

Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки

Проект фінансується ЄС, співфінансується та виконується ПРООН
<http://brc.undp.org.ua>



Сприяння інституціоналізації ефективних механізмів підтримки бізнесу у міжнародній торгівлі

Документ підготовлено за результатами обговорення під час круглого столу «Шляхи підтримки бізнесу за кордоном економічними відділами посольств», проведеного 27 травня 2010 року Аналітично-дорадчим центром Блакитної стрічки разом з Міжнародним трейд-клубом в Україні.

Матеріал узагальнює виступи учасників круглого столу. Думки, висновки чи рекомендації, викладені у документі, можуть не збігатися з точкою зору Європейського Союзу, Програми розвитку ООН чи інших організацій та закладів системи ООН.

Київ – 2010 р.

27 травня 2010 року у Києві Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки ЄС/ПРООН разом Міжнародним трейд-клубом в Україні провели круглий стіл «Шляхи підтримки бізнесу за кордоном економічними відділами посольств». Круглий стіл відбувся під головуванням Марчіна Свенціцькі, Директора Центру, та Шандора Капитань, Віце-президента Міжнародного трейд-клубу. Захід мав на меті сприяти обміну іноземним досвідом у галузі сприяння національному експорту через діяльність дипломатичних представництв. Під час круглого столу досвідом власних країн поділились представники посольств та торгових місій Австрії, Ізраїлю, Канади, Польщі, Угорщини, Чеської Республіки.

Пані Ксенія Ляпіна, народний депутат України, заступник Голови Комітету Верховної Ради України з питань промислової та регуляторної політики і підприємництва долучилася до обговорення та виклала власне бачення проблематики. Також директори департаментів Міністерства економіки України, представники Міністерства закордонних справ, основних асоціацій товаровиробників, НУО та окремі експерти окреслили потреби та організацію системи підтримки національного бізнесу за кордоном.

До переліку питань, винесених Центром до обговорення на круглому столі, входили організаційна структура торговельно-економічних відділів дипломатичних представництв, механізми співпраці торговельно-економічних відділів посольств з національними експортерами з метою підтримки експорту; механізми їх співпраці з великими, малими та середніми підприємствами тощо.

1. Історія питання.

Згідно з Указом Президента України «Про деякі питання представництва економічних інтересів України за кордоном» від 8 квітня 2010 р. №522/2010, який має за мету забезпечення цілісності та узгодженого проведення зовнішньополітичного курсу України, вдосконалення механізму захисту за кордоном інтересів держави в економічній сфері, подальшого розвитку економічних зв'язків з іноземними державами і міжнародними організаціями, Міністерство закордонних справ України повинно забезпечити утворення у складі дипломатичних представництв України за кордоном відділів з економічних питань у межах визначеної в установленому порядку граничної чисельності працівників закордонних дипломатичних установ. У зв'язку з цим ліквідуються торговельно-економічні місії у складі закордонних дипломатичних установ України.

Створена спільна міжвідомча робоча група Міністерства закордонних справ України (МЗС) та Мінекономіки, яка, враховуючи як негативний, так і позитивний досвід, працює над створенням нових функціональних підрозділів, які будуть у складі тих же самих посольств займатися функцією просування українського експорту.

У попередні роки між торговельно-економічними місіями та українськими експортерами була слабка взаємодія через ряд організаційних, фінансових та інституційних причин.

До прийняття Указу Президента №522/2010 працювала урядова модель, в якій Міністерство економіки України було головним органом керівництва ТЕМ, формувало кадровий склад місій, у той же час, торговельно-економічна місія у зарубіжній країні підпорядковувалася главі закордонної дипломатичної установи України, який здійснював контроль за її роботою. А глава закордонної дипломатичної установи України відповідно підпорядковувався Міністерству закордонних справ. Міністерство закордонних справ України було головним розпорядником бюджетних коштів на

виконання функцій ТЕМ. Торговельно-економічна місія у складі закордонної дипломатичної установи фактично перебувала у подвійному підпорядкуванні. Існувало відокремлення функцій фінансування ТЕМ від їх керівництва, що породжувало непорозуміння при плануванні та виконанні завдань цими структурами.

Система підтримки бізнесу закордоном, яка впроваджувалася в Україні, почала своє становлення з Указом Президента у 1994 році, яким були створені ТЕМ у складі посольств закордоном. Їх створення та фінансування відбувалося з нуля, оскільки після розпаду СРСР вся інфраструктура дипломатичних представництв СРСР закордоном перейшла до Росії.

