



ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
ТА ПОЛІТИЧНИХ КОНСУЛЬТАЦІЙ



ПРОЕКТ ФІНАНСУЄТЬСЯ
ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ



ДІАЛОГ ЗІ СПРИЯННЯ ТОРГІВЛІ

Аналіз бар'єрів для міжнародної торгівлі в Україні 2015/2016

Звіт

за результатом опитування підприємств,
здіяних у зовнішньоекономічній діяльності

2015/2016

Київ
Квітень 2016

ЗАСТЕРЕЖЕННЯ

Цей документ підготовлено за фінансової підтримки Європейського Союзу. За зміст цього документа несе відповідальність Інститут економічних досліджень і політичних консультацій. Зміст документу в жодному разі не може бути витлумачений як такий, що відображає позицію Європейського Союзу.



Зміст

Основні результати дослідження.....	5
Інформація про опитування та респондентів.....	8
Перешкоди для експорту.....	9
Перешкоди для імпорту.....	13
Оцінка ефективності митних органів.....	16
Діалог з державними органами.....	18
Джерела інформації.....	19
Документи для здійснення зовнішньоекономічної діяльності.....	24
Причини відсутності електронних документів.....	27
Проблеми у роботі митниць.....	29
Оскарження митних процедур.....	32
Труднощі при митному оформленні.....	33
Затримка вантажів на митниці – тенденції та причини.....	37
Оцінка механізму визначення митної вартості товару.....	39
Труднощі в реалізації методів визначення митної вартості.....	40
Оцінка нетарифних заходів та рекомендації щодо їх спрощення.....	43
Управління ризиками при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.....	46
Інструменти фінансування міжнародної торгівлі.....	48
Труднощі при оформленні страхування.....	50
Труднощі при здійсненні або отриманні міжнародних платежів.....	51
Навчання з питань, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності.....	53



Ілюстрації

Рис. 1. Структура вибірки за типом зовнішньоекономічної діяльності.....	8
Рис. 2. Проблеми, з якими зустрічалися експортери.....	9
Рис. 3. Проблеми, з якими зустрічалися експортери (за розміром підприємства).....	10
Рис. 4. Проблеми, з якими зустрічалися імпортери.....	13
Рис. 5. Проблеми, з якими зустрічалися імпортери (за розміром підприємства)	14
Рис. 6. Оцінка роботи митних органів	16
Рис. 7. Оцінка роботи митних органів (за розміром підприємств).....	17
Рис. 8. Наскільки регулярно підприємства проводять обговорення з органами влади щодо спрощення процедур торгівлі.....	18
Рис. 9. Джерела інформації про експортно-імпортні процедури, вимоги та послуги	19
Рис. 10. Джерела інформації про експортно-імпортні процедури, вимоги та послуги (за розміром підприємств).....	20
Рис. 11. Джерела інформації про експортно-імпортні процедури, вимоги та послуги (за типом діяльності підприємств).....	21
Рис. 12. Перешкоди для введення електронного документообігу – середня оцінка пріоритетності (1 означає найбільш важливу перешкоду)	27
Рис. 13. Оцінка проблем на митниці	29
Рис. 14. Оцінка проблем на митниці (за за типом діяльності підприємств	30
Рис. 15. Оцінка проблем на митниці (за розміром підприємств).....	30
Рис. 16. Наявність процедур управління ризиками (за розміром підприємств).....	46
Рис. 17. Наявність процедур управління ризиками (за типом діяльності підприємств)	46
Рис. 18. Інструменти фінансування міжнародної торгівлі.....	48
Рис. 19. Використання трьох найпоширеніших інструментів фінансування міжнародної торгівлі (за галузями підприємств)	48
Рис. 20. Проходження навчання щодо зовнішньоекономічної діяльності (за розміром підприємств).....	53
Рис. 21. Проходження навчання щодо зовнішньоекономічної діяльності (за типом діяльності підприємств)	53



Основні результати дослідження

Перешкоди для експортерів та імпортерів

- Більш, ніж половина експортерів зустрічались із певними перешкодами: відшкодування ПДВ, бюрократія, велика кількість дозвільних документів. Непередбачуваність торговельної політики України є відносно меншою проблемою, але вона особливо торкається малих та середніх підприємств. Разом з цим, експортери харчової промисловості та сільського господарства частіше скаржаться на непередбачуваність торговельних партнерів України.
- Троє із чотирьох опитаних імпортерів повідомили про певні проблеми з імпортом. Найпоширеніші проблеми пов'язані із курсом валют та складністю митного і податкового законодавства України. Малі підприємства-імпортери більш чутливі до курсу валют – вони частіше зустрічаються із цією проблемою, ніж великі підприємства. Великі імпортери значно більше скаржаться на **складність вітчизняного митного і податкового законодавства**.

Оцінка митних органів та діалог із державними органами

- Переважно респонденти оцінюють роботу митних органів як в цілому ефективну, але таку, що вимагає деяких змін. Серед підприємств, які здійснюють лише імпорт, трапляється більше критичних оцінок – майже половина із них вважає роботу митних органів зовсім або в цілому неефективною. Більш критичний погляд на роботу митних органів властивий малим та середнім підприємствам. Вони дають нижчі оцінки роботі митниці, ніж великі підприємства.
- Оскільки опитані підприємства є членами торгово-промислових палат, частка з них, що бере участь у діалозі із державними органами щодо спрощення процедур торгівлі, досить висока – 31%. Найактивнішими у спілкуванні з владою серед опитаних підприємств виявилися представники легкої промисловості та сільського господарства. Як правило, обговорення в рамках діалогу із державною владою відбуваються із певною регулярністю: щороку, раз на півроку чи раз на квартал.

Джерела інформації

- Окрім торгово-промислових палат, важливими джерелами інформації про експортно-імпортні процедури, документальні вимоги, технічні регламенти, стандарти на продукцію, транспортні та логістичні послуги та інші питання торгівлі для підприємств є митні органи, а також покупці чи постачальники у країнах-партнерах. Зокрема, чим більше підприємство за розміром, тим ймовірніше воно отримуватиме таку інформацію від митних органів.
- Із цих джерел підприємства отримують інформацію про умови Угоди про асоціацію та зони вільної торгівлі з ЄС, технічні регламенти та стандарти продукції, сертифікацію та походження товару, вимоги до документів, зміни в законах. Серед іншого, від торгово-промислових палат підприємства дізнаються про тематичні заходи, такі як семінари, круглі столи і виставки, та отримують навчальні матеріали. Деякі торгово-промислові палати проводять аналітику ринку та пошук і перевірку закордонних клієнтів і постачальників.



Використання електронних документів

- Підприємства частково впроваджують користування електронними документами. Зокрема, половина опитаних подають декларацію митної вартості в електронному вигляді. Разом з цим, досить поширеною є практика подання документів одночасно в електронній формі та на папері. Так, згідно із повідомленнями частини підприємств, електронний документообіг не скасував потребу у паперових носіях, а фактично подвоїв обсяг необхідних документів.
- Звідси, головні причини того, чому експортери та імпортери не переходять на електронний документообіг, – це те, що державні органи, їхні партнери або митні брокери вимагають паперові версії документів або не мають змоги прийняти електронний документ. Помітну роль відіграє і брак досвіду та знань у респондентів у сфері подання документів у вигляді електронного запису.

Труднощі та проблеми на митниці

- Три з чотирьох опитаних підприємств повідомили про те, що зустрічаються із певними проблемами на митниці. Найгостріша з них – це недосконале митне та податкове законодавство. Також респонденти повідомляють про корупцію та хабарництво на митниці, її недостатню прозорість і відкритість. Підприємства різного розміру практично не відрізняються в оцінках проблем на митниці, окрім оцінки проблеми корупції та хабарництва. Для малих та середніх підприємств ця проблема є більш актуальною, ніж для великих.
- Більшість підприємств ознайомлені із можливістю та з процедурою оскарження митних процедур. Підприємства, що мають лише експорт, менше знають про процедуру оскарження, ніж інші. Обізнаність із тим, як оскаржувати митні процедури, зростає із збільшенням розміру підприємства.
- Основні труднощі, які опитані підприємства зустрічали при митному оформленні, – це довга тривалість та складність процедури, хабарництво, так звані «плани» від керівництва митниці, значні терміни проведення експертиз, непрозоре визначення та завищення митної вартості товару. Респондентів турбує відсутність доступу імпортерів до митної бази та двояке, на їхню думку, трактування законодавства представниками митниці.
- У зв'язку з цим опитані підприємства рекомендують спростити дозвільні процедури, пришвидшити терміни оформлення дозвільних документів, модернізувати систему на митниці та удосконалити механізми визначення митної вартості товарів.
- Частина підприємств повідомляє про затримки вантажів на кордоні, у тому числі швидкопсувних товарів. Серед причин затримок – зміна митної вартості товарів, невідповідність стандартам якості, відсутність дозвільних документів та додаткові перевірки. Також підприємства повідомляють про затримку товарів через корупцію та неузгодженість дій контролюючих органів та митниці.

Визначення митної вартості товару

- Половина опитаних сказали, що розуміють механізм визначення митної вартості товарів, тоді як інша половина – ні. Найменша частка опитаних, що розуміють цей механізм, – серед підприємств середнього розміру, а також серед сільськогосподарських підприємств.
- За повідомленнями частини респондентів, метод, при якому вартість товару визначається на основі договору (контракту), не працює на практиці, тобто митниця встановлює вартість товару



самостійно або вимагає додаткових документів, не передбачених законом. За словами опитаних, митниця замінює основний метод визначення вартості товару іншими методами, через що підвищується митна вартість товару. Занепокоєння підприємств викликає і те, що при митній оцінці товару не враховуються коливання курсу валют, а суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності не має можливості порівняти ціну із подібними товарами, оскільки не має доступу до цінової бази.

Оцінка нетарифних заходів

- При оцінці нетарифних заходів частина респондентів висловила думку, що із митниці повинні бути зняті функції контролю здійснення нетарифних заходів, а вплив нетарифних заходів повинен бути меншим. Також підприємства рекомендують скоротити перелік необхідних документів та погоджень, та зменшити час очікування на митниці. Серед інших рекомендацій – практичне введення електронного врядування на митниці та скасування валютних депозитів.

Управління ризиками

- Половина опитаних підприємств частково або повністю впровадили систему управління ризиками. Зокрема, у кожного п'ятого великого підприємства діє система управління ризиками.

Фінансування, страхування та міжнародні платежі

- Акредитиви, кредити покупця та продавця та банківські гарантії є найпоширенішими інструментами фінансування міжнародної торгівлі. Із зменшенням розміру підприємства зменшується ймовірність того, що воно користується інструментами фінансування міжнародної торгівлі.
- Невелика частка опитаних повідомляє про певні проблеми при оформленні страхування. Зокрема, це значні фінансові та часові витрати при страхуванні, застарілість законодавства, неготовність страхувальників компенсувати витрати при настанні страхового випадку та про тиск з боку Моторного (транспортного) страхового бюро України.
- Кожен четвертий респондент повідомляє про певні труднощі при здійсненні чи отриманні міжнародних платежів. Процедура купівлі іноземної валюти для сплати імпорتنих контрактів вимагає відволікання оборотних коштів на значний час, що затримує платежі. Разом з цим, проблемою для експортерів є необхідність обов'язкового продажу більшої частини валютних надходжень за експортними операціями.

Навчання з питань зовнішньоекономічної діяльності

- Два із трьох опитаних підприємств повідомили, що їхні працівники проходили навчання з питань, які стосуються роботи з державними органами, відповідальними за здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Найчастіше таке навчання проходять працівники великих підприємств. Більше половини опитаних також вказали, що працівники їхнього підприємства беруть участь у семінарах та тренінгах з питань спрощення процедур торгівлі.



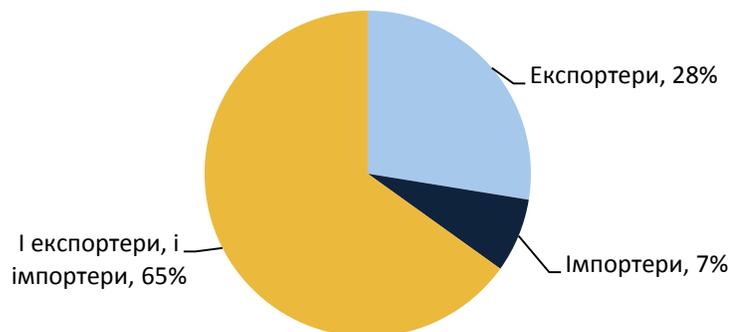
Інформація про опитування та респондентів

Опитування експортерів та імпортерів України було проведене у квітні-серпні 2015 року Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій в рамках проекту «Сприяння розвитку торгівлі за рахунок сприяння діалогу між представниками громадянського суспільства і органами державної влади (Діалог зі сприяння торгівлі)», що здійснюється за фінансової підтримки Європейського Союзу.

Метою проекту є зміцнення потенціалу бізнес-асоціацій та неурядових організацій щодо визначення і реалізації заходів політики зі сприяння розвитку торгівлі, створюючи цим самим підґрунтя для успішної інтеграції України в світову економіку і подальшу інтеграцію в ЄС зокрема¹.

Опитування торкалося актуальних питань, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю підприємств: процедур митного оформлення, роботи митних органів, отримання потрібної інформації, співпраці в рамках бізнес-асоціацій, труднощів, з якими зустрічаються експортери та імпортери, та інших. В опитуванні взяло участь 381 підприємство. 105 або 28% з опитаних підприємств здійснюють лише експорт, 28 (7%) – лише імпорт, а більшість опитаних – 248 (65%) – здійснюють експорт та імпорт. Крім цього, 16% опитаних експортерів здійснюють реекспорт.

Рис. 1. Структура вибірки за типом зовнішньоекономічної діяльності



30% опитаних підприємств належить до малих (із кількістю працівників до 50). 33% – середні підприємств (від 51 до 250 зайнятих). А 37% складають великі підприємства (від 251 працівника і більше).

У вибірці представлені підприємства різних галузей економіки. Зокрема, машинобудівна промисловість (28% опитаних), харчова промисловість (14%), металургійна промисловість (10%), легка промисловість (10%). Респонденти, що працюють у галузі сільського господарства та деяких інших галузей промисловості (видобувна, деревообробна, целюлозно-паперова, неметалева) складають менш, ніж 10% опитаних. Окремо було виділено категорію підприємств, що працюють в інших галузях промисловості та не належать до жодної з перелічених. Ця категорія складала 13% вибірки.

Географічно опитування охопило 16 областей України (Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська) та місто Київ.

¹ Детальніше про проект дивіться за посиланням: http://www.ier.com.ua/ua/trade_facilitation/



Перешкоди для експорту

Практично дві третини опитаних експортерів (64%) зустрічались із певними проблемами при здійсненні експортної діяльності. Особливо часто проблеми при експорті були у підприємств середнього розміру: 69% підприємств цієї групи повідомили, що зустрічались із певними перешкодами при експорті. Однак інші експортери також часто повідомляють про складнощі: більш, ніж половина малих (55%) та великих (59%) підприємств, що мають експорт, зустрічались із різного роду проблемами.

Опитані підприємства-експортери назвали фактори, які перешкоджають їхній експортній діяльності. Насамперед, це проблема неефективного чи непрозорого механізму відшкодування ПДВ. Про проблеми із відшкодуванням ПДВ повідомили 41% із 220 опитаних підприємств, які здійснюють експорт та дали відповіді на запитання про перешкоди для експортерів.

Значною проблемою є і високий рівень бюрократизації – із цією проблемою зустрічалися також 41% опитаних експортерів. Більш, ніж третина експортерів (38%) повідомляє про близьку до цього проблему – велику кількість дозвільних документів, що потрібні для здійснення експорту.

Також експортери часто зустрічаються із перешкодами, зв'язаними із торговельною та податковою політикою держави. Для кожного четвертого підприємства (26%), що здійснює експорт, проблемою є непередбачуваність торговельної політики України. 22% підприємств скаржаться на непрозорість та бюрократизацію, що присутня у діяльності податкової інспекції, а 21% – на високі податки.

Серед інших проблем експортери найчастіше називали відсутність спрощених правил визначення походження товару та тривале очікування оформлення експорту на митниці.

