суттю або згідно з торговельними звичаями не пов'язані з предметом цих договорів³.

Домінуюче становище підприємства на єдиному ринку ЄС визначається на основі системи ознак, до найважливіших з яких належать:

- частка ринку конкретного підприємства;
- юридичні перешкоди, пов'язані із законодавством, державна форма власності на підприємство;
- перешкоди як наслідок прав інтелектуальної власності;
- наявність найсучаснішої технології, яка робить неможливим для конкурентів посилення домінуючого становища;
- участь підприємства в потужній економічній групі;
- ек насамперед звертає увагу на ринкову частку підприємства. Нормальною вважається частка у 30%. Ознакою домінування – 80% і вище. Якщо ринкова частка коливається між цими двома показниками, до уваги беруться інші аспекти: стабільність ринкової частки протягом кількох років, олігополістичний або конкурентний характер ринку, частка ринку найближчих конкурентів.

Заборона зловживання домінуючим становищем підприємства на спільному ринку ЄС



¹ Treaty establishing the European Economic Community (25 March 1957). Надані перейменовані на “Договір про заснування Європейської Спільноти” (Treaty establishing the European Community).

Офіційний переклад українською мовою: Договір про заснування Європейської Спільноти (консолідована версія станом на 1 січня 2003р.), http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_017;

² Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union, No. 2012/C 326/01, Official Journal of the European Union, C 326, 26 October 2012, p. 47-199.

Українські офіційні переклади: Консолідовані версії договору про функціонування Європейського Союзу та Договору про заснування Європейського Союзу (2010/C 83/01), Офіційний вісник Європейського Союзу (UA), C 83, 30.3.2010, с. 47-199.

³ Інші основні категорії зловживань домінуючим становищем охоплюють: відмову в постачанні; зловживання правами інтелектуальної власності (реєстрація двох торгових марок з метою розподілу ринку, відмова надати ліцензію тощо); зобов'язуючі статті; додаткові зобов'язання, які не стосуються основного контракту, знижки та уцінки за певних умов. — Примітка авт.

Документ / зміст документа	Примітки, коментарі
Договір про функціонування ЄС ст. 107 – допомога, що надається державами Стаття чітко фіксує, що "допомога, яку в будь-якій формі надає держава-член або яку надано за рахунок державних ресурсів, що спотворює або загрожує спотворити конкуренцію, надаючи переваги певним суб'єктам господарювання або виробництву певних товарів, є несумісною з внутрішнім ринком тією мірою, якою вона впливає на торгівлю між державами-членами".	Директиви №723/1980 та №84/1993 вимагають щорічного надання державами-членами повної інформації про державну допомогу; вимоги стосуються підприємств, що належать державі: ті з них, де держава має контрольний пакет акцій або на які вона має основний вплив; підприємства, що мають виключні або спеціальні права; служби загального економічного інтересу. Директива №52/2000 зобов'язує вести окремі рахунки для відображення різних видів діяльності державних підприємств.
Регламент Комісії (ЄС) №794/2004р.⁴ Розрізняє допомогу на потреби порятунку підприємства і допомогу на реструктуризацію підприємства, що перебуває у кризовому стані Допомога на потреби порятунку з метою підтримки поточних зобов'язань підприємства під час розробки плану реструктуризації - має бути тимчасовою (максимально до шести місяців); - виправдана лише за наявності ризику негативних соціально-економічних наслідків у країні або їх поширення на інші країни; - як правило, надається у формі позик за звичайним ринковим відсотком або надання гарантії під комерційні позики від інших структур. Може бути затверджена, якщо вона: - надається у формі гарантії для залучених фінансових ресурсів - буде повернута протягом не більше 6 місяців після отримання перших складових фінансових ресурсів; - обґрунтована можливістю суттєвих соціальних проблем; - не матиме негативного впливу на інші країни ЄС; - обмежена обсягом, необхідним для підтримки економічної діяльності підприємства протягом періоду, на який вона надається; - відповідає принципу "один раз, останній раз". Допомога на потреби реструктуризації дозволяється, як правило, лише разово та за наявності реального проекту відновлення життєздатності підприємства з чітким та обґрунтованим співвідношенням ресурсів і видів діяльності, заходами з реорганізації, диверсифікації, економії витрат тощо. Може набувати форм зменшення боргу, нових капітальних вливань, відшкодування витрат на відповідні соціальні заходи тощо. Надається в мінімальних розмірах і є пропорційною до відповідних ресурсів підприємства та його співвласників. Може бути затверджена за умов: - реалізації плану реструктуризації, яка відновлює довгострокову здатність підприємства конкурувати на ринку протягом обґрунтованого часу; - вжиття компенсаційних заходів з метою попередження або мінімізації ризиків деформації конкуренції; - мінімальних розмірів допомоги, супроводжуваних відповідним внеском власників підприємства; - повного виконання плану реструктуризації; - надання відповідною країною-членом регулярної інформації до ЄК щодо виконання плану реструктуризації. ЄК може сформулювати додаткові умови надання допомоги.	Форми допомоги на потреби порятунку підприємства та реструктуризацію Регламент пропонує систему "фільтрів", аби визначити, що допомога надається в суспільних інтересах. Це стосується, наприклад, високого рівня безробіття в регіоні, можливої втрати ноу-хау внаслідок закриття підприємства тощо. Запропонований новий підхід щодо тимчасової підтримки МСП: вони можуть отримати допомогу й довше 6 місяців, не надаючи детального плану реструктуризації з визначенням власного внеску. Залежно від розміру підприємства встановлюється мінімальний обсяг співфінансування власниками підприємств витрат на реструктуризацію: - для великих підприємств – 50% ; - для середніх підприємств – 40% ; - для малих підприємств – 25 %. Вимога внеску власників підприємств має подвійну мету: вона демонструє, що ринок (власники, кредитори) впевнені в можливості повернути підприємство до економічної діяльності протягом певного періоду часу, а також гарантує, що допомога обмежена мінімальним обсягом, необхідним для відновлення діяльності підприємства, одночасно обмежуючи деформацію конкуренції. Встановлюється також 10-річний період, протягом якого підприємство не має права отримувати додаткову допомогу на реструктуризацію або порятунку. Принцип "один раз, останній раз" не дає можливості штучно підтримувати підприємство в економічній діяльності.

