**ПРОЕКТ Концепції державної політики щодо досягнення цілі «7.6. Український експортер отримує кращі умови для роботи за рахунок зменшення бар’єрів для експорту українських товарів та послуг» Програми діяльності Кабінету Міністрів України**

**1. ПРОБЛЕМА ПОЛІТИКИ**

**1.1. Проблема**

Внутрішні процедури та перешкоди кількісному і якісному зростанню експорту на зовнішніх ринках стримують економічний розвиток на мікро та макрорівні. Особливою складовою проблеми є саме якісна зміна експорту, оскільки Експортною стратегією України (“дорожньою картою” стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки наголошено на переході України до експорту наукомісткої інноваційної продукції для сталого розвитку та успішного виходу на світові ринки

**1.2. Носій проблеми**

Юридичні та фізичні особи і їх об’єднання, спільні підприємства, структурні одиниці іноземних суб’єктів господарської діяльності, організації державної форми власності і інші суб’єкти зовнішньоекономічної діяльності, передбачені законами України, які здійснюють експорт товарів та послуг

**1.3. Масштаб проблеми: Загальнонаціональна**

Через відкритість української економіки ця проблема стосується всіх суб’єктів господарювання незалежно від форми власності, організаційної форми та розміру. Ті суб’єкти господарювання, які здійснюють експорт, прямо страждають від недосконалості внутрішніх процедур та через протидію їм з боку конкурентів на зовнішніх ринках. Суб’єкти господарювання, які працюють на внутрішньому ринку, страждають від конкуренції від імпорту. Культура ведення бізнесу в Україні має враховувати міжнародний контекст

**1.4. Гострота проблеми: Гостра**

48 % ВВП формується за рахунок експорту товарів та послуг. Для ключових на сьогодні галузей економіки проблема є надзвичайно гострою, зокрема для металургії, промисловості, аграрного сектору та сфери транспорту. Для малого та середнього бізнесу експорт є запорукою доступу до більш капіталізованих ринків, ніж Україна. Крім того, глобалізація і включення українського бізнесу до міжнародних ланцюгів постачання також є частиною торгової політики

**1.5. Динаміка проблеми: Негативна**

Динаміка проблеми є негативною, незважаючи на зростання експорту. Через посилення конкуренції між виробниками виникає дедалі більше тарифних бар’єрів у торгівлі. (Зокрема, через 25 % мита США на сталь та алюміній, ЄС та Єгипет запровадили глобальні захисні заходи на ці товари; виробники м’яса птиці в ЄС, Саудівській Аравії та Єгипті агітують за збільшення мит та зменшення ввезення м’яса з України, через індивідуальні антидемпінгові розслідування в багатьох країнах. МВФ і СОТ визначають, що торгові війни та зростання заходів обмеження торгівлі є ключовими ризиками для економічного розвитку. Для таких відкритих економік як українська цей ризик лише подвоюється. Крім того глобалізація і включення українського бізнесу до міжнародних ланцюгів виробництва і постачання товарів та послуг з високою доданою вартістю також є частиною торгової політики, оскільки метою Експортної Стратегії є перехід України до експорту наукомісткої інноваційної продукції для сталого розвитку та успішного виходу на світові ринки, експорт якої неможливий без організації виробництва високотехнологічної продукції на власній території

**1.6. Причини проблеми**

Причина 1 - Недостатня спроможність Уряду та бізнесу у зовнішньоекономічній діяльності, зокрема у міжнародній торгівлі та економічній дипломатії

Причина 2 - Високий рівень та кількість заходів нетарифного регулювання, які застосовують іноземні держави по відношенню до українських товарів (сертифікація, дозволи, ліцензії тощо)

Причина 3 - Високий рівень застосування іноземними державами по відношенню до українських товарів тарифних методів регулювання міжнародної торгівлі, зокрема митних податків та митних зборів, у тому числі у вигляді заходів торгового захисту

Причина 4 - Відсутність доступу до дешевих інструментів фінансування експортної діяльності (середній рівень відсоткової ставки, які надаються банківськими установами за кредитами у розвинутих країнах, зокрема у США, ЄС, Японії) для фінансування внутрішнього виробництва і експорту конкурентної продукції та послуг з високою доданої вартістю на міжнародні ринки, у тому числі завищені ризики спричинені збройним конфліктом, низьким рівнем захисту права власності та умовами ведення бізнесу тощо