Рис. 2. Проблеми, з якими зустрічалися експортери



Проблеми із механізмом повернення ПДВ актуальні для експортерів незалежно від їхнього розміру: практично половина як великих, так і середніх і малих підприємств зустрічалися із цією перешкодою (див. Рис. 3). Проблема бюрократизації також торкнулася значної кількості підприємств у різних категоріях за розміром, але найчастіше про неї повідомляють середні підприємства. Зокрема, 51% експортерів



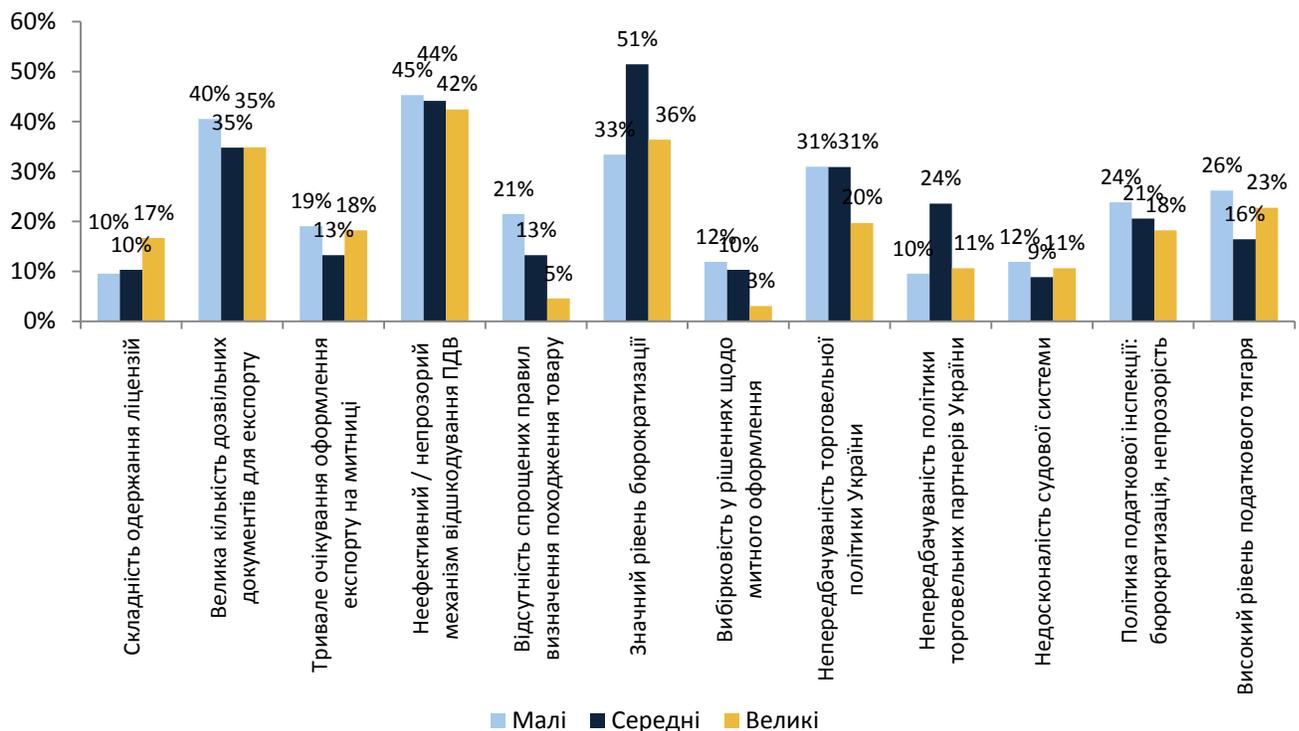
середнього розміру вказали на значний рівень бюрократизації, тоді як серед великих підприємств про це говорять 36%, а серед малих – 33%.

Для малих та середніх підприємств більш актуальна проблема непередбачуваності торговельної політики України. Про цю перешкоду повідомили 31% малих та середніх підприємств, тоді як серед великих підприємств відповідний відсоток менший – 20%.

Малий та середній бізнес дещо частіше вказує на бюрократизацію та непрозорість податкових органів України. 24% малих та 21% середніх фірм-експортерів повідомили про цю проблему. У категорії великих підприємств ця частка становить 18%.

Із зменшенням розміру підприємства зростає ймовірність того, що для нього буде проблематично пройти процедуру визначення походження товару. Так, якщо лише 5% великих підприємств скаржаться на таку проблему, як відсутність спрощених правил визначення походження товару, то у категорії середніх підприємств про це повідомили 13%, а у категорії малих підприємств – 21%.

Рис. 3. Проблеми, з якими зустрілися експортери (за розміром підприємства)



Проте великі підприємства-експортери відносно частіше зустрічалися із проблемами із отриманням ліцензій. 17% великих експортерів скаржаться на складнощі із отриманням ліцензій. Серед малих та середніх підприємств про такі проблеми повідомили по 10% опитаних. Основні проблеми експортерів актуальні для підприємств різних галузей². Про неефективний та непрозорий механізм повернення ПДВ повідомляють від 42% та 45% експортерів відповідно у сільському господарстві та металургійній

² Через недостатню кількість респондентів, що відповіли на це запитання, в аналіз не були включені підприємства-експортери видобувної, деревообробної, целюлозно-паперової та неметалевої галузей промисловості.



промисловості до 56% експортерів харчової промисловості. Винятком у цьому випадку є машинобудівна промисловість – серед підприємств цієї галузі 28% скаржаться на складнощі із поверненням ПДВ.

Високий рівень бюрократизації є проблемою для значної частки підприємств практично кожної галузі, представленої у дослідженні. Про цю проблему говорять від 40% підприємств легкої промисловості до 55% підприємств сільського господарства. Лише у двох галузях відповідні відсотки менші: із проблемою бюрократизації зустрічались 25% експортерів харчової промисловості та 29% експортерів із групи тих, що виробляють іншу продукцію.

Подібно до цього, підприємства усіх галузей зазначають таку проблему, як велика кількість дозвільних документів для експорту. Частки підприємств, що зустрічались із цією перешкодою, зростають від 33% серед представників легкої промисловості до 45% у сільському господарстві та 50% у групі підприємств, що виробляють іншу продукцію.

Інші проблеми для експортерів по-різному торкнулися експортерів із окремих галузей промисловості. Так, непередбачуваність торговельної політики перешкоджає 10% експортерам у сфері сільського господарства, але разом з цим, на цю проблему скаржаться 31% підприємств харчової та 33% підприємств машинобудівної промисловості.

Натомість, сільськогосподарські експортери частіше, ніж інші, скаржаться на непередбачуваність торговельних партнерів України: про це говорять 20% респондентів цієї галузі. Також ця проблема актуальна для 22% експортерів харчової промисловості. Підприємства інших галузей не так часто повідомляють про цю проблему.

На бюрократизацію та непрозорість у податкових органах найбільше скаржаться експортери машинобудівної промисловості (30%) та металургійної галузі (25%). Також про це повідомляє приблизно кожен п'ятий експортер (21%) із групи підприємств, що виробляють іншу продукцію. А високий рівень податків найчастіше є проблемою для експортерів легкої промисловості – про це повідомляє 35% респондентів цієї галузі, які здійснюють експорт.

Проблеми на митниці також актуальні для деяких галузей більше, ніж для інших. Зокрема, експортери металургійної промисловості найчастіше (21%) повідомляють про вибірковість у рішеннях щодо митного оформлення, а експортери, які найбільше зустрічались із тривалим очікуванням оформлення експорту на

Короткий підсумок:

Більш, ніж половина експортерів зустрічались із певними перешкодами: відшкодування ПДВ, бюрократія, велика кількість дозвільних документів. Непередбачуваність торговельної політики України є відносно меншою проблемою, але вона особливо торкається малих та середніх підприємств. Разом з цим, експортери харчової промисловості та сільського господарства частіше скаржаться на непередбачуваність торговельних партнерів України.

митниці належать до галузі підприємств, що виробляють іншу продукцію (30%), до металургійної промисловості (29%) та сільського господарства (20%).





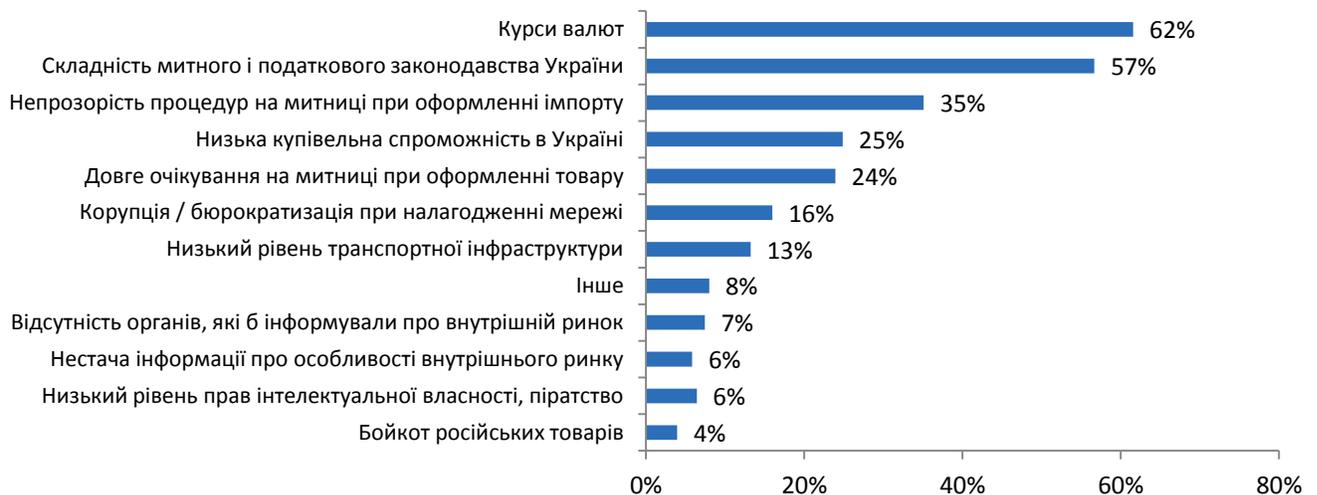
Перешкоди для імпорту

Значна частка імпортерів також зустрічається з різноманітними проблемами при здійсненні імпортової діяльності. 72% опитаних імпортерів повідомили про те, що у них були проблеми з імпортом. При цьому малі та середні підприємства-імпортери зустрічались із такими проблемами частіше, ніж великі. Так, якщо 65% великих підприємств повідомили про проблеми з імпортом, то відповідний відсоток середніх підприємств складає 75%, а малих – 81%.

Найбільшою проблемою для імпортерів у 2015 році став ріст курсу валют. 62% опитаних підприємств-імпортерів повідомили про цю проблему. Ще однією вагомою проблемою на внутрішньому ринку є низька купівельна спроможність населення в Україні – вона є перешкодою для 25% імпортерів.

Перешкоди, пов'язані із митним законодавством та процедурами на митниці, також актуальні для значної частки опитаних підприємств. Більше половини респондентів (57%) вказали на проблему складності митного і податкового законодавства України. 35% опитаних імпортерів повідомляють про непрозорість процедур на митниці при оформленні імпорту.

Рис. 4. Проблеми, з якими зустрічалися імпортери



Крім цього, імпортери повідомили про інші проблеми з митницею, питання щодо яких не були передбачені в анкеті. Так, були висловлені скарги на підвищення митної вартості товару та складнощі із доведенням фактичної вартості товару. За словами імпортерів, митниця часто «на свій розсуд визначає митну вартість товару», як правило, в бік її завищення. Це, на думку опитаних, свідчить про неефективність та несправедливість системи визначення тарифів. Також на митниці, згідно з респондентами, вимагають внесення додаткової передоплати за митне оформлення та затягують час митного оформлення, щоб таким чином стягнути більшу плату за роботу після 18:00. Деякі імпортери скаржаться на корупцію та бюрократію на митниці, а також на додатковий імпортовий збір (втратив чинність у 2016р).

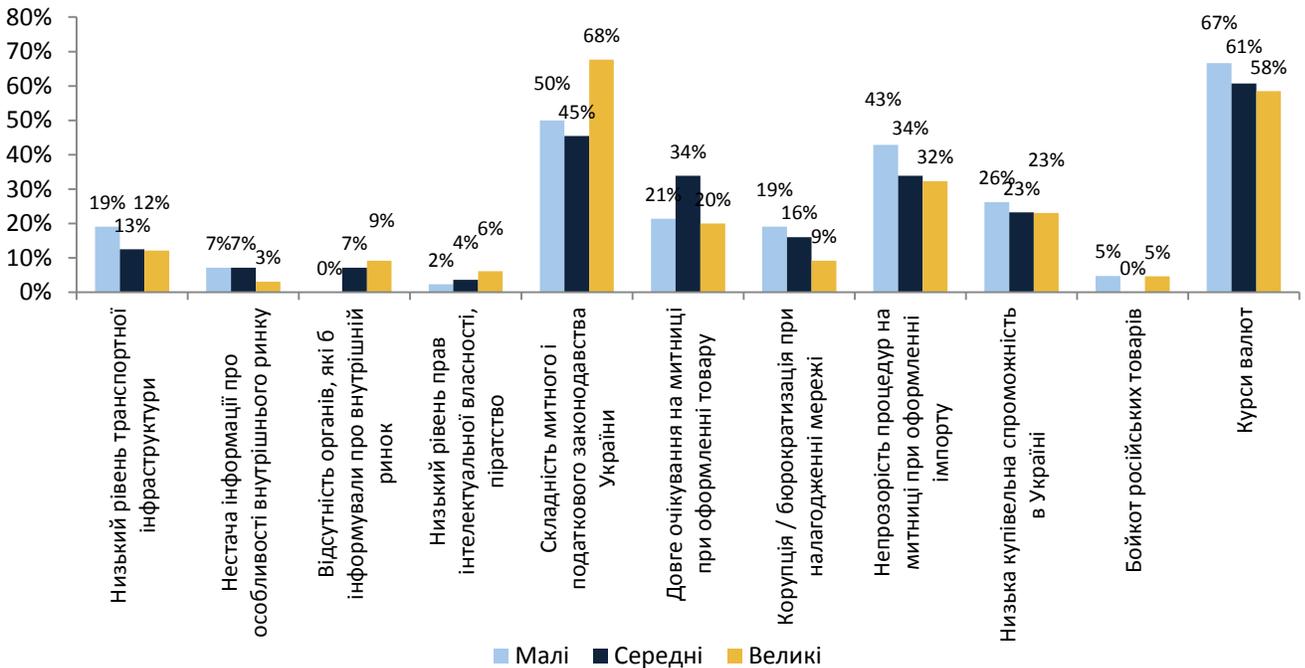
Частина імпортерів (16%) зустрілася із такою проблемою, як високий рівень корупції та (або) бюрократизації при налагодженні дистрибутивної мережі в регіонах, тобто при доведенні імпортованого товару до споживача. А 13% імпортерів повідомляють про те, що їхній діяльності перешкоджає низький загальний рівень транспортної інфраструктури, такої як порти, залізниця та автомобільні дороги.



Підприємства-імпортери усіх розмірів зазначають курс валют як перешкоду, та найбільше від слабкості національної валюти постраждали малі підприємства. 67% малих підприємств повідомили, що зростання курсу валют перешкоджало їх імпорту. Про цю ж проблему говорять 61% середніх та 58% великих підприємств. Складне митне та податкове законодавство також є спільною проблемою для імпортерів різних розмірів. Та у цьому випадку саме великі підприємства частіше від інших скаржаться на складнощі, пов'язані із законодавством. Так, 68% великих підприємств зазначають цю проблему, в той час як відповідна частка середніх підприємств дорівнює 45%, а малих – 50%.

Для малих підприємств порівняно більшою перешкодою є непрозорість процедур на митниці при оформленні імпорту. Про це повідомляють 43% імпортерів малого розміру, 34% – середнього та 32% – великого. А середні підприємства частіше від інших стикались із проблемою тривалого очікування на митниці при оформленні ввезеного товару. Ця проблема актуальна для 34% середніх підприємств-імпортерів, тоді як серед малих та великих підприємств на довге очікування митного оформлення скаржаться відповідно 21% та 20% респондентів.

Рис. 5. Проблеми, з якими зустрічалися імпортери (за розміром підприємства)



В той час як проблеми із курсом валют та складнощами митного та податкового законодавства України були актуальними для імпортерів практично всіх секторів економіки, вплив інших проблем з імпортом на підприємства різних галузей був неоднаковим³.

Так, проблеми із курсом національної валюти було особливо великою перешкодою для імпортерів сільськогосподарського сектору (71% опитаних підприємств цієї галузі вказали на таку проблему) та легкої промисловості (73%). Також від валютних коливань постраждали імпортери машинобудівної промисловості (65%) та харчової промисловості (62%). Серед імпортерів металургійної промисловості –

³ Через недостатню кількість респондентів, що відповіли на це запитання, в аналіз не були включені підприємства-імпортери видобувної, деревообробної, целюлозно-паперової та неметалевої галузей промисловості.



найменший відсоток підприємств, що повідомляють про проблеми через курс валют, але й у цій галузі із цією перешкодою зустрілися приблизно половина опитаних: 47%.

Представники легкої промисловості відносно рідше зазначають проблеми із податковим та митним законодавством України: 13% імпортерів цієї галузі повідомили про такі труднощі, у той час як серед імпортерів інших галузей відповідна частка становить від 46% (харчова промисловість) до 71% (сільське господарство). Однак, імпортери легкої промисловості значно частіше, ніж інші, зустрічалися із тривалим очікуванням на митниці при оформленні ввезеного товару. Про такі випадки повідомили 60% імпортерів в цій галузі. Разом з цим, серед імпортерів сільськогосподарської галузі проблему зазначили 13% опитаних, а серед імпортерів інших галузей – від 19% до 27% підприємств.

Також для імпортерів легкої промисловості є більш актуальною проблема низького рівня інфраструктури: про це говорять 33% опитаних підприємств цієї галузі, тоді як серед імпортерів інших секторів ця частка становить від 18% (машинобудівна промисловість) і менше.

Більш, ніж половина імпортерів металургійної промисловості (52%) повідомили про таку перешкоду, як непрозорість процедур на митниці при оформленні імпорту. Також про цю проблему часто говорили представники машинобудівної промисловості (44%). Імпортери інших галузей зустрічалися із непрозорістю на митниці відносно рідше: від 20% у легкій промисловості до 33% у сільському господарстві.

Короткий підсумок:

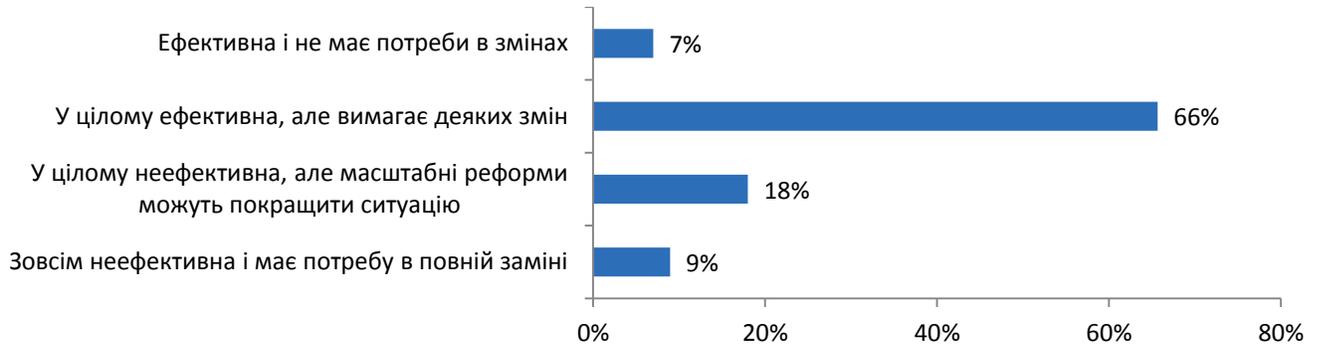
Троє із чотирьох опитаних імпортерів повідомили про певні проблеми з імпортом. Найпоширеніші проблеми пов'язані із курсом валют та складністю митного і податкового законодавства України. Малі підприємства-імпортери більш чутливі до курсу валют – вони частіше зустрічаються із цією проблемою, ніж великі підприємства. Але великі імпортери значно більше скаржаться на складність вітчизняного митного і податкового законодавства.