⁴ Commission Regulation (EC) No 794/2004 of 21 April 2004 implementing Council Regulation (EC) No 659/1999 laying down detailed rules for the application of Article 93 of the EC Treaty, Official Journal of the European Union, L 140, 30.4.2004, p. 1-134.

Регламент Комісії (ЄС) №800/2008 ⁵	
Встановлює критерії сумісності державної допомоги зі спільним ринком, визначає систему групових винятків для державної допомоги. Аби охоплюватися груповими винятками, допомога має відповідати певним вимогам:	У 2012-2014рр. ЄК на основі Програми модернізації державної допомоги прийняла вісім нових регламентів щодо регулювання державної допомоги. За регламентами 2012-2014рр. до групових винятків віднесено такі форми державної допомоги: для віддалених і малонаселених територій з метою соціально-економічного зближення в ЄС; для МСП для інвестицій, консультацій, участі в ярмарках, у європейських територіальних коопераційних проектах загальним обсягом до €7,5 млн.; для МСП з метою їх доступу до фінансування, починаючи зі стартапу до €15 млн. на компанію; для досліджень, розробок та інновацій, створення інноваційних кластерів, дослідницької інфраструктури; для навчання персоналу; для інвалідів; для захисту довкілля (до 100% витрат на відновлення отруєних земель, виробництво відновлюваної енергії, використання вторинної сировини); для віддалених регіонів на соціальну транспортну допомогу; для створення інфраструктури <i>broadband</i> ; для збереження культурної спадщини; для аудіо-візуальних виробництв; для розвитку місцевої інфраструктури.
Регламент Ради (ЄС) №1/2003 про впровадження правил з конкуренції, встановлених у ст.81 і 82 Договору ⁷	
Децентралізував систему застосування правил конкуренції з одночасним посиленням ролі національних регуляторних структур у сфері конкуренції ⁸ ; передбачив створення <i>Європейської мережі обміну інформацією у сфері конкурентного регулювання</i> , визначив компетенції ЄК та національних структур у конкурентному регулюванні, надав ЄК право накладати штрафи за порушення правил конкуренції.	Прийнятий на заміну Регламенту №17/1962 р., першого документа ЄС з регулювання політики конкуренції (діяв до 2004р.).
Регламент Ради (ЄС) №139/2004: контроль над злиттям і поглинанням ⁹	
Встановив, що концентрація набуває масштабі ЄС, якщо: • сукупний загальносвітовий товарообіг усіх відповідних підприємств, разом узятих (<i>combined aggregate worldwide turnover of all the undertakings concerned</i>), перевищує €5 млрд.; • сукупний товарообіг на ринку ЄС (<i>aggregate Community-wide turnover</i>) кожного з найменше з двох відповідних підприємств перевищує €250 млн. за умови, що для кожного підприємства не більше 2/3 сукупного товарообігу на ринку ЄС припадає на одну країну-члена ЄС. Якщо не виконуються ці умови, конкуренція набуває масштабів ЄС за умов: • сукупний загальносвітовий товарообіг усіх відповідних підприємств, разом узятих, перевищує €2,5 млрд.; • у кожній з трьох країн - членів ЄС сукупний товарообіг усіх відповідних підприємств, разом узятих, перевищує €100 млн.; • у кожній з трьох країн - членів ЄС, зазначених в попередньому пункті, сукупний товарообіг кожного з двох відповідних підприємств перевищує €25 млн.; • сукупний товарообіг на ринку ЄС кожного з двох відповідних підприємств перевищує €100 млн. за умови, що для кожного підприємства не більше 2/3 сукупного товарообігу на ринку ЄС припадає на одну країну-члена ЄС.	Важливо: операції злиття та поглинання відбуваються під контролем ЄК і передбачають обов'язкову процедуру нотифікації, право ЄК на розслідування і внесення змін до відповідних угод, а також – накладання штрафів (до 1% або до 10% сукупного товарообігу підприємств) або заборони концентрації у випадку порушення підприємствами встановлених правил і процедур (<i>fines not exceeding 1 (10) % of the aggregate turnover</i>).

