

**ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ  
СУБ'ЄКТІВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ  
В УМОВАХ ДІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС**

**ВАСИЛЬЦІВ Т. Г., д.е.н., проф.**

**Львів, 2017**

## Обсяги та динаміка зовнішньоекономічного співробітництва України та ЄС у 2013-2016 рр.

Показники	Роки				+/-
	2013	2014	2015	2016	
<b>Експорт товарів і послуг, млрд дол. США</b>	<b>20,2</b>	<b>20,4</b>	<b>15,3</b>	<b>16,4</b>	<b>-3,8</b>
- темпи зростання (до попереднього року), %	97,4	101,1	75,3	107,2	+9,8
<b>Імпорт товарів і послуг, млрд дол. США</b>	<b>30,9</b>	<b>24,2</b>	<b>18,1</b>	<b>19,4</b>	<b>-11,5</b>
- темпи зростання (до попереднього року), %	104,4	78,2	74,7	107,2	+2,8
<b>Сальдо, млрд дол. США</b>	<b>-10,8</b>	<b>-3,8</b>	<b>-2,7</b>	<b>-3,0</b>	<b>-7,8</b>
<b>Коефіцієнт покриття експортом імпорту</b>	<b>0,65</b>	<b>0,81</b>	<b>0,85</b>	<b>0,79</b>	<b>+0,14</b>
- за товарами	0,62	0,81	0,85	0,79	+0,17
- за послугами	1,0	1,27	1,06	1,26	+0,26
<b>Частка ЄС в загальному - експорті</b>	<b>26,9</b>	<b>31,8</b>	<b>32,8</b>	<b>37,1</b>	<b>+10,2</b>
- імпорті	37,2	39,8	42,1	43,7	+5,5
<b>Прямі іноземні інвестиції в Україну</b> (наростаючим підсумком, на кінець року), млрд дол. США	44,4	35,6	33,0	34,9	-9,5
Частка ЄС, %	76,3	77,9	76,0	76,2	-0,1
<b>Інвестиції України в ЄС</b> (наростаючим підсумком, на кінець року), млрд дол. США	6,1	6,0	6,0	6,0	-0,1
Частка в ЄС, %	92,2	95,0	96,7	96,7	+4,5

**Питомі обсяги та динаміка зовнішньоекономічного співробітництва  
України та ЄС у 2013 та 2015 рр.**

<b>Показники</b>	<b>Роки</b>		<b>+/-</b>
	<b>2013</b>	<b>2016</b>	
<b>Експорт товарів в розрахунку на одного експортера, тис. дол. США</b>	<b>4393,8</b>	<b>2299,5</b>	<b>-2094,3</b>
<b>Імпорт товарів в розрахунку на одного імпортера, тис. дол. США</b>	<b>3896,1</b>	<b>1784,6</b>	<b>-2111,5</b>
<b>Прямі іноземні інвестиції в розрахунку на одного суб'єкта ЗЕД, млн дол. США</b>	<b>4,7</b>	<b>2,9</b>	<b>-1,8</b>