Оцінка ефективності митних органів

Опитані підприємства переважно вважають роботу митних органів у цілому ефективною, але такою, що потребує деяких змін. Цієї думки дотримуються 66% підприємств. На думку 18% опитаних, робота митних органів не є ефективною і змінити ситуацію можна за умов проведення масштабних реформ. Деяка частка опитаних (9%) вважає митні органи зовсім неефективними та бачить потребу у повній їх заміні. Ефективною роботу митних органів вважають 7% респондентів. На їхню думку, вона не має потреби в змінах.

Рис. 6. Оцінка роботи митних органів



Підприємства, що здійснюють лише імпорт, найбільш критично оцінюють роботу митних органів. Тоді як більш ніж половина опитаних цієї групи назвали митні органи ефективними або в цілому ефективними, частка тих, хто вважає роботу митних органів зовсім неефективною, найбільша серед респондентів-імпортерів: вона становить 24%. 20% імпортерів дотримуються думки, що робота митних органів не ефективна у цілому та має потребу у масштабних реформах.

Опитані підприємства, які здійснюють лише експорт або імпорт та експорт, дещо краще оцінили митні органи. Так, 75% підприємств, які є імпортерами та експортерами, та 70% підприємств-експортерів вважають роботу митних органів ефективною або в цілому ефективною. Зокрема, 13% експортерів відповіли, що робота митниці ефективна і не потребує жодних змін, – це найвищий відсоток серед трьох категорій опитаних підприємств.

Серед підприємств різного розміру існує деяка різниця в оцінці роботи митних органів. Великі підприємства дали найвищу оцінку митниці: чотири із п'ятих опитаних великих підприємств (82%) вважають роботу митних органів ефективними або такою, що є в цілому ефективною, але вимагає деяких змін. Найменші оцінки митниці отримала від підприємств середнього розміру. Майже дві третини середніх підприємств оцінили роботу митних органів позитивно, але у цій групі найбільша частка тих, хто назвали митницю в цілому або зовсім неефективною (34%). Зокрема, 20% підприємств середнього розміру вважають, що робота митних органів у цілому неефективна, але масштабні реформи можуть покращити ситуацію. Відповідні частки серед решти опитаних менші: 17% серед малих та 13% серед великих фірм.

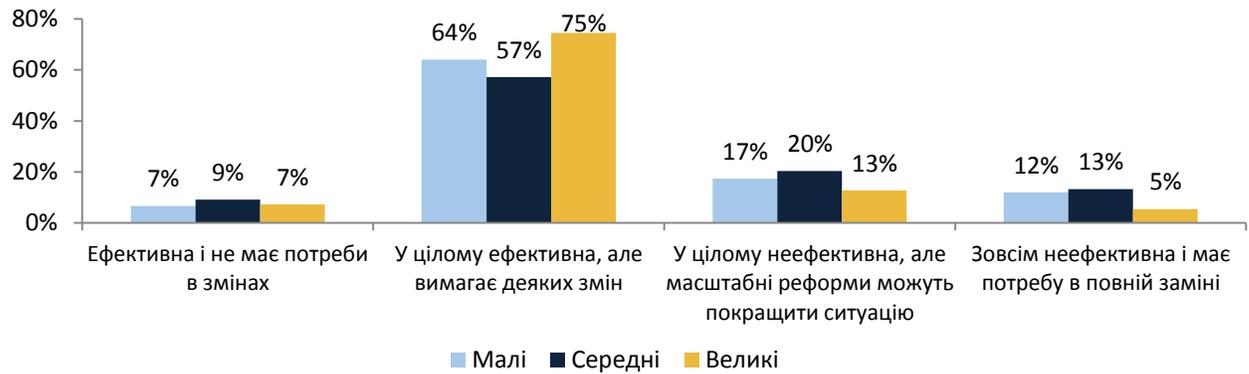
Підприємства харчової промисловості дали найвищі оцінки роботі митниці⁴. Зокрема, 79% підприємств цієї галузі оцінили її як цілому ефективну, яка при цьому вимагає деяких змін. Лише 16% представників харчової промисловості вважають роботу митниці зовсім або в цілому неефективною. Натомість найнижчі

⁴ Через недостатню кількість респондентів, що відповіли на це запитання, в аналіз не були включені підприємства-імпортери видобувної, деревообробної, целюлозно-паперової та неметалевої галузей промисловості.



оцінки митним органам серед підприємств різних галузей поставили респонденти, що працюють у машинобудівній галузі, а також підприємства із групи інших галузей промисловості. Відповідно 30% та 38% підприємств цих секторів назвали роботу митних органів або у цілому неефективною, якій допоможуть лише масштабні реформи, або зовсім неефективною та такою, що потребує повної заміни.

Рис. 7. Оцінка роботи митних органів (за розміром підприємств)



Короткий підсумок:

Переважно респонденти оцінюють роботу митних органів як в цілому ефективну, але таку, що вимагає деяких змін. Серед підприємств, які здійснюють лише імпорт, трапляється більше критичних оцінок – майже половина із них вважає роботу митних органів зовсім або в цілому неефективною. Також більш критичний погляд на роботу митних органів властивий малим та середнім підприємствам. Вони дають нижчі оцінки роботі митниці, ніж великі підприємства.



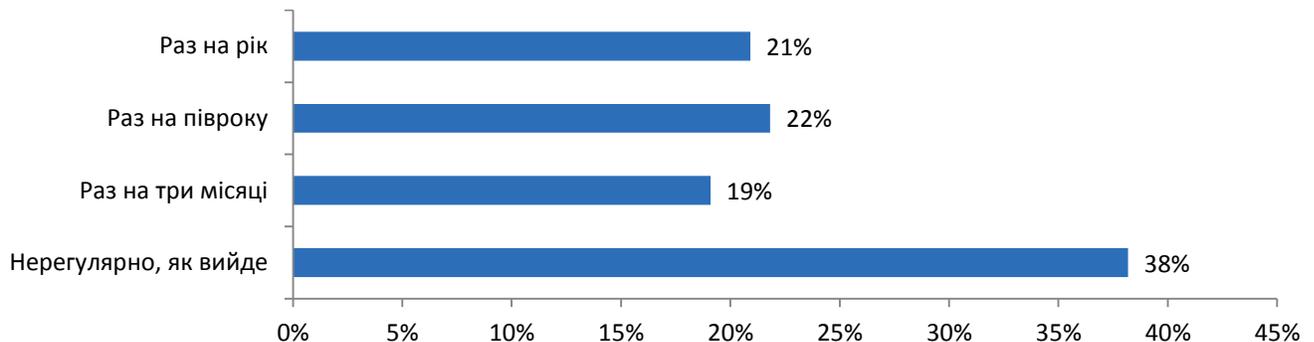
Діалог з державними органами

Третина опитаних підприємств (31%) повідомили, що залучені до діалогу з державними органами щодо спрощення процедур торгівлі. Оскільки це опитування проводилось серед підприємств, які є членами торгово-промислових палат, відповідний відсоток очікувано вищий, ніж в підприємств в цілому у країні. Серед малих підприємств частка підприємств, що контактують з владою щодо спрощення процедур торгівлі, менша, ніж серед решти опитаних. Так, 18% малих підприємств повідомили, що залучені до такого діалогу з владою, тоді як відповідна частка середніх підприємств становить 31%, а великих – 36%.

Підприємства, які здійснюють імпорт та експорт, найчастіше залучені до комунікації з державними органами стосовно процедур торгівлі: про це повідомило кожне третє підприємство (33%) із цієї категорії. Опитані підприємства, які займаються лише імпортом або лише експортом, меншою мірою беруть участь у діалозі з владою (по 26%). Серед підприємств різних галузей, представлених в опитуванні, підприємства сільського господарства та легкої промисловості – найактивніші у спілкуванні з владою. Так, про ведення діалогу з державними органами повідомили 35% сільськогосподарських підприємств та 36% підприємств легкої промисловості.

Як правило, ці обговорення проводяться з певною регулярністю. Із тих підприємств, які залучені до діалогу з державними органами стосовно спрощення процедур торгівлі, 21% проводять такі обговорення раз на рік, а 22% – раз на півроку. 19% підприємств повідомили, що такі обговорення відбуваються раз на три місяці. А 38% підприємств, що залучені до діалогу з владою щодо питань торгівлі, проводять ці зустрічі нерегулярно. Серед інших поданих відповідей респонденти зазначали, зокрема, «раз на місяць», «регулярно» та «на постійній основі».

Рис. 8. Наскільки регулярно підприємства проводять обговорення з органами влади щодо спрощення процедур торгівлі



Короткий підсумок:

Оскільки опитані підприємства є членами торгово-промислових палат, частка з них, що бере участь у діалозі із державними органами щодо спрощення процедур торгівлі, досить висока – 31%. Найактивнішими у спілкуванні з владою серед опитаних підприємств виявилися представники легкої промисловості та сільського господарства. Як правило, обговорення і рамках діалогу із державною владою відбуваються із певною регулярністю: щороку, раз на півроку чи раз на квартал.



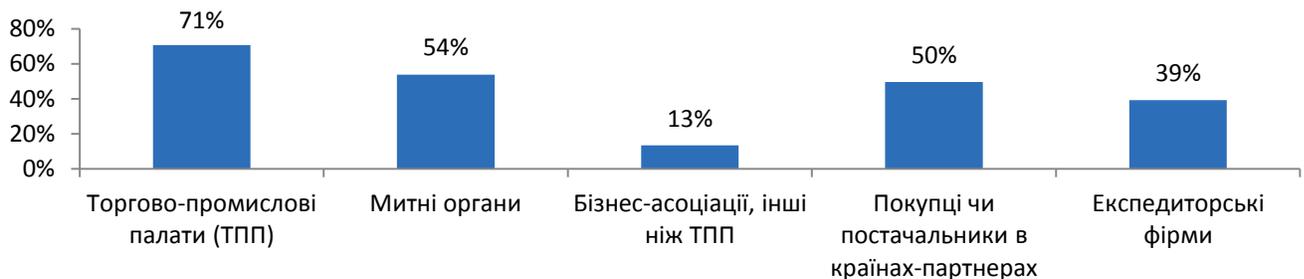
Джерела інформації

Опитані підприємства вказали джерела, із яких вони отримують актуальну інформацію про експортно-імпортні процедури, документальні вимоги, технічні регламенти, стандарти на продукцію, транспортні та логістичні послуги – як у власній країні, так і в країнах-партнерах. Оскільки опитані підприємства є членами торгово-промислових палат, це очікувано, що саме від них більшість підприємств (71%) отримує інформацію, що стосується експортно-імпортних процедур та послуг.

Для більш, ніж половини опитаних (54%) джерелом такої інформації виступають митні органи, а для практично такої ж частки підприємств (50%) – їхні покупці або постачальники у країнах-партнерах. Менша частка опитаних – 39% – повідомили про те, що дізнаються актуальну інформацію щодо торгівельних питань від експедиторських фірм, а лише 13% отримують цю інформацію від інших бізнес-об'єднань – тих, що не є торгово-промисловими палатами.

В той час коли торгово-промислові палати виконують роль основного джерела інформації для підприємств різних розмірів (для 63% малих підприємств, 75% середніх та 71% великих), від митних органів інформацію частіше отримують більші підприємства. Так, 70% великих підприємств повідомили, що дізнаються актуальну інформацію щодо торгівлі від митних органів, тоді як у категорії середніх підприємств цей відсоток склав 53%, а у категорії малих – 42%.

Рис. 9. Джерела інформації про експортно-імпортні процедури, вимоги та послуги



Подібна різниця між підприємцями різних розмірів у джерелах інформації прослідковується і стосовно експедиторських фірм та інших бізнес-асоціацій, від яких імпортери та експортери дізнаються новини, пов'язані з торгівлею. Більші за розміром підприємства частіше отримують інформацію із цих джерел. Зокрема, лише 3% малих підприємств отримують актуальну інформацію від інших бізнес-асоціацій, які не є торгово-промисловими палатами, тоді як для такі асоціації є джерелом інформації для одного із п'яти великих підприємств. Малі підприємства також рідше отримують інформацію від експедиторських фірм (30% з них повідомили, що дізнаються про експортно-імпортні процедури від цих фірм), ніж великі (43%).

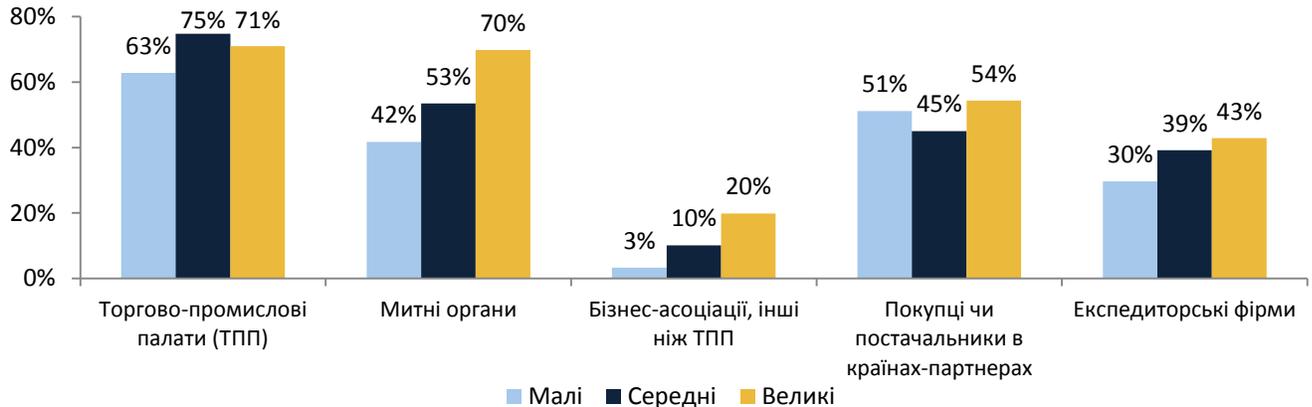
Джерела отримання інформації для підприємств також відрізняються залежно від типу зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Так, експортери – як ті, що здійснюють лише експорт, так і ті, що мають експорт та імпорт, – частіше отримують інформацію стосовно процедур та послуг, пов'язаних із міжнародною торгівлею, від торгово-промислових палат. ТПП виступають джерелом такої інформації для 77% підприємств, що здійснюють тільки експорт, та 70% тих, що здійснюють експорт та імпорт, тоді як серед підприємств, що здійснюють лише імпорт, цей відсоток нижчий: 50%.

Також підприємці, що здійснюють експорт, отримують інформацію від інших бізнес-асоціацій, які не є торгово-промисловими палатами, – на відміну від опитаних підприємств, що мають лише імпорт, жодне із



яких не повідомило, що отримує інформацію із цього джерела. З іншого боку, підприємства, що мають лише експорт, рідше, ніж інші, дізнаються актуальну інформацію про торговельні процедури та послуги від митних органів та експедиторських фірм. Разом з цим, покупці та постачальники в країнах-партнерах є поширеним джерелом інформації приблизно для половини підприємств із різними видами зовнішньоекономічної діяльності.

Рис. 10. Джерела інформації про експортно-імпорتنні процедури, вимоги та послуги (за розміром підприємств)



Торгово-промислові палати, інші бізнес-асоціації та митні органи, від яких опитані підприємці дізнаються актуальну інформацію – знаходяться, в основному, в Україні. Лише невелика частка респондентів (близько 10%) отримує інформацію як від національних, так і від закордонних ТПП, бізнес-асоціацій та митних органів. У цьому випадку від інших джерел інформації відрізняються лише експедиторські фірми – порівняно більша частка підприємств (22%) дізнаються інформацію, що стосується торгівлі, як від національних, так і від закордонних експедиторських фірм. У випадку експедиторських фірм із інших країн отримана інформація носить переважно технічний характер: це, як правило, повідомлення щодо перевезень вантажу.

Від національних торгово-промислових палат опитані підприємства отримують, зокрема, інформацію про умови Угоди про асоціацію та зони вільної торгівлі з ЄС, технічні регламенти та стандарти продукції, сертифікацію та походження товару, вимоги до документів, зміни в законах. Також торгово-промислові палати надають підприємствам методичні матеріали, експертні висновки, рекомендації, інструкції та запрошують на заходи: семінари, круглі столи, виставки тощо. Деякі респонденти повідомили про те, що їхні ТПП проводять аналітику ринку, а також шукають та перевіряють закордонних клієнтів і постачальників.