5 Commission Regulation (EC) No 800/2008 of 6 August 2008 declaring certain categories of aid compatible with the common market in application of Articles 87 and 88 of the Treaty (General block exemption Regulation), Official Journal of the European Union, L 214, 9.8.2008, p.3-47.

6 Інтенсивність допомоги або її максимальний обсяг визначається Європейською Комісією для дев'яти основних її видів та 31 підвидів на рівнях, які, з одного боку, мінімізують деформацію конкуренції у галузі, з іншого – попереджають неспроможність ринку до саморегулювання. Якщо такі показники перевищуються, допомога має бути нотифікована до Комісії.

7 Council Regulation (EC) No 1/2003 of 16 December 2002 on the implementation of the rules on competition laid down in Articles 81 and 82 of the Treaty (Text with EEA relevance), Official Journal of the European Communities, L 1, 4.1.2003, p.1-25. Цей регламент посилюється на статті Договору про заснування Європейської Спільноти від 25.03.1957, згодом зміненого Лісабонським договором 2007р. – *Ред.*

8 До цього діяла децентралізована система контролю, визначена Регламентом Ради №17/1962, відповідно до якого ЄК мала виключні права дозволяти угоди між підприємствами, які, з одного боку, обмежували конкуренцію, але з іншого – розглядалися як дозволені. Такі угоди мали проходити процедури попередньої нотифікації, що призвело до величезної кількості звернень компаній і зниження ефективності контролю.

9 Council Regulation (EC) No 139/2004 of 20 January 2004 on the control of concentrations between undertakings (the EC Merger Regulation) (Text with EEA relevance), Official Journal of the European Union, L 24, 29.1.2004, p.1-22. Розвиток системи комунітарного контролю над злиттям та поглинанням на спільному ринку ЄС мав ряд етапів: I – 1951-1957рр.; II – 1958-1989рр.; III – 1990-2000рр. З 2000р. ЄС переходить до IV, нинішнього етапу розвитку системи контролю, основні положення якої і сформульовано в цьому Регламенті.

Вертикальні угоди

```

    graph TD
      A[Вертикальні угоди] --> B[Містить агентську угоду]
      A --> C[Містить угоду з постачання або збуту]
      B --> D[Це чиста агентська угода: всі ризики на принципалі?]
      D --> E[Так]
      D --> F[Ні]
      E --> G[Не заборонено правилами конкуренції ЄС]
      F --> H[Містить Hardcore обмеження]
      F --> I[Не містить Hardcore обмеження]
      H --> J[У межах ст.81 (1), майоритарно для виключення за ст.81 (3)]
      I --> K[Необхідно розрахувати частку ринку]
      K --> L[= 15 %]
      K --> M[= 30 %]
      K --> N[>30 %]
      L --> O[De-minimis поза ст.81 (1)]
      M --> P[Умови BER ст.5 виконані]
      N --> Q[Умови BER ст.5 не виконані]
      O --> R[Не заборонено правилами конкуренції ЄС]
      P --> S[Охоплено BER]
      Q --> T[Не охоплено BER]
      S --> U[Індивідуальний дозвіл за ст.81 (3) не потрібний]
      T --> V[Індивідуальний дозвіл за ст.81 (3) потрібний]
      J --> W[Зазвичай заборонено]
      U --> X[Зазвичай заборонено]
  