У попередні роки обмеженість бюджетного фінансування була причиною малочисельного складу торговельно-економічних місій. Щорічне фінансування ТЕМ становило біля 40 млн. грн. бюджетних коштів. Торговельно-економічні місії України працювали у 52 країнах світу (90% зовнішньоторговельного обороту країни). Загалом у ТЕМ працювало майже 130 чоловік (у середньому 2,5 чол. на 1 країну).

ТЕМ працювали не повною мірою ефективно також і через відсутність комплексної системи підтримки національного експорту. За відсутності цілісної системи підтримки національних експортерів нові відділи з економічних питань у складі посольств України можуть зустрітися з подібними проблемами, як і ТЕМ у складі посольств, у питаннях просування українських товарів та послуг на зарубіжні ринки.

Багато інформаційно-аналітичних матеріалів стосовно економіки країн перебування надходило з ТЕМ до Міністерства економіки України, але єдиної накопичувальної бази цих даних і аналітичного центру з їх систематизації та обробки не було створено. Головним недоліком в цій ситуації була відсутність передачі подібної інформації безпосередньо бізнесу, зацікавленому у експорті товарів національного виробництва у зарубіжні країни.

Функції українських ТЕМ та функції торговельно-економічних відділів дипломатичних представництв зарубіжних країн принципово не відрізняються, але комплекс вищевказаних причин не дозволяв українським представництвам виконувати їх ефективно, на користь просування українських товарів закордоном.

2. Моделі організації роботи відділів посольств: зарубіжний досвід.

Під час круглого столу представники посольств інших країн в Україні поділилися досвідом щодо існування різних моделей організації роботи відділів дипломатичних представництв, які займаються питаннями торгівлі та інвестицій. Досвід показує, що організаційна структура та підпорядкованість цих відділів у інших країнах є різною та зазнає змін.

Модель 1. Торговельно-економічні відділи у складі МЗС

Канада. Комерційні відділи посольств Канади є інтегрованими у Посольства Канади і є їхніми структурними одиницями, а належать вони Міністерству закордонних справ та міжнародної торгівлі Канади (the Department of Foreign Relations and International Trade of Canada). Фінансується комерційний відділ з бюджету Міністерства закордонних справ і міжнародної торгівлі Канади, але деякі ініціативи, в результаті яких є користь для інших відомств, можуть фінансуватися з бюджету інших міністерств. Інфраструктура Канади для підтримки свого експорту в багатьох аспектах може бути прикладом своєї ефективності. Існує так звана Служба торгових представників Канади (Canadian Trade Commissioner Service). Це і є інша назва комерційних відділів, які існують в Посольствах Канади та у Генеральних консульствах. Ця структура об'єднує в собі не лише комерційні відділи посольств Канади у зарубіжних країнах, а і регіональні

представництва у провінціях Канади. Канадська компанія, яка ще не займалася експортом, але шукає і вивчає інші потенційні ринки збуту своєї продукції, в першу чергу звертається до регіонального офісу в провінції Канади, де він може отримати дуже детальні консультації, яким чином потрібно діяти у тій чи іншій країні. На наступному етапі регіональний офіс провінції рекомендує експортера комерційному відділу посольства країни експорту для більш детального ознайомлення із специфікою роботи в цій країні. До компетенції комерційних відділів належить також і підтримка інвестицій. Якщо комерційні відділи посольств Канади залучаються до організації бізнес-місій, то укладається угода про підтримку таких місій (business mission agreements). У цьому випадку частина витрат фінансується промисловістю, приватним сектором Канади, головним чином, експортерами чи інвесторами. В той же час у посольствах Канади також існує політико-економічний відділ, який займається політичними аспектами економічних питань.

Модель 2. Торговельно-економічні відділи у складі Міністерства промисловості/ економіки

Ізраїль. Аташе економічних місій призначаються Міністерством промисловості і торгівлі Ізраїлю та після закінчення каденції повертаються у Адміністрацію зовнішньої торгівлі, яка існує у Міністерстві промисловості і торгівлі. Фінансування торговельної місії відбувається з бюджету цього міністерства. Більшість місій фізично знаходяться всередині Посольств, але це пов'язано швидше із зручністю та питаннями безпеки, хоча у професійному та адміністративному плані вони підпорядковуються Міністерству промисловості і торгівлі.

Самі співробітники місії, крім керівників, які є дипломатами, набираються з місцевих співробітників у країні перебування. Місцеві співробітники проходять професійну підготовку як в Ізраїлі через курси підготовки і підвищення кваліфікації, так і через поїздки молодих співробітників до більш досвідчених з метою обміну досвідом. Основні цілі торговельно-економічних місій Ізраїлю винятково комерційні та економічні – просування власного бізнесу, сприяння експорту Ізраїлю за кордоном та залучення іноземних інвестицій в Ізраїль.