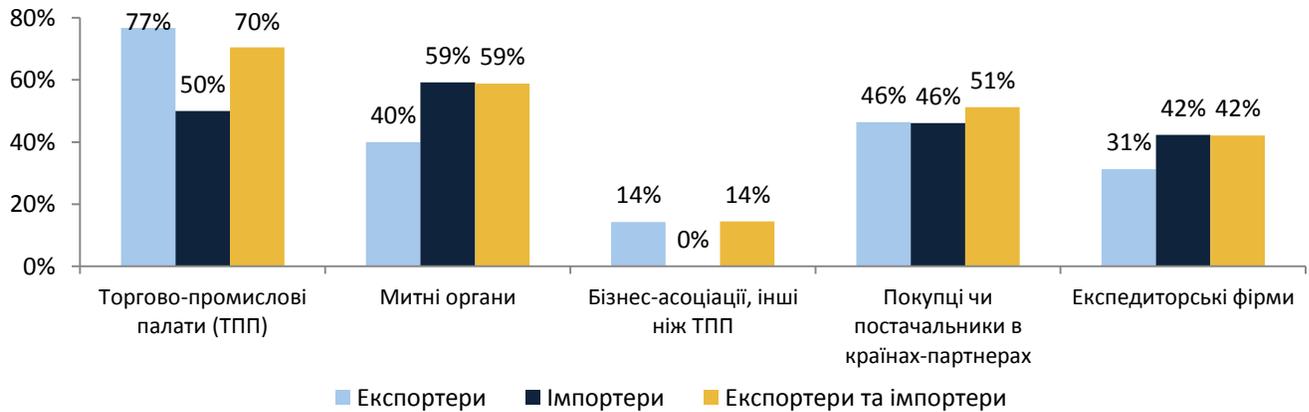
Підприємці, які отримують актуальну інформацію від торгово-промислових палат, здебільшого (у 82% випадків) отримують її електронною поштою. Рідше – звичайною поштою, факсом, або кількома засобами зв'язку одночасно. Як правило, ця інформація надходить до підприємств щомісячно (про це повідомили 67% респондентів) або щоквартально (для 22% опитаних). 11% отримують новини рідше – один або два рази на рік. Практично всі опитані підприємства назвали інформацію, отриману від ТПП, зрозумілою. Оцінюючи рівень деталізації інформації, більшість опитаних (78%) назвала її детальною, а 22% – короткою.

До торгово-промислових палат із країн-партнерів опитані підприємці звертаються із запитом, щоб перевірити постачальників, за консультаціями, за актами експертизи та щодо верифікації сертифікатів про походження, а також з метою обміну досвідом. Крім цього, респонденти отримують від закордонних ТПП



інформацію про зміни законодавства, вимоги до документів, технічні регламенти, логістичні та транспортні послуги.

Рис. 11. Джерела інформації про експортно-імпортні процедури, вимоги та послуги (за типом діяльності підприємств)



Цю інформацію практично завжди (у 89% випадків) вони отримують електронною поштою. 44% респондентів, що отримують інформацію від ТПП із країни-партнера, отримують цю інформацію щомісяця, а 29% – щоквартально. 24% підприємств отримує її раз в півроку, а ще 3% – раз на рік. 66% підприємств оцінили інформацію, надану закордонними ТПП, як достатньо зрозумілу, 29% – як зрозумілу. Разом з цим, 5% опитаних оцінили інформацію від іноземних ТПП як незрозумілу.

Згідно з оцінками половини опитаних (50%), інформація детальна, тоді як інша половина повідомила, що вона коротка.

Інформацію щодо процедур міжнародної торгівлі опитані експортери та імпортери отримують і від вітчизняних митних органів. Інформація стосується, зокрема, митного оформлення товарів, технічних регламентів, вимог щодо документів, кодів товарів та розмірів митних платежів, нормативних документів у сфері зовнішньоекономічної діяльності: наказів, постанов тощо.

Три з чотирьох опитаних підприємців (77%), які отримують інформацію від митних органів України, отримують її електронною поштою. Деяка частка опитаних користується для цього факсом (8%) та звичайною поштою (8%). Інформація від українських митних органів надходить до підприємців щомісячно (для 65% з них) або щоквартально (для 22%). Цю інформацію респонденти оцінюють як зрозумілу або достатньо зрозумілу. 65% підприємців назвали інформацію від вітчизняних митних органів детальною, а 35% – короткою.

Таку ж інформацію – про питання митного оформлення, вимоги до документів, особливості ввезення товарів, що походять з України, та іншу – деякі респонденти отримують від митних органів країни-партнера. Вона надходить переважно електронною поштою (у 90% випадків) із частотою раз на місяць (для 47% підприємців, що отримують інформацію, яка стосується торгівлі від закордонних митних органів) або раз на квартал (для 32% цих респондентів). Решта отримують таку інформацію приблизно один чи два рази на рік. Респонденти переважно вважають інформацію, отриману від митних органів країни-партнера, зрозумілою (33%) та достатньо зрозумілою (61%). Більшість респондентів (62%) повідомляє, що ця інформація є детальною, тоді як 29% вказали, що вона є короткою, а 9% – дуже короткою.



Ті ж респонденти, що отримують інформацію від інших бізнес-асоціацій в Україні, які не є торгово-промисловими палатами, найчастіше дізнаються від цих асоціацій про зміни законодавства. Також інші бізнес-асоціації виступають джерелом інформації про технічні регламенти, документальні вимоги та навчальні заходи, присвячені зовнішньоекономічній діяльності, такі як курси та семінари.

Для отримання інформації від бізнес-асоціацій підприємства користуються переважно електронною поштою (у 79% випадків), хоча 14% респондентів, що отримують інформацію від бізнес-асоціацій, використовуює для цього кілька каналів комунікації одночасно: звичайну і електронну пошту та факс. Інформація від бізнес-асоціацій надходить до підприємств, як правило, щомісячно (для 70% опитаних). Усі респонденти, що отримують інформацію щодо зовнішньоекономічної діяльності від бізнес-асоціацій, вважають її зрозумілою або достатньо зрозумілою. Також більшість (73%) називає цю інформацію детальною. Кілька опитаних підприємств вказали, що отримують інформацію щодо процедур та послуг у сфері торгівлі від закордонних бізнес-асоціацій. Це, зокрема, інформація про бази клієнтів та новини законодавства.

Покупці та постачальники у країнах-партнерах також надають опитаним імпортерам та експортерам інформацію щодо стандартів та технічних регламентів на продукцію, дозвільних документів, транспортних та логістичних вимог та технічної документації. Також закордонні партнери інформують українських підприємців про вимоги до оформлення документів (накладних, контрактів), зміни в законодавстві інших країн, показники ринку та про інші необхідні умови для діяльності.

Для обміну цією інформацією із закордонними партнерами вітчизняні підприємства користуються переважно електронною поштою (у 89% випадків). Інформація надходить до більшості з них щомісяця (для 65% опитаних), решті – раз на квартал (18%) або раз на півроку (11%). Опитані підприємці вважають інформацію, отриману від своїх закордонних партнерів, зрозумілою (це повідомили 59% підприємців) або достатньо зрозумілою (40%). Детальною цю інформацію назвали 60% підприємців, а 40% назвали її короткою.

У вітчизняних експедиторських фірм українські імпортери та експортери дізнаються здебільшого інформацію, яка стосується діяльності цих фірм, тобто інформацію щодо транспортних та логістичних послуг, вартості перевезення, правил перевезень, особливостей транспортування товарів в інших країнах. Але експедиторські фірми також виступають для підприємців джерелом інформації про інші питання, пов'язані з торгівлею, такі як перелік необхідних документів та вимоги до їх оформлення, технічні регламенти, митні збори, зміни митного законодавства тощо.

Інформація від національних експедиторських фірм надходить до підприємців переважно (у 88% випадків) електронною поштою і, як правило, щомісяця (для 73% опитаних). 15% вказали, що отримують інформацію від експедиторських фірм кожного кварталу. Практично всі підприємці назвали отриману інформацію зрозумілою або достатньо зрозумілою. За рівнем деталізації більше половини опитаних (59%) оцінили отриману інформацію як детальну, а 41% – як коротку.

Інформація, яку надають опитаним підприємцям експедиторські фірми із країни-партнера, – це здебільшого технічні відомості: довідки щодо транспортних витрат, повідомлення про відвантаження, акти послуг та маршрутні доручення. Майже вся (92%) інформація такого характеру надсилається електронною поштою. Підприємці отримують цю інформацію, як правило, щомісяця (для 69% опитаних). Практично всі опитані оцінюють інформацію від закордонних експедиторських фірм як зрозумілу або



достатньо зрозумілу, при чому 76% респондентів назвали її детальною, а 24% – короткою або дуже короткою.

Короткий підсумок:

Окрім торгово-промислових палат, важливими джерелами інформації про експортно-імпортні процедури, документальні вимоги, технічні регламенти, стандарти на продукцію, транспортні та логістичні послуги та інші питання торгівлі для підприємств є митні органи, а також покупці чи постачальники у країнах-партнерах. Зокрема, чим більше підприємство за розміром, тим ймовірніше воно отримуватиме таку інформацію від митних органів.

Із цих джерел підприємства отримують інформацію про умови Угоди про асоціацію та зони вільної торгівлі з ЄС, технічні регламенти та стандарти продукції, сертифікацію та походження товару, вимоги до документів, зміни в законах. Серед іншого, від торгово-промислових палат підприємства дізнаються про тематичні заходи, такі як семінари, круглі столи і виставки, та отримують навчальні матеріали. Деякі торгово-промислові палати проводять аналітику ринку та пошук і перевірку закордонних клієнтів і постачальників.



Документи для здійснення зовнішньоекономічної діяльності

Підприємства, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, поступово впроваджують електронну форму надання торгових, митних, транспортних та інших документів. Для цілей дослідження документ у вигляді електронного запису визначений як інформація, структурована відповідно з електронними форматами, такими як стандарт для електронного обміну даними в управлінні, торгівлі та на транспорті (ЕДІФАКТ ООН) і розширювана мова розмітки (XML). Поняття «електронний документ» не включає документи у форматі PDF або Word.

Із торгових документів підприємці найчастіше подають в електронному вигляді декларацію митної вартості. 53% опитаних підприємств повідомили, що надають цей документ в електронній формі, а 8% сказали, що користуються для цього одночасно електронною та паперовою формами. Серед тих підприємців, що декларують митну вартість в електронній формі, більшість (84%) ввели в обіг електронну форму декларації більш, ніж один рік тому.

21% опитаних підприємців повідомили про те, що надають зовнішньоекономічний контракт в електронній формі, і ще 21% – специфікацію. 8% респондентів сказали, що користуються як паперовою, так і електронною формою надання зовнішньоекономічних договорів, а 9% – що використовують електронну та паперову форму при наданні специфікацій. Більш, ніж 80% підприємців, які використовують електронну форму для цих документів, почали використовувати її більше року тому.

21% опитаних повідомили, що надають інвойси в електронній формі, ще 10% повідомили, що надають їх в електронній та паперовій формах. 86% респондентів, що користуються електронною формою інвойсів, почали її використовувати більш, ніж рік тому.

Досить поширеним, згідно з опитаними підприємствами, є надання повідомлення про відправку товару в електронній формі. Так, 41% респондентів сказали, що вони надають повідомлення про відправку у вигляді електронного документу, тоді як 6% опитаних повідомили, що користуються обома формами – паперовою та електронною – для надання повідомлень про відправку. Підприємства, що надають ці повідомлення в електронній формі, у 90% випадків ввели електронну форму більше року тому.

22% опитаних підприємств повідомили, що надають пакувальні листи у формі електронного документу. 8% сказали, що користуються як електронною, так і паперовою формами для надання пакувальних листів. У 89% випадків підприємства, що надають їх в електронному вигляді, перейшли на електронну форму більш, ніж рік тому.

Транспортні документи також частково надаються в електронній формі, згідно з повідомленнями опитаних підприємств. 23% респондентів повідомили, що надають коносаменти у вигляді електронного документу. Практично така ж частка (21%) опитаних подає в електронній формі відвантажувальні доручення. Крім цього, 6% респондентів повідомили, що подають ці документи як в електронному вигляді, так і на папері. Підприємства, що надають коносаменти та відвантажувальні доручення в електронному вигляді, переважно користуються електронною формою для цих документів більше року.

Третина підприємств, що надають залізничні накладні, повідомляють, що надають їх в електронній формі: або виключно як електронний документ (23% опитаних), або разом із паперовим носієм (13%). Кожне четверте підприємство із тих, які надають автотранспортні та авіаційні накладні, також використовують для цього електронну форму, згідно з їхніми повідомленнями. 16% респондентів, що надають



автотранспортні накладні, користуються електронною формою, а 7% – електронною та паперовою формою. При наданні авіаційних накладних 19% підприємств використовують електронну форму, а 7% надають як електронний документ, так і документ на паперовому носії. Більше 80% підприємців, що надають авіаційні, автотранспортні та залізничні накладні в електронному вигляді, повідомили, що користуються електронною формою їх надання більше року.

Імпортні та експортні декларації надаються імпортерами та експортерами переважно в електронному вигляді, згідно з їхніми повідомленнями. Так, 62% підприємств, які надають імпортні декларації, сказали, що передають їх в електронній формі, а 9% – в електронній та паперовій. Подібно до цього, 61% опитаних, які подають експортні декларації, використовують для цього лише електронну форму, а 9% – електронну та паперову. Більше 80% підприємств, що подають імпортні та експортні декларації як електронний документ, перейшли на електронну форму більше року тому. Більше половини респондентів, що надають транзитні декларації, також надають їх в електронній формі: 49% – виключно як електронний документ і 5% – разом із документом у паперовому вигляді. Дев'ять з десяти підприємців, які подають транзитні накладні в електронному форматі, ввели цю практику більше року тому.

Більше 50% підприємців також повідомили, що надають платіжне доручення про сплату мита в електронній формі. Зокрема, 47% респондентів, які надають це доручення, сказали, що використовують для цього лише електронну форму, а 6% сказали, що використовують як електронну, так і паперову форми. Практично всі вони (у 93% випадків) почали використовувати електронну форму надання платіжного доручення про сплату мита більше, ніж рік тому.

Інші типи митних документів: вантажний маніфест та декларація про встановлення максимальної роздрібною ціни на підакцизні товари – рідше надаються в електронному вигляді. Так, 22% підприємців, що надають декларацію про встановлення максимальної роздрібною ціни на підакцизні товари, використовують для цього електронну форму, тоді як 7% повідомили, що надають її в електронній та паперовій формах. 21% опитаних, які надають вантажний маніфест, використовують лише електронну форму, а 3% повідомили, що використовують електронну разом із паперовою формою документу. Як правило, опитані підприємства користуються електронними формами для надання декларації про встановлення максимальної роздрібною ціни на підакцизні товари та вантажного маніфесту більше року.

Сертифікати та експертні висновки в основному подаються підприємцями в паперовій формі. Зокрема, серед підприємців, які надають сертифікат про походження товару, частка тих, які подають його виключно в електронній формі, становить 11%. Ще 9% підприємців надають цей сертифікат як в електронній, так і в паперовій формі. Відсоток підприємців, що надають сертифікат якості лише в електронному вигляді, становить 14% із тих, які надають цей документ. Також 6% підприємців використовують електронну та паперову форму надання сертифікату якості.

Лише один із десяти підприємців, які надають ветеринарні сертифікати, надає їх в електронному вигляді. Дещо більша частка опитаних подає фітосанітарні сертифікати в електронній формі: 16% із тих підприємців, які їх надають, використовують для цього або лише електронну форму, або і електронний, і паперовий носії. Також 17% опитаних повідомили, що надають екологічні сертифікати та висновки експертів-гемологів в електронній формі. Як і у випадку з іншими електронними документами, ті підприємства, які подають сертифікати та експертні висновки в електронному форматі, в основному користуються електронними версіями цих документів більше, ніж рік.



Короткий підсумок:

Підприємства частково впроваджують користування електронними документами. Зокрема, половина опитаних подають декларацію митної вартості в електронному вигляді. Разом з цим, досить поширеною є практика подання документів одночасно в електронній формі та на папері.

Так, згідно із повідомленнями частини підприємств, електронний документообіг не скасував потребу у паперових носіях, а фактично подвоїв обсяг необхідних документів.



Причини відсутності електронних документів

Підприємці, які не подають торгові, транспортні та митні документи у вигляді електронного запису, називають основною причиною цього те, що влада, посередники або торгові партнери не забезпечують їх такою можливістю. На цю обставину вказали 186 опитаних підприємців, при цьому 129 або 69% з них поставили її на перше місце серед причин того, чому вони не надають документів в електронній формі. 15% респондентів, які вказали на цю причину, назвали її другою за важливістю у рейтингу перешкод.

Рис. 12. Перешкоди для введення електронного документообігу – середня оцінка пріоритетності (1 означає найбільш важливу перешкоду)



Вагомими причинами неподання документів в електронній формі для підприємців є також брак досвіду та знань щодо документів у вигляді електронного запису та обмежений спектр ІТ-рішень, які пропонуються місцевими ІТ-компаніями. 144 опитаних підприємців повідомили, що брак знань та досвіду перешкоджає їм перейти на електронну форму подання документів. Думки респондентів щодо важливості цього фактору розділились: 45% віднесли його до важливих причин відсутності електронних документів, тоді як від 18% до 21% опитаних вважають брак знань та досвіду третім, четвертим або п'ятим за важливістю бар'єром. Невідповідність ІТ-рішень потребам бізнесу стала на перешкоді введенню електронного документообігу для 142 респондентів. Основна частина респондентів, які обрали цей варіант, поставили його на друге (34%) або на третє (25%) місце у рейтингу перешкод.

Більше 100 опитаних вказали і на такі перешкоди, як брак коштів (139 респондентів) та брак знань у сфері ІТ (135 респондентів). Однак ці перешкоди не виступають першочерговими причинами того, чому опитані підприємства не запроваджують електронні документи. Так, 58% опитаних поставили проблему з коштами на четверте та п'яте місце серед перешкод для впровадження електронних документів, а брак знань у сфері ІТ основна частина опитаних вважає третьою (32%) або четвертою (32%) за значущістю перешкодою для електронного документообігу.

Разом з цим, 61 опитане підприємство вказало власний варіант того, чому вони ще не користуються електронною формою вказаних документів. Найпоширеніша відповідь – тому, що державні органи, у тому числі митниця, вимагають документи у паперовому вигляді. Респонденти стверджують, що надання документів в паперовому вигляді – це вимога митних та інших державних органів. Так, згідно з одним з опитаних, митниця та банки завжди вимагають «паперові документи з печатками та підписами». При будь-якому зверненні, говорить представник ще одного підприємства, державні органи «потребують копії документів на паперових носіях».