**1.7. Показники ефективності політики**

* Збільшення експорту в 2 рази
* Зменшення рівня ввізних мит (у тому числі інструментів торгового захисту) для топ-100 товарних ліній на топ-20 ринках експорту на 10%
* Скорочення витрат часу на оформлення експорту для експортерів з 66 годин у 2018 році до 24 годин у 2024 році (у 2018 році в Україні – 66 годин, середнє значення по Європі та Центральній Азії – 24 години)

**1.8. Опис чинної державної політики щодо вирішення проблеми / її причин.**

Україна має достатньо розвинуту національну систему розвитку та підтримки експорту. Зокрема створено та функціонує інститут Торгового представника, державна установа “Офіс з просування експорту України”, Рада з міжнародної торгівлі при Мінекономіки, утворено ПрАТ “Експортно-кредитне агентство”, функціонують ПАТ “Державний експортно-імпортний банк України”, економічні відділи у складі посольств України за кордоном, прийнято та підписано з іншими державами та міжнародними організаціями ряд нормативно-правових актів направлених на лібералізацію та дерегуляцію зовнішньоекономічної діяльності. Державний бюджет передбачає видатки на здійснення торговельної політики. Існують канали комунікації з бізнесом. Попри наявність цієї інфраструктури її діяльність є далекою від ефективності через недостатню інтенсивність роботи державного апарату, формальність діалогу з бізнесом, невідповідність конкретних дій державних органів задекларованим цілям. До того ж стратегія дій державних інституцій не співпадає зі стратегію українського бізнесу з розвитку експорту. До того ж дії держави позначені непослідовністю (часта зміна пріоритетів у візитах, переговорах, торгових місіях, виставковій діяльності тощо)

**2. ПРОПОНОВАНИЙ КУРС ПОЛІТИКИ**

**2.1. Підціль 1 “Підвищення ефективності та якості торговельної політики”**

**Показники результативності:**

* 100 % дотримання графіку офіційних візитів та заходів, торгових місій, участі у виставках тощо. При цьому графік відповідає потребам бізнесу та стратегії розвитку та підтримки експорту

**Завдання до підцілі 1:**

* Підвищення ефективності та якості торговельної політики
* Забезпечення належного представництва України та українських компаній на ключових міжнародних виставково-ярмаркових заходах (виставки, ярмарки, форуми)
* Забезпечення участі в діяльності міжнародних організацій. Використання їх діяльності для просування національних економічних інтересів

**2.2. Підціль 2 “Розвиток національних контрольних процедур (технічне регулювання, санітарія і фітосанітарія тощо) у спосіб який дозволяє визнавати еквівалентність на ринках у фокусі та забезпечення визнання такої еквівалентності”**

**Показники результативності:**

* Кількість рішень про визнання еквівалентності для нетарифних вимог до української продукції (не менше двох)

**Завдання до підцілі 2:**

* Участь в організаціях, які розробляють міжнародні та європейські стандарти щодо нетарифного регулювання торгівлі
* Здійснення національного регулювання на рівні, який забезпечує підтримку та розвиток експорту української продукції та послуг
* Укладення угод та домовленостей про взаємне визнання еквівалентності з усіма можливими торговими партнерами

**2.3. Підціль 3 “Проведення переговорів про зменшення рівня тарифів, які накладаються на українську продукцію на зовнішніх ринках”**

**Показники результативності:**

* Зменшення на 10 % фактичного мита, яке стягується з української продукції на зовнішніх ринках

**Завдання до підцілі 3:**

* Участь у багатосторонніх переговорах у рамках СОТ, зокрема про зменшення мит
* Укладення преференційних угод та угод про вільну торгівлю з ключовими торговими партнерами
* Зняття заходів торговельного захисту, які застосовуються на зовнішніх ринках

**2.4. Підціль 4 “Забезпечення доступу українського бізнесу до доступних торгових фінансів”**

**Показники результативності:**

* Зменшення вартості фінансів інструментів для експорту товарів та послуг українських компаній

**Завдання до підцілі 4:**

* Забезпечення повноцінного функціонування Експортно-кредитного агентства
* Збільшення фінансових інструментів, доступних для українських компаній
* Здійснення комплексу заходів направлених на зменшення ризиків при оцінці операцій з українськими компаніями