Бюджет місій має декілька напрямів: зарплати місцевих співробітників, поїздки, основні види діяльності – організація семінарів, професійних заходів, залучення професійних консультантів у країнах перебування, які допомагають орієнтуватися у зарубіжній країні і просувати той чи інший напрям, а також участь у виставках.

Модель 3. Подвійне підпорядкування МЗС та Міністерству економіки/промисловості

Польща. У 2006 році пройшов другий етап змін в структурі дипломатичних представництв: торговельно-економічні відділи були розділені на дві структури – відділи сприяння торгівлі і інвестиціям і економічні відділи. Підтримка експортерів і інвесторів є головним завданням діяльності відділів сприяння торгівлі та інвестиціям. Головним завданням економічного відділу є підготовка загальних макроекономічних аналізів стосовно країн перебування, які є доступними як для держслужбовців, так і для бізнесу. Відділи сприяння торгівлі та інвестиціям повністю підпорядковуються Міністерству економіки Польщі, хоч і входять до складу посольств. Економічний же відділ підпорядкований Міністерству закордонних справ Польщі. Фінансування відділів сприяння торгівлі та інвестиціям здійснюється повністю за рахунок державного бюджету, тобто компанії не платять за послуги, які їм надаються. На сьогодні у Польщі триває дискусія про подальшу реорганізацію структури. Зокрема, йдеться про створення

спеціального агентства, яке буде підпорядковуватися Міністерству економіки Польщі. Це – Агентство з розвитку експорту та інвестицій, завданням якого буде саме підтримка польських інвесторів. Такому агентству будуть підпорядковуватися зарубіжні представництва цього агентства, створені на основі відділів сприяння торгівлі та інвестиціям. Розглядаються різні варіанти фінансування діяльності таких представництв (один з варіантів - фінансування з державного бюджету, а фінансування додаткових послуг – самими компаніями). На сьогодні відділ сприяння торгівлі та інвестиціям спільно з Агентством з інвестицій Польщі, а також його регіональними структурами, займаються підтримкою польських інвесторів на зарубіжних ринках.

Чеська Республіка. Торговельно-економічні відділи посольств є інтегрованою частиною посольств, мають дипломатичний статус, поєднують економічну дипломатію та сферу комерційної підтримки суб'єктів підприємницької діяльності. Фінансування відбувається за рахунок державного бюджету, більшою мірою через Міністерство закордонних справ, і певна частина надходить від Міністерства промисловості та торгівлі, яке спрямовує роботу цих відділів з методичних питань. Головним документом у сфері підтримки експорту Чеської Республіки є Стратегія підтримки експорту, яка розробляється під егідою Міністерства промисловості та торгівлі Чеської Республіки. Стратегія розробляється на 5 років і відводить роль кожному суб'єкту, який бере участь у цьому процесу. У Чехії існує широке коло організацій, які займаються підтримкою експорту – це і експортний банк, і страхове агентство, і спеціальні агентства: Чеська торгівля (Czech Trade), Чеські інвестиції (Czech Invest), Чеський туризм (Czech Tourism). Вони всі працюють так, щоб виробити найбільший синергетичний ефект. Ці всі агентства мають свої представництва закордоном, але не в усіх країнах. В Україні, наприклад, є представництва Czech Trade, Czech Tourism і Чеський центр, який має вже більше культурно-політичне спрямування.

Модель 4. Торговельно-економічні відділи від торгових або економічних палат

Австрія. Торговий відділ Посольства Австрії відокремлений від самого Посольства Австрії, він є офіційним представництвом Палати економіки Австрії. Палата економіки Австрії – це основний представник інтересів австрійських підприємств. Палата економіки Австрії відкрила 68 філій в інших країнах, але вони працюють як торговельно-економічні відділи при посольствах Австрії. На відміну від торговельно-промислових палах в Україні, всі австрійські компанії є членами Палати економіки Австрії. Існують приблизно 300 тис. членів Палати, але лише 10% (25-30 тис.) з цих компаній займаються експортом, при цьому екпортуючи 50% продукції, що виробляється у Австрії. Згідно із законодавством всі компанії в Австрії є членами Палати економіки Австрії і сплачують відповідні внески. За рахунок цих надходжень Палата економіки Австрії може фінансувати торговельно-економічні відділи закордоном. Якщо австрійська компанія звертається з питаннями щодо експорту та збуту своїх товарів або за юридичною консультацією, то посольство одразу ж направляє ці запити торговельно-економічному відділу. Співробітники торговельно-економічних відділів Австрійської республіки спеціально навчаються у Палаті економіки Австрії, де знайомляться з питаннями та проблемами, які можуть виникнути у австрійських компаній, що працюють закордоном. Допомога надається не лише великим компаніям, а також малим і середнім. Крім того, Палата економіки Австрії має свої представництва у регіонах Австрії, які надають підтримку експортерам усередині країни у вигляді консультацій, аналізу ринків та потенціалу країн, на які австрійські фірми мають намір вийти із своєю продукцією.