Перешкодою для паперового документообігу є і неузгодженість процедур контролю на митниці, коли на певному етапі проходження контролю постає потреба надавати документи на папері. Так, за твердженням одного із учасників опитування, мета електронного декларування «нівелюється», оскільки немає «єдиного вікна», яке б дозволило поєднати санітарно-епідеміологічний, фіто-санітарний, ветеринарний та екологічний контроль. Також за словами цього ж респондента, «електронне декларування втрачає сенс під час процедури підтвердження митної вартості товарів, коли на вимогу митного органу декларант зобов'язаний надати оригінали документів, що підтверджують заявлену митну вартість товару».

Підприємства, які працюють з митними брокерами, також зустрічаються з вимогою надати документи у паперовому вигляді – згідно з вимогами брокерів. Крім цього, за словами деяких підприємців, процедура подання документів на паперових носіях більш надійна: вона «не створює незручностей та дає стовідсотковий доказ того, що документи прийняті та запущені в роботу».

У деяких випадках це перетворюється на подвійне надання документації: спочатку в електронному, а потім і в паперовому вигляді. Респонденти стверджують, що «для достовірності інформації та перевірки поданих документів», документи подаються «в паперовому вигляді, а потім і в електронному». У результаті, без повноцінного впровадження електронний документообіг не спрощує проходження митних процедур для експортерів та імпортерів, а, навпаки, створює додаткове навантаження. Респонденти, які вказували на проблеми із застосуванням електронних документів з боку держави та брокерів у власних варіантах, вважають це ключовою перешкодою для впровадження електронної форми документів на своєму підприємстві. 85% опитаних, що запропонували власний варіант, поставили його на перше місце у рейтингу перешкод, а 15% – на друге.

Короткий підсумок:

Головні причини того, чому експортери та імпортери не переходять на електронний документообіг, – це те, що державні органи, їх партнери або митні брокери вимагають паперові версії документів або не мають змоги прийняти електронний документ. Помітну роль відіграє і брак досвіду та знань у респондентів у сфері подання документів у вигляді електронного запису.



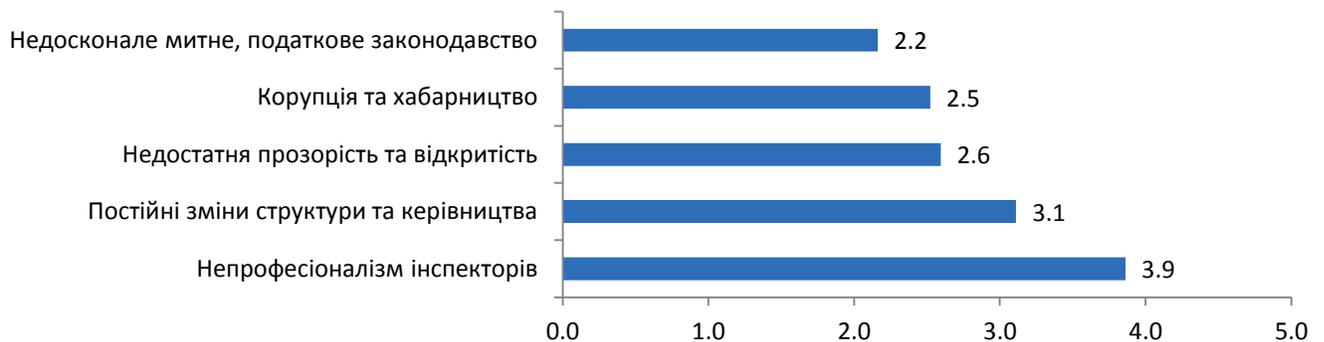
Проблеми у роботі митниць

Експортери та імпортери, які взяли участь в опитуванні, оцінили процес проходження митних процедур та повідомили про труднощі, з якими їм доводилося зустрічатися на митниці. Зокрема, учасники опитування оцінили проблеми на митниці за ступенем їх важливості за п'ятибальною шкалою. Оцінка «1» означає, що респонденти вважають певну проблему найбільш значущою, тоді як оцінка «5» відповідає найменш значущій проблемі, на думку респондентів.

Три з чотирьох опитаних підприємств (76%) повідомили, що бачать певні проблеми на митниці. Особливо ці проблеми актуальні для підприємств, які здійснюють лише імпорт: 89% з них повідомляють про це.

Недосконале митне та податкове законодавство – найбільш значуща проблема для опитаних підприємств. Респонденти оцінили цю проблему найнижче – в середньому на 2,2 бали. Також актуальними проблемами, на думку підприємств, є корупція та хабарництво на митниці (середня оцінка 2,5) та недостатня прозорість і відкритість (2,6). Такі проблеми як постійні зміни структури та керівництва, а також непрофесіоналізм інспекторів дещо менш гострі – в середньому їх оцінили, відповідно, на 3,1 та 3,9 балів.

Рис. 13. Оцінка проблем на митниці



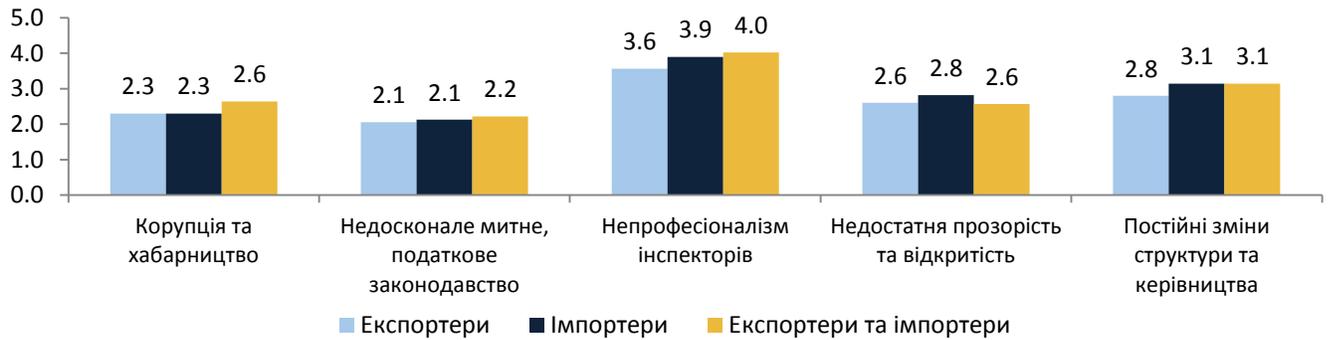
Крім перелічених проблем, респонденти назвали інші перешкоди для своєї діяльності, пов'язані із митницею. Зокрема, опитані підприємства вказали на таку проблему, як фіскальна функція митниці, серед наслідків якої – завищення митної вартості товарів. Також підприємства скаржаться на велику кількість контролюючих органів, які ускладнюють оформлення товару на митниці, плановий режим роботи митниці, що включає плани фіксації порушень митних правил, та «свідоме бажання митниці зазначати невірний код УКТЗЕД⁵ для сплати імпортерами більшої ставки мита».

Підприємства, що займаються різними видами зовнішньоекономічної діяльності, однаково низько оцінюють митне та податкове законодавство та ситуацію із корупцією і хабарництвом на митниці. Підприємства, які мають лише імпорт, в середньому оцінили проблему недосконалого законодавства на 2,1 бали, а ті, що мають лише експорт, – також на 2,1 бали, тоді як ті, що займаються як імпортом, так і експортом – на 2,2 бали. Проблема корупції та хабарництва отримала середню оцінку 2,3 бали від підприємств-імпортерів, 2,3 бали – від експортерів та 2,6 бали – від підприємств, які здійснюють експорт та імпорт. Респонденти-експортери та ті, що мають експорт та імпорт, оцінили прозорість та відкритість на митниці досить низько: на 2,6 бали. Разом з цим підприємства, що здійснюють лише імпорт, оцінили цю проблему на 2,8 бали.

⁵ Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності.



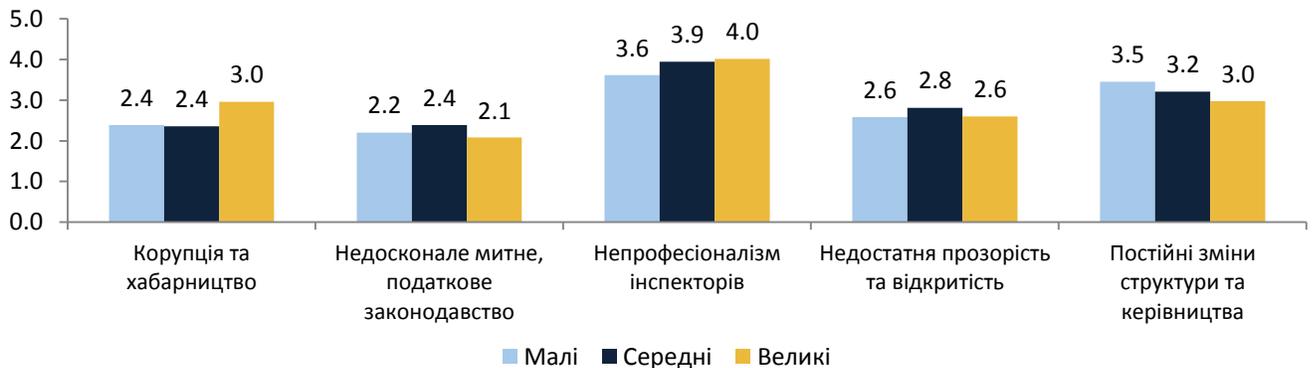
Рис. 14. Оцінка проблем на митниці (за за типом діяльності підприємств)



Підприємства різного розміру практично не відрізняються в оцінках проблем на митниці. Винятком є оцінка проблеми корупції та хабарництва на митниці. Для малих та середніх підприємств ця проблема є більш актуальною, ніж для великих: вони оцінили її в середньому оцінили на 2,4 бали, тоді як великі підприємства поставили середню оцінку 3 бали.

Недосконале митне та податкове законодавство є однаково актуальною перешкодою для підприємств усіх розмірів: малі підприємства поставили середню оцінку 2,2, середні – 2,4, а великі – 2,1. Також серед малих, середніх та великих підприємств практично немає різниці в оцінці проблеми недостатньої відкритості та прозорості на митниці: підприємства різних груп за розміром поставили середню оцінку від 2,6 до 2,8 балів за цим критерієм.

Рис. 15. Оцінка проблем на митниці (за розміром підприємств)



Серед представників різних галузей промисловості підприємства металургійної галузі найнижче оцінили проблему корупції та хабарництва на митниці: в середньому на 2 бали. Оцінки цієї проблеми підприємствами сільського господарства (2,7 бали) та машинобудівної промисловості (2,8) найвищі з-поміж усіх галузей, але, тим не менше, досить низькі. Підприємства харчової промисловості порівняно найнижче оцінили ситуацію із митним та податковим законодавством. Середня оцінка проблеми недосконалості законодавства у цьому секторів становить 2 бали. Низькі оцінки поставили також підприємства сільського господарства та металургійної промисловості (2,1 та 2,2 бали в середньому).

Недостатня прозорість та відкритість митниці є найбільш актуальною проблемою для підприємств машинобудівної промисловості та сільського господарства. Середня оцінка цієї проблеми підприємствами цих галузей – відповідно 2,5 та 2,6 бали. Натомість представники металургійної промисловості оцінили цю



проблему в середньому на 3,1 бали, що є найвищим результатом за цим критерієм у розрізі за сектором спеціалізації підприємств. Крім цього, варто зазначити, що практично половина опитаних підприємств вважає існуючий механізм визначення митної вартості товарів незрозумілим. Це повідомили 48% учасників опитування. Особливо висока частка тих, хто називає механізм визначення митної вартості незрозумілим, серед підприємств середнього розміру: 56%. Серед малих підприємств відповідний відсоток становить 39%, а серед великих – 38%.

Короткий підсумок:

Три з чотирьох опитаних підприємств повідомили про те, що зустрічаються із певними проблемами на митниці. Найгостріша з них – це недосконале митне та податкове законодавство. Також респонденти повідомляють про корупцію, хабарництво на митниці та її недостатню прозорість і відкритість. Підприємства різного розміру практично не відрізняються в оцінках проблем на митниці, окрім оцінки проблеми корупції та хабарництва. Для малих та середніх підприємств ця проблема є більш актуальною, ніж для великих.



Оскарження митних процедур

Більшість опитаних експортерів та імпортерів ознайомлені із можливістю та з процедурою оскарження митних процедур – про це повідомили 70% респондентів. При цьому підприємства, які мають лише експорт, відносно менше знають про те, як оскаржувати дії митниці. Так, тоді як 75% підприємств, що мають як імпорт, так і експорт, та 71% тих, що мають лише імпорт, повідомили, що знають про можливість оскарження дій митниці та пов'язану з цим процедуру, серед підприємств, які мають лише експорт, цей відсоток становить 59%.

Обізнаність із процедурою оскарження митних процедур зростає із збільшенням розміру підприємства. Малі підприємства відносно менше ознайомлені із такою можливістю – відповідна частка підприємств у цій категорії дорівнює 61%. У середніх підприємств цей відсоток зростає до 74%, а у великих – до 83%. Серед підприємств різних галузей найкращу обізнаність із порядком оскарження дій митниці демонструють представники металургійної та легкої промисловості: відповідно 87% та 82% підприємств цих галузей повідомили про те, що знають, як оскаржувати дії митниці. Натомість підприємства галузі машинобудування менше, ніж інші, ознайомлені із такою можливістю: 60% представників цієї галузі повідомили, що знають про те, як оскаржити митні процедури.

Короткий підсумок:

Більшість підприємств ознайомлені із можливістю та з процедурою оскарження митних процедур. Підприємства, що мають лише експорт, менше знають про процедуру оскарження, ніж інші. Обізнаність із тим, як оскаржувати митні процедури, зростає із збільшенням розміру підприємства.



Труднощі при митному оформленні

74% опитаних підприємств повідомили, що не зустрічалися із труднощами при процедурах митного оформлення. Решта 26% учасників опитування описали свої проблеми на різних етапах митного оформлення – при попередньому митному оформленні, при прийнятті попередніх рішень щодо класифікації, визначення походження та митної оцінки товарів, при оформленні та випуску товару та аудиті після митного оформлення – та надали власні пропозиції щодо того, як можна вирішити ці проблеми.

При попередньому митному оформленні підприємства насамперед турбує довга та складна процедура. Так, за словами опитаних, «дуже довго триває оформлення карантинного сертифікату, дозволів СЕС (санітарно-епідеміологічної служби – ІЕД)». Респонденти скаржаться на те, що не можливо внести зміни у попередні декларації, що призводить до складних ситуацій на зразок такої, коли «заявлена вага бруто в товаросупровідних документах не відповідає вазі за результатами фактичного зважування в морському порту». Труднощі в оформленні документів виникають, серед іншого, через неузгодженість українських та закордонних зразків: «Сертифікати українського зразка можуть бути не визнані за кордоном, та навпаки – закордонні сертифікати не визнані в Україні,» – повідомляє один з учасників опитування.

Також підприємці скаржаться на хабарництво, так звані «плани» від керівництва митниці, непрозоре визначення митної вартості товару, завищення митної вартості та вимогу сплатити авансовий платіж або грошову гарантію.

Серед рекомендацій, які надають респонденти щодо попереднього митного оформлення – спрощення дозвільних процедур та сертифікації відповідності, модернізація системи, удосконалення на практиці механізмів визначення митної вартості. Також опитані підприємства рекомендують митниці скасувати або дати можливість змінювати конкретний пункт прибуття товару для попереднього митного оформлення та мінімізувати застосування процедур зважування та сканування товарів. Перегляд критеріїв ризику для товарів – це ще одна рекомендована зміна, яка, на думку респондентів, дозволить розробити індивідуальний підхід до кожного товару. Кілька опитаних підприємців пропонують взагалі скасувати процедуру попереднього митного оформлення, оскільки, за словами одного з них, «фірми завозять тільки ті товари, що замовляють».

При прийнятті попередніх рішень щодо митної вартості товарів, їх класифікації та походження найгостріші проблеми, за свідченням опитаних підприємств, – це необґрунтоване збільшення митної вартості товарів, корупція, значні терміни проведення експертиз, недостатня прозорість та відкритість процедури прийняття рішення з питань класифікації товарів працівниками митного органу.

Так, за словами учасників опитування, «митниця класифікує товар по більшому миту, а не по реальному коду УКТЗЕД», «коригування митної вартості ведеться в ручному управлінні за принципом максимального підняття за вказівкою високопосадовців», «перевага надається віднесенню товару до того коду, де більше ставка податку, незалежно від реального стану». Респонденти повідомляють про «відсутність доступу до митної бази», в зв'язку з чим «ніколи не знаєш, на скільки тобі підвищать ціну» та «підприємство несе значні фінансові витрати». Також підприємства вказують на часті випадки «неправомірної відмови митного органу визнавати контрактну ціну імпортованого товару, необґрунтовані підозри щодо її заниження» та вимоги надавати велику кількість додаткових документів при митному оформленні, зокрема «специфічних та некомерційних» документів.



Один респондент описує наступну ситуацію: «Працівники митниці деколи навмисно змушують декларантів змінювати митний код товарів на неправильний, зате з більшою митною ставкою. За результатом цього декларант сплачує більшу суму митних платежів і ще на нього ж складають митний протокол за нібито ухиляння від сплати митних платежів ті самі працівники митниці.»

Крім цього, респонденти зустрічаються із двояким трактуванням положень, яке, за їхніми словами, відбувається «завжди не на користь платника податків». На думку опитаних, саме митні органи мали б доводити необхідність завищення або зниження цін, тоді як станом на сьогодні доведення відповідності цін є відповідальністю імпортера. Неможливість завчасно передбачити митну вартість товару ускладнює для опитаних підприємств прогнозування витрат, пов'язаних із імпортними операціями, та збільшує обсяг попередньо запланованих витрати.