# Структура головних товарних позицій експорту України в ЄС

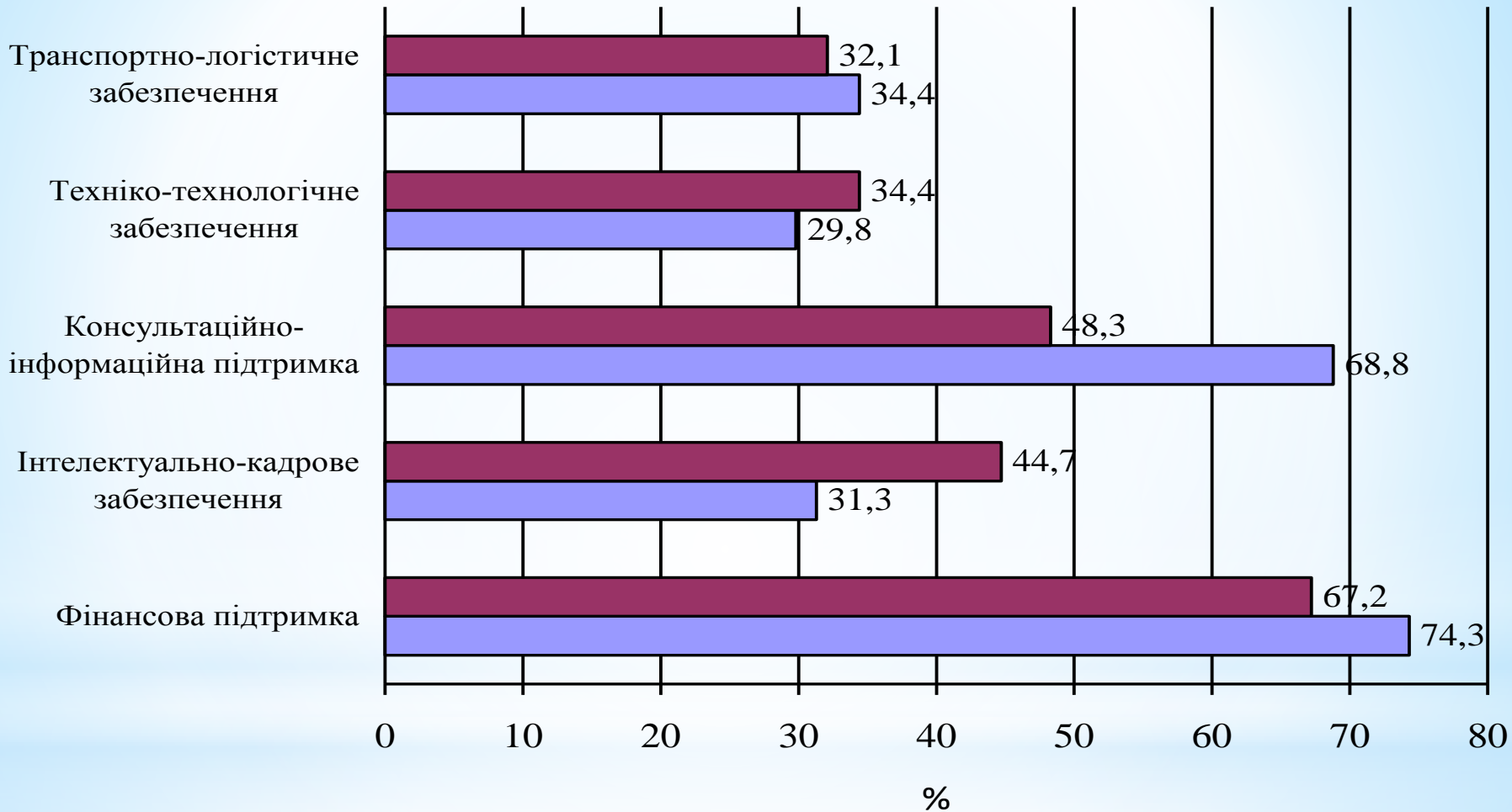
у 2013 та 2016 рр.

2013		2016	
Товарні групи	Частки в структурі, %	Товарні групи	Частки в структурі, %
Руда, шлаки і зола	10,5	Продукція АПК і харчової промисловості	30,5 ↑
Зернові культури	10,3	Недорогоцінні метали та вироби з них	22,9
Чорні метали	24,2	Чорні метали і вироби з них	21,9 ↓
Електричні машини	9,0	Електричні та механічні машини	14,7 ↑
Насіння і плоди олійних рослин	7,4		

## Структура прямих іноземних інвестицій з ЄС в Україну у 2013 та 2016 рр.

2013		2016	
ВЕД	Частки в структурі, %	ВЕД	Частки в структурі, %
Промисловість (у т.ч. переробна)	34,5 (28,1)	Промисловість (у т.ч. переробна)	33,8 (30,4 ↑)
Фінансова і страхова діяльність	26,0	Фінансова і страхова діяльність	25,3
Оптова і роздрібна торгівля	10,5	Оптова і роздрібна торгівля	10,5
Операції з нерухомим майном	7,8	Операції з нерухомим майном	8,5
Інформація та телекомунікації	3,7	Інформація та телекомунікації	6,4 ↑