3. Рекомендації учасників круглого столу щодо створення ефективної системи підтримки українських компаній дипломатичними представництвами країни на зовнішніх ринках:

- Державну структуру торговельно-економічних відділів при посольствах не можна розглядати окремо від загальної системи підтримки експорту, яка існує в тій чи іншій країні. Має бути розроблена державна стратегія розвитку або сприяння експорту з чітким визначенням координації між всіма органами для спільної ефективної роботи на загальну мету і відділів з економічних питань при посольствах, і Мінекономіки, і МЗС, та бізнесу. Стратегія підтримки національного експорту повинна бути розроблена щонайменше на 5 років з чітким визначенням ролі всіх суб'єктів, що беруть участь у процесі, на зразок досвіду Чеської Республіки. Неодноразово підкреслювалося, що питання диверсифікації українського експорту є дуже важливим і має бути включено до Стратегії.
- Стратегія підтримки експорту має передбачати розвиток класичних інститутів розвитку експорту, діяльність яких спрямована на всебічну підтримку експорту, наприклад, Агентства зі страхування експорту, Агентства з розвитку експорту та інвестицій, експортно-імпортного банку (прикладом тому досвід Угорщини та Чехії).
- Результатом реформування торговельно-економічних місій повинно стати створення такої інфраструктури, яка буде діяти скоординовано, починаючи від супроводу експортерів усередині України та закінчуючи підтримкою в країнах, де знаходяться посольства України.
- Створення розгалуженої системи регіональних відділів сприяння експорту у всіх регіонах країни є особливо важливим для обслуговування малого та середнього бізнесу з метою покращення їх доступу до інформації та пошуку потенційних ринків експорту продукції. Така регіональна система підтримки національних експортерів може бути створена, наприклад, на базі Державного агентства з інвестицій та розвитку України або Торгово-промислової палати України. Одним із основних завдань Державного агентства з інвестицій та розвитку України є сприяння залученню інвестицій, забезпечення підвищення вітчизняного потенціалу з експорту продукції, що виробляється на підприємствах галузей національної економіки, а також стимулювання вітчизняного виробництва продукції, імпорт якої становить значну частку на ринку України. Агентство має національну мережу регіональних центрів інноваційного розвитку у 26 містах України. Торгово-промислова палата України має також розгалужену мережу регіональних торгово-промислових палат в усіх регіонах України та Республіці Крим, вони надають своїм членам широкий спектр професійних послуг, у т.ч. консультаційні послуги з питань зовнішньої торгівлі та оцінці ризиків зовнішніх ринків; пошук та відбір партнерів для реалізації різних видів та форм ділового зовнішньоекономічного співробітництва.
- Для України на поточному етапі реформування дипломатичних представництв за кордоном передача нових економічних та торговельних функцій від Мінекономіки до МЗС буде вимагати і змін у положенні щодо функціональних обов'язків МЗС. Поки що за всі економічні питання міжнародних торговельних відносин, у т.ч. за питання, пов'язані із СОТ, антидемпінгові розслідування, двосторонні урядові торговельно-економічні комісії, міжнародні виставки, відповідає Міністерство економіки України. У випадку передачі питань міжнародної

торгівлі до компетенції МЗС, на думку окремих учасників круглого столу, назва Міністерства закордонних справ України може бути змінена на зразок назви подібного відомства у Канаді – Міністерство закордонних справ та міжнародної торгівлі.