У випадку класифікації та митної оцінки товарів рекомендації учасників опитування зводяться до кількох основних змін: переходу до визначення митної вартості товару згідно з наданих підтверджуючих документів, скорочення переліку документів, необхідних для підтвердження ціни, законодавче обмеження термінів проведення експертизи товару, впровадження процедури попередньої оцінки митної вартості товарів. За словами опитаних підприємств, «для контрагентів вкрай важливим є питання прогнозованості і можливості попереднього прорахунку витрат». Зокрема, респонденти говорять про те, що слід «змінити та спростити класифікатор товарів» та змінити процедури таким чином, щоб зробити їх прозорими і виключити змогу продовжувати корупцію.

Також опитані імпортери та експортери очікують спрощення процедури перевірки коду та заборони «на підтвердження кожен раз коду товару по одному договору» та «відсутності схем та планів з вищестоящих органів митниці». Респонденти наголошують на необхідності підвищення професіоналізму та правового виховання працівників Державної митної служби та введення їх відповідальності за недотримання вимог митного кодексу. Митниця, на думку одного з опитаних, не повинна бути фіскальним органом, а має виконувати лише статистичні та контролюючі функції. Інший респондент додає: «Митниця повинна допомагати. Головною її задачею не повинно бути викачування грошей з підприємців в державний бюджет».

Під час оформлення та випуску товару підприємства зустрічаються із проблемою великої тривалості митного оформлення імпорту, що, за їхніми словами, «спричиняє труднощі з плануванням роботи складів розвантаження». На цьому етапі проходження митних процедур респонденти знову ж таки повідомляють про проблему відсутності доступу до митної цінової бази, на основі якої визначається митна вартість митним органом, та про завищення митної вартості імпортованих товарів. Один із респондентів стверджує, що при оформленні товару зустрічається «дуже багато такого, що дозволяє митниці двояко (на власний розсуд митника) трактувати положення і завжди не на користь платника податків».

Серед іншого, респонденти скаржаться і на невідповідне програмне забезпечення, що не дозволяє передавати файли великого розміру. Один із опитаних описує це так: «Документи виглядають нечітко, і ми змушені везти оригінали на митницю. Програма MD Office має незручний інтерфейс.» Виникають питання і до вимоги з боку митниці щодо обов'язкового знаходження товару на митному терміналі.

У цьому випадку опитані підприємства пропонують скоротити терміни митного оформлення товарів та спростити відповідні процедури. Зокрема, було надано рекомендацію перенести проходження санітарно-епідеміологічного контролю та Держстандарту після митного оформлення товарів та створити онлайн-



графік, де можна буде побачити залишок часу до оформлення машини або товару. На думку учасників опитування, слід «відкрити доступ до єдиної бази цін на аналогічні подібні товари для митників і декларантів». Вони стверджують, що це дозволить скоротити час на митне оформлення та зменшити кількість відмов. А дехто з опитаних вважає, що «митна цінова база не повинна бути вирішальним аргументом при визначенні рівня ціни».

Також було висловлено рекомендацію вдосконалити програму MD Office, для того, щоб вона могла працювати дистанційно, не вимагаючи безпосередньої присутності на митниці. Один із респондентів рекомендує «унеможливити невмотивоване та грубе втручання контролюючих органів за службовими листами з загальним формулюванням, без зазначення чітких причин.» За словами ще одного респондента, головна проблема полягає в тому, що «основним завданням митниці є гроші, а не підтримка підприємців. А повинна бути навпаки: спочатку підприємці, а потім – гроші.»

Опитані підприємства повідомляють про помітне зменшення проблем при проходженні аудиту після митного оформлення, ніж при попередніх митних процедурах. Проте і на цьому етапі виникають певні труднощі, такі як «зміна коду товару за наявності вже оформленої митної декларації», «різний підхід до одних і тих же вимог законодавства з боку митників та аудиторів» і «відсутність ініціативи з боку державних органів».

Через це опитані експортери та імпортери рекомендують «унеможливити зміну коду товару, який пройшов процедуру митного оформлення, якщо на момент подання декларації митний орган підтвердив код товару за наявності достатньої кількості документів, необхідних для однозначної класифікації товару». Крім цього, пропонувалося як «зробити кроки для впровадження пост аудиту в дію », так і скасувати його, оскільки, на думку одного із респондентів, «митниця повинна відповідати за свої дії в момент оформлення».

Говорячи про процедури, які відносяться до уповноважених учасників торговельної діяльності, учасники опитування вказують на проблеми бюрократизації, довготривалого оформлення дозвільних документів, відсутності митних брокерів та із поверненням податків у випадку реекспорту. Відповідні рекомендації респондентів – це скасування вимоги щодо обов'язкової доставки товарів на митницю при імпорті та щодо розміщення товарів у зону митного контролю при експорті, а також подолання бюрократизації та пришвидшення оформлення дозвільних документів.



Короткий підсумок:

Основні труднощі, які опитані підприємства зустрічали при митному оформленні, – це довга тривалість та складність процедури, хабарництво, так звані «плани» від керівництва митниці, значні терміни проведення експертиз, непрозоре визначення та завищення митної вартості товару. Респондентів турбує відсутність доступу імпортерів до митної бази та дwoяке, на їхню думку, трактування законодавства представниками митниці.

У зв'язку з цим опитані підприємства рекомендують спростити дозвільні процедури, пришвидшити терміни оформлення дозвільних документів, модернізувати систему на митниці та удосконалити механізми визначення митної вартості товарів.



Затримка вантажів на митниці – тенденції та причини

Певна частина опитаних підприємств повідомляє про випадки затримання деяких типів вантажу під час прикордонного контролю. Так, 13% підприємств, які мають імпорту, повідомили про затримання швидкопсувних вантажів на кордоні. Про те, що швидкопсувні товари затримують при експорті, повідомили і 6% експортерів.

Найбільш поширені причини затримки цих товарів, згідно з повідомленнями респондентів, – це зміна митної вартості, невідповідність стандартам якості, відсутність дозвільних документів та додаткові перевірки через відсутність маркування підтвердження походження товару. Також швидкопсувні вантажі, за свідченням імпортерів та експортерів, затримують через корупцію (хабарництво) та неузгодженість дій контролюючих органів та митниці. Державні органи, які затримують ці вантажі – це, як правило, Державна митна служба та Державна ветеринарна та фітосанітарна служба.

15% імпортерів також повідомляє про затримки контейнерних вантажів при імпорту, а 5% експортерів повідомляють про затримки цих вантажів при експорті. Затримання контейнерних вантажів найчастіше відбувається за ініціативи Державної митної служби, Державної екологічної інспекції, адміністрацій портів та Служби безпеки України.

Ці вантажі, за словами підприємств, затримують через зміну (зокрема, збільшення) митної вартості, зауваження до супровідних документів, специфікацію контейнерних перевезень. Однак, також респонденти вказували на такі причини, як корупція, «непрозорі процедури, які дозволяють рости корупції», «непрофесійність і мала обізнаність в кодах УКТЗЕД Державної екологічної інспекції» та «можливість шантажувати імпортера, ставлячи компанію в безвихідне становище в пункті пропуску».

Невелика частка експортерів (3%) та імпортерів (2%) повідомляють про затримання на митниці транспортних засобів з горизонтальним способом завантаження або вивантаження. Про затримання конвенціональних вантажів при імпорту чи експорті практично не повідомляється. Крім цього, деякі респонденти наголосили, що ймовірність затримання вантажу під час прикордонного контролю залежить не від способу його перевезення, а від товару, який перевозиться. Товари, які ймовірно можуть затримати на кордоні, – це, згідно з опитаними підприємствами, ті, які потребують ліцензій на ввезення та використання, товари військового та подвійного призначення, спиртово-горілчані та тютюнові вироби тощо.

За словами одного респондента, підставами для огляду товарів при експорті найчастіше є «дані, вказані декларантом, наприклад, надзвичайно висока вартість вантажу при його невеликій вазі». «При імпорту, – стверджує респондент, – ситуація дещо змінюється, оскільки залежить від багатьох факторів, наприклад, від розташування митного посту і, відповідно, засобів контрабанди, які найчастіше використовуються в даному регіоні. Наприклад, при перевезенні вантажів морським шляхом у контейнерах, огляд складає майже 100%, оскільки таке транспортування найчастіше використовується для контрабанди або зниження митної вартості імпортованих товарів. Також велику роль відіграє постійно обновлювана система митних ризиків, при якій може проводитися раптова перевірка певних видів транспорту.»

Контейнерні вантажі досить часто піддаються огляду з боку митниці та інших органів, які здійснюють прикордонний контроль, згідно із опитаними підприємствами. Так, 20% підприємств, що мають імпорту, повідомляють про часті огляди контейнерних вантажів при імпорту, тоді як 13% підприємств, що мають експорт, повідомляють про огляд цих вантажів при експорті. Ці огляди відбуваються на вимогу митниці,



адміністрації портів, Державної ветеринарної та фітосанітарної служби та органів, що здійснюють екологічний та радіологічний контроль. Це, за словами підприємств, може бути як випадковий контроль (згенерований системою аналізу та управління ризиками), так і з метою перевірки правдивості даних в інвойсі, при наявності запитів щодо супровідних документів та через хабарництво.

Також деяка частка імпортерів (7%) та експортерів (6%) повідомляє про те, що на митниці часто оглядають швидкопсувні товари – як правило, за вимогою Державної ветеринарної та фітосанітарної служби, Державної митної служби, Головної державної фітосанітарної інспекції, Державної екологічної інспекції та Державної санітарно-епідеміологічної служби. Приводом для перевірок, згідно із опитаними підприємствами, виступає контроль якості, зміна митної вартості товару, запити до супровідних документів, а також хабарництво.

6% імпортерів та 5% експортерів повідомляють про огляд на митниці транспортних засобів з горизонтальним способом завантаження або вивантаження, в той час як менше двох відсотків як експортерів, так і імпортерів повідомляють про огляд при імпорті та експорті конвенціональних вантажів.

Короткий підсумок:

Частина підприємств повідомляє про затримки вантажів на кордоні, у тому числі швидкопсувних товарів. Серед причин затримок – зміна митної вартості товарів, невідповідність стандартам якості, відсутність дозвільних документів та додаткові перевірки. Також підприємства повідомляють про затримку товарів через корупцію та неузгодженість дій контролюючих органів та митниці.



Оцінка механізму визначення митної вартості товару

Підприємства, що взяли участь в опитуванні, поділяються на дві практично рівні половини щодо розуміння існуючого механізму визначення митної вартості. Так, 48% учасників опитування повідомили, що не розуміють цього механізму, тоді як 52% опитаних сказали, що вважають його зрозумілим. Між підприємствами, які мають лише експорт, лише імпорт та як експорт, так і імпорт, немає помітної різниці в оцінці механізму визначення митної вартості: від 52% до 56% респондентів у кожній категорії повідомили про те, що вважають його зрозумілим. Проте певна різниця в розумінні механізму визначення митної вартості товарів була зафіксована серед підприємств різного розміру. В той час як фактично однакові частки малих та великих підприємств – 61% та 62% – повідомили, що розуміють, як визначається митна вартість, у категорії середніх підприємств цей відсоток менший: 44%.

Серед представників різних галузей промисловості найбільш проблемним питання визначення митної вартості є для сільськогосподарських підприємств: двоє із трьох підприємств цього сектору не розуміють механізму визначення митної вартості. Найвищий відсоток респондентів, для яких цей механізм є зрозумілим – у машинобудуванні (59%) та легкій промисловості (57%).

Короткий підсумок:

Половина опитаних сказали, що розуміють механізм визначення митної вартості товарів, тоді як інша половина – ні. Найменша частка опитаних, що розуміють цей механізм, – серед підприємств середнього розміру, а також серед сільськогосподарських підприємств.



Труднощі в реалізації методів визначення митної вартості

Учасники опитування описали, з якими труднощами їм доводиться зустрічатися при реалізації різних методів визначення митної вартості товарів: при основному методі (за ціною договору), за ціною ідентичних та подібних (аналогічних) товарів, на основі віднімання та додавання вартості та при резервному методі.

Проблема, яка найчастіше виникає в опитаних підприємств при реалізації основного методу визначення митної вартості товарів, при якому вартість визначається на основі договору (контракту), – це те, що на практиці цей метод не працює: за словами підприємців, митниця встановлює вартість товару самостійно або вимагає додаткових документів, не передбачених законом. Як часто повідомляють опитані підприємці, поширеною практикою на митниці є те, що договори із ціною товару фактично не визнаються. «Як правило, дуже рідко митні органи оформлюють за ціною контракту,» – говорять опитані.

Натомість, митні органи визначають вартість товарів, що перетинають кордон, виходячи із бази даних цінової інформації Державної митної служби. Як повідомив один респондент, «вартість товару порівнюють із вартістю, яка зазначена в митній базі, доступ до якої має лише митниця.» При цьому, за словами опитаних підприємств, при митній оцінці товару не враховуються коливання курсу валют та ідентичність товару. Крім цього, за свідченням опитаних, «суб'єкт ЗЕД не має права бачити цінову базу на подібні товари в ситуації визначення митної вартості», не можливо оформити вантаж за ціною суб'єкта ЗЕД, а «лише за ціною митниці», що в подальшому не дозволяє отримати товар за іншими цінами.

Один з учасників опитування так описує цю ситуацію: «Проблемою, пов'язаною з визначенням митної вартості є недовіра з боку органів митної служби до суми, зазначеної в контракті або комерційному інвойсі. Митні органи декларують свою митну вартість товару, посилаючись на “якусь” базу даних, яка є тільки у них і її нема у відкритому доступі. Таким чином неможливо визначити митну вартість товару заздалегідь, що призводить до корупційної складової.»

Це обмежує імпортерів у можливості торгуватися та купувати товар за вигіднішою ціною, оскільки митна вартість товару буде збільшена до базової. Респонденти повідомляють, що на митниці «не враховується знижка для суб'єкта ЗЕД при покупці товару за домовленістю з Відправником». Такі умови не влаштовують імпортерів, які наголошують, що «існує можливість торгування з продавцем». Як зазначають опитані, «кожна угода – це дуже індивідуально, а отже і цілі угоди можуть бути індивідуальними.» «Незалежно від методу, який застосовується, – митна вартість встановлюється така, яка необхідна митним органам,» – підсумовує один учасник опитування.

Пов'язана із цим проблема – це те, що для підтвердження митної вартості товару на митниці вимагають документи, які продавець не згідний надавати, оскільки вони містять розрахунки вартості товару, що становить комерційну таємницю. Опитані підприємства повідомляють, що від них вимагаються «прайси та довідки від продавця, а також довідки від ТПП щодо підтвердження митної вартості». За свідченням респондентів, «митниця вимагає представлення документів, які становлять комерційну таємницю іноземних підприємств-виробників (наприклад, калькуляція собівартості виробництва товарів), а також інформацію про пов'язані особи. За 12 років був єдиний випадок, коли ми змогли отримати цю інформацію». Проте і за умови надання додаткових документів не завжди вдається довести вартість товару, згідно із словами деяких підприємств: «Митниця визначає вартість самостійно. Додаткові документи не визнаються».



В результаті, митниця на практиці замінює основний метод визначення вартості товару іншими методами, які полягають у використанні орієнтовних цін: згідно з опитаними підприємцями, відбувається «встановлення більшої ціни, ніж контрактна, на підставі цін на подібні товари зі схожими характеристиками.» Через це, за словами респондентів, підвищується митна вартість товару. «Дуже часто митниця змінює метод визначення митної вартості за першим методом на другий [за ціною ідентичних товарів], третій [за ціною аналогічних товарів], шостий [резервний], посилаючись на формальні підстави, в той час як реальною причиною є підвищення митної вартості товарів,» – говорить один із учасників опитування.

Ціна ідентичних товарів також не завжди є об'єктивним критерієм визначення митної вартості, на думку опитаних підприємств. Насамперед, буває досить важко знайти ідентичні товари. Як кажуть респонденти, «для митниці автомобіль Мерседес і Таврія – це ідентичні товари». Крім цього, ідентичні товари можуть мати різні складові. Як пояснює один із опитаних підприємців, «один верстат однієї моделі може мати різну комплектацію та від різних виробників, що не визначається специфікацією». Іншою проблемою є те, що не враховуються окремі домовленості між покупцями та продавцями, а також знижки та спеціальні оптові ціни. На це, за словами респондентів, «не звертають жодної уваги», «знаходять найбільш дорогі ідентичні товари» і «визначають митну вартість від найвищої ціни, яка була ввезена в Україну».

Як зазначають учасники опитування, при застосуванні методу визначення вартості за ціною ідентичних товарів, «ціна приймається митниками без урахування особливостей товару, на підставі незрозумілих висновків і завжди з метою необґрунтованого збільшення вартості». В результаті опитані підприємства скаржаться на складність та непрозорість процедури визначення митної вартості та наявність «колізій із нормативно-правовими актами».

Подібні проблеми виникають у підприємств і при визначенні митної вартості товару за ціною подібних (аналогічних) товарів. У цьому випадку учасники опитування також повідомляють про завищення митної вартості, вимогу надати необов'язкові документи (такі як прайс-лист, комерційна пропозиція, калькуляція вартості, сертифікат походження), недоступність та ненадійність митної бази. У цілому, респонденти говорять про те, що методологія визначення вартості за методом аналогічних товарів недостатньо зрозуміла та непрозора. Вони скаржаться на «значні витрати часу для узгодження» та «затримку в оформленні товарів». Один респондент додає: «За рішенням митниці, вони можуть визнавати подібними ті товари, що не мають між собою нічого спільного, і головне, що це робиться не прозоро, ми ні пояснити, ні спростувати це рішення на момент оформлення не можемо.»

Респонденти називають порівняно менше труднощів, пов'язаних із методами визначення митної вартості товару на основі віднімання або додавання (обчислення) вартості, переважно повторюючи вищевказані проблеми. Крім цього, один респондент повідомив, що при обчисленні вартості товару на митниці «завжди додають платежі, яких не було, наприклад: страхування, експедирування на території України, інше». Також інший опитаний вказав на те, що на митниці кожного разу вимагають від постачальника калькуляцію собівартості. «Багато постачальників просто відмовляються це робити з першого разу,» – стверджує цей респондент.