# Результати оцінювання потреби в ресурсному забезпеченні суб'єктів РСЕ для виходу на ринки ЄС, на думку керівників, %



■ Підприємства, які планують здійснювати ЗЕД

■ Підприємства, які здійснюють ЗЕД

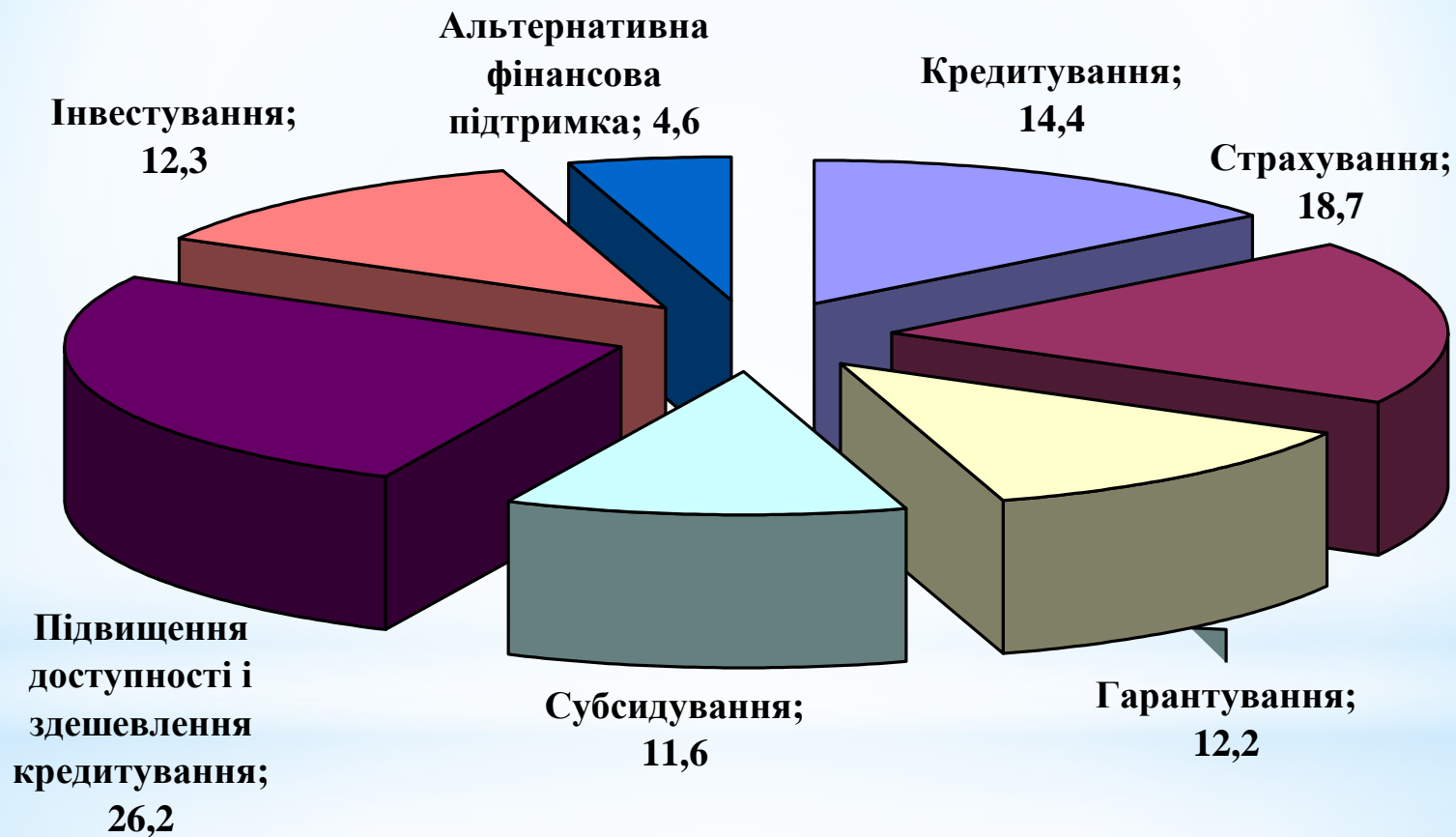
# Головні джерела спрямування фінансової підтримки вітчизняних суб'єктів бізнесу, що здійснюють / планують здійснювати експорт товарів (робіт, послуг) в країни ЄС, рівень важливості на думку керівників, %