```

Встановлює чотири умови, за яких вертикальні угоди не охоплюються груповими винятками:

- антиконкурентне обмеження переходу права власності на товар до постачальників або покупців;
- зменшення рівня конкуренції та сприяння змові між постачальниками та їх конкурентами;
- зменшення рівня конкуренції між покупцем та його конкурентом;
- створення бар'єрів для ринкової інтеграції.

¹⁰ Commission Regulation (EU) No 330/2010 of 20 April 2010 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices (Text with EEA relevance), Official Journal of the European Union, L 102, 23.4.2010, p.1-7.

¹¹ Конкурентна політика ЄС широко використовує класифікацію угод залежно від місця підприємства та розподілу продукції: горизонтальні та вертикальні угоди. Горизонтальні угоди охоплюють підприємства на одному й тому ж рівні економічного процесу; за нормальних ринкових умов ці підприємства є конкурентами, тому, як правило, горизонтальні угоди мають за мету обмеження конкуренції. Вертикальні угоди охоплюють підприємства на різних стадіях процесу виробництва та розподілу продукції. Тому такі угоди, як правило, не порушують конкурентні умови.

Керівні принципи Європейської Комісії 2011р. щодо горизонтальних угод про співпрацю ¹²	
Охоплює найбільш поширені види таких угод, а саме: стосовно досліджень та розробок; зі спеціалізації; із закупок; із комерціалізації; із стандартизації, з обміну інформацією. Встановлює чотири кумулятивні умови, за яких угоди можуть бути виведені з-під заборони. А саме:	Аналіз змісту горизонтальної угоди повинен охоплювати такі фактори, як сфера та цілі угоди, конкурентні відносини між учасниками, ступінь об'єднання їх діяльності. Це дає можливість визначити наслідки угоди для конкуренції. Важливим також є аналіз ринкової сили як здатності підтримувати ціни вище їх конкурентного рівня протягом певного часу або рівень виробництва (обсяг, якість, різноманіття, інновації) нижче конкурентного. Ринкова сила часто виникає внаслідок зменшення конкуренції між учасниками. Якщо їх спільна ринкова частка є незначною, то навіряд чи угода призведе до обмеження конкуренції. З іншого боку, враховуючи різноманіття угод про співпрацю, їх ефектів для різних ринкових ситуацій, неможливо визначити єдиний показник ринкової частки, перевищення якого автоматично означає негативні для конкуренції наслідки. Для цього до аналізу долучаються інші фактори: стабільність ринкової частки протягом певного часу; вхідні бар'єри; вірогідність та можливість входження на ринок; ринкова сила покупців та/або постачальників.
Якщо всі чотири умови виконуються, вважається, що підвищення ефективності внаслідок горизонтальної угоди нівелює відповідні обмеження конкуренції.	
Європейська Комісія. "Напрями допомоги регіонального призначення на 2014-2020рр." ¹³	
Основні особливості регіональної допомоги:	
- як і раніше, державна регіональна допомога надається переважно найбільшим регіонам, які мають ВНП на душу населення менше 75% середнього по ЄС показника; регіони, які раніше підпадали під цей критерій, й надалі можуть отримувати допомогу; - збільшується питомо вага регіонів ЄС, яким може надаватися така допомога (з 46,1% до 47,2% населення ЄС); - значно більше категорій допомоги не потребуватиме попередньої нотифікації до ЄК; - допомога великим компаніям дозволяється лише якщо вони відкривають нові види економічної діяльності в найбільш розвинених регіонах; - спрощується процедура надання допомоги віддаленими і малонаселеними регіонам; - максимальний обсяг допомоги для найменш розвинених регіонів не зменшується; для інших – зменшується на 5%; - посилюється заборона на перепрямування допомоги в межах ЄК; - держави має оприлюднювати інформацію в інтернеті щодо обсягів та отримувачів регіональної допомоги.	
Як і раніше, обсяги ресурсів структурних фондів ЄС, державної допомоги окремим країнам повинні бути пов'язані з мапами регіональної допомоги, затвердженими на 2014-2017 та 2018-2020рр.	
Європейська Комісія. Рамки надання державної допомоги на наукові дослідження та інновації (оновлена версія 2014р.) ¹⁴	
За новими правилами:	
- допомога для експериментальних розробок може сягати €15 млн. на проект (раніше – €7,5 млн.); - для прикладних досліджень обсяг допомоги може складати до 70 % витрат для великих компаній і до 90% для малих підприємств; - спрощується процедура допомоги для загальноєвропейських наукових проектів, які в т.ч. співфінансуються ЄС; - розширюються можливості державного фінансування нееконімічної діяльності.	