Декілька опитаних підприємств повідомляють про проблеми при резервному методі визначення митної вартості товару. Так, за словами одного із респондентів, митні коди української класифікації товарів ЗЕД не збігаються з кодами Європейського Союзу, що ви створює проблеми для імпортерів. Інший респондент описує випадок, коли організація завезла зразок товару за високою ціною, а митниця «вважає цю ціну



"нормальною" на велику партію товару, не враховуючи кількість та ціну доставки». Ще одна описана респондентами ситуація – це прирівнювання товарів, що імпортуються сьогодні з Російської Федерації, до курсу долара. Митниця, за словами опитаних, вимагає ввозити товари по ціні в доларах, яка значно змінилася протягом останніх двох років.

Короткий підсумок:

За повідомленнями частини респондентів, метод, при якому вартість товару визначається на основі договору (контракту), не працює на практиці, тобто митниця встановлює вартість товару самостійно або вимагає додаткових документів, не передбачених законом. За словами опитаних, митниця на практиці замінює основний метод визначення вартості товару іншими методами, через що підвищується митна вартість товару. Занепокоєння підприємств викликає і те, що при митній оцінці товару не враховуються коливання курсу валют, а суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності не має можливості порівняти ціну із подібними товарами, оскільки не має доступу до цінової бази.



Оцінка нетарифних заходів та рекомендації щодо їх спрощення

Опитані підприємства висловили низку рекомендацій для зміни нетарифних заходів, що застосовуються до імпортерів та експортерів. В основному, респонденти говорять про необхідність спрощення митних процедур, скорочення переліку дозвільних документів та скорочення часу оформлення на митниці.

Респонденти, зокрема, повідомляють про те, що чинне законодавство «встановлює систему надмірного контролю та зайвих перевірок». За словами опитаних, «існує ряд дозвільних документів, які дублюють один одного, а на їх отримання витрачається зайвий час та кошти». Один із респондентів ілюструє це на прикладі ветеринарно-санітарного контролю: «Згідно діючого порядку для отримання міжнародного сертифікату експортер повинен замовити відбір проб, взяти інспектора з іншого району, привезти його для відібрання проб та відвезти зразки в обласну лабораторію для випробувань. Потім через декілька днів знову з'їздити до обласної лабораторії отримати протокол з результатами іспитів. Після чого треба їхати до районної інспекції, щоб на основі результатів іспитів виписати ветеринарний сертифікат форми №2. А вже після цього тільки під час митного оформлення вантажу в режимі «експорт» служба державного ветеринарно-санітарного контролю та нагляду на державному кордоні та транспорті обмінює сертифікат форми №2 на експортний міжнародний ветеринарний сертифікат. Таким чином, наприклад, під час оформлення сертифікату в одному з районів Київської області експортер повинен двічі з'їздити в Білу Церкву та двічі до Києва. Тобто процедура заповнення ветеринарного свідоцтва форми №2 є формальною. Під час вивезення об'єктів державного ветеринарно-санітарного контролю та нагляду за межі території України оформлюється міжнародний ветеринарний сертифікат, дані до якого просто переносяться з ветеринарного свідоцтва форми №2.»

Тому підприємства рекомендують скоротити терміни оформлення фітосанітарного сертифікату та проводити оформлення ветеринарного сертифікату у місці відвантаження на підставі позитивного протоколу випробувань. Це, на думку опитаних, дозволить протидіяти корупції та бюрократії при оформленні цих документів. Згадану проблему із оформленням ветеринарного свідоцтва пропонують вирішити таким чином: «Вважаємо, що необхідно скасувати вимогу оформлення ветеринарного свідоцтва форми №2 для вантажів, які підлягають подальшому вивезенню за межі України, та уповноважити відповідних ветеринарних інспекторів на підставі висновків ветеринарної експертизи оформлювати на такі вантажі відразу міжнародні ветеринарні сертифікати».

У цьому ж ключі опитані підприємства вважають за потрібне дозволити використання іноземного сертифікату для імпортного обладнання «як документа, який підтверджує відповідність більш жорстким нормам технічних регламентів (наприклад, європейських)». Крім скорочення переліку необхідних документів та погоджень, опитані підприємства очікують і скорочення часу очікування на митниці.

Серед іншого, опитані підприємства запропонували спосіб вдосконалити експертизу сільськогосподарської продукції та наблизити її до світових стандартів: «Пропонуємо організувати у кожному обласному центрі України на базі колишніх інспекцій сільського господарства лабораторії для проведення експертиз з визначення показників безпечності, якості сільгосппродукції, наявності або відсутності в них ГМО, здійснити їх акредитацію за сучасними міжнародними стандартами та у відповідності до системи управління безпечністю харчових продуктів (НАССР), а також розробити систему обов'язкових аналізів сільськогосподарської продукції сільгоспвиробників на показники безпеки. Також необхідно на міжнародному рівні наділити такі інспекції функціями міжнародних сюрвейерів, висновки



експертиз яких визнавалися б по всьому світу, а послуги б надавалися на замовлення суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності».

Деякі респонденти повідомили, що хотіли б мати можливість оформляти дозвіл на імпорт підкарantinних товарів шляхом подачі електронних заяв. Також респонденти вважають за потрібне зробити процедуру відшкодування ПДВ доступною в електронному вигляді для того, щоб уникнути втручання податкових інспекторів та запобігти хабарництву. Електронні послуги на митниці, на думку респондентів, повинні включати електронний обмін інформацією між державними органами та відміну необхідності дублювати електронні документи паперовими.

Важливим питанням для імпортерів є валютний депозит, який учасники опитування пропонують відмінити. Такий крок обґрунтовується тим, що ці депозити збільшують витрати імпортерів та підвищують ціну імпортного товару. За словами респондентів, це відбувається через те, що перед закупівлею товару кошти для застави вносяться в банк, а імпортер не отримує відсотків за цим депозитом. Відміна імпортного депозиту, на думку опитаних, дозволить підприємствам не «заморожувати» коштів на банківських рахунках та зменшити ціну за ввезений товар.

Говорячи про заходи, пов'язані із валютним регулюванням, респонденти особливо наголошують на необхідності відміни або обмеження норми про обов'язковий продаж іноземної валюти, отриманої експортерами. Ця вимога, за словами опитаних, позбавляє підприємства «робочого капіталу, обмежує експортні можливості підприємств і цілих галузей економіки». За словами одного респондента, «нічого, крім корупції існуючий порядок в собі не несе. З підприємства держава повинна брати тільки податки». На думку цього респондента, обов'язковий продаж іноземної валюти «надає підприємствам збитків. Втрачає і підприємство, і держава». Такі ж аргументи наводять й інші учасники опитування: «через знецінення гривні спостерігається поступове зниження платоспроможності підприємства, що унеможливорює процес оновлення основних фондів підприємства і знижує конкурентноспроможність суб'єкта господарювання ЗЕД на світових ринках».

Запропоновані заходи, які, на думку респондентів, вирішать цю проблему, – це збільшення граничного терміну надходження валютної виручки до 180 днів, зменшення норми обов'язкового продажу валютної виручки до 50% або 25% та вирівнювання офіційного курсу валют із курсом, що використовується при обміні.

Крім цього, досить багато респондентів зазначали, що потрібно відмінити екологічний та утилізаційний збір. Цей збір був відмінений у 2015 році⁶, але значна частка респондентів включала таку рекомендацію, підкреслюючи, що відповідний крок зменшить корупційні ризики та скасує процедуру, яка, за їх словами, не виконувала свого призначення – тобто отримані кошти не спрямовувалися на захист навколишнього середовища.

Деякі опитані підприємства вважають, що вітчизняним виробникам слід забезпечити пільги – це, на їх думку, підтримає місцевих виробників. Окремі респонденти висловлювали потребу у допомозі з боку держави у просуванні експорту та вивченні попиту на закордонних ринках, а також у підтримці розвитку нових технологій. Ще один бажаний інструмент державної підтримки – експортні кредити – був названий підприємствами, які скаржаться на високу вартість кредитних ресурсів в Україні, що, за їхніми словами,

⁶ 18 березня 2015 року Кабінет міністрів України скасував постанову №915 "Про впровадження системи збирання, заготівлі та утилізації відходів як вторинної сировини" та ліквідував державне підприємство "Укресресурси" <http://tsn.ua/groshi/v-ukrayini-skasovali-utilizaciyniy-zbir-416171.html>



«стримує розвиток підприємств і робить їх неконкурентними на зовнішніх ринках». Частина опитаних зазначила, що потребує більш прозорого та зрозумілого визначення вартості імпортованих товарів.

Також імпортери та експортери наголошують на важливості отримання необхідної інформації. Інформація, за їхніми словами, повинна бути доступною і зрозумілою, подаватися у вигляді коротких тез або пунктів. Це, на думку респондентів, збереже час та матеріальні ресурси і зробить процедури на митниці максимально прозорими і легкими.

У цілому, респонденти висловлювались за те, щоб із митниці були зняті функції контролю здійснення нетарифних заходів та за зменшення впливу нетарифних заходів. Як зазначив один респондент, «Нетарифні заходи приводять до розриву між внутрішніми та світовими цінами, що значно ускладнює застосування зовнішньоторговельних механізмів, і виникає сприятливе середовище для тінізації операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності». Подібну думку висловив представник іншого підприємства: «Вважаю більш необхідним застосування тарифних методів регулювання, оскільки нетарифні методи є менш відкритими, ніж митні податки, а тому надають державним органам більше влади при здійсненні економічної політики».

Короткий підсумок:

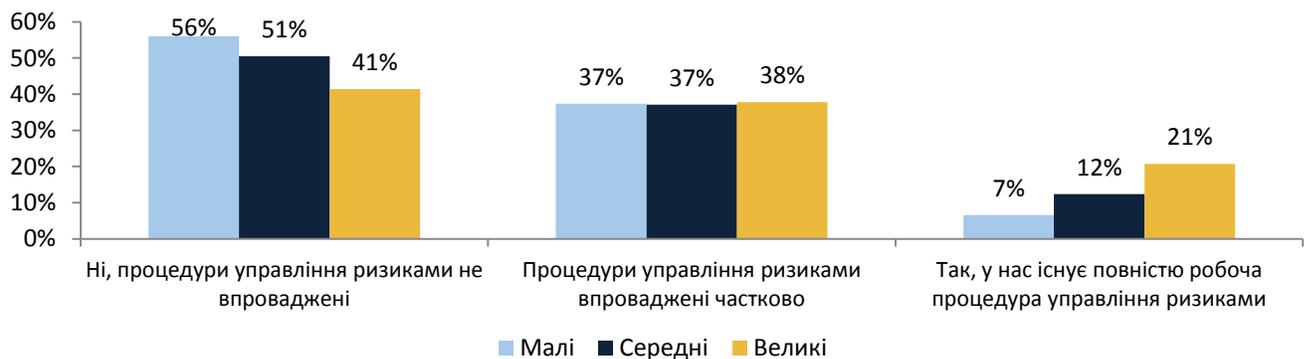
При оцінці нетарифних заходів частина респондентів висловила думку, що із митниці повинні бути зняті функції контролю здійснення нетарифних заходів, а вплив нетарифних заходів повинен бути меншим. Також підприємства рекомендують скоротити перелік необхідних документів та погоджень, та зменшити час очікування на митниці. Серед інших рекомендацій – практичне введення електронного врядування на митниці та скасування валютних депозитів.



Управління ризиками при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

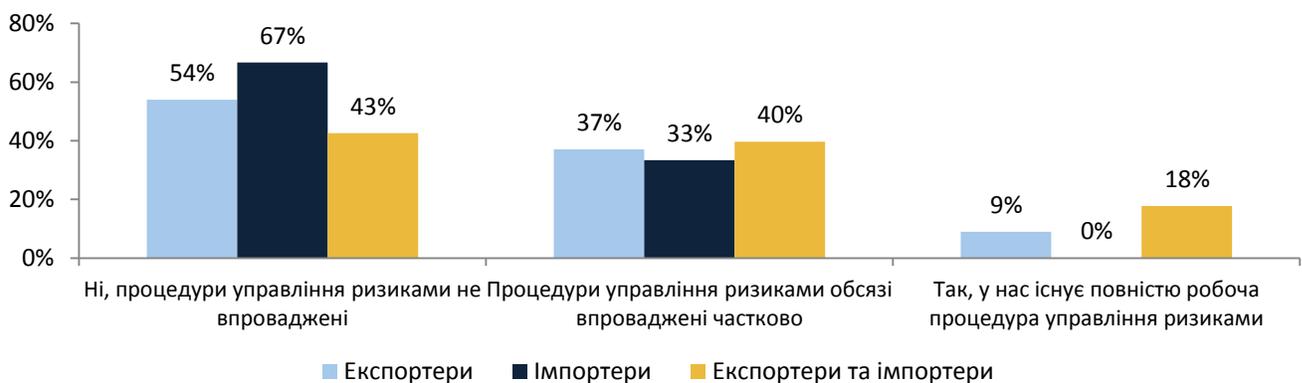
Невелика частка опитаних підприємств (14%) повідомили, що користуються повністю робочою процедурою управління ризиками. Решта підприємств або не впровадили системи управління ризиками (47% опитаних), або впровадили її частково (39%). При цьому спостерігається деяка залежність між розміром підприємства та наявністю процедур управління ризиками: більші підприємства більш ймовірно матимуть такі процедури. Зокрема, 21% опитаних великих підприємств повідомили, що впровадили робочу систему управління ризиками, тоді як серед підприємств середнього розміру цей відсоток зменшується до 12%, а серед малих підприємств – до 7%.

Рис. 16. Наявність процедур управління ризиками (за розміром підприємств)



При порівнянні підприємств різних галузей, найвищий рівень впровадження процедур управління ризиками спостерігається у харчовій промисловості: частки підприємств цієї галузі, які повністю (18%) та частково (42%) використовують процедури управління ризиками, перевищують частку тих, які не впровадили такі процедури (40%). Також системи управління ризиками порівняно більше поширені у сільському господарстві та у металургійній промисловості. 18% опитаних металургійних підприємств та 21% сільськогосподарських повідомили, що повністю впровадили процедури управління ризиками, тоді як 29% підприємств металургії та 29% сільського господарства впровадили ці процедури частково.

Рис. 17. Наявність процедур управління ризиками (за типом діяльності підприємств)



Підприємства-імпортери рідше користуються процедурами управління ризиками, ніж ті підприємства, які мають експорт. Так, двоє з трьох опитаних підприємств, які здійснюють лише імпорт, взагалі не впроваджували процедури управління ризиками, тоді як решта впровадили ці процедури частково. Жодне із таких підприємств не має повністю робочої системи управління ризиками. Разом з цим, 9% підприємств,



що здійснюють лише експорт, та 18% тих, що мають як експорт, так і імпорт, повідомили, що користуються повноцінною процедурою управління ризиками. Відповідно, серед цих підприємств менше таких, що не мають жодних процедур контролю за ризиками, порівняно із тими підприємствами, що мають лише імпорт. Відповідні частки становлять 54% для підприємств, що займаються виключно експортом, та 43% для тих, що мають експорт та імпорт.

Короткий підсумок:

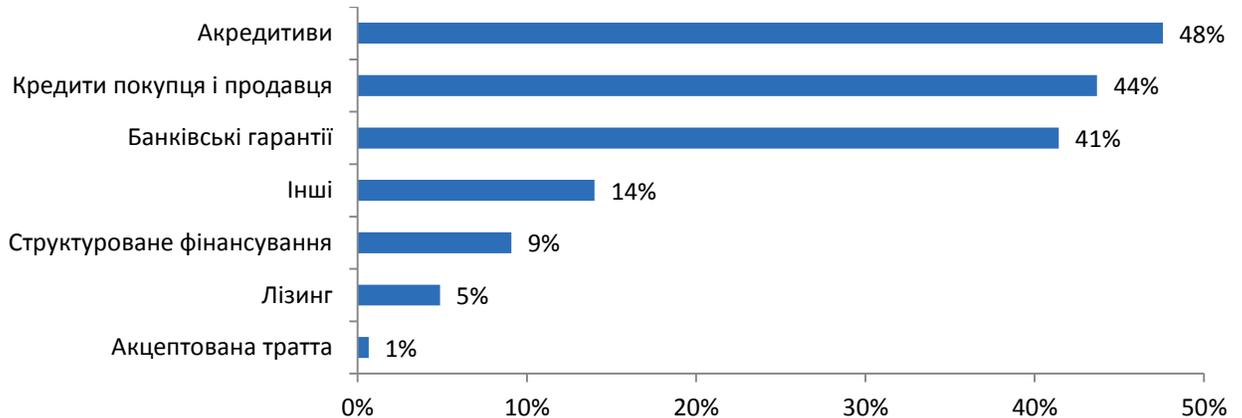
Половина опитаних підприємств частково або повністю впровадили систему управління ризиками. Зокрема, у кожного п'ятого великого підприємства діє повністю робоча система управління ризиками.



Інструменти фінансування міжнародної торгівлі

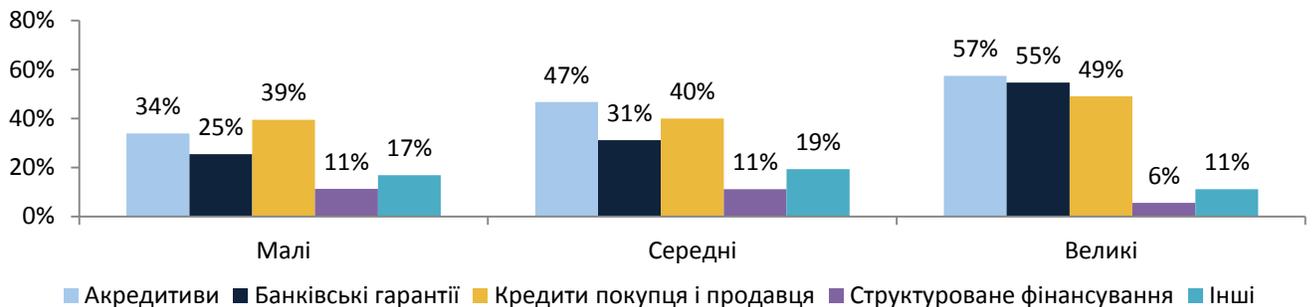
Серед різних інструментів фінансування міжнародної торгівлі опитані підприємці найчастіше використовують акредитиви (про це повідомили 48% респондентів), кредити покупця і продавця (44%) та банківські гарантії (41%)⁷. Значно рідше використовується структуроване фінансування (цим інструментом користуються 9% опитаних), лізинг та акцептовані тратти. Також 14% опитаних підприємств повідомили про те, що не користуються жодними із перелічених інструментів, натомість розраховуючись передоплатою (сплачуючи повну або половину суми) та післяплатою.