■ Підприємства, які здійснюють ЗЕД

■ Підприємства, які планують здійснювати ЗЕД

# Результати оцінювання потреби в фінансових послугах суб'єктів РСЕ для виходу на ринки ЄС, на думку керівників, %





**Чинники (аргументи) необхідності реалізації державної політики посилення фінансової підтримки суб'єктів реального сектору економіки для використання можливостей Угоди про асоціацію з ЄС:**

**1. Об'єктивно пов'язані з високим рівнем складності та витратою місткості виходу на зовнішні ринки, зокрема ЄС:**

*\* фінансові витрати на дослідження, сертифікацію, адаптації до умов високого рівня конкуренції, логістичні витрати, ін.;*

**2. Обумовлені недоліками економіко-правового середовища ЗЕД в Україні:**

*\* недосконалість механізму відшкодування ПДВ; не сформованість системи страхування експортних кредитів, у т.ч. за державної підтримки; слабкі інституційно-ресурсні можливості суб'єктів вітчизняного ринку фінансових послуг;*

### **3. Об'єктивно обумовлені «гіршими» передумовами для конкуренції вітчизняних суб'єктів РСЕ з підприємствами країн ЄС через:**

#### **◆ критично низький фінансово-економічний стан вітчизняних суб'єктів РСЕ:**

*\* високий рівень збитковості (транспорт – 40,7 %, промисловість – 35,1 %; низька рентабельність (сільське господарство – 2,2 %, промисловість – 5,5 %); низька придатність основних засобів (промисловість – 23,1 %, сільське господарство – 51,1 %, транспорт – 53,4 %); низька оборотність оборотних активів (сільське господарство – 1,3 рази, промисловість – 2,0 рази, транспорту – 2,1 рази)*

#### **◆ нерівні умови фінансової підтримки в країнах ЄС і Україні:**

*\* в країнах ЄС кредити надаються під 3-7 %, а в Україні – 19-23 %; в країнах ЄС активно функціонують Фонд фінансової стабільності (EFSF) (обсяги робочих активів 780 млрд євро), експортні кредитні агентства (ЕКА);*

#### **◆ слабкі можливості суб'єктів вітчизняної фінансово-інвестиційної інфраструктури, недовикористання інструментів альтернативного фінансування (лізингу, факторингу, вексельних розрахунків) на противагу високій доступності підприємств ЄС до послуг і ресурсів фінансово-інвестиційної, страхової та ін. інфраструктури**

#### **◆ низьку інноваційну активність вітчизняних суб'єктів РСЕ:**

*\* у 2010-2015 рр. частка вітчизняних підприємств, які займалися інноваційною діяльністю не перевищила 15 %, у країнах ЄС – 65-75 %; менш 1% зареєстрованих в Україні об'єктів інтелектуальної власності реалізуються на практиці, у країнах ЄС – більше 25,0 %; в Україні дохід від продажу ліцензій у перерахунку на 1 особу становить близько 1 дол. США на рік, а у середньому по країнах-членах ЄС понад 100 дол. США;*