¹² European Commission. Communication from the Commission – Guidelines on the applicability of Article 101 of the Treaty on the Functioning of the European Union to horizontal co-operation agreements No 2011/C 11/01 (Text with EEA relevance), Official Journal of the European Union, C 11, 14.1.2011, p. 1-72.

¹³ European Commission. Guidelines on regional State aid for 2014-2020, No 2013/C 209/01 (Text with EEA relevance), Official Journal of the European Union, C 209, 23.7.2013, p. 1-45; Guidelines on regional State aid for 2014-2020: Acceptance of the proposed appropriate measures pursuant to Article 108(1) of the Treaty on the Functioning of the European Union by all Member States, No 2014/C 101/03, Official Journal of the European Union, C 101, 5.4.2014, p. 3.

¹⁴ European Commission. Communication From The Commission – Framework for State aid for research and development and innovation, No 2014/C 198/01, Official Journal of the European Union, C 198, 27.6.2014, p. 1-29.

Розширені можливості допомоги для фундаментальних, промислових та експериментальних досліджень в ЄС			
Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства	
Рівень інтенсивності допомоги, включаючи витрати на співробітництво та десімінацію			
Мета допомоги			
Фундаментальні дослідження	100%	100%	100%
Промислові дослідження Змістовні Рамкові	50-65 % 60-70 %	60-75% 70-80%	70-80% 80-90%
Експериментальні дослідження Змістовні Рамкові	25-40% 60-70%	35-50 % 70-80%	45-60 % 80-90%
Дослідницька інфраструктура Змістовні Рамкові	50% 60%	50% 60%	50% 60%

Параметри державної допомоги для досліджень та інновацій в ЄС		Нові правила
Мета допомоги	Попередні правила	
Науково-дослідні проекти		
Фундаментальні дослідження	€20 млн.	€40 млн.
Промислові дослідження	€10 млн.	€20 млн.
Експериментальні дослідження	€7,5 млн.	€15 млн.
Спеціальні умови	Подвоєнні обсяги на науково-дослідні проекти у рамках програми ЄУРЕКА	Подвоєнні обсяги на науково-дослідні проекти у рамках програми ЄУРЕКА та ст.185 та 187 спільних підприємств 50% збільшення обсягу авансових витрат, що підлягають поверненню
Техніко-економічне обґрунтування	€7,5-20 млн. в залежності від категорії дослідження	€7,5 млн.
Дослідницька інфраструктура	Не передбачено	€20 млн.
Інноваційні кластери	Не включено до групових винятків	€7,5 млн. на кластер
Організаційні інновації	Не включено до групових винятків	€7,5 млн. на підприємство, на проект
Інноваційна допомога МСП	Різні умови для кожної категорії	€5 млн. на підприємство, на проект

Сенс політики Комісії з надання державної допомоги науково-технічним дослідженням у галузях є таким: чим далі дослідження від комерційного використання, тим більш обґрунтовано вважається допомога. Іншими словами, держава та Співтовариство можуть й мають підтримувати дослідження, які йдуть на користь науково-технічному розвитку економіки в цілому, а не окремих конкретних підприємств. З цією метою Комісія розрізняє фундаментальні дослідження, промислові дослідження для потреб розвитку та комерційну стадію наукового проекту.

Підтримка фундаментальних досліджень університетами або державними дослідницькими центрами не вважається державною допомогою, несумісною зі спільним ринком (крім випадків підтримки певних галузей). Подібний підхід Комісія зберігає, коли ці ж самі інституції співпрацюють з промисловими структурами за умови, що відповідні права інтелектуальної власності залишаються за першими.

Підтримка промислових досліджень, які передбачають створення нової продукції або нових технологічних процесів, може надаватися з метою сприяння розвитку певної економічної діяльності чи певних економічних регіонів, якщо подібна допомога не передбачає негативного впливу на умови взаємної торгівлі. Інший варіант – коли проект має загальноєвропейське значення.