Рис. 18. Інструменти фінансування міжнародної торгівлі



Великі підприємства частіше користуються інструментами фінансування міжнародної торгівлі, ніж малі та середні фірми. Так, більше половини (57%) опитаних великих підприємств використовують акредитиви, тоді як відповідна частка середніх підприємств становить 47%, а малих – 34%. Також більше половини (55%) великих підприємств повідомили, що фінансують міжнародну торгівлю за допомогою банківських гарантії. Решта опитаних підприємств користуються цим інструментом меншою мірою: 31% середніх та 25% малих підприємств. Різниця між великими та малими підприємцями у використанні кредитів покупця і продавця менш значуща. Практично рівні частки малих та середніх підприємств (відповідно 39% та 40%) використовують цей інструмент, тоді як серед великих підприємств ця частка становить 49%.

Рис. 19. Використання трьох найпоширеніших інструментів фінансування міжнародної торгівлі (за галузями підприємств)



Підприємства, які здійснюють експорт та імпорт, частіше користуються різноманітними інструментами фінансування міжнародної торгівлі, ніж ті підприємства, що мають лише імпорт або лише експорт. Це,

⁷ У цьому запитанні респонденти могли обирати кілька відповідей.



зокрема, виявляється у користуванні кредитами покупця та продавця: їх використовують 48% підприємств з імпортом та експортом, 45% підприємств, що мають лише імпорт, та 32% підприємств, які мають лише експорт. Дещо більше підприємств з імпортом та експортом також користуються акредитивами: 50% порівняно із 44% тих, що мають лише експорт та 41% тих, що мають імпорт. Певна різниця спостерігається і в користуванні банківськими гарантіями: ці інструменти використовують 32% імпортерів, 37% експортерів та 44% підприємств, що займаються як імпортом, так і експортом.

Підприємства окремих галузей різною мірою користуються трьома найпоширенішими інструментами фінансування міжнародної торгівлі: акредитивами, банківськими гарантіями та кредитами покупця і продавця. Сільськогосподарські підприємства частіше користуються кредитами покупця і продавця (про це повідомили 45% опитаних сільськогосподарських підприємств). Представники харчової промисловості рівною мірою використовують як кредити покупця і продавця (53%), так і акредитиви (51%). Акредитиви переважають у машинобудівній галузі (ними користуються 55% підприємств цього сектору), тоді як у металургії 55% опитаних використовує банківські гарантії, що дещо більше, ніж відсотки тих підприємств галузі, що використовують два інші інструменти. У легкій промисловості практично рівні частки підприємств (від 33% до 37%) використовують усі три види інструментів фінансування міжнародної торгівлі.

Короткий підсумок:

Акредитиви, кредити покупця та продавця та банківські гарантії є найпоширенішими інструментами фінансування міжнародної торгівлі. Із зменшенням розміру підприємства зменшується ймовірність того, що воно користується інструментами фінансування міжнародної торгівлі.



Труднощі при оформленні страхування

Опитані підприємства переважно не відчували труднощів під час оформлення страхування. Лише 5% опитаних повідомили про певні проблеми, які вони зустріли. Це, зокрема, значні часові та фінансові витрати при страхуванні. Фінансові витрати виявляються, зокрема, у «завищеній вартості» товару, яка «враховується при оформленні товару на митниці». Витрати часу з'являються через затяжні адміністративні процедури: «подача даних в різні структури, органи управління та інше, через що втрачається робочий час». Один респондент скаржиться на «незрозумілий механізм» оформлення страхування, що спричиняє, за словами респондента, затягування термінів до однієї або півтори діб та втрати фінансів до 5% вартості вантажу.

Також опитані підприємства повідомляють про окремі проблеми при оформленні різних видів страхування. При страхуванні наземного транспортного засобу говорять про те, що законодавство за деякими коефіцієнтами (парк транспортних засобів, тривалість дії поліса) «застаріло та розходиться з практикою» та недостатньо деталізоване щодо системи «бонус-малус». Проблемою назвали і те, що страхові поліси прив'язані до термінів обов'язкового технічного контролю автомобілів, та що Моторне (транспортне) страхове бюро України володіє важелями «для фактичного впливу на ринок автоцивілок в обхід законодавства». При страхуванні іпотеки труднощі у респондентів викликало те, що страховий платіж неможливо було поділити на кілька частин, а при обов'язковому страхуванні відповідальності суб'єктів перевезення небезпечного вантажу – те, що у разі наявності декількох пунктів перевантаження необхідного вантажу потрібне обов'язкове повторне страхування.

Крім цього, респонденти повідомляють про труднощі при настанні страхового випадку. Один респондент повідомляє про «повну неготовність страховальників компенсувати витрати за договором, відсутність простої та відпрацьованої процедури захисту інтересів застрахованого». За словами іншого респондента, «на даний момент страхування аграрного бізнесу несе за собою величезні затрати, але в результаті яких умови страхування унеможливають виплати у разі настання будь-якого страхового випадку».

Короткий підсумок:

Невелика частка опитаних повідомляє про певні проблеми при оформленні страхування. Зокрема, це значні фінансові та часові витрати при страхуванні, застарілість законодавства, неготовність страховальників компенсувати витрати при настанні страхового випадку та про тиск з боку Моторного (транспортного) страхового бюро України.



Труднощі при здійсненні або отриманні міжнародних платежів

Досить багато опитаних підприємств зустрілися з певними труднощами при здійсненні чи отриманні міжнародних платежів – про це повідомили 24% учасників опитування. Основна частина труднощів зумовлена регулюванням Національного банку стосовно купівлі та продажу валюти. Так, підприємства-імпортери повідомляють, що купівля в уповноважених банках для здійснення платежів іноземному партнеру за товар у спланований термін є «вкрай проблематичною». За словами респондентів, процедура купівлі іноземної валюти для сплати імпортних контрактів вимагає відволікання оборотних коштів на значний час – від чотирьох до шести днів. Якщо контракт передбачає стовідсоткову передоплату, повідомляють респонденти, то це, у свою чергу, затримка платежів затримує надходження сировини та необхідних товарів чи обладнання. А при необхідності оплачувати товари заздалегідь підприємства несуть значні фінансові втрати через те, що не можуть вчасно купити іноземну валюту (це стосується, зокрема, морських перевезень).

Експортери ж скаржаться на необхідність обов'язкового продажу 75% валютних надходжень за експортними операціями. В цей же час, повідомляє один із респондентів, неможливо вчасно та за встановленим офіційним курсом купувати валютні кошти для розрахунків з іноземними постачальниками. Це, за його словами, «ставить взагалі під питання доцільність експорту. Встає питання заміни експорту внутрішнім продажем по Україні».

Представник одного із вітчизняних виробників у сфері машинобудування повідомляє про декілька проблем підприємства, які виникли у результаті змін валютного регулювання, прийнятих на початку 2015 року. Серед них – збільшення термінів купівлі іноземної валюти, що «заморожує обігові кошти підприємства та посилює їх дефіцит», значний відсоток (75%) обов'язкового продажу валюти, яка надійшла за продукцію, що «призводить до нестачі валютних коштів для закупівлі імпортних матеріальних ресурсів», а також обмеження на розмір авансових платежів в іноземній валюті за імпортом товарів за зовнішньоекономічними договорами, яке «створює для підприємства додаткові труднощі при закупівлі імпортних комплектуючих виробів». Вказані зміни не дозволяють підприємству «своєчасно забезпечувати виробництво необхідними імпортними матеріальними ресурсами та стримують нарощення обсягів виробництва,» – говорить респондент.

У деяких підприємств також виникали проблеми із документами, що пов'язані із міжнародними платежами. Один респондент, зокрема, повідомив, що «отримання довідки в Державній фіскальній службі потребує 5 робочих днів, після цього документи направляються до НБУ ще на 4 дні. Якщо потрібно купувати валюту, також потрібно чекати 4 дні». Всі ці обмеження в часі, згідно із респондентом, не дають змоги спланувати рух грошових коштів для того, щоб їх раціонально використовувати та виконувати зобов'язання перед контрагентами.

Крім цього, опитані підприємства повідомляють про те, що для здійснення міжнародних платежів від них вимагають великої кількості додаткових довідок. При цьому, за словами респондентів, багато довідок видають на платній основі, «а термінове їх отримання збільшує оплату в 2-3 рази». Ускладнює діяльність підприємствам обов'язковість укладання контрактів, «навіть при оплаті власною валютою незначних послуг», як повідомляють опитані. Виникають проблеми з курсом валют: його не лише важко передбачити, але і різниця між офіційним та міжбанківським курсом – досить значна. Це призводить до того, що підприємці купують валюту за однією ціною, а продавати змушені за іншою.



Також опитані підприємці зустрічаються із обмеженнями для оплати операцій в іноземній валюті. У зв'язку з цим респонденти висловили пропозицію «відмінити постанову яка передбачає проводити розрахунки та платежі за договорами зовнішньоекономічної діяльності з однієї банківської установи». На думку респондента, «це бюрократія та кабала для підприємців». Підприємці, за словами респондента, мають самі робити вибір, з якого банку робити міжнародні платежі – за принципом «Де нижчий курс продажу валюти – там її і беремо».

Такі обмеження на операції із іноземною валютою перешкоджають розвитку бізнесу, сповільнюють операції та ставлять під загрозу зовнішньоекономічну діяльність підприємств. Через це деякі із опитаних стверджують, що найбільшою проблемою у здійсненні міжнародних платежів є НБУ, «бо він не має уяви як ламається бізнес, коли безпідставно знецінюється гривня». Інший респондент так описує значний масштаб проблеми: «Законотворець вирішує проблеми валютного ринку та проблеми економіки, а саме повну відсутність інвестиційного клімату, простоти та прозорості ведення бізнесу в Україні, по-перше, – за рахунок виробників та бізнесу загалом, а також суттєво обмежують швидкість руху робочого капіталу для вирішення потреб бізнесу на внутрішньому, зовнішньому ринках. Обов'язковий продаж валюти приносить підприємствам збитки. А той факт, що суттєво обмежено можливість придбання валюти по зобов'язаннях перед нерезидентами, не контролюються інфляційні процеси – губить підприємства, робочі місця, зводить нанівець те, що відбудовується роками.»

Короткий підсумок:

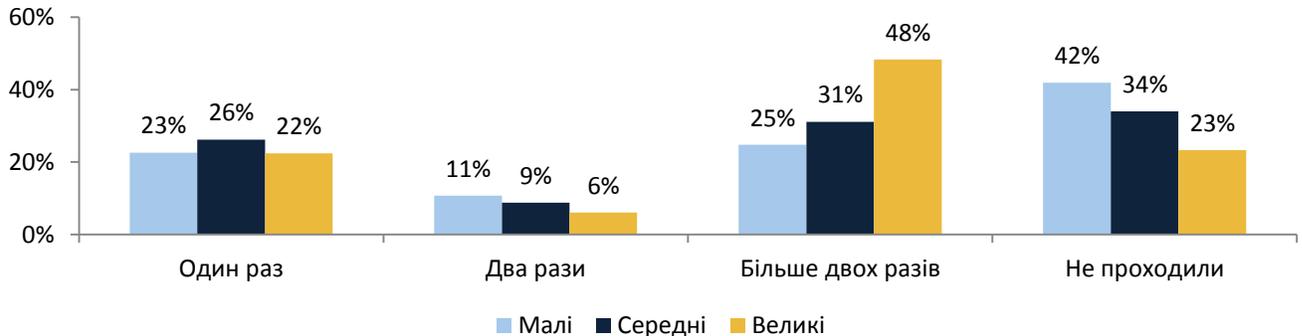
Кожен четвертий респондент повідомляє про певні труднощі при здійсненні чи отриманні міжнародних платежів. Процедура купівлі іноземної валюти для сплати імпорتنих контрактів вимагає відволікання оборотних коштів на значний час, що затримує платежі. Разом з цим, проблемою для експортерів є необхідність обов'язкового продажу більшої частини валютних надходжень за експортними операціями.



Навчання з питань, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності

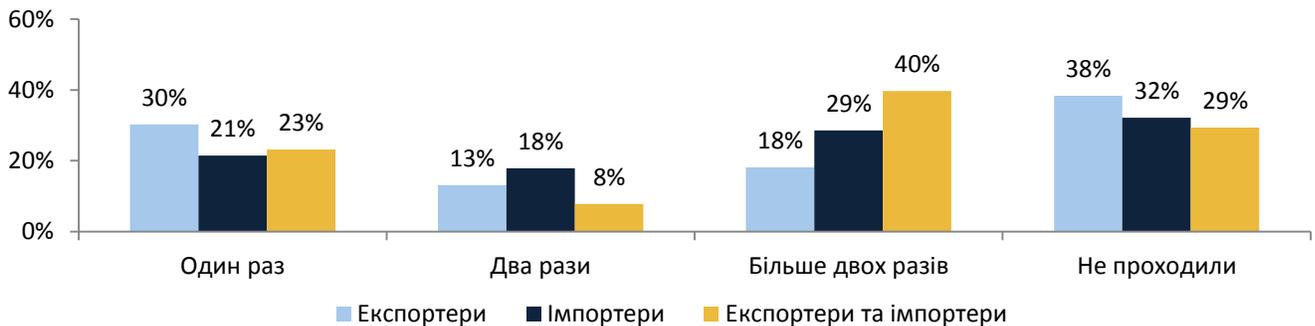
Два із трьох опитаних підприємств повідомили, що їх працівники проходили навчання з питань, які стосуються органів здійснення зовнішньоекономічної діяльності, зокрема правил та процедур митниці. Зокрема, 35% опитаних підприємств вказали, що працівники проходили таке навчання один чи два рази, тоді як працівники 33% підприємств навчалися за такими темами більше двох разів. Решта 32% підприємств повідомили, що не забезпечували такого навчання для своїх працівників.

Рис. 20. Проходження навчання щодо зовнішньоекономічної діяльності (за розміром підприємств)



Найкращий доступ до навчання з питань щодо органів здійснення зовнішньоекономічної діяльності мають працівники великих підприємств. Практично половина (48%) опитаних великих підприємств повідомили, що їхні працівники проходили таке навчання більше двох разів, а частка тих підприємств, працівники яких не проходили такого навчання, серед великих підприємств становить 23%, що менше, ніж відповідні частки середніх (34%) та малих (42%) підприємств.

Рис. 21. Проходження навчання щодо зовнішньоекономічної діяльності (за типом діяльності підприємств)



Підприємства, що займаються експортом та імпортом забезпечують працівникам навчання щодо зовнішньоекономічної діяльності частіше від тих, що здійснюють лише імпорт або лише експорт. Так, 40% із підприємств, які здійснюють імпорт та експорт, повідомили, що їх працівники проходили навчання більше двох разів. Разом з цим, підприємства, що займаються лише експортом, найрідше навчають працівників на тему органів здійснення зовнішньоекономічної діяльності: 30% із них відповіли, що їхні працівники не проходили такого навчання, а 30% вказали, що їхні працівники проходили таке навчання один раз.

Сільськогосподарські підприємства рідше від представників інших галузей навчали працівників з питань зовнішньоекономічної діяльності. 48% підприємств цієї галузі повідомили, що їхні працівники не



проходили такого навчання. Натомість підприємства харчової промисловості та машинобудування відносно активніше навчають своїх працівників на теми, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю. Так, 46% опитаних підприємств харчової промисловості та 38% підприємств машинобудівної галузі вказали, що їхні працівники проходили таке навчання більше двох разів. Серед підприємств інших галузей відповідна частка становить від 23% до 34%.

Крім цього, 63% опитаних вказали, що працівники їхнього підприємства беруть участь у семінарах та тренінгах з питань спрощення процедур торгівлі, а 39% підприємств – що працівники беруть участь у програмах обміну на міжнародному рівні. 87% представників підприємств повідомили, що їхнє підприємство співпрацює із сусідніми країнами. В той час як між підприємствами, які здійснюють лише експорт, лише імпорт або експорт та імпорт, не спостерігається суттєвої різниці у тому, наскільки активно вони беруть участь у навчальних програмах, деяка різниця була зафіксована між підприємствами різного розміру та сектору економіки.

Так, працівники середніх та великих підприємств частіше від зайнятих на малих підприємствах повідомляють про те, що беруть участь у семінарах та тренінгах з питань спрощення торгівлі. Про це повідомили 66% середніх підприємств та 63% великих (порівняно із 52% малих підприємств). Також середні підприємства дещо більше задіяні у програми обміну на міжнародному рівні (37% середніх підприємств порівняно із 29% великих та 26% малих). У розрізі за секторами промисловості можна побачити, що представники харчової промисловості, сільського господарства та металургії частіше беруть участь у навчальних програмах та програмах міжнародного обміну, ніж працівники підприємств інших секторів.

Короткий підсумок:

Два із трьох опитаних підприємств повідомили, що їх працівники проходили навчання з питань, які стосуються роботи з державними органами, відповідальними за здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Найчастіше таке навчання проходять працівники великих підприємств. Більше половини опитаних також вказали, що працівники підприємства беруть участь у семінарах та тренінгах з питань спрощення процедур торгівлі.