#### **◆ низьку ефективність страхових фінансово-кредитних відносин в Україні:**

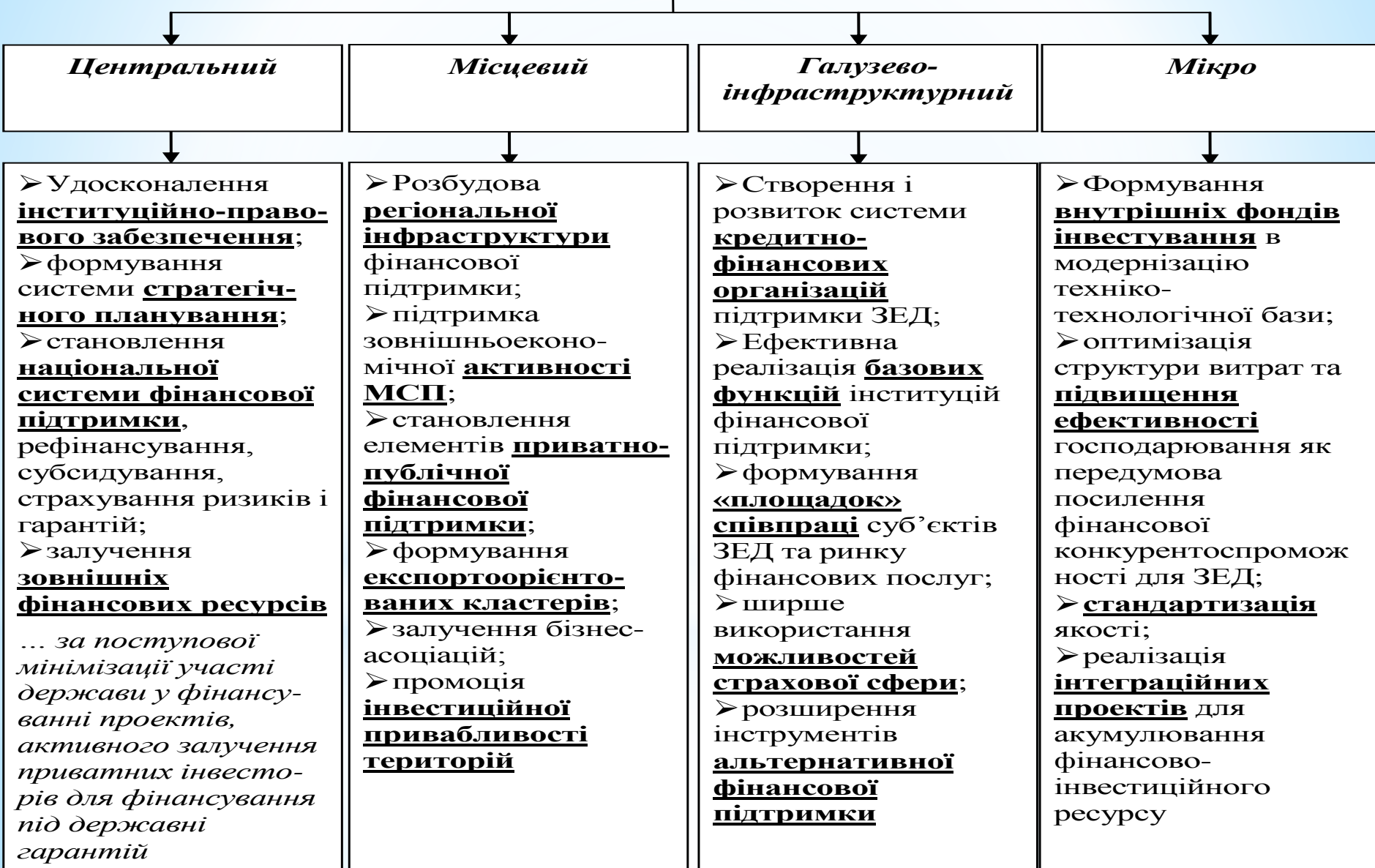
*\* збитковість страхування фінансових ризиків (співвідношення виплат та платежів) становить приблизно 4-5%; у середньому з п'яти звернень щодо страхування фінансових ризиків задовольняється лише одне; високі рівні франшизи (від 8 до 15% страхової суми) та тарифікування (середній тариф встановлюється на рівні 5-7% та вище залежно від рівня ризику і строку страхування).*

## **Чинники, які стримують формування і реалізацію інструментів фінансової підтримки суб'єктів РСЕ в Україні для здійснення ЗЕД на ринках ЄС:**