- Важливим для ефективної роботи відділів з економічних питань посольств є чітке визначення послуг, на отримання яких може розраховувати представник бізнесу з боку таких відділів дипломатичних представництв, та розроблення стратегії діяльності таких відділів на кожен рік у країні перебування із визначенням фінансування на виконання напрямків стратегії. Перелік основних послуг має бути чітко визначений на веб-сайті посольств, означений у промо-матеріалах, які розповсюджуються на різноманітних заходах.
- Потребує вирішення і питання додаткових джерел фінансування для роботи відділів посольств, які будуть займатися торговими питаннями. У перші роки становлення діяльності ТЕМ в Україні джерелом фінансування був Фонд підтримки експорту, який формувався у Міністерстві економіки за рахунок відрахувань від платежів в держбюджет від видачі дозвільних документів. Пізніше у зв'язку зі зміною законодавства цей фонд припинив існування і вже з 1997 року місії повністю фінансувалися напряму із державного бюджету через МЗС.
- Створити аналітичний центр з питань експорту на прикладі Інституту експорту Ізраїлю. До основних завдань такого майбутнього Центру, крім інших, будуть відноситися накопичення, систематизація та передача торгово-економічної інформації, яка надходить від посольств, безпосередньо бізнесу, який зацікавлений у експорті товарів національного виробництва у зарубіжні країни. Відділи з економічних питань посольств можуть готувати аналітичні звіти щодо стану окремих важливих галузей економіки країн перебування.

Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки висловлює щире подяку, в першу чергу, співорганізатору круглого столу – Міжнародному трейд-клубу, особливо пану Балясному Валерію Григоровичу, виконавчому секретарю Клубу, за надану консультативну та організаційну підтримку заходу; всім представникам посольств та торгових місій Австрії, Ізраїлю, Канади, Польщі, Угорщини, Чеської Республіки, які поділилися досвідом організації та роботи торговельно-економічних відділів посольств; пані Ксенії Ляпіній, народному депутату України, заступнику Голови Комітету Верховної Ради України з питань промислової та регуляторної політики і підприємництва, а також всім представникам департаментів Міністерства економіки України, Міністерства закордонних справ, основних асоціацій товаровиробників, НУО та експертам, які окреслили потреби організації ефективної системи підтримки національного бізнесу за кордоном.

ДОВІДКОВА ІНФОРМАЦІЯ

Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки – проект, що фінансується Європейським Союзом, співфінансується та впроваджується Програмою розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) в Україні. Центр є незалежною інституцією, що в своїй роботі керується принципами вільної та демократичної ринкової економіки. Діяльність Центру спрямована на мобілізацію потенціалу і об'єднання зусиль широкого кола національних та міжнародних партнерів для підтримки ринкових реформ та людського розвитку в Україні.

Центр підтримує процеси формулювання та впровадження політики шляхом надання високоякісних аналітичних та дорадчих послуг та розширення публічного діалогу з ключових економічних та соціальних питань. Він працює у чотирьох тематичних напрямках: міжнародна інтеграція, фінансова політика, розвиток приватного сектору, розвиток сільської місцевості та аграрна політика.

Думки, висновки та рекомендації, наведені у публікаціях Центру, належать авторам і не обов'язково відображають погляди Європейського Союзу, Програми розвитку ООН чи інших організацій та закладів системи ООН. З аналітичними та дорадчими матеріалами Центру можна ознайомитись на веб-сторінці Центру <http://brc.undp.org.ua>

Європейський Союз охоплює 27 країн, які вирішили об'єднати власні передові досягнення, ресурси та долі. Протягом 50 років спільними зусиллями вони створили зону стабільності, демократії та сталого розвитку, зберігши при цьому культурне розмаїття, особисті свободи та атмосферу толерантності. Європейський Союз неухильно прагне поділитися своїми надбаннями та цінностями з країнами та народами поза власними кордонами. Більше інформації про ЄС та відносини Україна-ЄС: <http://www.delukr.ec.europa.eu/>

Програма розвитку ООН є глобальною мережею Організації Об'єднаних Націй в галузі розвитку, організацією, яка виступає за позитивні зміни та надає країнам доступ до джерел знань, досвіду та ресурсів задля допомоги людям в усьому світі будувати краще життя. Ми співпрацюємо з 166 країнами світу, допомагаючи їм знаходити власні шляхи розв'язання глобальних та національних проблем в галузі людського розвитку. Покращуючи свої власні можливості, вони мають змогу використовувати досвід та знання співробітників ПРООН та широкого кола наших партнерів. Більш детальну інформацію про діяльність ПРООН можна отримати на веб-сторінці www.undp.org.ua

Контакти:

Марчін Свенціцкі, Директор Центру
Тел. (044) 253-5866, 253-5869
e-mail: marcin.swiecicki@undp.org

Ірина Кобута, Керівник групи з міжнародної інтеграції
Тел. (044) 253-5866, 253-5869
e-mail: iryana.kobouta@undp.org.ua

Андрій Заїка, Спеціаліст у зв'язках з громадськістю
Тел. (044) 253-5866, 253-5869
e-mail: andriy.zayika@undp.org.ua