- Недосконала нормативно-правова база, що встановлює і регулює розвиток та функціонування системи фінансового забезпечення;**
- Відсутність системи стратегування і планування створення в державі системи фінансової підтримки РСЕ-експортерів;**
- Нерозвиненість інфраструктури та обмеженість фінансово і ресурсно спроможних суб'єктів, які надають необхідні для представників РСЕ-експортерів фінансові послуги;**
- Порівняно висока вартість банківського кредитного ресурсу, особливо на операції, пов'язані з ЗЕД;**
- Обмеженість практик бюджетно-фінансової підтримки РСЕ-експортерів**

# Комплексний (стратегічна основа) підхід до формування інструментів фінансового забезпечення суб'єктів РСЕ для здійснення ЗЕД на ринках ЄС:

Рівні та напрями реалізації державної політики



# ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ:

## 1. Покращення інституційно-правового базису фінансово-економічної підтримки суб'єктів РСЕ

- впровадження інститутів експортних кредитних агентств та організацій сприяння експорту; удосконалення законодавства зі створення та функціонування суб'єктів інфраструктури фінансово-інвестиційного забезпечення суб'єктів РСЕ-експортерів;
- удосконалення системи державного управління підтримкою експорту, створення єдиних центрів координації фінансово-ресурсної та інформаційно-маркетингової підтримки, залучення прямих іноземних інвестицій;
- впровадження податкових пільг виробникам–експортерам високотехнологічної продукції та інших стимулів для експортерів, у т.ч. віднесення на собівартість страхових внесків та інших витрат, пов'язаних із формуванням фінансового забезпечення експорту;
- розвиток інституційно-правових засад співпраці державних і приватних інституцій підтримки експорту і залучення прямих іноземних інвестицій; інституційна підтримка експортного потенціалу МСП.

**Прийняття «вертикалі» стратегій та державної, регіональних і галузевих програм фінансово-інвестиційного забезпечення суб'єктів РСЕ з акцентуванням на модернізації і розвитку виробництва, техніко-технологічної бази та активізації ЗЕД.**

### **3. Розширення бюджетно-фінансової підтримки та становлення її інфраструктури**

- створення і розвиток діяльності експортних кредитних агентств та організацій зі сприяння експорту;
- створення фонду страхування експортних кредитів (в т.ч. із залученням суб'єктів страхового бізнесу);
- створення спеціалізованих фондів фінансової підтримки пріоритетних експортно-орієнтованих проектів;
- розвиток консалтингової інфраструктури для надання інформаційних послуг, популяризації ділової репутації підприємств;
- започаткування практики субсидування експортерів для короткострокового фінансування експорту, кредитування експортером імпортера, кредитування «нового» експорту;
- розширення практики державного гарантування випадків: неплатежу імпортера, забезпечення кредиту, зустрічних гарантій, інвестицій від політичного ризику, за акредитивами.

### **4. Ефективне використання фінансових можливостей від співпраці України та ЄС в рамках реалізації положень Угоди; використання можливостей Угоди СОТ про держзакупівлі та допомога вітчизняним суб'єктам РСЕ щодо участі у держзакупівлях ЄС.**

### **5. Заміщення частини витрат експортерів при виході на ринки ЄС**

*шляхом повної конвергенції вітчизняної реформування системи стандартизації і сертифікації з нормами і стандартами ЄС; повноцінного впровадження системи «єдиного електронного вікна»; промоційної підтримки продукції (послуг), організації дво- і багатосторонніх торгово-промислових палат, бізнес-центрів, представництв у країнах ЄС.*

# ІНСТРУМЕНТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ:

## **1. Становлення і розвиток інфраструктури фінансово-інвестиційної підтримки суб'єктів РСЕ**

(інвестиційно-інноваційні площадки; комунікаційні «майданчики» виробників та інвесторів; техніко-впроваджувальні особливі економічні зони і технопарки; інституційні інвестори; проектні компанії; суб'єкти страхового бізнесу; інвестиційно-інформаційні портали, ін.)

## **2. Реалізація експортного потенціалу МСП, використання інструменту ДПП для спільної реалізації проектів суб'єктів малого інноваційного бізнесу, науково-дослідного сектору, інвесторів та підтримки з боку місцевих органів влади**

## **3. Формування елементів приватно-публічної фінансової підтримки суб'єктів РСЕ-експортерів**

- створення територіально-галузевих експортних фондів;
- створення фонду фінансово-кредитної підтримки МСП-експортерів

## **4. Ініціювання та підтримка створення кластерів за участі партнерів з держав ЄС, особливо в рамках транскордонної співпраці**

## **5. Активна промоція інвестиційної привабливості територій, зокрема їх виробничо-експортного комплексу**

*шляхом інформаційно-консалтингового забезпечення, сприяння виставково-ярмарковій діяльності, торговельно-політичним заходам, залучення в цих цілях громадських та неурядових організацій*

# ФУНКЦІОНАЛЬНО-ІНФРАСТРУКТУРНІ ІНСТРУМЕНТИ:

## **1. Створення і розвиток кредитно-фінансових організацій для фінансової підтримки ЗЕД суб'єктів РСЕ**

*залучення до системи фінансово-кредитної підтримки і гарантування філії та дочірні структури вітчизняних банків за кордоном для залучення зовнішнього фінансового ресурсу; співпраця через ЕКА з міжнародними фінансовими організаціями для залучення зовнішнього фінансового ресурсу*

## **2. Ширше використання можливостей інвестиційного сектора**

*– залучення до співпраці провідних закордонних інвестиційних корпорацій для підтримки суб'єктів РСЕ на ринках ЄС;  
– створення (в стратегічній перспективі) вітчизняної корпорації закордонних приватних інвестицій для інвестиційної і гарантійної підтримки РСЕ-експортерів*

## **3. Посилення участі страхової сфери у мінімізації ризиків та гарантуванні ЗЕД, забезпеченні доступу суб'єктів РСЕ до фінансово-кредитних ресурсів, у т.ч. шляхом створення страхових гарантійних фондів.**

## **4. Використання і підтримка лізингових програм як засобу просування продукції (зокрема галузей машинобудування і приладобудування) на зовнішні ринки**

## **5. Використання альтернативних інструментів фінансової підтримки**



## ІНСТРУМЕНТИ МІКРОРІВНЯ:

- 1. Посилення мотивації до створення на підприємствах *інвестиційних фондів розвитку виробництва* для акумуляції власних фінансових ресурсів, забезпечення оновлення основних виробничих засобів, нарощування виробничих потужностей і експортного потенціалу, інших інвестиційних потреб.**
- 2. Зменшення трансакційних витрат і зміцнення конкурентоспроможності суб'єктів РСЕ за рахунок створення і розвитку кластерів (інших інтеграційних форм господарювання)**
- 3. Сприяння збільшенню обсягів виробництва, експорту та підвищення економічної ефективності господарської діяльності підприємств**
- 4. Реалізація підприємствами спільних проектів (вертикальної та горизонтальної інтеграції) у сфері ЗЕД із залученням фахівців ІТ-сфери, консалтингу, маркетингу, транспорту, ринку фінансових послуг**
- 5. Формування стимулів та фінансово-ресурсних можливостей для впровадження на суб'єктах РСЕ міжнародних стандартів управління якістю**

## **Удосконалення системи фінансової підтримки вітчизняних суб'єктів РСЕ, зорієнтованих на ЗЕД в рамках Угоди, дозволить:**

- ✓ **Диверсифікувати вітчизняну економіку, збільшити обсяги та удосконалити структуру експорту**
- ✓ **Покращити умови для активізації зовнішньоторговельної діяльності**
- ✓ **Розвинути середовище зовнішньоекономічної діяльності**
- ✓ **Накопичити досвід ефективної державної фінансової політики, у т.ч. на регіональному та місцевому рівні, зокрема в частині розвитку бізнесу та інвестиційних проектів у секторі реальної економіки**
- ✓ **Посилити євроінтеграційні прагнення України та їх реальні передумови**
- ✓ **Зміцнити конкурентоспроможність вітчизняних суб'єктів РСЕ на території зони вільної торгівлі з ЄС.**

**ДЯКУЮ ЗА УВАГУ!**